

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 11 (114)**

Київ 2010

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (114) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 218 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;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудові проблеми.

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 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

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

Теорія тіньової економіки в системі сучасних наук

У статті розглядаються методологічні засади формування теорії тіньової економіки як системної організації категоріального апарату теоретичного пізнання.

В статье рассматриваются методологические основы формирования теории теневой экономики как системной организации категориального аппарата теоретического познания.

In the article the methodological base of formation of shadow economy as the system of organization of categorical mechanism of theoretical knowledge is considered.

Постановка проблеми. Суттєве розширення перманентної нездатності, деформації державного управління, викликані ними масштабні загрози з боку тінізації соціально-економічних процесів обумовлюють необхідність створення системної їм протидії, в тому числі ґносеологічними засобами, становлення та розвитку теоретичних досліджень з цієї проблематики. У зв'язку з цим розгляд шляхів піднесення методологічного інструментарію досліджень тіньової економіки на основі вивчення дисфункційних явищ соціально-економічної сфери, становлення теорії тіньової економіки в умовах сучасних системних кризових явищ є актуальним напрямком економічних досліджень, засобом значного поглиблення вивчення природи тіньових механізмів.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закони України «Про боротьбу з корупцією» (1995), «Про засади запобігання та протидії корупції» (2009), Указ Президента України «Про невідкладні

додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанов Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, № 1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, створення її теорії як логічно побудованої системної організації категоріального апарату теоретичного пізнання, особливості прояву тіньової економіки, її дисфункційної природи у вітчизняних умовах потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою даної статті, таким чином, є подальший розвиток методологічного забезпечення вивчення сутності тіньової економіки, на основі побудови спеціальної теорії як системної дисфункції державного управління, розвитку його кризових форм існування.

Виклад основного матеріалу. Наукова теорія є вищим рівнем пізнання в межах будь-якої науки, є системою теоретичного знання про предмет даної науки. Воно виявляється в тому, що наукова теорія концентрує в собі, акумулює всі знання, що нагромаджені людством у кожний даний момент розвитку науки, дає опис та пояснення явищ, які охоплюються її об'єктами та предметом дослідження, вміщує в собі основні закономірності функціонування та розвитку її предметного простору, а також системно понятійно-категоріальний апарат, який слугує інструментом не тільки формування теоретичної моделі сьогодення та минулого, а й виконує прогностичне передбачення майбутнього, настання новітніх явищ і процесів. Таким чином, найважливішою методологічною проблемою кожної науки, в тому числі економічної, слід вважати визначення шляхів подальшого розвитку її теорії.

Наукова теорія — це широка і всеосяжна форма суспільних, логічно зв'язаних системних знань про відповідну сукупність явищ діяльності, яка визначається системною організацією самого матеріального світу. Адже вся об'єктивна дійсність являє собою складноорганізовану мегасистему, а кожна окрема сфера дійсності є визначена система. Однак якщо окремі сфери дійсності — суть системи різних рівнів, то і теорії, що відбивають, відтворюють у теоретичному знанні сутність цих явищ, екзогенні та ендегенні зв'язки цих систем, також суть системи [1, с. 291–292].

Таким чином, під теорією тінізації економіки слід розуміти широку галузь знань, що розкривають закономірності генези, функціонування та розвитку сукупності явищ тінізаційної деформації економічних відносин, детермінаційний та причинний їх комплекс, механізми функціонування та базові закономірності протидії, механізми економічної атінізаційної санації суспільних відносин. Теорія тінізації економіки являє собою часткову теорію економічної науки, найбільш тісно зв'язаної з сегментом теорії економіки державного сектору.

Теорія тінізації економіки є логічно побудованою системною організацією категоріального апарату теоретичного пізнання та подальшого розвитку комплексу проблем нездатності держави [2, с. 14–15].

Як відомо, існують чотири основні причини систематичної нездатності держави у досягненні поставлених стратегічних цілей: її недостатня інформаційна насиченість (обмежена негентропійна насиченість), прозорість її механізмів; обмежені прямі та зворотні зв'язки, обмежений та недосконалий контроль над реакцією приватного сектору щодо його діяльності; обмежений та слабкий контроль над бюрократією; і, нарешті, обмеження, що накладені політичними процесами.

1. Недостатня інформаційна насиченість та сприйняття суспільством механізмів дій держави. Результати багатьох дій держави важкі і неадекватні для усвідомлення й оцінки суспільством, непередбачувані для його суб'єктів. Так, програми уряду, спрямовані на підвищення попиту, призводять до його зниження на ринку і навпаки. Багато із механізмів розробки та реалізації дій державного управління є

закритими, непрозорими і спрямованими проти інтересів суспільства.

2. Обмежені прямі та зворотні зв'язки, обмежений та недосконалий контроль над реакцією приватного сектору щодо його діяльності. Держава має тільки обмежений контроль над наслідками своєї діяльності по відношенню до приватного сектору. Так, у країні існує найобсяжніший сектор неформальної економіки, особливостями якого є вкрай обмежені ефективні зв'язки з діями держави, фактична його ізоляція від останньої. Держава задекларувала створення та функціонування такої системи власності, яка, за своєю соціально-економічною якістю дуже відрізняється, навіть є програмно несумісною до реально існуючої. Законодавча та інша владна ідеалізація відносин власності, проекція на транзитивний стан структури економічних відносин «чистих» форм, властивих лише розвинутим, домінуючим в ринковому відношенні країнам, призводить до існування більшості реальних механізмів власності у вигляді віртуальних форм, тобто таких, з реалізацією яких держава застосовує неадекватний соціально-економічний інструментарій, не в змозі (і не бажає) встановити з ними дієвих комунікаційних зв'язків.

3. Обмежений та слабкий контроль над бюрократією. Бюрократія формується у вигляді соціальної групи, яка стоїть над державою і суспільством в значній мірі поза державним та суспільним контролем. З перетворенням державної установи в процесі її функціонування на самодостатнє утворення, в значній мірі ізольоване від інтересів суспільства, вступають в дію нові, її власні правила, закони та цілі, що виникають всередині цієї установи. Вони перешкоджають підпорядкуванню бюрократії початково встановленим перед нею суспільством цілям і викликають супротив зовнішньому контролю.

4. Обмеження, що накладені політичними процесами. Навіть якщо держава була б зацікавлена у виборі та реалізації ефективних рішень, мала б достатньо повну інформацію щодо їх наслідків, вибір конкретних заходів з урахуванням політичної реальності створив би додаткові труднощі.

Через великий обсяг інформації державним органам управління важко ефективно її реалізувати, поспівати за подіями, що уходять уперед. Тим більше, що агенти інформації не зацікавлені надавати центру об'єктивну інформацію в умовах існування бюрократичних дисфункцій. Вихід держава знаходить у встановленні пріоритетів розвитку та перерозподільчої системи, що в умовах існування бюрокорупції та олігархічного панування різко посилює соціально-економічну нерівність в суспільстві, тінізаційні процеси, перетворюється у тінювий політичний торг. Як наслідок, держава значно послаблює та обмежує свою функціональну спроможність, яка перетворюється на свою протилежність — на системну дисфункціональну діяльність.

Належність теорії тінізації економіки до сімейства наук державного сектору економіки ставить питання про логіко-методологічні зв'язки цієї теорії з іншими науками.

Для сучасної науки є характерним розповсюдження способу опису об'єктів, які вже склалися в якій-небудь дисципліні на нові сфери дійсності. Поряд із цим виникає нібито перехрещення або синтез наук, що існували спочатку незалежно одна від одної. Міждисциплінарна кооперація досягає більш високого ступеня кооперації – взаємозбагачення на методологічному рівні, формування системної цілісності пізнавального процесу на базі логіки методологічного мнізму. Цей процес обумовлює: 1) системну реструктуризацію суспільствознавчих наук; 2) подолання жорстких розподільчих кордонів між окремими науками; 3) забезпечення їх методологічної прозорості та взаємопроникнення [3, с. 11].

Розвиток теорії супроводжується не тільки збільшенням обсягу наукових результатів, а й переоглядом минулих етапів її історії та підвищенням рівня її рефлексії – самопізнання.

Як відмічав М.А. Розов, для того щоб зрозуміти, яка роль рефлексії у формуванні та розвитку науки, необхідно усвідомити два аспекти: 1) в будь-якій науковій роботі, у будь-якого дослідника можна виділити, з однієї сторони, набір фактично здійснюваних дій з емпіричними об'єктами або зі знаками, а з іншої – різного роду прояви рефлексії, тобто такі елементи, як формулювання методів дослідження, його завдань і цілей, виділення етапів, оцінка результатів і т. ін.; 2) рефлексію неможливо розглядати як деякий зовнішній аккомпанемент, що супроводжує наукову роботу, вона є її необхідною умовою та обов'язковим елементом [4, с. 214].

Другий аспект М.А. Розов конкретизує більш докладно, зауважуючи, що історично саме рефлексивне усвідомлення практичної виробничої діяльності поклало початок пізнання; рефлексія з приводу отримання, передачі та використання знання поклала початок пізнавальній діяльності як цілеспрямованому процесу; рефлексивне усвідомлення та побудова нормативів дослідницької діяльності призвело до формування наукових предметів і до виділення самостійних наукових дисциплін. Нарешті, з рефлексією зв'язані всі докорінні повороти у розвитку науки, себто саме у сфері рефлексивного усвідомлення здійснюється оцінка застарілих і пошук нових методів, саме тут шукає дослідник рішення проблем, які неможливо стандартно розв'язати. На базі всього цього робиться висновок про те, що гносеологія повинна вивчати пізнання як систему з рефлексією [4, с. 214].

Розуміння пізнання як системи з рефлексією для утворення нового знання має важливе значення для розв'язання методологічних проблем з формування теорії тінізації економіки.

Так, в останні роки з'явилися роботи, присвячені становленню теорії детінізації економіки. Їхня поява є свідченням становлення етапу подальшого розвитку теоретичних засад вивчення проблем феномену тіньової економіки.

Автори цих робіт справедливо зазначають необхідність приділення самої серйозної уваги дослідженню тіньової економіки, приведення їх у відповідність із суспільним замовленням на підвищення ефективності боротьби з цим негативним явищем. Справедливі їх зауваження і про те, що до

цих пір «спроби визначити поняття та складові елементи тіньової економіки страждають поверхневими, іноді побутово-жаргонними чи вузькофаховими безсистемними підходами. В результаті в Україні, наприклад, як інструмент подолання тіньової економіки, висуваються вкрай протилежні, ситуаційно-кон'юнктурні, науково не вивірені, взаємовиключні концепції – від легалізації тіньових капіталів шляхом амністії, дерегуляції економіки шляхом огульного скасування законодавчого регулювання підприємницьких відносин до посилення фіскально-репресивного переслідування платників податків на підставі непрямих доказів» [5, с. 14].

Звертається увага й на те, що в теоретико-методологічному забезпеченні «навіть чи можна феномен «тіньова економіка» перетворювати в науку або окрему навчальну дисципліну» [5, с. 14–15].

Незважаючи на проголошені методологічні підходи до створення теоретичного забезпечення опанування проблеми тіньової економіки і всупереч ним, стрижнем пропозицій щодо теоретичного розвитку наукового напрямку «тіньова економіка» береться створення окремої спеціальної «теорії детінізації економіки», яку можливо розробити на засадах «інтерналізації економічних, організаційно-правових і кримінологічних знань...» Теорія детінізації економіки... покликана інтегрувати ці різноаспектні знання і полегшити завдання фахівців щодо пізнання, моніторингу протидії феномену «тіньова економіки», озброївши їх відповідним гносеологічним апаратом, розробленим на засадах синтезу правових, організаційно-управлінських, економічних і кримінологічних знань, що відображають технологічно насичені легальні, псевдولهгальні і нелегальні фінансово-господарські відносини» [5, с. 15].

Слід зауважити, що зрозуміле бажання дослідників у короткий час, стрибкоподібно розробити адекватний викликам тіньової економіки теоретико-методологічний інструментарій, а на його базі й практичні засоби її протидії. В той же час ці бажання виглядають як спроби спромогтися на «великий стрибок» у теорії, які не підкріплені сучасним станом підготовки відповідного теоретично-методологічного підґрунтя.

По-перше, демонстрація зусиль щодо «розробки» спеціальної теорії детінізації економіки як комплексної системи знань про праксеологічні засади інтерпретації організаційно-правових, економічних, кримінологічних та інших методів пізнання, моніторингу і протидії феномену «тіньова економіка» [5, с. 17] нічим теоретично не підкріплені, за ними не проглядається, поки що здійснення реальних потенційно продуктивних кроків. Побудова нової теорії, зокрема теорії детінізації, абстрактно дійсно можлива лише на основі інтеграції існуючих результатів наук, які відносяться до цієї проблеми на підставі утворення нової системи, нового базисного поверху теоретико-методологічних засад дослідження – нових інваріантів пізнання – системи і методу. Наприклад, перехід до збагачення існуючої системи і методу інформаційним підходом, який би зміг стати структуроутворюючим елементом нової теорії. На даному ж етапі розгортання дос-

ліджень – етапі відсутності таких теоретико–методологічних передумов створення нової теорії, слід було б зосередитись на розробці структурно–логічних зв'язків як комунікаційної системи здобуття нового знання між окремими науковими дисциплінами вищезгаданого комплексу. Не може йти мова про розробку окремого навчального курсу «Теорія детінізації економіки» [5, с. 16], мова може йти про структурно–логічні схеми навчальної програми з вивчення тіньової економіки з використанням засад маркетингового підходу до впровадження системи управління якістю навчального процесу щодо вивчення проблеми «Тіньова економіка».

По–друге, реалізація принципів «великого стрибка» проглядається у засобах вирішення логіко–методологічної проблеми розробки теорії – у назві «Теорія детінізації економіки». Прямо чи опосередковано, але акцент робиться на теоретико–методологічному забезпеченні проблем безпосередньої протидії «тіньовій економіці». І це було б надбанням для теорії та практики, якщо були б опановані інші, забезпечуючі етапи дедуктивного розгортання знання – від духовно–абстрактного до духовно–конкретного вивчення феномену тіньової економіки, зокрема дослідженні проблеми сутності, причинно–детермінаційний комплекс категорії, особливості механізмів функціонування, їх суб'єкти тощо. Тільки при цій умові можна було б приступити до вивчення проблем детінізації. Нічого подібного поки що не напрацьовано. Таким чином, у проголошенні завдань побудови «теорії детінізації економіки» проглядається бажання перестрибнути необхідні, теоретично ще не опановані етапи наукового розвитку.

На даній стадії становлення теоретико–методологічної проблематики тіньової економіки, рефлексивне відношення до їх зрілості та довершеності дозволяє зробити висновок про те, що слід зосередитися не на розробці віртуальної метатеорії «Детінізація економіки», а на значному поглибленні розвитку окремих часткових наук в межах теоретико–методологічного комплексу проблем дослідження тіньової економіки, які, зокрема, відносяться до економічних, юридичних наук, управлінських тощо наук, але при раціоналізації та підвищенні ефективності їх структурно–логічних зв'язків. У межах економічної науки слід розробляти сімейство теорій «тіньової економіки» у певно визначеному таксоні. При цьому особливу увагу слід звернути на дослідження причинно–детермінаційного комплексу «тіньової економіки», ролі держави як суб'єкту тінізації відносин державного управління, а також діяльності ординарних суб'єктів економічних відносин.

Сенс розробки «теорії тіньової економіки», зокрема у складі сімейства економічних наук, має значення насамперед у зв'язку з тим, що використання системно–методологічних можливостей економічної науки дозволяє на початкових стадіях процесу комплексного дослідження найбільш глибоко, всебічно розкрити причинно–наслідкові зв'язки функціонування феномену тіньової економіки і надати їх в якості забезпечення вихідного методологічного інструментарію інших часткових наук, зокрема, у складі юридичних,

наприклад, економічної кримінології. Відсутність цього етапу неминуче призводить до віртуалізації інших – наступних логіко–методологічних висновків.

Активізація досліджень з розробки «теорії тіньової економіки», намагання отримання плідних результатів потребує ефективної організації її дослідження. До її складових відноситься проблема формування сімейства власне «теорій тіньової економіки».

Аналіз процесів формування сімейства «теорій тіньової економіки» слід розпочати з розгляду питання про те, якого роду теорії виникають при диференціації традиційних наук, таких як кримінологія, економіка, теорія права, державне управління, психологія, управління підприємницьким сектором, підприємницьке, фінансове право тощо. В кожному із сімейств, в які перетворилися ці колись єдині науки, є подібні один до одного теорії та групи теорій [6, с. 14–35].

Якщо звернутися до сімейства економічних наук, то в межах їх можна розрізнити дві групи «теорій тінізації економіки»: з одного боку, це дослідження функціональної структури тіньової економіки, її механізмів, методів, схем діяльності, методів оцінки, стадій розвитку, трансформацій, а з іншого – дослідження тіньової економіки окремих галузей сфер діяльності, ринків, регіонів, країн, розвитку окремих структурних сегментів тіньової економіки у певних сферах, ринках, регіонах тощо.

Науки першої групи виникають тоді, коли в єдиному економічному об'єкті – транснаціональна, національна, макроекономіка – відокремлюються і досліджуються різні функціональні сегменти, аспекти або елементи. Так, у межах економічного напрямку вивчається будова тіньової економіки, її функціональна структура, її генезис, суб'єкти, об'єкти тощо. Суттєво, що об'єкти (предмети) усіх цих часткових економічних наук, що вивчають тіньову економіку, різні. Різняться і програми опису об'єктів, які досліджуються – питання, що ставить економічна теорія, економіка галузей, окремих функціональних сфер – фінансів, податкової системи тощо, не співпадають з питаннями інвестиційної сфери, фондового ринку, зовнішньоекономічної сфери тощо.

Науки другої групи, що мають назву таксономічних (у зв'язку з тим, що вони досліджують типи, класи, загони тощо, тобто ті чи інші таксони), відрізняються від часткових економічних наук тим, що в них відрізняються тільки об'єкти, а програми ж опису того чи іншого таксону приблизно однакові, які складені із програм часткових наук. Звичайно, є різниця у програмах опису регіональних комплексів чи окремих ринків. Однак і в тих, і в інших програмах присутній опис механізмів, методів, схем діяльності, суб'єктів тощо. Тотожність програм опису різних видів обумовлено цілісністю комплексу економічних наук.

Таким чином, наявність в кожному сімействі наук, у тому числі економічних, двох груп теорій тінізації – часткових і таксономічних – обумовлено, з одного боку, наявністю різних споживачів, і з іншого – тим, що неможливо здійснювати емпіричний опис тіньової чи неформальної економіки взагалі.

Сукупність дисциплін цих груп має назву рефлексивно еквівалентних, у зв'язку з тим, що і в тих, і в інших науках функціонують одні й ті ж знання, але кожний раз ці знання усвідомлені, а вслід за цим і організовані в різний спосіб. У першому випадку, як ми бачили, дається опис тіньової економіки незалежно від того, де саме, в якому конкретному просторі, конкретному ринку має місце тіньовий процес, а в іншому – дається опис особливостей тіньової економіки в конкретному економічному просторі, ринку тощо [6, с. 16–17].

Факт рефлексивної еквівалентності двох груп економічних наук та необхідність їх розмежування вказує на важливість розвитку, зокрема такої часткової теорії із групи часткових економічних наук як теорії тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів, яка покликана за допомогою нової дослідницької програми забезпечити вивчення нового об'єкту – дисфункціонального розвитку управління, перш за все державного, у зв'язку з особливостями трансформаційних процесів, тим самим і забезпечення виходу економічної теорії на новий рівень розвитку.

Висновки

Таким чином, під теорією тінізації економіки слід розуміти широку галузь знань, що розкривають закономірності генези, функціонування та розвитку сукупності явищ тінізаційної деформації економічних відносин, детермінаційний та причинний їх комплекс, механізми функціонування та базові засоби протидії, механізми економічної атінізаційної санації суспільних відносин. Теорія тінізації економіки являє собою часткову теорію економічної науки, найбільш тісно зв'язаної з сегментом теорії економіки державного сектора.

Теорія тінізації економіки є логічно побудованою системною організацією категоріального апарату теоретичного пізнання та подальшого розвитку комплексу проблем нездатності держави.

Як відомо, існують чотири основні причини систематичної нездатності держави у досягненні поставлених стратегічних цілей: її недостатня інформаційна насиченість (обмежена негентропійна насиченість), прозорість її механізмів; обмежені

прямі та зворотні зв'язки, обмежений та недосконалий контроль над реакцією приватного сектора щодо його діяльності; обмежений та слабкий контроль над бюрократією; і, нарешті, обмеження, що накладені політичними процесами.

Сенс розробки «теорії тіньової економіки», зокрема у складі сімейства економічних наук, має значення, перш за все, у зв'язку з тим, що використання системно-методологічних можливостей економічної науки дозволяє на початкових стадіях процесу комплексного дослідження найбільш глибоко, всебічно розкрити причинно-наслідкові зв'язки функціонування феномену тіньової економіки і надати їх в якості забезпечення вихідного методологічного інструментарію інших часткових наук, зокрема, у складі юридичних, наприклад, економічної кримінології. Відсутність цього етапу неминуче призводить до віртуалізації інших – наступних логіко-методологічних висновків.

Активізація досліджень з розробки «теорії тіньової економіки», намагання отримання плідних результатів потребує ефективної організації її дослідження. До її складових відноситься проблема формування сімейства власне «теорії тіньової економіки».

Література

1. Андреев И.Д. Диалектическая логика / И.Д. Андреев. – М.: Высш. шк. – 1985. – С. 291–292.
2. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА – М. – 1997. – С. 14–15.
3. Гальчинський А. Історизм відносин власності: методологічні аспекти аналізу / А. Гальчинський // Економіка України. – 1993. – №9. – С. 41–49.
4. Розов М.А. Об изучении познания как системы с рефлексией / М.А. Розов. – В кн.: Системный метод и современная наука. – Новосибирск: Наука. – 1971. – С. 214.
5. Попович В.М. Теорія детінізації економіки / В.М. Попович. – Ірпінь. – 2001. – 524 с.
6. Сычева Л.С. Современные процессы формирования наук. Опыт эмпирического исследования / Л.С. Сычева. – Новосибирск: Наука. – 1984. – С. 14–35.

Т.О. ДЯЧЕНКО,
доцент, Національний авіаційний університет

Організаційна культура підприємств як чинник покращення функціонування національної економіки

У даній статті розглядається значення використання організаційної культури для підприємств зовнішньоекономічного напрямку діяльності.

В данной статье рассматривается значение использования организационной культуры для предприятий внешнеэкономической деятельности.

In this article meaning of use of organizational culture for the enterprises of foreign economic activity are considered

Постановка проблеми. В особливостях розвитку сучасного світу є процес інтернаціоналізації господарського життя. Суть його полягає в тому, що національні економічні систе-

ми ефективно розвиваються при їх міжнародній взаємодії. Нині важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не зазнавала впливу зовнішнього (міжнародного) середовища. Поступове входження України у світовий економічний простір виявляється в розширенні її економічних, політичних, торгових, фінансово-кредитних, господарських і технологічних зв'язків з іншими країнами світу. За їх допомогою господарство України становить єдину господарську систему, яка розвивається на основі суспільного поділу праці. Успішна діяльність будь-якої компанії визначається якістю і ефективністю управління.

Сьогодні Україна ще слабо інтегрована у світо господарську структуру, і таке становище треба змінити, що посісти гідне місце у світовому економічному просторі серед розвинених країн, зайняти свій напрям ефективної інтеграції, який би відповідав національним інтересам і потенційним можливостям. При цьому не можна не відзначити роль організаційної культури, оскільки вона допомагає створювати певну унікальність, а також підкреслює особливості, неповторність і конкурентоспроможність кожної компанії. Культура організації допомагає створювати відповідний імідж компанії, який всіма партнерами, населенням і співробітниками має оцінюватися як образ висококультурної фірми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На початку 30-х років XX ст. Дж. М. Кейнс створив свою теорію управління національною економікою, включаючи і зовнішню торгівлю. Підсумкова праця Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936) стала фундаментом сучасної економічної думки і практики. У подальших роботах було доведено, що інтернаціоналізація господарського життя і взаємозалежність стали всеосяжним процесом і роль зовнішньоекономічних зв'язків як чинника зростання і розвитку значно зросла. Саме в цей період узгодження національної зовнішньоекономічної політики і її координація на багатосторонній основі набули особливого значення для справи стабільності й економічного зростання.

Питанням сутності організаційної культури приділяли свою увагу такі вчені, як У. Оучи, Д. Елдрідж, Д. Олдхем, Д. Бодді, Е. Шейн, В. Веснін, Є. Смірнов, Є. Малінін, Ю. Палеха та ін. Але на сьогодні не висвітлювалися питання взаємозв'язку організаційної культури та напряму зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Метою статті є визначення місця організаційної культури у процесі зовнішньоекономічної діяльності підприємств в системі національної економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Основи сучасних уявлень про те, чим визначаються напрями і структура міжнародних торгових потоків, заклали шведські вчені-економісти Елі Хекшер і Бертіль Олін. Вони висунули теорію «вирівнювання цін на чинники виробництва», суть якої полягає в тому, що національні виробничі розходження визначаються різною кількістю чинників виробництва – працею, землею, капіталом, а також різною внутрішньою потребою в тих або інших товарах.

У 1948 році американські економісти П. Самуельсон і В. Столпер удосконалили теорію Хекшера – Оліна, запропонувавши свою: у випадку однорідності чинників виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну чинників виробництва між країнами.

У концепціях, заснованих на моделі Д. Рікардо з доповненнями Е. Хекшера, Б. Оліна і П. Самуельсона, торгівля розглядається не просто як взаємовигідний обмін, а й як засіб, за допомогою якого можна скоротити розрив на рівні розвитку між країнами.

Участь країни в міжнародному поділі праці, з одного боку, і забезпечення її міжнародної економічної безпеки з іншого є стратегічними напрямками управління зовнішньоекономічною сферою країни.

На початку 80-х років XX ст. монетаристські концепції були використані для подолання структурної кризи у світовій економіці і вже сформованої взаємозалежності між країнами. Структурні реформи і макроекономічна адаптація, проведені спочатку в США, а потім і в Західній Європі, мали на меті урегулювання в макро- і зовнішньоекономічній сфері на національному рівні, зсув у бік міжнародних механізмів конкуренції і, у зв'язку з цим, перехід до більш ліберальних і «демократичних» форм управління фінансовими і монетарними важелями, здійснюючи при цьому координацію внутрішньої макроекономічної політики і попиту.

Такий підхід, застосований на практиці американською адміністрацією президента Р. Рейгана на початку 80-х років XX ст., а потім і в Західній Європі, дав змогу створити нову систему, яка сприяє зростанню регулювання світогосподарських зв'язків монетарними засобами, враховує реалії національних суверенітетів, дозволяє уникнути надмірної національної директивності.

Очевидно, першою систематизованою теорією міжнародної торгівлі можна вважати меркантилізм, хоча вона не має конкретного автора. Однак у цієї теорії є багато підтверджень, що свідчать про її панування в період з XVI до XVIII ст. включно. Вона базувалася на двох положеннях:

- багатство країни визначається володінням певними цінностями, як правило, золотом;
- для зростання добробуту свого населення держава повинна більше експортувати, ніж імпортувати, і в цьому випадку вона одержить вартість активного сальдо торгового балансу у вигляді золота, що надходить із країн, які мають дефіцит торгового балансу. Для цього необхідна державна монополія на торгівлю, введення обмежень на велику частину імпорту і надання субсидій більшій частці експортних виробництв.

Структурні реформи і макроекономічна адаптація стали стрижнем Стратегії на чотири десятиліття розвитку ООН, обговореної і прийнятої в 1990 році 18-ю Спеціальною сесією Генеральної асамблеї ООН. Делегація України зробила значний внесок у розробку, узгодження і прийняття підсум-

кового документа «Декларація про Стратегію на IV десятиліття розвитку ООН».

Результатом реалізації цілей Стратегії в промислово розвинутих і нових індустріально розвинутих країнах став десятилітній період безкризового розвитку і високих темпів економічного зростання та становлення нової системи багатостороннього регулювання й національного управління зовнішньоекономічної діяльністю.

У системі міжнародного поділу праці Україна спеціалізується на виробництві машин (літаки, судна, ракетно-космічна техніка, танкобудування), продукції чорної металургії (залізна й марганцева руди, прокат), продукції АПК, особливо харчової (цукор, борошно, олія, м'ясо, молоко, овочеві консерви, кондитерські вироби), виробництві хімікатів, цементу.

Україна має висококваліфікований науково-технічний і технологічний потенціали в літакобудуванні. Серед семи розвинених країн світу вона має повний цикл проектування й виробництва літаків. За останні роки випущено три принципово нові моделі літаків – Ан-70, Ан-140 та Ан-32, що вважаються перспективними моделями XXI ст. Великі можливості для виходу на міжнародний економічний простір має вітчизняна ракетно-космічна галузь. Уже нині реалізуються міжнародні програми ракетно-космічного комплексу морського базування «Морський старт» і «Глобалстар», де застосовуватимуться українські ракети-носії «Дніпро», «Зеніт» і «Циклон». Здійснюється низка інших міжнародних проектів [2].

Стосовно підприємств транспортної галузі, то технічний розвиток є визначальним чинником розвитку авіатранспортного підприємства, його змістом, визначає його динамічну основу. Організаційний – веде до змін його форми. Технічний та організаційний розвиток розглядаються як на прямі єдиного процесу, де технічний розвиток є визначальним та безпосереднім чинником зростання ефективності виробництва – він визначає динамічну основу розвитку підприємства, а організаційний розвиток підприємства забезпечує реалізацію створених технічно-потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудових процесів, тобто веде до зміни форми процесу розвитку.

Дев'ять суднобудівних заводів України спроможні виконувати замовлення на будівництво сучасних суден (транспортних, рибпромислових), суден технічного флоту, військових кораблів, а також забезпечити весь комплекс послуг з їх ремонту.

Реалізуються проекти розвитку танкобудування. Україна входить до п'ятірки країн світу із замкненим циклом виробництва цієї складної і високотехнологічної продукції. За своїми технічними характеристиками українські танки не лише не поступаються передовим світовим аналогам, а й за багатьма параметрами перевищують їх.

Значними є потенційні можливості України у виході на світовий ринок з продукцією АПК, зокрема на ринок зерна, цукру, олії. На Україну припадає понад 7% світового виробництва соняшнику та понад 6% картоплі.

Реалії сьогодення життя сприяли появі сучасних поглядів на управління міжнародним бізнесом. Вони належать не окремим групам дослідників, а представникам вищого менеджменту головних транснаціональних корпорацій. Як основний виділяється ресурсний підхід. Оскільки компанії мають у своєму розпорядженні обмежені ресурси, вони повинні вирішити, використовувати їх усередині країни чи на міжнародному рівні. Переконавшись, що можливості на міжнародному ринку можуть виявитися більшими, ніж на вітчизняному, компанії спрямовують свої ресурси в закордонний сектор. Тому, щоб зрозуміти, чому все ж проводяться торгові операції, необхідно визначити, які вигоди одержують окремі підприємства.

Концепція експортних можливостей включає чотири підходи.

1. Використання надлишкових потужностей. Часто компанії мають у своєму розпорядженні виробничі потужності в поточному або довгостроковому періодах, що не користуються адекватним внутрішнім попитом. Це можуть бути розвідані запаси природних ресурсів чи конкретні потужності для виробництва визначеної продукції, які важко переключити на виробництво інших товарів, що мають, можливо, відповідний внутрішній попит.

2. Зменшення витрат виробництва. Дослідження показали: компанії можуть зменшувати свої витрати на 20–30% тоді, коли подвоюється випуск продукції, це явище відоме як «крива акумулювання досвіду» (experience curve). Наприклад, якщо ми візьмемо 20% зменшення витрат виробництва і початкову вартість в \$100 на одиницю продукції, то собівартість другої одиниці продукції буде дорівнювати \$80, четвертої – \$64 і т.п. Зменшення може бути пов'язане з декількома чинниками: покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції; підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями. Тому очевидно, що лідер ринку може одержати переваги стосовно зменшення витрат виробництва перед своїми конкурентами. Одним із засобів збільшення випуску продукції компанією є визначення ринку з глобальної, а не внутрішньодержавної точки зору.

3. Підвищення прибутковості. Виробник може за певних умов продавати ту саму продукцію з більшою вигодою за кордоном, ніж у себе вдома. Це може бути пов'язано з відмінністю конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного, тому що там товар знаходиться на іншому етапі життєвого циклу. Таким чином, етап зрілості всередині країни може призвести до зниження внутрішніх цін, у той час як етап зростання за кордоном може звести нанівець актуальність зниження цін. Підвищення прибутковості може також відбуватися у зв'язку з розходженнями всередині країни і за кордоном державних заходів, які впливають на прибутковість (наприклад, розходженнями в оподатковуванні прибутків або регулюванні цін).

4. Розподіл ризику. Виводячи збут за межі ринку тільки однієї країни, виробник має можливість зводити до мінімуму

коливання попиту, оскільки цикли ділової активності країн перебувають в різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різноманітних етапах життєвого циклу. Ще один чинник розподілу ризику за допомогою експорту полягає в тому, що виробник зможе придбати більше клієнтів, зменшуючи свою вразливість при втраті якогось одного чи декількох клієнтів.

Про великі потенційні можливості України в сфері експорту діяльності наочно свідчить той факт, що у 2008 році вона здійснювала зовнішньоторговельні операції з партнерами із більш ніж 145 країнами світу і обсяги зовнішньої торгівлі товарами становили \$66,9 млрд. [1].

На сьогодні інтеграція України в світовий економічний простір є обов'язковим завданням побудови її державності і економіки. Але для того щоб цей процес дійсно приніс очікувані результати, потрібно зрозуміти і реалізувати декілька важливих положень. Вони мають ґрунтуватися на:

- знанні і прогнозуванні тенденцій у змінах зовнішньоекономічного середовища (системи світового господарства), в якому має функціонувати національне господарство України, а також прийняття його внутрішнього економічного «регламенту»;
- чітке поняття необхідних – збалансованих з національними інтересами – трансформацією національного господарства, що могло б забезпечити ефективну взаємодію з світовим господарством на основі високого рівня конкурентоспроможної економіки.

Наша держава лише входить в систему світового господарства, і від того, як цей процес буде відбуватися, залежить не стільки динаміка зовнішньої торгівлі, а насамперед – можливість подальшого соціального і економічного розвитку держави як органічної підсистеми світової економіки. У процесі інтеграції в світове економічне господарство Україна буде зустрічатися з величезними складнощами. Це зумовлюється рядом причин.

По-перше, Україна ще не визначилася в повній мірі з основними напрямками і механізмами структурної перебудови економіки, критерії якої мають визначатися з врахуванням особливостей розвитку світової системи господарювання, а також реальних можливостей інтегрування в неї України.

По-друге, дуже гостро стоять питання як безпеки в сфері зовнішньоекономічних відносин, так і взагалі економічної безпеки, що необхідно вирішувати з позицій активного конкурентного протистояння на світовому ринку.

По-третє, існують явні протиріччя регіонального характеру, рішення яких можливо тільки з допомогою довгострокових договірних принципів, шляхом активного включення в інтеграційні процеси, з визначенням глобальних національних пріоритетів і їхнім балансуванням з іншими, що існують в світовому економічному господарстві.

Але на рівні підприємств урегулювати певні специфічні проблеми, які мають місце скером компаній зовнішньоекономічного напрямку діяльності важливого значення набуває використання такого фактора як організаційна культура. За приклад візьмемо діяльність авіакомпанії «Аеросвіт». Ос-

ільки авіакомпанія функціонує в умовах ринкової економіки, основною задачею є конкурентна здатність підприємства, підвищення якості обслуговування пасажирів, розширення парку повітряних суден та географії польотів, утримання позицій на ринку авіаційних перевезень і, звичайно, отримання прибутку. Даними питаннями займається відділ маркетингу. Служба маркетингу покликана забезпечувати відповідність попиту на перевезення й можливості його задоволення. Якщо попит на перевезення починає падати, маркетологи повинні з'ясувати причини й вжити відповідних заходів їх усунення. Такими мірами можуть бути: поліпшення іміджу компанії, підвищення якості обслуговування, складання зручнішого для клієнтів розкладу польотів.

Важливим моментом підвищення конкурентоспроможності авіакомпанії на ринку міжнародних перевезень є вплив маркетингу на власне виробництво й фінансування з метою підвищення стійкого прибутку. Цей вплив здійснюється за допомогою спеціальних програм модернізації виробництва:

- удосконалення інфраструктури повітряних перевезень, що перебуває у веденні авіакомпанії;
- удосконалення системи комерційного обслуговування;
- поліпшення підготовки персоналу;
- удосконалення організаційної структури авіакомпанії.

Ця функція маркетингу передбачає також поліпшення координації всіх структурних підрозділів авіакомпанії для того, щоб остання працювала як єдина система авіатранспортного виробництва. Недоліком існуючої системи управління є те, що вона функціонує не як інтегральна система управління, а як сума дій окремих ієрархічних підрозділів, кожне з яких має свої цілі, часом протилежні цілям суміжних відділів. Наприклад, комерційну службу можуть цікавити доходи, але не стосуються витрати, фінансова служба, навпаки, зайнята бюджетом, служба польотів, служба постачання, наземні служби можуть мати свої завдання, які не пов'язані єдиними цілями авіакомпанії. Саме тут на допомогу приходить організаційна культура компанії, яка має об'єднати всіх співробітників компанії.

В основі організаційної культури знаходяться цінності, що поділяються всіма членами колективу компанії:

- повага до колег, дотримання етики взаємовідносин;
- гордість за свою компанію, повага її традицій, відданість цілям;
- підтримка корпоративного духу, прямувати до успіху, високі результати, які досягаються загальними зусиллями;
- висока трудова активність;
- виконавча дисципліна.

Підтримуючи сімейні цінності, компанія організовує культурні заходи для сімей співробітників.

Доброю традицією в компанії є ознайомчі екскурсії по авіакомпанії для співробітників та членів їх родин. Великого значення приділяється розвитку корпоративного спорту. В компанії функціонують футбольна та волейбольна команди, які приймають участь в галузевих змаганнях. Усі ці та інші

заходи сприяють створенню позитивного іміджу компанії як для вітчизняних так й зарубіжних партнерів та клієнтів.

Як показує міжнародний досвід, сьогодні прорив на світовий ринок ґрунтується, як правило, не просто продуктом, і навіть не галуззю, а міжгалузевим комплексом, що перебуває з певних заново створених технологічних систем. Його конкурентне ядро позичає необхідну для нього технологічну нішу і інтегрується зі своїми постачальниками і партнерами. Вияв і підтримка розвитку таких галузевих (міжгалузевих) «кущів» в українській економіці – це дуже важливе і необхідне діло.

Головна мета державної зовнішньоекономічної політики полягає в створенні умов для формування довгострокових конкурентних переваг у вітчизняних товаровиробників.

У високорозвинених країнах необхідність підтримки значної конкурентоспроможності призвела до народження нового типу господарського розвитку, при якому відносна рівновага галузевих і технологічних структур змінилася на постійні, динамічні послідовні реформи структури господарювання.

На світовому ринку немає незаповнених ніш (сегментів). Значить потрібно засновувати їх і активно брати участь в їхньому заповненні інакше конкуренти швидко заповнять їх і витіснять з них менш активних учасників ринку.

Важливим фактором розвитку національної економіки є зовнішньоекономічні зв'язки. Для деяких країн зовнішня торгівля – це єдина можливість отримати той чи інший товар, відсутній в її межах. Але завдяки міжнародному поділу праці кожна країна може зосередитися на виробництві тих товарів, що вона може виробляти ефективніше і дешевше у порівнянні з іншими країнами.

Висновки

У загальному вигляді міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва. Суверенні держави, як і окремі особи і регіони країни, можуть виграти за рахунок спеціалізації на výroбах, що вони можуть виробляти з най-

більшою відносною ефективністю, і наступного їхнього обміну на товари, що вони не в змозі самі ефективно виробляти.

Утвердження державної незалежності України започаткувало її фактичний вихід на світову арену як суб'єкта міжнародних економічних відносин. Кардинальні зміни в геополітичному становищі України, що відбулися після здобуття нею незалежності, та ситуаційні особливості сучасного стану трансформаційних процесів в економіці істотно підвищили роль зовнішньоекономічних відносин у розвитку країни. Посилення цього чинника об'єктивно диктується здійснюваними ринковими перетвореннями, які формують якісно нові засади подальшого економічного та соціального розвитку країни. Україна тільки входить в систему світового економічного простору і від того, як цей процес буде відбуватись залежить подальший економічний і соціальний розвиток держави, як органічної підсистеми світової економіки.

Найбільш дієвою і ефективною стратегією інтеграції України у світову економіку є поєднання структурної перебудови економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту і диференціацію його потенціалу. Цього можна досягти шляхом загального поліпшення інвестиційного клімату й залучення інвестицій у відповідні галузі, створення механізму стимулювання експорту та формування життєздатних конкурентоспроможних експортних виробництв. Але для підприємств одним з найважливіших факторів адаптованої поведінки є використання організаційної культури як чинника, що дозволяє швидше адаптуватися до змінювальних умов зовнішнього та внутрішнього середовища фірми.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2008 рік // Державний комітет статистики України. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009.
2. Національна економіка: Підручник / За ред. проф., к.е.н. П.В. Круша. – К.: Каравела, 2008. – 416 с.
3. Кокорін В. Конкурентоспроможність економіки України // Бізнес & Економіка. – 2003. – №5. – С. 9–11.

А.В. ЦИГАНЮК,
к.е.н., зав. сектором стратегічного планування та регулювання економіки НДЕІ

Методологічні підходи до стратегії регулювання економічного зростання

Стратегічне регулювання державної економічної системи має забезпечувати збалансований розвиток підсистем, підвищення соціально-економічної стабільності та добробуту суспільства. Стаття спрямована на пошук єдиного науково-методичного підґрунтя стратегічного програмування на основі проведення критичного аналізу методологічних підходів до формування економічної стратегії і визначення її ролі у регулюванні економічних систем.

Стратегическое регулирование государственной экономической системы должно обеспечивать сбалансированное развитие подсистем, всестороннее улучшение социально-экономической стабильности и повышения благосостояния общества. Статья направлена на построение единой научно-методической базы стратегического программирования на основе критического анализа методологических подходов к формированию

экономической стратегии и определение ее роли в регулировании экономических систем.

Strategic regulation of the state's economic system must ensure the balanced development of the subsystems, overall improvement of socio-economic stability and welfare of society. The article is aimed at building a unified scientific and methodological basis of strategic programming based on a critical analysis of methodological approaches to the formation of economic strategy and defining its role in the regulation of economic systems.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України потребує пошуку такої форми економічного планування, що не суперечить принципам ринкової економіки, залучає до планового процесу недержавний сектор, є відкритою прозорою та виступає альтернативою тіньовим стосункам бізнесу і влади та надає державі достатньо впливові інструменти регулювання. Названим критеріям в найбільшій мірі відповідає індикативна форма стратегічного планування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням стратегічного планування, програмування та прогнозування економіки присвячені праці таких провідних українських вчених, як В.Ф. Беседін, І.М. Євдокимова, А.С. Ємел'янов, Б.М. Цукін, та інших. Віддаючи належне працям вчених, варто зазначити, що тематика стратегічного планування в Україні недостатньо розроблена і не має єдиної науково-методичної основи, що пов'язано з неоднорідністю дос-

віду стратегічного планування та з відсутністю єдиної думки серед науковців щодо теорії та практики його застосування.

Метою статті є проведення критичного аналізу методологічних підходів до формування економічної стратегії і визначення її ролі у регулюванні економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Необхідною передумовою розробки ефективної державної економічної стратегії є врахування можливих реакцій на неї та інтересів усіх основних економічних суб'єктів. Діюча державна влада має можливості скоректувати інтереси певних груп і нав'язати їм свою політику. Проте, якщо влада слабка, а в нестабільній економіці вона є такою, єдина можливість виконання певної стратегії це орієнтація на узгодження інтересів суспільних сил, які мають різні напрямки на основі мінімізації їх конфліктів.

Стратегічне регулювання державної економічної системи має забезпечувати збалансований розвиток підсистем, підвищення соціально-економічної стабільності та добробуту суспільства. Завдання державної економічної стратегії визначаються особливостями генезису нестабільності і поточного стану економічної системи і являють собою гнучкий комплекс цілей, які досягаються стратегічною економічною політикою держави. Ними є такі: створення умов і забезпечення стійкого збалансованого економічного зростання, забезпечення стабільності грошово-фінансової системи; перебудова структури виробничого потенціалу і розміщення ресурсів відповідно вимогам необхідним для побудови сучасної розвиненої економі-

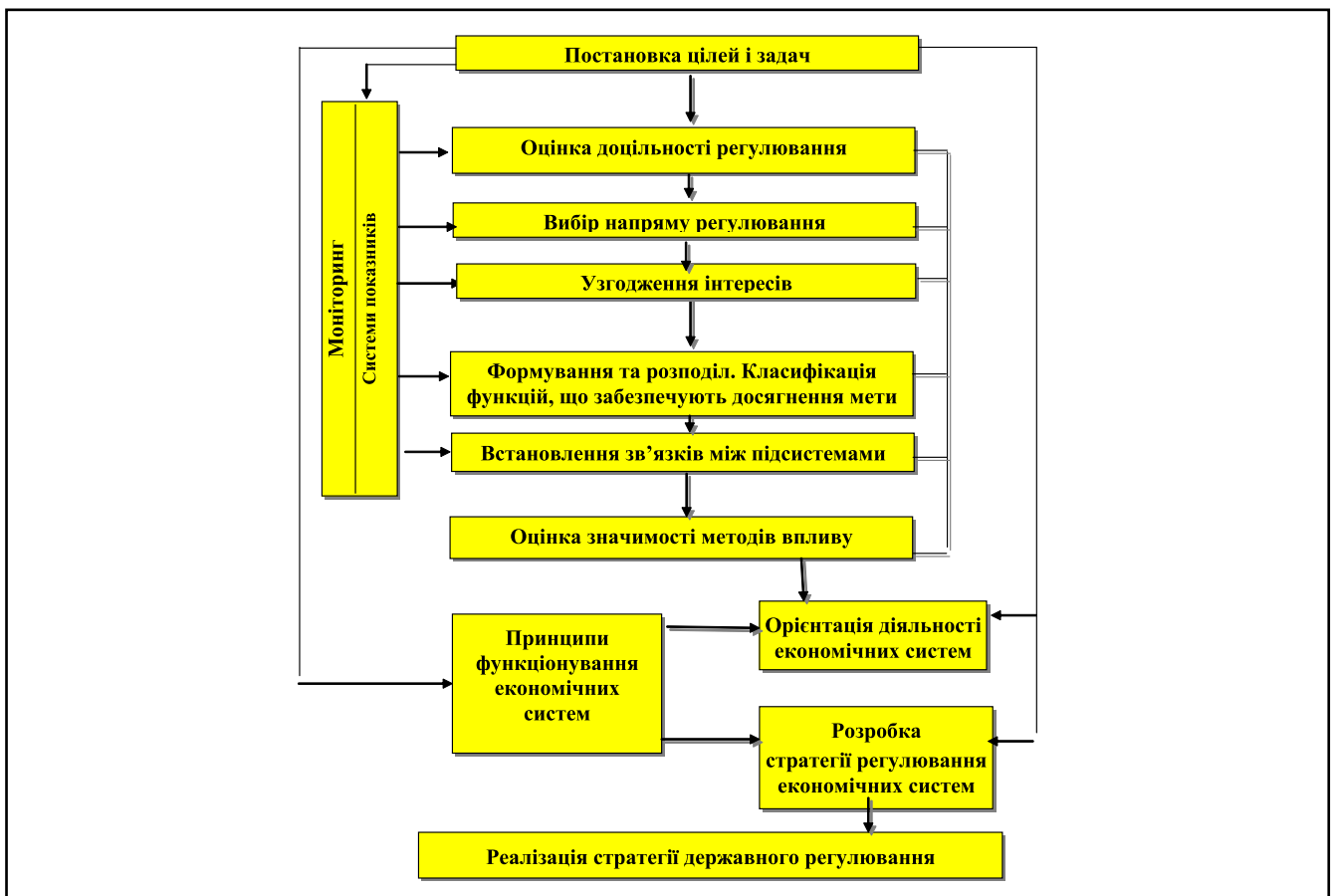


Рисунок 1. Організаційні етапи стратегії державного регулювання

ки; ефективне включення економіки у світову економічну систему; збільшення зайнятості та підвищення соціальної стабільності; формування інституційної системи, в тому числі системи державної влади, адекватних сучасним вимогам і потребам економічної стабілізації та зростання, забезпечення економіко-правового середовища.

На рис. 1 представлені організаційні етапи стратегії державного регулювання. При розробці державної економічної стратегії необхідно враховувати фактори й умови:

1. Недосконалість механізму вільного ринку для забезпечення макроекономічної стабільності народного господарства країни. Дана обставина обумовлена тим фактором, що вільному ринку притаманні технологічні коливання виробництва, валового доходу, зайнятості тощо.

2. Збільшення у міру зростання рівня доходів частки суспільного споживання в сукупному споживанні. Оскільки суспільне споживання товарів і послуг регулюється не звичайним ринковим механізмом, а урядовими організаціями, остільки зростає частка сукупних ресурсів країни, що розподіляються урядом поза ринкових механізмів.

3. Зростання масштабів непрямих наслідків виробництва і споживання на середовище існування.

4. Посилення ступеня інтеграції різних господарських одиниць і секторів економіки, що призводить до прояву більш важливих і складних форм їх взаємозалежності.

5. Зростаючий інтерес до проблем довгострокового розвитку, проблем ресурсозбереження, можливості виснаження невідтворюваних ресурсів, поступове руйнування навколишнього середовища.

6. Постійне зростання консолідації груп людей і класів, а також приватних компаній у відповідності з соціально-економічними інтересами. Вони висувають вимоги, автоматичне виконання яких, механізм вільного ринку не забезпечує.

Досягнення мети забезпечується вирішенням низки завдань, пов'язаних із зміною податкової політики, розвитком нових джерел доходів, цільовим використанням коштів, введенням капіталу з тіні, встановленням нормативних ви-

трат коштів, підвищенням ефективності використання матеріалів, зміною методів керівництва, розвитком і спрощенням системи розрахунків, підвищенням рівня контролю банківського середовища, приведенням норм і вимог до світових стандартів та ін.

Для оцінки доцільності і можливості регулювання економічних систем необхідно використовувати систему показників, які враховують: економічне зростання, динаміку і структуру національного продукту і доходу; обсяг і темпи промислового виробництва, галузеву структуру економіки; природно-ресурсний, виробничий і науково-технічний потенціал країни; динамічність та адаптацію державного механізму; рівень життя населення та ін.

Загальнодержавне стратегічне планування соціально-економічного розвитку є однією зі складових економічного успіху. Індикативний характер планування визначає, що загальнонаціональні плани є не законами, а державними програмами, які орієнтують і мобілізують окремі галузі економічної системи на виконання цих програм у загальнонаціональних інтересах.

Часто виникають розбіжності у поглядах на те, як діють економічні закони на можливі наслідки урядової політики. Звичайним способом наукової перевірки суперечливих теорій є експеримент. При сприятливих умовах результати експерименту демонструють перевагу однієї теорії над іншою. Але в економіці, на жаль, немає такої можливості. На відміну від інших теоретиків, економісти не можуть ставити контрольні експерименти. Експерименти в економіці є неконтрольованими і проводяться на різних ринках в різні періоди часу. Часто їх результати не дають можливості ліквідувати відмінності в поглядах на економічну практику.

Аналізуючи наслідки різних рішень використовується термін «модель».

Реальна економіка є, безумовно, дуже складною: щоб зрозуміти хід подій і зробити прогноз можливих наслідків будь-яких змін в політиці, необхідно вміти розділяти головне і другорядне. Ті особливості, на яких ми зосереджуємося,

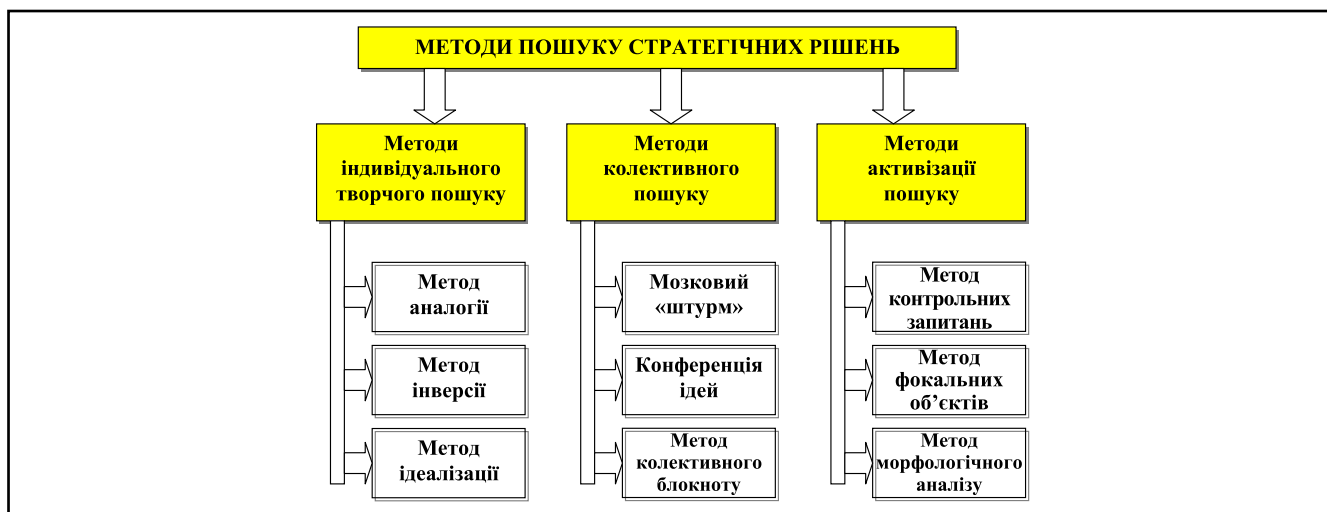


Рисунок 2. Методи пошуку стратегічних рішень

конструюючи економічну модель, залежать від проблем, які ми хочемо вирішити. Той факт, що моделі дають спрощену картину, залишаючи без уваги безліч деталей, є перевагою, а не недоліком.

Усі різновиди аналізу використовують моделювання, від простого гіпотетичного, тобто можливих реакцій різних структур і суб'єктів на різні зміни в урядовій політиці до стратегічного, який має справу з взаємозв'язками цих реакцій та їх впливом на економіку в цілому.

Розробка стратегії надзвичайно складний процес, який вимагає великих розумових і фінансових витрат, а також значної кількості часу. Для прискорення процесу пошуку ідей, з мінімізацією витрат, наука і практика розробила чимало методів. Основні з них представлені на рис. 2.

У сучасній економічній практиці використовується велика кількість стратегій стосовно до макро- і мікросистем. Їх групують (систематизують), а також характеризують (оцінюють) відповідно класифікаційними ознаками – економічною ситуацією, позицією і можливостями системи, ступенем впливу тощо. За таким і подібним ознаками вибирають стратегічні альтернативи відповідної базової стратегії.

На швидкість і ефективність здійснення певних стратегій і їхніх альтернатив впливає безліч чинників. Чітке формулювання цілей істотно впливає на кінцеві результати діяльності, яких економічна система розраховує досягти протягом певного часу.

Дуже важливо все детально обґрунтувати, не приймати невизначених рішень; не завищувати очікувані результати; вкластися у визначені терміни.

При стратегічному плануванні неминує виникає проблема часового горизонту. У більшості випадків він буде дуже віддаленим, теоретично навіть нескінченним. Навпаки, період, на який можна побудувати більш-менш надійний прогноз становить від 3 до 5 років.

Наприклад, якщо прогноз робиться більш ніж на 5 років, він стає ненадійним, оскільки виникає занадто багато невизначеностей щодо майбутнього стану економічного і політичного клімату.

У залежності від того, на якій стадії життєвого циклу перебуває економічна система в даний момент, можна вибрати одну з наведених нижче базових стратегій:

1. Стратегія виживання – вона є, по суті, захисною стратегією і використовується в період кризового стану економічної системи.

2. Стратегія стабілізації – стратегія функціонування системи з урахуванням нестабільності зовнішньої і внутрішньої обстановки.

3. Стратегія зростання – найбільш прийнятна стратегія стабільного зростання показників системи.

Вибір базової стратегії здійснюється, коли отримана всеосяжна інформація, що стосується реального стану системи. Причому вибір стратегії має бути варіантним, альтернативним. На підставі результатів ситуаційного аналізу здійснюється конкретний вибір стратегічних альтернатив системи.

Діагностика вже наявної стратегії економічної системи передбачає аналітичну оцінку її внутрішніх можливостей по відношенню до зовнішнього середовища і достатній ступінь їх використання.

Дієздатність стратегії має визначатись за допомогою відповідних критеріїв і умов. Основними з них є такі:

- наскільки стратегія економічної системи характеризується цілісністю: за яких умов кожна з її складових може «працювати» на загальну стратегію;
- наскільки стратегія системи «вписується» в навколишнє зовнішнє середовище (відповідає принципу сумісності з нею) з урахуванням швидких її змін;
- наскільки збалансовані між собою стратегічні цілі і матеріальні фінансові ресурси системи;
- наскільки стратегія системи враховує потенційну можливість ризику і передбачає конкретні заходи для його мінімізації або повної нейтралізації;
- наскільки стратегія системи визначає обґрунтований горизонт ділового планування і терміни реалізації, які вміщують у собі довго- та короткострокові цілі;
- наскільки стратегія системи спирається на дії її лінійних та функціональних структур, їх перспективні орієнтири і цінності. Сучасна економічне середовище інтегрує в собі суспільно-економічну ситуацію, яка охоплює ступінь економічної свободи, наявність ініціативних сил, домінування економічних зв'язків ринкового типу, діапазон можливостей формування та використання капіталу, гнучку правову базу тощо.

Висновки

Стратегічна мета держави на першому етапі – це побудова або відновлення ефективної економічної системи. На другому етапі – забезпечення її міцного прогресу. Оскільки відповідно до цих етапів змінюється стан об'єктів і суб'єктів економічної стратегії, значні зміни відбуваються в напрямки та завдання економічної стратегії. Між елементами стратегії існує тісний взаємозв'язок і можливе їх переплетення або певний збіг. Не варто забувати про непередбачувані обставини, ймовірність яких може бути відносно низька, але вплив на функціонування економічної системи – величезна. Цей вплив може бути як негативним, що приводить до катастрофічних наслідків (фактор ризику), так і позитивним, що відкриває перед системою широкі перспективи.

Процес планування (передбачення) потенційно можливих ризиків охоплює наступні процедури:

- визначення максимально можливих критичних припущень;
- виявлення можливостей виникнення кожної з несподіванок і розрахунку величини ризику кожного виду;
- розробку системи захисних (нейтралізуючих) дій в умовах виникнення кризової ситуації. Отже, важливою характеристикою стратегії є гнучкість елементів, яка необхідна для їх пристосування до особливостей, як об'єкта, так і суб'єкта стратегії.

Необхідною передумовою розробки ефективної державної економічної стратегії є врахування можливих реакцій на неї та інтересів усіх основних економічних суб'єктів. Діюча державна влада має можливість скорегувати інтереси певних груп і нав'язати їм свою політику. Якщо влада слабка, а в нестабільній економіці вона така, єдина можливість виконання певної стратегії це орієнтація на узгодження інтересів суспільних сил, які мають різні напрямки на основі мінімізації їх конфліктів.

У цілому стратегічне регулювання державної економічної системи має забезпечувати збалансований розвиток підсистем, всебічне поліпшення соціально-економічної стабільності та підвищення добробуту суспільства.

Література

1. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; За ред. В.Ф. Беседіна. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.
2. Економіка України: стратегічне планування / Колективна монографія. За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ. – 2008.
3. Цукін Б.М. Сучасний стан стратегічного планування розвитку України / Тенденції і пропорції розвитку економіки України. Колективна монографія. За ред. В.Ф. Беседіна. – К.: НДЕІ. – 2005. – 458 с.
4. Цукін Б.М. Програмування економічної політики на основі технологій проектного менеджменту / Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання. Колективна монографія. За ред. В.Ф. Беседіна, А.С. Музиченка. – К.: НДЕІ. – 2005. – 551 с.

О.В. В'ЯЛЕЦЬ,
к.е.н., Інститут післядипломної освіти НУХТ

Моделювання прибутковості підприємства (управлінський аспект)

У статті запропоновано модель управління прибутковістю підприємства. Сформульовано основні принципи визначення зон прибутковості підприємства.

В статье предложена модель управления прибыльностью предприятия. Сформулированы основные принципы определения зон прибыльности предприятия.

The article identified the model of the enterprise profitability management. Formulated the basic principles of identified of the enterprise profitability zones.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується невизначеністю та обмеженістю фінансових ресурсів, що потребує підвищення майстерності управління діяльністю підприємств менеджерів всіх рівнів. Тому актуальним стає використання адекватних ринковій ситуації інструментів та моделей управління, які дозволяють утримувати конкурентні позиції підприємства, не ризикуючи втратити фінансову, економічну, організаційно-адміністративну, соціальну та правову стійкість та незалежність і підтримувати запланований рівень прибутковості підприємства в довгостроковому періоді.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні проблеми управління прибутковістю підприємств досліджувалися в працях багатьох відомих науковців, серед яких слід виділити таких західних економістів: І. Ансофф, П. Доль, П. Друкер, А. Томпсон, А. Стрікланд, Д. Нортон, Р. Каплан, П. Нівен та інші. Серед сучасних вітчизняних дослідників слід відзначити О.Б. Бутнік–Сіверського, М.Й. Маліка, О.В. Герасименко, Н.П. Гончарову, М.Г. Чумаченку, О.В. Хмелевського, О. Хотомлянського, І.А.Бланка та інших. Проте і на сьогодні в цьому напрямі дослідження залишається багато дискусійних питань. Опрац-

ювання різного роду спеціальних за даною тематикою джерел засвідчило, що питання, пов'язані з управлінням прибутковістю підприємницької діяльності, мають простір для подальшого розгортання досліджень, як в науковому так і організаційно-практичному аспектах. Саме це обумовило актуальність теми дослідження та визначило її мету.

Метою статті є поглиблення методичних підходів до управління прибутковістю підприємств.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання прибутковість діяльності підприємства є результатом використання відповідної моделі бізнесу. Саме тому за умов зміни парадигмальних підходів до формування моделі бізнесу постає питання переосмислення значення прибутковості в діяльності підприємств.

Для успішного функціонування кожне підприємство має не лише забезпечувати отримання прибутку, а й одночасно виконувати щонайменше дві основні функції: забезпечувати платоспроможність підприємства за рахунок ефективної поточної діяльності і підвищувати потенціал підприємства за рахунок оновлення технології, виробничих потужностей, продукції, тобто розвивати підприємництво [3, с. 104].

У ринкових умовах всі суб'єкти економіки розвиваються циклічно, тобто у певні періоди на кожному підприємстві спостерігається спад або підйом. Циклічність економічного розвитку підприємства обумовлена дією чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що варіюються залежно від галузі, в якій діє підприємство. Таким чином, динаміка зміни чинників впливу відчутно впливає на прибутковість діяльності підприємства. Вивчення, аналіз і оцінка чинників впливу на рівень прибутковості та вибір альтернативної стратегії довгострокового розвитку має ґрунтуватись на адекватній моделі управління прибутковістю підприємств.

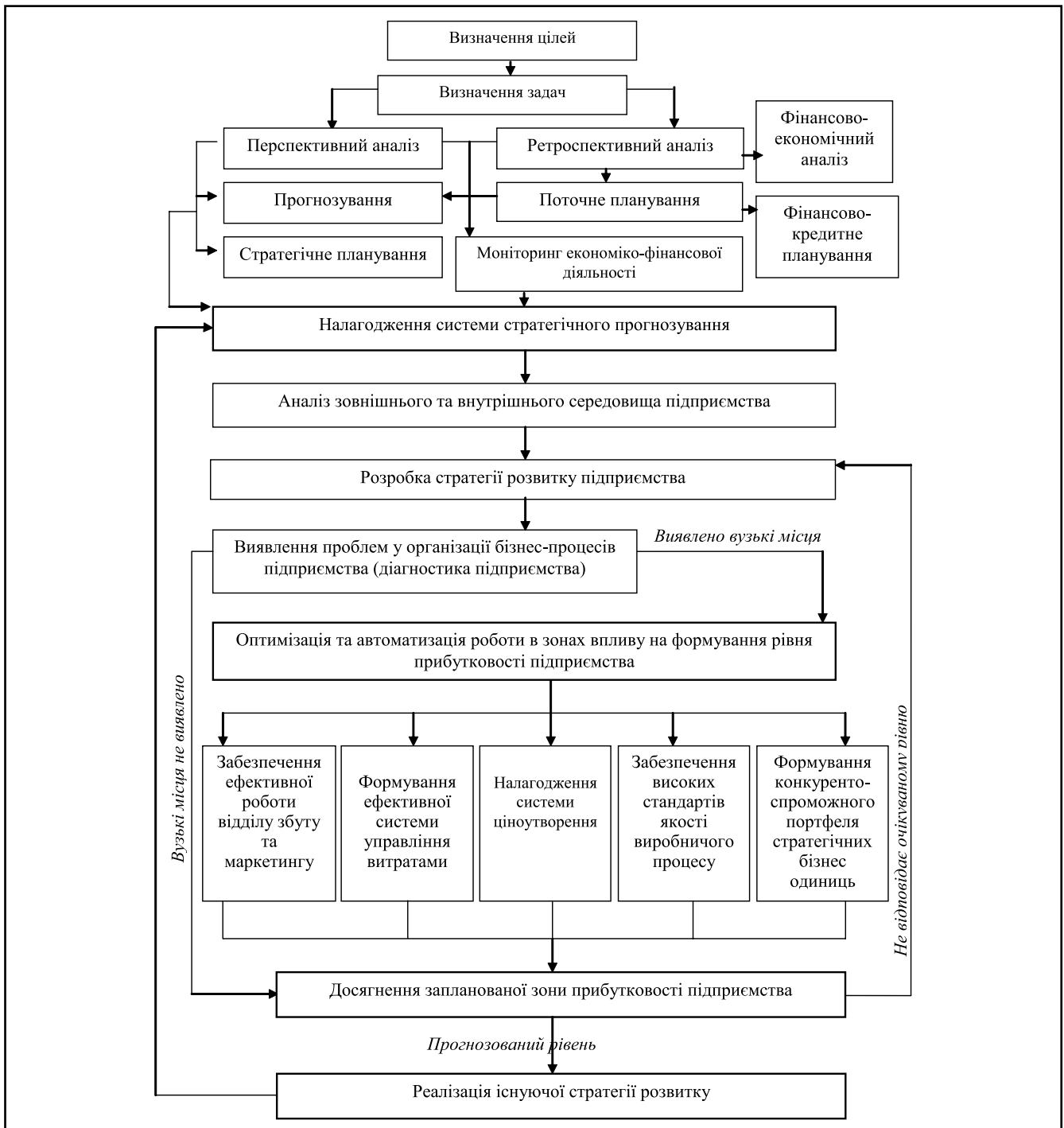
Однією з функцій процесу управління, а також вихідним етапом забезпечення прибутковості є планування, яке спирається на прогнозування основних напрямів діяльності підприємства, що забезпечує необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Приймаючи рішення і реалізуючи їх, управлінці мають виходити зі стратегічних перспектив функціонування підприємств [1]. Як один з економічних методів управління, планування має орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, враховувати ймовірність настання певних подій і водночас на розроблення моделі поведінки підприємства (песимістичну, оп-

тимістичну і реальну) за зміни ситуації з матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Що в свою чергу дозволяє підприємству визначити джерела фінансування його розвитку, сформувати структуру доходів і витрат, забезпечити стійку платоспроможність, визначити структуру його активів та капітал на кінець планового періоду.

Основним критерієм оцінки та прийняття рішення про ефективність діяльності підприємства є поліпшення показників діяльності у їх взаємозв'язку.

Підприємство має забезпечити зростання прибутковості своєї діяльності і спрямувати кошти, сформовані за рахунок



Узагальнена модель управління прибутковістю підприємства

усіх джерел, враховуючи чистий прибуток підприємства, амортизацію, кредити банків, цільове фінансування з бюджету на потреби, що відповідають інтересам підприємства, а саме на виробничий розвиток, зростання власного капіталу, погашення заборгованості минулих періодів перед бюджетом та інших обов'язкових платежів, підвищення прибутковості діяльності. На основі вищенаведеного, запропоновано узагальнену модель управління прибутковістю підприємства, що наведена на рисунку.

Запропонована модель управління прибутковістю відображає декілька сценаріїв розвитку подій.

Так, якщо в процесі аналізу ефективності бізнес-процесів підприємства не буде визначено наявних проблем, то структура моделі спрощується за рахунок відсутності необхідності в оптимізації відповідних бізнес-процесів.

У випадку, коли розроблена стратегія розвитку підприємства не дозволила отримати запланований рівень прибутку, передбачається перегляд її відповідності та повторно відбувається аналіз вузьких місць діяльності підприємства.

Отримання прогнозного рівня прибутковості свідчить про ефективність обраного напрямку розвитку підприємства та дозволяє і надалі продовжувати удосконалення системи стратегічного управління підприємством. Запропонована модель дозволяє сконцентрувати увагу на найбільш критичних з точки зору сили впливу бізнес-процесах, які забезпечують достатній рівень прибутковості. Визначення цих бізнес-процесів дозволяє оптимізувати процес пошуку альтернатив забезпечення достатнього рівня прибутковості та підвищити ефективність управлінських рішень.

У довгостроковій перспективі модель може потребувати перегляду окремих її складових та доповнення новими елементами, що будуть важливим в разі зміни тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства та галузі.

Забезпечення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розробки та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства.

При цьому потрібно розуміти, що величина прибутку підприємства визначається, з одного боку, ступенем задоволення його інтересів на ринку (ємністю ринку, наявністю конкурентів, втручань з боку держави тощо), а з іншого боку, інтенсивністю експлуатації капіталу підприємства, тобто ефективністю використання основних виробничих фондів і оборотних коштів. Ці обидва напрями необхідні для формування прибутку підприємства і впливають на його величину. З метою виявлення впливу цих напрямів діяльності підпри-

ємства на величину прибутку запропоновано методичний підхід до визначення прибутковості підприємств, використовуючи для цього методичні положення оцінки економічної рентабельності активів, наведені в [2, с. 137–143], трансформовані до умов і об'єктів аналізу. Таке дослідження базується також на моделі Дюпона.

Відправною точкою аналізу впливу на прибутковість підприємства інтенсивності експлуатації активів є розрахунок економічної рентабельності активів (Ера):

$$Epa = [Hpa : (Ba - BcPl)] * 100\%, \quad (1)$$

де Hpa – нетто – результат експлуатації активів; Ba – валюта активу балансу підприємства; BcPl – відстрочені платежі.

Основні засоби у складі активу розглядаються за залишковою вартістю для забезпечення співставності чисельника і знаменника формули 1.

Перетворимо формулу 1:

$$Epa = [(Fpzd + Fz) : (Ba - PlIII)] * 100\%, \quad (2)$$

де Fpzd – фінансовий результат до оподаткування; Fz – фінансові витрати по заборгованості; PlIII – третій розділ пасиву балансу; Ba – валюта активу балансу.

Перетворимо формулу економічної рентабельності (2), помноживши її на величину (оборот/оборот=1). Від такої операції величина економічної рентабельності не зміниться, однак з'явиться можливість виділити два важливі елементи рентабельності:

- комерційну маржу (KM);
- коефіцієнт трансформації (KT).

$$Epa = KM * 100 * KT. \quad (3)$$

Чим вище значення KM – тим більш ефективна діяльність підприємства за такими напрямками як цінова політика, скорочення витрат на виробництво та забезпечення їх раціональної структури.

Чим вищий рівень KT, тим ефективніше експлуатуються активи підприємства. KT в значній мірі залежить від фондомісткості виробництва на підприємстві. В свою чергу, фондомісткість виробництва визначається галузевими особливостями підприємства.

Співвідношення комерційної маржі і коефіцієнта трансформації, представлене в табл. 1, дозволяє виділити 5 зон формування прибутковості підприємства, а саме: небезпечну (ЗЗ), ідеальну (ІЗ), нормальну (НЗ), високої комерційної маржі (ЗВКМ), і високого коефіцієнта трансформації (ЗВКТ).

Віднесення комерційної маржі і коефіцієнта трансформації до високого, середнього чи низького рівня пропонується здійснювати на основі наступних значень (табл. 2).

Таблиця 1. Зони формування прибутковості підприємства

Рівень коефіцієнта трансформації	Рівень комерційної маржі		
	високий	середній	низький
Високий	ІЗ	НЗ	ЗВКТ
Середній	НЗ	НЗ	ЗВКТ
Низький	ЗВКМ	ЗВКМ	ЗЗ

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2. Значення комерційної маржі і коефіцієнта трансформації для визначення зон формування прибутковості

Показники	Значення показників для		
	високого рівня	середнього рівня	низького рівня
Комерційна маржа, %	Більше 20	5–20	Нижче 5
Коефіцієнт трансформації, грн.	Більше 1,3	1,2–0,25	Нижче 0,25

Джерело: розроблено автором на основі [2, с. 139–142].

В ідеальній зоні (ІЗ) економічна рентабельність активів обумовлена високим значенням як комерційної маржі, так і коефіцієнта трансформації, який посилює комерційну маржу. Однак на практиці поєднати високу комерційну маржу з високим коефіцієнтом трансформації буває, як правило, досить складно. Так, при збільшенні обсягу продаж коефіцієнт трансформації збільшується, а комерційна маржа знижується, якщо одночасно не підвищується ефективність використання активів. Близькими до ідеальної слід вважати нормальні зони, в яких комерційна маржа і коефіцієнт трансформації знаходяться на середньому рівні. У небезпечній зоні низьке значення комерційної маржі стає ще більш низьким за рахунок низького значення коефіцієнта трансформації, тобто економічна рентабельність активів падає, що створює загрозу досягнення економічної збалансованості розвитку підприємства, оскільки величина одержаного прибутку не відповідає потребам розширеного відтворення капіталу.

У зоні високої комерційної маржі економічна рентабельність активів в основному обумовлена рівнем комерційної маржі і навпаки, в зоні високого коефіцієнта трансформації – саме його значенням.

Отже, регулювання економічної рентабельності зводиться до впливу на обидві її складові: і на коефіцієнт трансформації, і на комерційну маржу.

За умов низької прибутковості продаж необхідно намагатися прискорити оборот капіталу і його складових елементів і, навпаки, обумовлена різними причинами низька ділова активність підприємства може бути компенсована лише зниженням витрат на виробництво продукції або зростанням цін на продукцію, тобто, підвищенням рентабельності продаж. На комерційну маржу впливають такі фактори, як цінова політика, обсяг і структура витрат, тощо. Коефіцієнт трансформації складається під впливом галузевих умов господарювання, а також економічної стратегії самого підприємства. В аналізі факторів зміни рівня рентабельності необхідно вирішити питання, який з показників: комерційна маржа і коефіцієнт трансформації змінюється сильніше і скоріше, здійснюючи тим самим більший вплив на загальний рівень економічної рентабельності активів.

Висновки

Управлінська діяльність на підприємствах, для підвищення ефективності їх діяльності має бути адаптивною, тобто своєчасно враховувати і реагувати на зміни впливу факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану і інших параметрів управління виробництвом.

Підприємства мають розробляти декілька альтернативних стратегій розвитку за різних умов, забезпечувати своєчасність визначення розбалансованості діяльності підприємства і вживати заходи для забезпечення достатнього рівня прибутковості.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємств запропоновано узагальнену модель управління прибутковістю підприємства та методичний підхід до регулювання економічної рентабельності підприємства через вплив на такі її складові як комерційна маржа та коефіцієнт трансформації, що дозволяє, з використанням математичного апарату, сформулювати зони прибутковості підприємства і здійснити моделювання його поведінки з врахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища таким чином, щоб уникати потрапляння в небезпечну зону прибутковості. Це вимагає гнучкості у прийнятті управлінських рішень від яких залежить економічне зростання діяльності підприємств за основними параметрами розвитку, що відтворюються у комплексній системі коефіцієнтів.

Література

1. Лельохін О.В. Формування стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємств / Лельохін О.В. // Інвестиції: практика і досвід. – №9. – 2008. – С. 17–20.
2. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. / [Стоянова Е.С., Крылова Т.Б., Балабанов И.Т. и др.]; под ред. Е.С. Стояновой. – [5-е изд.]. – М.: Перспектива, 2003. – 656 с.
3. Хмелевський О.В. Нові парадигми прибутковості промислового підприємства в умовах активації підприємства / Хмелевський О.В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – №7. – С. 102?109.
4. Хотомлянський О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей / О. Хотомлянський, Т. Перната, Г. Северина // Економіка України. – 2003. – №3. – С. 35–41.

Логістика в контексті сталого розвитку України

У статті розглянуто роль та визначено місце логістики в економічній системі, проаналізовано сучасний стан логістичної діяльності України, зазначено основні напрями впливу логістичних процесів на навколишнє природне середовище, сформульовано основні завдання логістики в контексті сталого розвитку України.

В статье рассмотрена роль и определено место логистики в экономической системе, проанализировано современное состояние логистической деятельности Украины, указаны основные направления влияния логистических процессов на окружающую среду, сформулированы основные задачи логистики в контексте устойчивого развития Украины.

The article examined the place and role of logistics in the economic system, analyzed the current state of logistics activities of Ukraine, described the main directions of impact of logistics processes on the environment, formulated the basic problems of logistics in the context of sustainable development of Ukraine.

Постановка проблеми. Розвиток виробництва і зростання масштабів виробничої діяльності, в ході яких людина використовує дедалі більшу кількість природних ресурсів, зумовлюють тотальне посилення антропогенного тиску на довкілля та порушення рівноваги в навколишньому природному середовищі. Саме тому перехід до реалізації концепції сталого розвитку стає важливою складовою стратегії розвитку нашої держави. Екологічний підхід починають застосовувати і до процесів логістичної діяльності, в зв'язку з цим логістику необхідно розглядати не тільки як науковий та бізнесовий

напрямок, а й як важливий чинник сталого, тобто екологічно збалансованого, розвитку національного господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблем впливу логістичної діяльності на навколишнє природне середовище займалися такі закордонні вчені: А. МакКіннон, П. Мерфі та Р. Поїст, Дж. Янг та Х. Пен, Ж.-П. Родріге, Б. Слек та К. Комтоїс, Е. Танігучі та Р. Томпсон, серед вітчизняних науковців потрібно виділити Н. Пахомову, В. Мешалкіна, Т. Скоробогатову. Слід відзначити, що, незважаючи на значні досягнення цих вчених, пошук конкретних шляхів до зниження антропогенного навантаження від логістичної діяльності на довкілля залишається актуальним.

Метою статті є визначення ролі логістики в економічній системі та основних її завдань у контексті екологічно сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Підвищена увага до логістики обумовлена потребами розвитку національної економіки та масштабами логістичної діяльності. Логістика стала не тільки практичним інструментом ефективного менеджменту в кожній галузі економіки, а й самостійним напрямом економічної діяльності, особливо у сфері послуг (транспортних та складських), яка останнім часом розвивається швидкими темпами. Схематично місце логістики в економічній системі зображено на рис. 1.

До основних тенденцій розвитку логістики можна віднести такі фактори:

- швидке збільшення витрат на транспортування (транспортні послуги стали дорожчими в зв'язку з підвищенням цін на нафтопродукти та енергетичною кризою, потрібно здій-

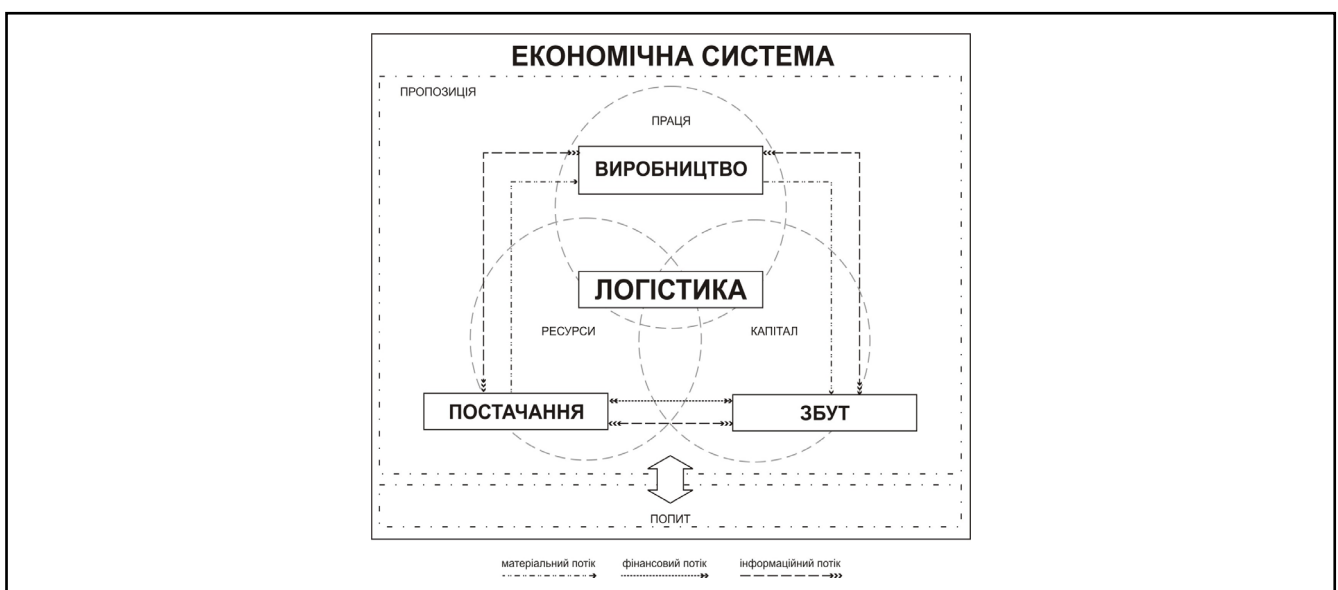


Рисунок 1. Логістика в економічній системі

снювати управління на більш високому рівні, розглядати суміжні з перевезеннями аспекти логістики – виробництво, поставка, розподіл, фінанси);

– досягнення межі ефективності виробництва (все складніше домогтися додаткової економії виробничих витрат, а логістика стає сферою, де ще зберігаються значні потенційні можливості для скорочення витрат);

– фундаментальні зміни у філософії формування товарно-матеріальних запасів (одночасно у роздрібних продавців знаходиться приблизно половина запасів готової продукції, інша половина – у оптових продавців та виробників, а методи управління запасами здатні скоротити загальний рівень запасів і змінити співвідношення підтримуваних запасів до 10% у роздрібних мережах та 90% у дистриб'юторів та виробників);

– розширення асортименту товарів (зростання кількості одиниць обліку запасів за експонентним законом, що ускладнює ефективне управління запасами);

– впровадження комп'ютерних технологій (логістичне управління пов'язане з обробкою великої кількості даних, а використання найсучасніших комп'ютерних технологій дозволяє здійснити на практиці концепцію логістики);

– збільшення уваги на проблемах забруднення навколишнього середовища і повторного використання відходів – рециклінгу (ці питання пов'язані з логістикою, оскільки мова йде про пакувальні матеріали і про створення каналів повернення відходів для переробки);

– зростання використання комп'ютерів постачальниками (продавцями) і споживачами (дозволяє вивчати якість послуг різних постачальників, відбувається модернізація систем розподілу, з'являється електронна комерція) [1, с. 7].

Сучасна логістична діяльність характеризується високою динамічністю, пов'язаною з потребами ринку, які постійно змінюються, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні потреби замовників і клієнтів, безперервним вдосконаленням технічних можливостей та сильною конкуренцією. За таких умов відбувається зміщення акцентів з управління використанням окремих ресурсів на організацію ініціативних логістичних процесів. За даними А. Смєхова [2], реалізація теоретичних положень логістики надає можли-

вість скоротити витрати на транспортування і зберігання в середньому на 15–20%, зменшити рівень запасів на 50%, знизити тривалість виробничого циклу на 50–70%.

Світові логістичні витрати становлять приблизно 10–15% від загального обсягу валового світового продукту. Найбільше витрат припадає на транспортування – 39%, складування – 27%, а також на зберігання товарно-матеріальних запасів – 24%; разом ці витрати становлять 90% усіх логістичних витрат (рис. 2). Витрати на зберігання ТМЗ – це витрати на утримання запасів, що включають в себе оренду, комунальні послуги, страхування, податки, заробітну плату співробітників тощо.

Розвитку логістики в Україні сприяють такі чинники, як вигідне географічне розміщення на перехресті основних напрямків євразійських транснаціональних транспортних потоків, наявність розвинутої транспортної системи та висока транспортно-логістична країни (з 25 областей України 19 прикордонні). Британський інститут Rendall визначив Україну як країну з найвищим в Європі транзитним рейтингом – 3,15 бала [4].

Швидкий розвиток логістичної діяльності підтверджується зростанням її ролі у формуванні валового внутрішнього продукту; у формуванні часу перебування матеріалів на підприємстві та в дистрибуції, що один відсоток скорочення витрат на виконання логістичних функцій еквівалентний 10% приросту обсягу збуту. Так, логістична складова у вартості виробленого в Україні товару досягає 30–35% (для порівняння, логістичні витрати в США не перевищують 10% ВВП, в Японії обсяг витрат на логістику становить 11–12% ВВП, у Європі – 9–11%, в Індії – 20%, у Таїланді – 19%, в Сінгапурі – 8–10%). Враховуючи, що обсяг ВВП України у фактичних цінах у 2007 році становив близько \$136 млрд., частка логістики оцінюється в \$30–35 млрд., а це вже друге місце після переробної промисловості і в три рази більше, ніж уся добувна промисловість України. При цьому транспортні витрати у структурі ВВП становлять приблизно 12%. Місткість ринку контрактної логістики (виручка компаній, що надають логістичні послуги) оцінюється в \$11–12 млрд., а частка внутрішньої логістики досягає 70% [5].

Метою переходу України до сталого розвитку є забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь

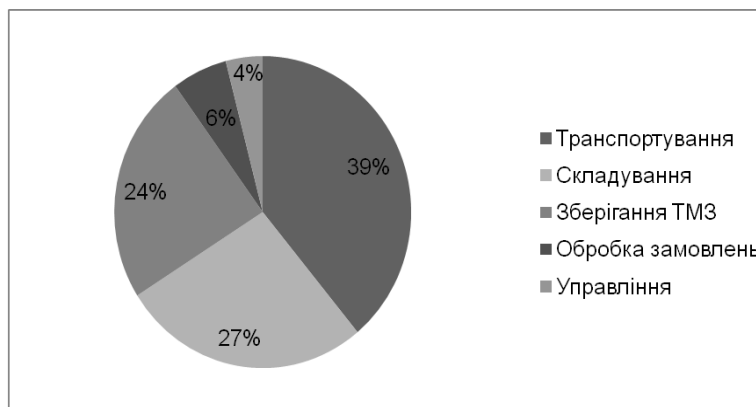


Рисунок 2. Світові витрати на логістику у 2002 році [3]

шляхом збалансованого соціально-економічного і екологічного розвитку. Розглянемо більш детально вплив логістичної діяльності на довкілля, визначивши проблеми та завдання логістики в контексті сталого розвитку.

Внаслідок швидких темпів розвитку логістичної діяльності, зокрема найголовнішого її процесу транспортування, погіршується стан навколишнього середовища. Транспорт зумовлює ряд проблем, що їх умовно можна об'єднати в кілька груп (за основними напрямками взаємодії з довкіллям):

- 1) транспорт – великий споживач палива;
- 2) транспорт – джерело забруднення довкілля;
- 3) транспорт – одне із джерел шуму;
- 4) транспорт вилучає сільськогосподарські угіддя під

шляхи і стаціонарні споруди;

5) транспорт є причиною травмованості та смерті людей і тварин [6, с. 69].

Транспорт є одним із основних споживачів палива. За даними ООН, за останні чверть століття використано більше 40 млрд. т різноманітного палива, тобто половина того, що людство спалило за все своє існування [7, с. 572]. Основний споживач палива в усьому світі – автомобільний транспорт. У великих містах та індустріальних центрах частка забруднення атмосфери від автотранспорту сягає 50–60% від загальної маси забруднюючих речовин, що надходять від усіх джерел шкідливих викидів [7, с. 573]. Сучасний автомобіль викидає понад 200 токсичних речовин, серед них поліароматичні вуглеводні сполуки (канцерогенні субстанції, що відносяться до першого класу небезпеки отруйних речовин), альдегіди (дратівливо діють на очі і дихальні шляхи, вражають центральну нервову систему, нирки та печінку), оксиди вуглецю (впливають на центральну нервову систему, викликаючи запаморочення, головний біль, відчуття втоми і уповільнення реакції), діоксид сірки (викликає подразнення органів дихання), окис свинцю (послаблює розумові здібності, сповільнює рефлексії, викликає сонливість, шкодить адсорбуванню кисню кров'ю), оксиди азоту (вступаючи у верхні шари атмосфери, призводять до утворення кислотовмісних хмар і кислотних опадів, викликають сильне подразнення органів дихання та беруть участь в руйнуванні озонового шару), велику кількість твердих часток (канцерогенно впливають на організм людини, беруть участь в утворенні смогу і кислотних опадів) та сажу (засмічує дихальні шляхи, дратує їх і є причиною хронічних захворювань органів дихання). Коли ці шкідливі речовини з'єднуються з парами води, утворюється смог.

Динаміка викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю пересувними джерелами в атмосферне повітря наведена в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю пересувними джерелами в атмосферне повітря у 2006–2008 роках*

	Україна			
	2006	2007	2008	2009
Обсяги шкідливих викидів (без урахування викидів CO ₂), тис. т	2205,4	2566,7	2685,4	2514,8
Викиди діоксиду вуглецю, млн. т	...	34,1	35,2	32,4

* Джерело: дані Держкомстату України [8].

На автомобільний транспорт припадає 55% викидів вуглеводневих сполук, 47% оксиду вуглецю, 98,6% оксидів азоту від загальної кількості цих речовин, що надходять в атмосферу України. Концентрація токсичних речовин значною мірою залежить від технічного стану автомобіля, швидкості його руху і строку експлуатації. Дослідження показують, що найменше оксиду вуглецю викидається за швидкості руху 70–75 км/год. Зі зменшенням швидкості від 60 до 30 км/год викид оксиду вуглецю автомобілем підвищується у 2,2 раза зі збільшенням її до 80 км/год – у 3,7 раза. Найбільша кількість токсичних речовин виділяється за перемінних режимів роботи двигуна, зокрема під час пуску й зупинки, а також під час роботи в холостому режимі [6, с. 70].

Транспорт є джерелом шумового та вібраційного забруднення. Шум спричинює головні болі, безсоння, ослаблення слуху, пам'яті, а за великих доз – навіть глухоту, серйозні розлади в роботі людського організму. Він на 30% знижує продуктивність фізичної та на 60% – розумової праці. До 80% усіх виробничих шумів створює автомобільний транспорт [6, с. 73].

Вплив транспортування на довкілля проявляється як під час руху транспортних засобів, так і при функціонуванні інфраструктури, що забезпечує їх обслуговування. Серед інших негативних прикладів впливу транспортування на навколишнє природне середовище можна назвати забруднення ґрунтових вод токсичними стоками з автошляхів, транспортних мийок та стоянок, знищення життєвого простору (до 50% площі сучасних міст відводиться на будівництво доріг, паркувальні майданчики, гаражі та заправні станції) і розростання передмість, що призводить до втрати ґрунтової флори і фауни та сільськогосподарської землі (під автотранспортні споруди, крім автошляхів, із сільськогосподарського обігу вилучено понад 80 тис. га).

Окрім транспортування на навколишнє середовище також впливає і така не менш важлива сфера логістичної діяльності, як складування, особливо при екологічно неважному проектуванні, функціонуванні та розміщенні складів. Нераціональне використання площ для складської діяльності спричиняє необґрунтоване виділення додаткових земельних площ та споживання енергії, зокрема під час експлуатації для опалення та освітлення складських приміщень та розподільчих центрів. Підтримка ж певних температурних режимів та вологості повітря вимагає встановлення потужних комплексних кліматичних систем, які викидають в навколишнє середовище шкідливі речовини, що сприяють виникненню парникового ефекту.

Для забезпечення екологічно сталого розвитку транспортування та складування необхідно впровадження ефектив-

Таблиця 2. Цілі логістики

Традиційні	Екологічні
Своєчасність постачання (необхідного товару належної якості в достатній кількості у потрібне місце)	Зменшення впливу всього ланцюга постачання на навколишнє природне середовище (враховуючи зниження забруднення від транспорту – CO, NOx, ЛОС, твердих часток тощо)
Зниження витрат (транспортних, складських тощо)	Рациональне використання природних ресурсів
Максимальний рівень сервісу (виконання замовлень з найвищою якістю)	Сприяння ре циклюванню

ного менеджменту використанням наявних інфраструктур, зниження потреб на перевезення та складування, а також готовність переходу до використання екологічно чистих транспортних засобів, будівельних матеріалів та технологій.

Перші етапи розвитку логістики були спрямовані на збільшення її ефективності з точки зору витрат часу та доходу, однак протягом останнього часу зростає суспільне занепокоєння з приводу екологічних наслідків логістичної діяльності зумовило появу великої кількості напрямків, пов'язаних з екологізацією ланцюгів постачання та самої логістики:

- стале управління мережею поставок;
- попит і пропозиція в контексті сталого розвитку або мережева корпоративна соціальна відповідальність;
- ланцюг поставок в управлінні природокористуванням;
- екологізація матеріально-технічного забезпечення та закупок;
- екологічне постачання;
- екологічно безпечні ланцюги постачання;
- реверсивна (зворотна) логістика або логістика зворотних потоків;
- «зелена» логістика та екологічна логістика.

У табл. 2 наведені основні цілі сучасної та еколого-орієнтованої логістики.

Мета появи різних наукових напрямів, пов'язаних з екологізацією логістики, є загальною для всіх вище згаданих понять. Вона полягає в мінімізації шкідливого впливу логістичної діяльності на навколишнє природне середовище на всіх етапах руху матеріального і пов'язаного з ним потоків шляхом впровадження екологічних рішень та принципів (оптимізація маршрутів перевезень, енергоспоживання, популяризація альтернативних видів енергії тощо).

Основні ж завдання логістики в контексті сталого розвитку України полягають у сприянні економічному розвитку та підвищенні екологічної безпеки, враховуючи соціальну відповідальність учасників логістичних процесів.

Висновки

Проведений аналіз розвитку логістичної діяльності свідчить про те, що вона має значний вплив на навколишнє природне середовище. Встановивши основні шляхи впливу логістики та визначивши основне завдання логістики в контексті сталого розвитку України, подальшої розробки потребує пошук можливих заходів щодо зниження шкідливого впливу логістичної діяльності на довкілля, який доцільно здійснювати, спираючись на досвід реалізації концепції сталого розвитку логістики в європейських країнах та США.

Література

1. Рыжова И.О. Логистика в торговле: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / И.О. Рыжова, А.М. Турков. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 64 с.
2. Смехов А.А. Новое научное направление или новая панацея? / А.А. Смехов // Материально-техническое снабжение. – 1990. – №1. – С. 69.
3. Сайт Світового банку [Електронний ресурс]: Paul O. Roberts. Supply Chain Management: New Directions for Developing Economies. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/html/fpd/transport/ports/trf_docs/new_dir.pdf
4. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручник / Д.М. Стеченко. – К.: Вікар, 2006. – 396 с.
5. Бабак Е. Логистика: перспективы развития / Е. Бабак // Logistics. Логистика: Журнал практической логистики. – 2007. – №10. – С. 46–47.
6. Дорогунцов С.І., Коценко К.Ф., Хвесик М.А. Екологія: Підручник / С.І. Дорогунцов, К.Ф. Коценко, М.А. Хвесик та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.
7. Дмитриченко М.Ф., Левковець П.Р., Ткаченко А.М., Ігнатенко О.С., Зайончик Л.Г., Статник І.М. Транспортні технології в системах логістики. Підручник / М.Ф. Дмитриченко, П.Р. Левковець, А.М. Ткаченко, О.С. Ігнатенко, Л.Г. Зайончик, І.М. Статник. – Київ: ІНФОРМАВТОДОР, 2007. – 676 с.
8. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Організація інформаційної системи управлінського обліку

У статті визначені і узагальнені особливості організації інформаційної системи та аналітичних номенклатур управлінського обліку.

В статье определены и обобщены особенности организации информационной системы и аналитических номенклатур управленческого учета.

Features of organization of informative system and analytical nomenclatures of administrative account are determined and generalized in the article.

Постановка проблеми. Прогнозування, планування, облік, аналіз та контроль витрат, доходів і результатів відзначається відносною складністю методології та організації, необхідністю узагальнення різної за змістом, методами реєстрації і первинної обробки інформації, значним її обсягом, великою кількістю споживачів.

Необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення методики організації інформаційної системи управлінського обліку визначили актуальність теми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До розробки питань теорії і методології управлінського обліку вагомий внесок зробили вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.С. Лень, В.М. Мурашко, М.В. Романів, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач та інші; зарубіжні дослідники: В.Д. Андреев, Е.А. Аренс, І.А. Белобжецький, М.Г. Белов, Ю.О. Данилевський, І.І. Єлісєєва, Є.О. Кочерин, Л.М. Крамаровський, Дж.К. Лоббек, В.І. Подольський, Дж. Робертсон, В.В. Скобара, В.П. Суйц, О.О. Терехов, О.А. Шпиг, М.Я. Штейнман та інші.

На сьогодні наукового й практичного дослідження потребують питання, пов'язані з удосконаленням організації інформаційної системи управлінського обліку.

Метою статті є теоретичне обґрунтування організації інформаційної системи управлінського обліку, аналітичних номенклатур управлінського обліку, як невід'ємних частин цілісної системи бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Інформаційна система (ІС) управлінського обліку (виробничого обліку, обліку витрат і калькуляції собівартості продукції, внутрішньогосподарського обліку, внутрішнього обліку) є невід'ємною частиною цілісної системи бухгалтерського обліку.

До сфери інформаційної системи управлінського обліку належать прогнозування, планування, облік, аналіз та контроль витрат, доходів і результатів.

У світовій практиці існують дві організаційні системи обліку витрат, спрямованих на формування ІС [3]:

1) інтегрована система обліку, що з'єднує фінансовий і управлінський облік витрат. Суть її полягає в тому, що витрати по елементах одночасно групуються в єдину систему рахунків по цільових видах продукції, процесах, структурних підрозділах тощо;

2) роздільна, не інтегрована система обліку, по якій бухгалтерський облік поділяється на дві автономні галузі: фінансовий та управлінський облік. У фінансовому обліку витрати підлягають обліку тільки по їх елементах по підприємству в цілому. Зіставлення витрат із доходами дає можливість визначити фінансовий результат (прибуток або збитки) у цілому по підприємству. Для визначення собівартості, аналізу і контролю витрат в управлінському обліку витрати по елементах перегруповуються по їхньому цільовому призначенню, тобто по видах продукції, робіт, послуг, по центрах відповідальності (структурних підрозділах підприємства).

Велика роль в економічній роботі підприємств по зниженню витрат виробництва і реалізації продукції належить ІС обліку виробничих витрат і калькулюванню собівартості. Вона покликана забезпечити своєчасне, повне і достовірне визначення всіх витрат виробництва по елементах витрат і статтях калькуляції, контроль за правильним використанням матеріальних ресурсів, фонду оплати праці, коштів у процесі виготовлення продукції, за дотриманням кошторисів витрат на обслуговування та управління, вирахування собівартості продукції в цілому і по окремих виробках чи видах робіт, виявлення внутрішніх резервів підприємства.

Інформаційну базу управління собівартістю відрізняють широкі зв'язки з іншими підсистемами автоматизованих систем управління підприємством (АСУП), насамперед тими, які забезпечують управління основним та допоміжним виробництвом, конструкторською і технологічною підготовкою, взаємодією показників планування, обліку та аналізом витрат, їхнім зв'язком із загальною системою економічної інформації. Її (інформаційну базу управління) характеризує складність машинної реалізації окремих алгоритмів, зумовлена багатоетапністю розрахунків, наявністю великої кількості обмежень та умов їхнього виконання. Різна періодичність надання інформації для управління собівартістю може формуватися по-різному: по змінах, щодня, один раз у п'ятиденку, декаду, у підсумку за місяць, квартал, рік.

При проектуванні складу і структури інформаційної бази необхідно враховувати потреби інформаційного забезпечення не тільки традиційних задач планування та обліку, а й можливості їхнього удосконалення, впровадження нових методів аналізу економічної інформації. Кінцевими цілями інформаційного забезпечення задач управління витратами є підвищення рівня

наукової обґрунтованості планування, обліку, калькулювання та аналізу собівартості продукції, можливість оперативного її регулювання в діалоговому режимі роботи ЕОМ, використання даних про нормативну, планову і фактичну величину витрат для прогнозування їхньої динаміки, а також в альтернативних розрахунках на оптимізацію витрат і результатів.

Важливе значення в інформаційній базі ІС управління витратами має облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Облік забезпечує управління фактичними даними про витрати по видах, місцях формування та об'єктах калькулювання, про зміни норм і відхилення від них. На основі цієї інформації приймаються рішення щодо управління не тільки витратами, а й усією виробничою діяльністю підприємства.

Під аналітичною номенклатурою управлінського обліку розуміється склад (перелік) даних, що містяться в нормах, нормативах, кошторисах, квотах тощо і фактично врахованих характеристиках господарських фактів і процесів, засобів господарства, джерел їх створення, господарські операції над ними та результати ведення господарства, які використовуються в аналітичному процесі для оцінки результатів господарської діяльності та підготовки управлінських рішень [3]. Цей склад (перелік) визначається змістом господарської діяльності конкретного підприємства або організації їхніх підрозділів і формується в різні показники відповідно до вимог управління.

В аналітичному процесі використовують різні за характером номенклатури, які мають натуральні і вартісні характеристики. До аналітичних номенклатур управлінського обліку належать нормативні, планові, вартісні, фактичні та інші дані за аналізований час, аналогічні дані за попередні періоди або аналогічні дані інших господарств.

Під час аналізу господарської діяльності за більш тривалий період до складу аналітичних номенклатур включають дані за відповідні роки.

Дані, що обробляють у процесі аналізу (аналітичної обробки) і використовують у майбутньому, формують підсумкову (кінцеву, результатну) аналітичну номенклатуру. Отже, в аналітичному процесі формуються три типи номенклатур: первинні (вхідні), проміжні і підсумкові (кінцеві, результатні).

Під час вибору аналітичних номенклатур потрібна ретельна перевірка та оцінка їх із погляду корисності в трьох розрізах: синтаксичному, семантичному і прагматичному [3]. Цього вимагають дві обставини: неоднорідність аналітичної інформації та застосування технічних засобів обробки.

Вибір аналітичних номенклатур здійснюють за такими топологічними ознаками: основні засоби, матеріали, засоби в розрізі цільових завдань. Аналітичне завдання – це складний елемент топологічної теми (блок). Наприклад, аналіз праці та її оплати передбачає кілька завдань, а саме визначення:

- чисельності і складу працюючих;
- використання робочого часу;
- продуктивності праці;
- використання фонду оплати праці тощо.

Наявність аналітичних номенклатур дає можливість обґрунтовано вибирати або розробляти (проектувати) носії аналітичних номенклатур, аналітичні таблиці і визначати обсяги робіт.

Кількісна характеристика господарських досліджуваних фактів (явищ, процесів) забезпечується розробкою і використанням техніко-економічних та економічних показників, які об'єктивно відображають їхню суть.

За технологією розподільної системи обробки інформації з використанням автоматизованих робочих місць (АРМ) аналітика, у технологічний процес включають відповідні логічні крапки входу та умови переривання для оперативного втручання аналітика. В інформаційну базу аналізу господарської діяльності входять довідково-інструктивні та нормативні зведення щодо організації аналізу, обліку та контролю, що знаходяться в окремій базі знань. Ці зведення необхідні для прийняття рішень, визначення положень і роз'яснень при проведенні аналізу.

Повнота аналізу залежить, насамперед від використовуваних в аналітичному процесі показників, що передбачає окрему роботу на підготовчому етапі їхнього вибору. Вибір аналітичної номенклатури визначається характером і метою аналізу.

У найбільш загальному виді систему показників можна представити як своєрідну геометричну фігуру, яка поширюється до своєї основи (перехід від узагальнюючих до окремих показників) і звужується до своєї вершини (перехід від окремих показників до узагальнюючих). Узагальнюючі показники утворюють визначену сукупність, окремі – деталізують узагальнюючі. При виборі системи показників аналітичного процесу необхідно максимально спростувати розрахунки, обмежувати кількість показників, використовувати тільки найважливіші показники і дані всіх можливих джерел інформації.

При виборі показників варто враховувати також те, що кожен показник, який використовується в аналітичному процесі, повинен відображати співвідношення і характеризувати як екстенсивні, так і інтенсивні процеси.

Сукупність визначених у такий спосіб даних і показників є підґрунтям для формування аналітичних номенклатур.

Оскільки в аналітичний процес залучають нормативну, планову, облікову і звітну системи показників, то насамперед вибирають так звані базові показники.

Для упорядкування аналітичного процесу доцільно виконати ранжирування показників, що дає можливість удосконалити послідовність проведення аналітичних робіт.

При виборі аналітичних номенклатур в умовах використання АРМ необхідно створити інформаційну базу, яка дає можливість довільно вибирати дані, здійснювати групування, коригування і видачу інформації.

Основою аналітичної номенклатури є звітна система показників, показники минулих періодів, нормативно-довідкова, нормативна, планова інформація, аналітична інформація інших підприємств.

Вибір аналітичних номенклатур для використання в аналітичних розрахунках залежить від складу результатної інфор-

мації. Для вирішення задач аналізу і визначення аналітичних номенклатур створюється інформаційна база даних, яка передбачає системний підхід до встановлення внутрішніх і зовнішніх зв'язків аналітичних показників із підсистемами АСУП.

В умовах використання АРМ аналітика на підставі аналітичних номенклатур реалізується оперативний аналіз у діалоговому режимі. База даних дає можливість знайти відхилення від норм, планових завдань, використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, а також визначити якість і рух готової продукції тощо.

Важливими вимогами до аналітичних номенклатур в умовах використання АРМ є:

- інтеграція методів документування і кодування аналітичних номенклатур;
- виявлення потоків та обсягів інформації;
- побудова схеми руху аналітичних номенклатур;
- достовірність, повнота та ємність аналітичних номенклатур;
- деталізація та агрегування аналітичних номенклатур;
- гнучкість, яка дає можливість вчасно вносити зміни.

Вибір аналітичних номенклатур визначається змістом цільового завдання. Кожен господарський факт, явище або процес формується під впливом різних факторів. Тому першим елементом підготовчого етапу робіт є визначення і вибір факторів.

При виборі аналітичних номенклатур (системи показників) варто враховувати, що аналітична обробка дає можливість систематизувати взаємозалежні узагальнюючі показники, за допомогою яких можна дати найбільш повну характеристику роботи господарства, його виробничих та інших підрозділів. Наприклад, при аналізі техніко-економічного рівня виробництва узагальнюючими показниками є:

- ступінь механізації та автоматизації праці;
- абсолютне зменшення кількості працівників, зайнятих ручною працею на найважливіших роботах;
- відносне зменшення чисельності працюючих унаслідок росту технічного рівня виробництва;
- зниження собівартості продукції.

При цьому зміст кожного показника (системи показників) може змінюватися залежно від призначення або мети об'єкта аналізу, реальних можливостей для визначення показників.

Висновки

Організація інформаційних систем управлінського обліку повинна забезпечити реалізацію сукупності методів, процедур, які, у свою чергу, забезпечують підготовку і надання інформації для контролю поточної діяльності підприємства та його структурних підрозділів, оптимізацію використання ресурсів, вимір і оцінку ефективності виконання, вироблення стратегії і тактики управління та планування діяльності підприємства, а також прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

В умовах розподіленої системи обробки даних (РСОД) із використанням АРМ аналітика, одним із найважливіших питань є системний підхід до організації аналітичних робіт. Для цього необхідно визначити коло аналітичних завдань, розв'язуваних при аналізі господарської діяльності підприємства.

Література

1. Брага В.В. Компьютеризация бухгалтерского учета. – М.: Финстатинформ, 1996. – 214 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Іваненко С.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. – Житомир: ЖІТІ, 1997.
3. Голиков В.И., Фатеев Н.В. Организация информационных систем учета, контроля и аудита: Конспект лекций. – Николаев: УГМУ, 2001. – 241 с.
4. Євдокімов В.В. Застосування методу моделювання в бухгалтерському обліку // Вісник ЖДТУ. – 2003. – №4 (26)– С. 99–104.
5. Загородний В.П. Автоматизация бухгалтерського учета, контролю, анализа и аудита. – К.: АСК, 1998. – 768 с.
6. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні: Навч. посіб. – 5-те вид., випр. і доп. – К.: А.С.К., 2002. – 847 с.
7. Ивашкевич В.Б. Организация бухгалтерского учета с применением ЭВМ. – М.: Финансы и статистика. 1998. – 214 с.
8. Кузьмінський А.М., Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – К.: Вища школа, 1993. – 234 с.
9. Ситник В.Ф., Т.А. Писаревська, Н.В. Єрьоміна, О.С. Краєва. Основи інформаційних систем. – К.: КНЕУ, 1997. – 245 с.
10. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.

М.А. ПОЛЯКОВ,
аспірант, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини

Теоретичні основи ефективності стратегічного планування

Досвід розвинених країн свідчить про неможливість довгострокового соціально-економічного розвитку виключно на основі ринкового саморегулювання. Збереження високих темпів зростання вітчизняної економіки в довготривалій перспективі потребує

стратегічного узгодження економічних інтересів власників об'єктів господарювання. Формою реалізації зазначених інтересів є стратегічне планування, а критерієм її повноти виступає ефективність стратегічного планування.

Опыт развитых стран свидетельствует о невозможности долгосрочного социально-экономического развития исключительно на основе рыночного саморегулирования. Сохранение высоких темпов роста отечественной экономики в долгосрочной перспективе требует стратегического согласования экономических интересов собственников объектов хозяйствования. Формой реализации указанных интересов является стратегическое планирование, а критерием ее полноты выступает эффективность стратегического планирования.

The experience of developed countries indicates the impossibility of long-term socio-economic development solely on the basis of market self-regulation. Continued high growth of domestic economy in the long term requires the strategic alignment of economic interests of owners of facilities management. The form of the realization of those interests is the strategic planning, and the criterion of its completeness as efficiency of strategic planning.

Постановка проблеми. Розвиток стратегічного планування історично поступається іншим альтернативним саморегульованому ринку формам довгострокової ув'язки економічних інтересів. Це зумовило затримку в науковому аналізі його закономірностей, що не сприяє прискоренню економічних перетворень в Україні. У наукових дослідженнях стратегічного планування превалює функціональний підхід, що не дозволяє виявити його внутрішню природу та взаємозв'язки з іншими економічними категоріями. Необхідною умовою адекватного впровадження стратегічного планування в практику господарювання є вірне з'ясування його теоретико-методологічних основ, змісту, відмітних рис та ефективності.

Неспроможність саморегульованого ринку забезпечити стратегічну ефективність реалізації економічних інтересів власників об'єктів господарювання актуалізує дослідження ефективності стратегічного планування в перехідній економіці України. В мінливих економічних умовах посилюється залежність результативності перетворень від визначення перспективних цілей, стратегій їх досягнення, послідовності втілення останніх, пропорцій розподілу ресурсів в економіці, динаміки її довготривалої рівноваги.

Розкриття змісту ефективності стратегічного планування вимагає комплексного аналізу процесу формування результату та витрат стратегічного планування, виявленню витоків відповідної форми ефективності, критерію. Це відкриває можливість розробки ефективних форм стратегічного планування, адекватних розвитку перехідних економічних процесів. Обґрунтування показників результативності кожної такої форми допоможе сформулювати практичні рекомендації щодо факторів та напрямів підвищення ефективності стратегічного планування в українській економіці. На основі аналізу підвищення ефективності стратегічного планування формується підґрунтя оптимізації економічних процесів у напрямі досягнення стратегічних цілей реформування, сталості економічного зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання ефективності стратегічного планування в контексті комплексного аналізу проблем перехідної економіки знайшли відображення у працях сучасних українських та російських вчених – Л. Абалкіна, О. Балобанова, О. Белоруса, В. Бесєдіна, О. Бузгаліна, В. Гееця, М. Долішнього, Б. Кваснюка, І. Лукінова, С. Наливайченко, Є. Панченка, В. Радаєва та інших, а також авторів з далекого зарубіжжя – І. Ансофа, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Л. Ерхарда, Дж. Робінсона, П. Самюельсона, Е. Хансена, Р. Харрода, Дж. Хікса, О. Тоффлера – та інших науковців, які вирішують ці проблеми в умовах розвиненого ринку. Незважаючи на безперечні досягнення вітчизняної та зарубіжної економічної думки у дослідженні ефективності стратегічного планування, недостатньо розробленими залишаються питання зв'язку відносин планомірності та ефективності, підвищення ефективності стратегічної форми планомірності, її специфіки в перехідній економіці України.

Метою даної статті є розкриття сутності, змісту ефективності стратегічного планування на етапі виходу країни з кризи та розробка рекомендацій щодо формування механізму її підвищення.

Виклад основного матеріалу. Планомірність в системі економічних категорій є першим генетичним рівнем стратегічного планування. Матеріальні основи планомірності (крупна машинна індустрія, нова економіка) характеризують її найбільш глибоку визначеність рівнем розвитку продуктивних сил. У перехідній економіці України соціально-економічними основами планомірності є загальнонародна, державна, колективна, приватна власність. Обґрунтуванню економічних інтересів у якості зазначеної основи планомірності сприяє аналіз рівнів їх системи.

Перший з них формується в процесі усвідомлення матеріальних потреб індивідами та полягає в націленому їх задоволенні.

Другий рівень системи економічних інтересів утворюється саме формами прояву відносин власності. Кожній формі власності відповідає свій особливий тип економічних інтересів. Можна виділити економічні інтереси власників: приватні (виникають на базі приватної власності); колективні (породжуються колективною власністю); державні (основа – державна власність); загальнонародні (ґрунтуються на загальнонародній власності).

Різні типи економічних інтересів власників передбачають відмінності в напрямках їх реалізації. Наприклад, напрямом реалізації інтересів приватного власника є збільшення прибутку від об'єктів приватної власності; інтересів колективних власників – максимізація валового доходу та рівня добробуту колективу; інтересів держави – максимізація національного продукту; інтересів загальнонародних власників – максимізація суспільного добробуту.

Неоднаково спрямовані економічні інтереси власників в процесі суспільного виробництва породжують необхідність їх погодженої реалізації. Там, де ринок виявляє свої обмеже-

ності, розвиваються свідомі форми попереднього погодження економічних інтересів власників. Планованість, детермінована економічними інтересами, породженими власністю, реалізується, зокрема, через регулювання напрямів використання доходів від останньої. Наприклад, механізм вільного ринку забезпечує реалізацію приватних інтересів у короткостроковому періоді. Однак для існування в конкурентному середовищі приватний власник зацікавлений передбачати наслідки своєї діяльності у перспективі, чого вільний ринок не дає. В силу цього інтереси приватних власників детермінують планованість при досягненні довготермінових цілей економічного розвитку об'єктів приватної власності, породжують необхідність попереднього узгодження пропорцій розподілу короткострокових доходів з огляду на довготермінову перспективу. Таким чином, планованість визначається й інтересами приватних власників, що відображаються в довгострокових цілях.

Зазначена форма реалізації інтересів приватних власників ще тільки визріває, адже індивіди можуть погоджено реалізувати свої інтереси, втілені в короткострокових цілях, і на основі товарності через ринок. При цьому діалектика форм товарності та планованості проявляється в єдності та боротьбі стихійного і свідомого регулювання реалізації економічних інтересів власників: де товарність виявляє обмеженість, там вона діалектично знімається, розвиваються елементи планованості.

Третій рівень зазначеної системи формують відносини планованості. У відповідності з основними функціями планованості економічні інтереси власників спрямовуються, зокрема, на досягнення скоординованості економічних процесів, стабільності економічного розвитку, ефективності господарювання у стратегічній перспективі.

Розвиток соціально-економічних основ та генетичних зв'язків планованості визначає її сутність як категорії, що виражає виробничі відносини з приводу свідомої, заздалегідь узгодженої реалізації інтересів власників, в тому числі їх погодження.

Наступний рівень стратегічного планування представлений такими формами реалізації планованості, як план і планування, контрольні цифри, нормативи, господарські договори, держзамовлення. Багатогранність планування представлена директивною, індирективною, регулятивною, індикативною, стратегічною формами. План є результатом планування, в якому відображено напрями реалізації економічних інтересів власників. Він розробляється виходячи з укладених контрактів, держзамовлень, контрольних цифр, нормативів.

На поверхневому рівні стратегічне планування – це форма планованості, яка сприяє погодженості й реалізації довгострокових економічних інтересів власників об'єктів господарювання, що відображаються в економічній стратегії і конкретизуються в стратегічних планах. Сформовані в процесі генезису риси стратегічного планування можна класифікувати як успадковані – погоджувальність, цілеспрямо-

ваність, господарська багаторівневність, методичність; та набуті – варіативність, оптимізаційність.

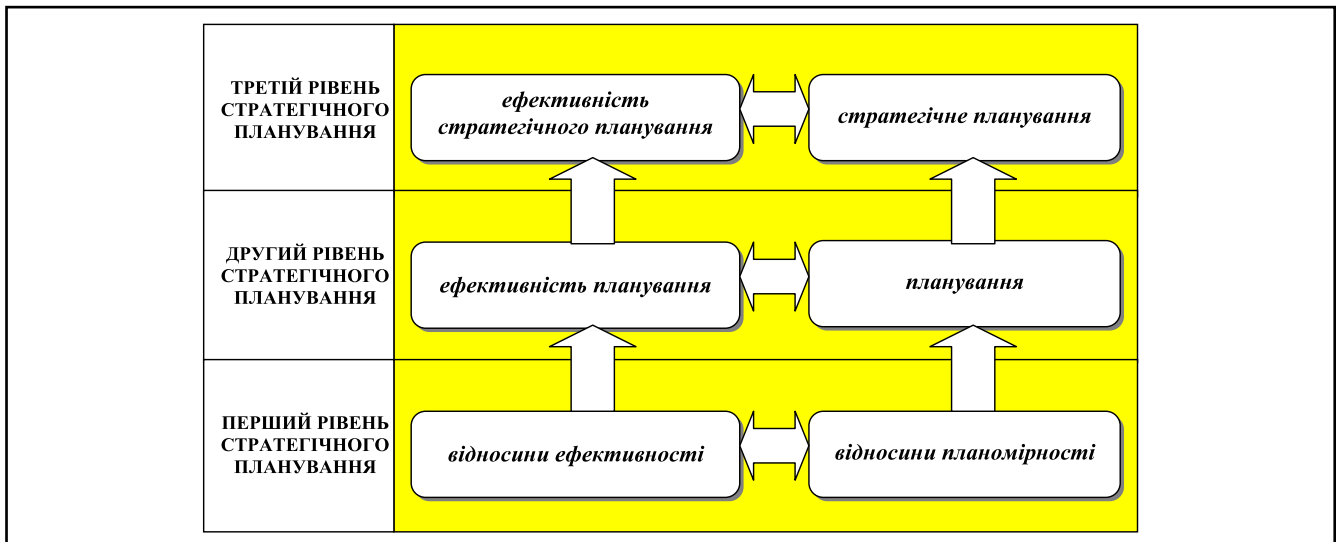
У такого елемента окремої системи стратегічного планування, як стратегія, взаємодія виявлених рівнів (формулювання цілей, пошук засобів їх досягнення та способів поєднання цих засобів) представляє її як підсистему, що на поверхні економічних явищ формалізується у вигляді програми дій. Стратегічний план постає результатом взаємозв'язку відносно самостійних складових (функціональних, галузевих, зведеного розділів), які охоплюють всі ланки суспільного виробництва і взаємодіють між собою. Спільні риси стратегії та стратегічного плану відображаються в довготерміновому характері, спрямованості на реалізацію інтересів власників об'єктів господарювання в процесі виробництва, втіленні в його результаті, а відмінні – в генетичних джерелах, функціональній взаємодії складових.

Стратегічному плануванню як самостійній системі притаманні такі елементи: визначення місії, розробка стратегії, опрацювання стратегічного плану, реалізація стратегічного плану і стратегії.

У системі державного регулювання стратегія і стратегічне планування є формами погодження й реалізації економічних інтересів власників об'єктів господарювання в довготривалій перспективі та у відповідних останній середньо- і короткострокових періодах.

Вихідним пунктом дослідження ефективності стратегічного планування на основі генетично-системного методу є виявлення еволюції взаємодії стратегічного планування та ефективності. Початком вивчення такої взаємодії є перший рівень стратегічного планування, який характеризує зв'язок планованості та ефективності як особливих категорій. Ефективність, виникаючи в процесі виробництва як відношення його результату до сукупних витрат, є необхідною умовою і внутрішнім моментом планованості. В цій якості ефективність передбачає погодження економічних інтересів власників у такому напрямі їх реалізації, де відношення результату, що привласнюється, до витрат факторів виробництва є найбільшим. Як необхідна передумова планованості ефективність є підґрунтям вибору оптимального серед альтернативних напрямів реалізації економічних інтересів власників, досягнення максимального результату, при визначених витратах факторів виробництва. Таким чином, планованість є необхідною передумовою досягнення ефективності. В якості внутрішнього моменту ефективності планованість – це підтримка відповідності ефекту напрямам реалізації зазначених інтересів.

На наступному рівні ефективності стратегічного планування планованість, реалізуючись у плануванні, взаємодіє з ефективністю планування. Виробнича складова ефективності планування є відношенням виробленого продукту (ефекту) до адекватних витрат факторів виробництва, які (ефект і витрати) відповідають економічним інтересам власників в процесі їх погодження на стадіях виробництва, розподілу, обміну та споживання. Реалізацію таких інтересів у



Схеми взаємозв'язків відносин і форм ефективності та плановірності

вибраному стратегічному напрямі відображає планова складова ефективності планування.

На рівні ефективності стратегічного планування (див. рис.) найбільш адекватно відбивається функціонування стратегічного планування як системи.

Одна зі складових ефективності стратегічного планування – ефективність стратегії – характеризує оптимальність планового погодження стратегічних економічних інтересів власників, що реалізуються в умовах обмеженості ресурсів. Інша складова – ефективність планового впровадження стратегії – характеризує повноту реалізації цих інтересів у змінному економічному середовищі. Відображаючи взаємозв'язок ефективностей стратегії та планового її впровадження, ефективність стратегічного планування характеризує найбільш повну реалізацію економічних інтересів власників (як виробників, так і споживачів) при досягненні оптимального стану їх довгострокової погодженості.

Якісною конкретизацією ефективності стратегічного планування є критерій ефективності стратегічного планування, в якому відображається взаємодія результативності стратегії й віддачі від її планового впровадження. Критерій результативності стратегії характеризує ступінь погодженості економічних інтересів власників й виражається у виробництві максимального очікуваного ефекту при наявних витратах факторів виробництва. Критерієм віддачі від планового впровадження стратегії є оптимум реалізації цих інтересів, а формою його виразу – максимізація фактично отриманого ефекту при здійснених сукупних витратах факторів виробництва. Критерію ефективності стратегічного планування відповідає зближення відношення ефективності, фактично досягнутої при плановому впровадженні стратегії, до ефективності, яку здатна забезпечити втілювана стратегія.

У системі державного регулювання ефективність стратегії характеризується відношенням передбачуваного результату, в якому ув'язуються інтереси власників, до витрат на формування умов погодження цих інтересів у стратегічній

перспективі. Впровадження стратегії – це результат функціонального взаємозв'язку стратегічного планування з елементами системи державного регулювання, який націлений на реалізацію довгострокових економічних інтересів власників. Продуктивність втілення стратегії є відношенням результату реалізації останніх до витрат функціонування елементів системи державного регулювання. Результативність стратегії та віддача від її втілення формують ефективність стратегічного планування, яка характеризує рівень довгострокової погодженості й реалізації економічних інтересів власників. Ця форма відносин ефективності відповідає стратегічному плануванню і як окремій системі, і як елементу державного регулювання економіки.

Найбільш адаптованими до умов трансформаційної економіки України є наступні трансформаційні форми стратегічного планування: приватизаційна, що означає плановірне формування власників–господарів, зацікавлених у ефективній довгостроковій діяльності; реструктуризаційна, яка відображає плановірне погодження інтересів власників при виборі стратегічних порівняльних переваг нації в конкуренції і швидкій концентрації ресурсів для здійснення структурної перебудови економіки; еколого–виробнича, що виражає плановірну ув'язку екологічних та економічних інтересів при попередженні й регулюванні обсягів забруднення навколишнього середовища.

У цілому використання форм ефективності стратегічного планування, його векторної моделі та механізму можуть сприяти формуванню ефективних управлінських рішень на всіх рівнях економіки.

Висновки

Застосування генетично–системного методу відкриває перспективи дослідження процесів розвитку і функціонування плановірних відносин у нерозривному зв'язку з еволюцією економічної системи суспільства, визначення суті стратегічного планування, його генетичних джерел, ефек-

тивності, специфіки, форм і напрямів еволюції, адекватних умовам перехідної економіки України.

Генетичні рівні стратегічного планування відображають його сходження від суті плановірності до стратегічного планування, як однієї з її поверхневих форм. Перший генетичний рівень представлено плановірністю як категорією, що виражає виробничі відносини з приводу свідомої та заздалегідь узгодженої реалізації інтересів власників. Наступний генетичний рівень представлений такими формами реалізації плановірності, як план, планування, контрольні цифри, нормативи, господарчі договори, держзамовлення. На поверхневому генетичному рівні стратегічне планування (як форма плановірності, яка сприяє погодженості довгострокових економічних інтересів власників об'єктів господарю-

вання, що відображаються в економічних стратегіях і кон-
кретизуються в стратегічних планах) постає не лише само-
стійною системою складових елементів, а й певним компо-
нентом системи державного регулювання економіки.

Література

1. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші; За ред. В.Ф. Беседіна. — К.: Наук. світ. — 2000. — 468 с.
2. Беляєв О.О., Діба М.І., Кириленко В.І., Комяков О.М. Система економічних законів і категорій: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 173 с.
3. Бабашкина А.М. Государственное регулирование экономики, его цели, методы и инструментарий. Учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по экон. спец. и направлениям. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 480 с.

О.М. КОРКОЦ,
аспірант, Черкаський державний технологічний університет

Напрями формування організаційно-економічного механізму виявлення та попередження тіньової діяльності в Україні

У статті здійснено аналіз практики реалізації тіньової діяльності в Україні із застосуванням різних схем її здійснення, причин поширення тіньової діяльності та оцінено наслідки її впливу на соціально-економічне становище держави. Запропоновано концептуальні напрями детінізації економіки.

В статье осуществлен анализ практики реализации теневой деятельности в Украине с применением различных схем ее осуществления, причин распространения теневой деятельности и оценены последствия ее влияния на социально-экономическое положение государства. Предложены концептуальные направления дентенизации экономики.

In the article analyzes the practice of implementation of shadow activities in Ukraine on the application of different schemes for its implementation, the reasons for the spread of shadow activity and assess the consequences of its impact on the socio-economic situation of the state. Conceptual direction deshadowing economy.

Постановка проблеми. Поширення в Україні такого соціально-економічного явища, як тіньова економіка, а також обсяги продукції і фінансових ресурсів, які обертаються в цій сфері, являють собою суттєву перешкоду забезпеченню сталого розвитку економіки. Значною проблемою є те, що переважна більшість операцій, які можна віднести до тіньових, можна здійснити в легальному нормативно-правовому полі, а доведення факту здійснення тіньової діяльності потребує значних зусиль органів державної влади.

Функціонування тіньової економіки поряд з легальною призвело до суттєвого скорочення в структурі доходів бюджету частки податкових надходжень, що поставило під загрозу виконання важливих державних програм. Унаслідок того, що обсяги тіньової економіки не можуть бути повноцінно враховані офіційною статистикою, розроблення спеціальних методів обліку і оцінок, а також обсягів недоїмки до бюджету, які дозволяють оцінити реальні масштаби операцій, є актуальним завданням сучасного етапу розвитку.

В умовах виходу країни з кризи, найперспективніший напрям розширення доходів бюджету — залучення тіньових оборотів до сфери легального бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед іноземних учених, які займалися вивченням тіньової економіки, слід відзначити А. Базилюк, О. Барановський, В. Бородюк, З. Варналій, В. Волик, Я. Жаліло, С. Коваленко, В. Мандибура та ін. Їм належать розробки таких важливих аспектів цієї складної проблеми, як визначення причин та масштабів поширення тіньової економіки, закономірностей її розвитку та форм прояву, характеристика сутності та структуризації видів зловживань, можливостей їх здійснення в умовах чинної нормативно-правової бази та ін.

Між тим форми і види тіньової економіки, наслідки її дії та схеми реалізації постійно змінюються, пристосовуючись до нових умов діючого законодавства. А тому актуальним залишається вивчення питання технології здійснення відповідних тіньових операцій, виявлення нагальних прогалин і недоліків у

діючій системі управління, що дозволяють і спонукають до вчинення протиправних дій. Адже тільки на цій основі можна створити комплексний організаційно-економічний механізм подолання тіньової економіки. На розв'язання цієї проблеми і спрямовано проведене дослідження.

Метою статті є визначення фундаментальних основ формування організаційно-економічного механізму виявлення і попередження тіньової діяльності на основі зміни мотивації поведінки суб'єктів економіки та удосконалення форм спостереження і контролю за здійсненням протиправних дій.

Виклад основного матеріалу. Дослідження тіньової економіки як соціально-економічного явища почали висвітлюватися у фаховій літературі відносно недавно – із середини минулого сторіччя і переважно у роботах зарубіжних дослідників. Перші публікації вітчизняних учених з'явилися лише наприкінці 70-х років XX ст.

З ідентифікацією реальних причин тінізації економіки безпосередньо пов'язується таке ключове поняття, як механізми одержання тіньових прибутків. Найбільш поширеними серед них на сьогодні є: приховання прибутків від оподаткування; незаконні конвертаційні операції, переказ у готівку безготівкових коштів; тіньовий обмін валюти; нелегальний експорт капіталу, неповернення валютних коштів, які незаконно зберігаються за кордоном; протиправні фінансово-банківські операції і шахрайство з фінансовими ресурсами; нецільове використання бюджетних коштів; спекулятивні операції з цінними паперами; шахрайська діяльність страхових, інвестиційних компаній і комерційних банків та ін.

Основними чинниками, які зумовлюють збільшення тіньових операцій, можуть бути: недосконалість правового регулювання економічної сфери; знецінення обігового капіталу в результаті інфляції; штучність курсу національної грошової одиниці і жорсткі грошово-кредитні відносини; фіскальний характер податкової політики; нерозвиненість фондового і страхового ринків; негативне зовнішньоторговельне сальдо і нелегальний переказ валютних коштів за кордон та ін.

У загальному вигляді під тіньовою економікою слід розуміти економічну діяльність, яка пов'язана з незаконним привласненням особою, або групою осіб частини створеної вартості або частки майна через різного роду викривлення об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, спотворення даних первинного обліку для заплутування джерел походження доходів, а також через реалізацію методом лобіювання відповідних законодавчих норм і нормативів, схем корисливого перетікання капіталів, здійснення яких не підпадає під кримінальну відповідальність, але зумовлює матеріальні втрати державних або підприємницьких структур та окремих громадян.

Існує багато різноманітних методів оцінки тіньової економіки, за допомогою яких можна кількісно оцінити її загальнодержавні масштаби. Узагальнюючи досвід оцінки тіньової економіки, можна сказати, що найбільш відомі серед них: метод специфічних індикаторів; структурний метод; метод

м'якого моделювання; експертний метод; змішані методи. Водночас можливості оцінювання масштабів тіньової економіки досить обмежені через сам характер цього явища, яке орієнтоване на приховування від обліку, контролю і реєстрації. Внаслідок цього для оцінювання використовують також непрямі методи, точність результатів яких залежить від адекватності зроблених припущень.

Для вибору оптимального методу оцінки тіньової економіки необхідно оцінювати особливості здійснення тіньової діяльності в країні, виходячи з найбільш поширеної практики її здійснення на кожному конкретному проміжку часу. Вивчення причин тіньової економіки в Україні дає підстави для висновку, що на її поширення впливали:

1) короткострокові чинники (прорахунки в реформуванні відносин власності; фіскальний тиск; відсутність стабільного й ефективного законодавства; відставання правового поля від практики здійснення тіньової діяльності; низька платоспроможність населення; нерозвинена ринкова структура);

2) середньострокові чинники (деформованість структури виробництва; висока витратомісткість виробництва; надмірне втручання держави в економічні процеси, монополізм влади і її майже повна безвідповідальність; низький рівень розвитку продуктивних сил і конкурентоспроможності вітчизняних товарів; низькі стандарти якості життя людей);

3) довгострокові чинники (тривала ізоляційність української економіки від розвинутої світової і відсутність адаптаційного періоду входження в світогосподарську економічну систему; відсутність у підсвідомості людей демократичних традицій, які формуються десятиліттями і впливають на так зване чесне підприємництво, виконання своїх обов'язків перед державою; історичні традиції народу, формування патерналістичної ідеології реалізації соціальних відносин, висока залежність народу від державної політики; відсутність механізмів відповідальності влади за дії або бездіяльність у разі порушення національних інтересів держави).

Первинні легальні доходи як населення, так і переважної більшості підприємств, причому всіх видів власності, недостатні для нормальної життєдіяльності. На цій основі виникає природна можливість зловживань службовим становищем шляхом отримання за певну винагороду пільгових режимів фінансування. В Україні діють численні пільги для окремих платників зі сплати податків, отримання субсидій, допомог тощо. Через бюджет таким чином здійснюється корисливий перерозподіл фінансових ресурсів, що посилює майнову і соціальну нерівність, збільшує розшарування населення. За даними статистичних обстежень в Україні доходи 10% багатого населення вищі за доходи 10% бідного населення більше як у 10 разів, тоді як у розвинених країнах це перевищення становить 4–5 рази.

Обмеження масштабів поширення тіньової економіки, і як наслідок, процесу зростання тіньового капіталу, може відбутися тільки за умов гармонізації суспільних відносин на основі усунення суперечностей і недоречностей економічної моде-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

лі, які порушують паритетність розвитку окремих сфер і сегментів ринку, зачіпають інтереси окремих суб'єктів. Йдеться про те, що має відбутися гармонізація відносин, яка передбачає поліпшення методів і форм управління, удосконалення відповідних законодавчих норм регулювання економіки.

Спектр дії злочинних угруповань, пов'язаних з ухиленням від сплати податків, настільки широкий, що охоплює майже всі види фінансово-господарської діяльності. Найбільш поширені сучасні схеми ухилення від оподаткування систематизовані в таблиці.

Існування тіньової економіки ставить підприємства у нерівні умови, а фірми, що працюють у легальному середови-

щі, теж змушені приховувати доходи для протистояння конкуренції з боку «тіньовиків». Тому тіньова економіка – це також несплачені податки, причина бюджетного дефіциту і постійне джерело інфляції. На цьому фоні в легальній економіці постійно відчувається дефіцит фінансових ресурсів. Їх катастрофічно не вистачало навіть в умовах зростання обсягів легального виробництва. Адже тіньова економіка у таких масштабах провокує зростання збитковості, в результаті чого неминуче зменшуються доходи переважної більшості населення, посилюється його розшарування, зменшується сукупний платоспроможний попит, внаслідок чого втрачається мотивація нарощування виробництва. Цей процес мо-

Узагальнення схем уникнення оподаткування доходів

№ п/п	Назва схеми	Суть схеми
1	Схема незаконного переведення в готівку коштів через фіктивні фірми і кореспондентські рахунки	Реалізується через завищення витрат на придбання товарів чи послуг з подальшим перерахуванням грошей фірмі, що їх конвертує
2	Відшкодування ПДВ через фіктивну фірму	Забезпечується за рахунок використання фіктивної фірми для одержання від неї фальсифікованих податкових документів про сплату зазначеного податку
3	Ухилення від сплати акцизного збору та ПДВ	Забезпечується шляхом фальсифікації справжньої вартості товарів під час їх ввезення на територію України
4	Ухилення від сплати заборгованості з використанням вексельних розрахунків	Підприємство-боржник зі сплати податків у бюджет розраховується з фірмами-постачальниками сировини векселями. Потім ці векселя, подаються в банк (банк стає авалістом по векселях і гарантує їх оплату). Фірми-постачальники звертаються в банк з вимогою про оплату вексельної суми. Банк сплачує зазначену векселями суму. Гроші на розрахунковий рахунок підприємства-боржника не зараховуються, а використовуються на погашення зустрічних взаємних вимог банку до підприємства (у межах авалювання векселя) і підприємства до банку (у межах доручення на продаж валютного виторгу)
5	Ухилення від сплати податків та інших обов'язкових платежів за допомогою операцій з поступлення боргу	Суть операції полягає в тому, що валюта надходить від нерезидента відповідно до договору про зниження боргу з банком-кредитором на розрахунковий рахунок підприємства-боржника не надходить, а надходить до іноземної фірми
6	Використання позичкових рахунків комерційних банків для ухилення від сплати податків	Підприємства-боржники зі сплати в бюджет податку й інших обов'язкових платежів за допомогою ряду комерційних банків, відкривши два і більше валютних рахунків, використовують наявні кошти для здійснення розрахунків, пов'язаних з веденням своєї господарської діяльності, тоді як ці кошти мають бути спрямовані на погашення, насамперед заборгованості зі сплати податків
7	Ухилення від оподаткування прибутків, одержаних резидентом України від розміщення коштів за кордоном	Резидент України вступає у змову з нерезидентом і укладає угоду, предметом якої може бути придбання товарів, надання послуг та ін., які виконуватися не будуть. Сума фіктивної угоди, таким чином, виводиться з оподаткування
8	Ухилення від оподаткування шляхом оформлення документів на купівлю товарів за завищеними цінами через фіктивну фірму	Підприємство, використовуючи зв'язок з керівництвом підприємств-виробників або інші можливості, купує товарно-матеріальні цінності за завищеними цінами і зберігає їх без оприбуткування
9	Рух товарних і грошових коштів під час видобутку сировини в умовах чинної структури державних холдингових компаній	Державна холдингова компанія, що від свого імені укладає договори на продаж сировини, встановлює ціни, терміни, форми сплати, договори на матеріально-технічне постачання й одержує на свій поточний рахунок кошти, що надходять за поставлену продукцію. З поточного рахунку холдингової компанії здійснюється оплата рахунків підприємства і виплата заробітної плати
10	Ухилення від сплати податків з використанням офшорних зон, а саме: використання бартерних і вексельних операцій, операцій з цінними паперами, транзитної торгівлі	Використання схем офшорних операцій, що мають на меті ухилення від оподаткування, ґрунтується на універсальному принципі податкового законодавства, відповідно до якого обов'язковому оподаткуванню підлягають ті прибутки, джерело яких знаходиться на території певної держави. У тих випадках, коли джерело прибутку знаходиться за кордоном, то цей прибуток виключається зі сфери податкової відповідальності в цій юрисдикції. Здійснені таким чином операції виводяться з оподаткування

же тривати достатньо довго, тобто доки існуватимуть відповідні умови, а саме: конкретні механізми та схеми вилучення коштів з легального виробництва, наявність необхідних джерел живлення тіньових капіталів тощо.

Виходячи з вищезазначеного, ключовим чинником детінізації має стати формування мотиваційного нормативно-правового середовища, яке забезпечує високоефективну і прибуткову роботу легальної економіки. При цьому сталість економічного розвитку має забезпечуватися виключно засобами ринкового регулювання. Це сприятиме досягненню політичної і соціально-економічної стабільності в країні за умови підвищення престижу України серед інших країн та міжнародних організацій.

Детінізація української економіки пов'язана з комплексним її реформуванням, спрямованим на усунення чинників, які негативно впливають на економіку:

- порушення інтересів між суб'єктами економічних відносин, що скорочує базу розширеного відтворення одних суб'єктів на користь інших;
- скорочення офіційних джерел ресурсно-фінансового забезпечення підприємств;
- зростання витратності, зокрема й тієї, що виникла внаслідок штучного завищення витрат на ресурси, вузли та напівфабрикати (у деяких товарних групах українські ціни перевищили світові);
- прояви монопольної поведінки.

За роки дії спрощеної системи оподаткування були легалізовані значні обсяги реалізації продукції, які одночасно звільнялися від оподаткування. Це суперечить ідеї застосування спрощеної системи оподаткування, яка мала на меті звільнити від сплати податків головним чином дрібних приватних підприємців, частка яких у загальній структурі була незначною. Натомість через приватних підприємців, виходячи зі значного стрибка у збільшенні реалізації, пройшла майже третина всього обороту. А отже, дія цього закону сприяла виведенню з оподаткування значних сум, які в такий спосіб вдалося легалізувати (висвітити).

Для припинення окремих тіньових схем і обмеження тіньової економіки пропонується:

- передбачити формування спеціального реєстру та загального переліку декларацій із заявленими до відшкодування сумами ПДВ, які вважаються сумнівними. Ця інформація має передаватися від підрозділів оподаткування юридичних осіб до підрозділів обробки та ведення податкової звітності;
- застосувати мінімальні ціни на високоліквідні імпортні товари (у першу чергу підкацизні) для розрахунків і сплати податків. Варто також створити інститут представників митної та податкової служби в зарубіжних країнах для обміну інформацією про оподаткування зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів підприємництва. Для контролю за обсягами й асортиментом товарів, що перетинають кордон, слід облаштувати митниці сучасними засобами контролю та обліку товаропотоків;

– запровадити моніторинг за внутрішніми цінами в межах холдингових компаній з метою недопущення реалізації тіньових сум (у тому числі і в межах транснаціональних корпорацій) з подальшим переведенням грошей за кордон.

Висновки

Стаття спрямована на розв'язання важливої проблеми удосконалення механізму виявлення і попередження тіньової економічної діяльності та формування системи державного контролю за здійсненням протиправних дій. На сонові викладених положень можна зробити такі висновки:

1. Тіньова економіка являє собою складне суспільно-економічне явище, пов'язане з незаконним привласненням особою або групою людей частини створеної вартості або частки майна через різні спотворення об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, спотворення даних первинного обліку для заплутування джерел походження доходу, а також через організацію та реалізацію методом лобювання відповідних законодавчих норм і нормативів, схем корисливого перетікання капіталів, здійснення яких не підлягає під кримінальну відповідальність, але зумовлює матеріальні втрати державних або підприємницьких структур, або окремих громадян.

2. Тіньова економіка функціонує поряд з легальною економікою. Певний її рівень притаманний кожній країні у світі (10–15% від ВВП). Водночас наявність тіньової економіки суперечить державному устрою та закону. Структурними складовими тіньової економіки є: кримінальна діяльність, неформальна та фіктивна діяльність. Причини виникнення тіньової економіки можуть бути класифіковані за часом, тобто мати короткострокове, середньострокове та довгострокове джерела утворення. Збільшення рівня тіньової економіки до 40–50% ВВП є критичним, а за оцінками багатьох експертів рівень тіньової економіки в Україні становить близько 50%.

3. Негативними наслідками існування тіньової економіки є: скорочення податкових надходжень до бюджету та фінансування інноваційно важливих та стратегічних напрямів розвитку держави, погіршення умов існування соціального сектора країни; «втеча» капіталу за кордон, скорочення обсягів офіційного виробництва, вивільнення працівників, поглиблення некерованості економічними процесами, збавлення міжнародного престижу країни, довіри інвесторів як зовнішніх, так і внутрішніх тощо. Найголовніший негативний чинник тіньової економіки – викривлення умов функціонування підприємств.

4. Механізмами детінізації на сучасному етапі можуть бути: реформування національної системи фінансового контролю за здійсненням протизаконної діяльності у напрямі розробки конкретних інструментів обмеження тіньових систем перерозподілу фінансових ресурсів за кожним конкретним випадком; формування спеціального реєстру та загального переліку декларацій із заявленими до відшкоду-

вання сумами ПДВ, які вважаються сумнівними; застосування мінімальних цін на високоліквідні імпорتنі товари (передусім підакцизні) для розрахунків і сплати податків; створення інституту представників митної та податкової служби в зарубіжних країнах (для обміну інформацією про оподатковування зовнішньоекономічної діяльності українських суб'єктів підприємництва); запровадження моніторингу за внутрішніми цінами в межах холдингових компаній; застосування змін в організаційній структурі державних холдингових компаній, (зокрема, позбавлення підприємств права юридичної особи) та ін.

Література

1. Базиліук А.В., Коваленко С.А. Тіньова економіка в Україні. — К.: НДІ М-ва економіки України, 1998. — 206 с.
2. Базиліук Я. Б. Теневая экономика: от выявления симптомов к лечению причин // Экономика: тенденции недели. — 2000. — №23. — С. 7–9.
3. Барановський О.І. Відмивання грошей: сутність та шляхи запобігання. — Харків: Форт, 2003. — 471 с.
4. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації. — К.: НІСД, 2006. — 567 с.
5. Мандибура В.О. Тіньова економіка як об'єкт системного наукового дослідження. — К.: ВПУ, 1998. — 67 с.

К.С. ГОРЮНОВА,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Економіко-правовий аспект діяльності підприємств з іноземним капіталом на українському ринку

У статті висвітлені основні законодавчі акти, що регулюють діяльність компаній з іноземними інвестиціями на ринку України. Визначено порядок подання документів, їх розгляду та здійснення державної реєстрації іноземних інвестицій. Розроблені та зазначені рекомендації для збільшення припливу прямих іноземних інвестицій в національну економіку.

В статье освещены основные законодательные акты, регулирующие деятельность компаний с иностранными инвестициями на рынке Украины. Определен порядок представления документов, их рассмотрения и осуществления государственной регистрации иностранных инвестиций. Разработаны и указаны рекомендации для увеличения поступления прямых иностранных инвестиций в национальную экономику.

The main legislative acts which regulate activity of the companies with foreign investments in the market of Ukraine are given in the article. The order of documents allotment, their consideration and realization of the state registration of foreign investments are defined. The recommendations for increasing the inflow of direct foreign investments into national economy are worked out and shown.

Постановка проблеми. Економічна стабільність тієї чи іншої країни певною мірою залежить від обсягу додаткових джерел, котрі знаходяться за межами країни і здатні забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності регіону або держави в цілому. Необхідною умовою динамічного розвитку економіки України є передусім стабільна, обґрунтована та ефективна інвестиційна політика, яка має базуватися на розробленні дієвого організаційно-економічного механізму регулювання міжнародної інвестиційної діяльності в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що розглядом законодавчої бази, що регулює інвестиційні відносини на ринку України займалися такі вчені як: Б.А. Карпінський, Т.Б. Шири, В.Д. Чернадчук, В.В. Сухонос, Т.О. Чернадчук, О.А. Кириченко, С.А. Єрохін, О.М. Вінник тощо. Праці цих авторів стосуються дослідженню нормативно-правових і законодавчих актів щодо регулювання іноземного капіталу на ринку України.

Мета статті полягає в тому, що б на основі вивчення існуючих законодавчих актів, які регулюють інвестиційну діяльність на ринку України, виявити недоліки в законодавчій системі України та запропонувати шляхи їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Іноземний інвестор — суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території країни інвестування, а саме: 1) юридичні особи, створені відповідно до законодавства іноземної країни; 2) фізичні особи — іноземці, які не мають постійного місця проживання на території країни інвестування і не обмежені у їздздатності; 3) іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації; 4) інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визначаються такими відповідно до законодавства країни інвестування [4].

Ще за часів Радянського Союзу можна спостерігати певний досвід використання іноземного капіталу, адже в той час багато уваги приділялося концесіям та змішаним товариствам як формам залучення іноземного капіталу. Перш за все це стосувалося таких країн як Німеччина, Англія, США, Франція тощо. Оскільки іноземний капітал був чужим за своїм походженням, це вимагало створення особливих умов та особливого правового регулювання. Тому в 1981 році в перших документах уряду Радянської республіки були сформовані засади концесійної політики, в яких передбачалося, що інозем-

ний інвестор повинний був діяти згідно з радянським законодавством, продавати вироблену їм продукцію уряду Радянської Республіки за ринковими цінами, іноземний капітал міг бути залучений у державні установи, організації з наданням права на оренду природних багатств, які не були використані та з наданням певних пільг та гарантій виплати відсотків на затрачений капітал. Також за радянським урядом протягом певного періоду залишалося право участі в доходах та викупі підприємств, в які було залучено іноземний капітал. Все це та багато інших умов було в майбутньому висвітлено в таких нормативно-правових документах, як Декрет РНК РРФСР від 23.11.1920 р. «Загальні економічні та юридичні умови концесій»; у 1992 були створені Концесійний комітет при Держплані РРФСР та Комісія по змішаних товариствах при Раді праці й оборони; у 1923 році їх було об'єднано в Головний концесійний комітет при Раді Народних Комісарів СРСР; У 1925 році було розширено міжнародне співробітництво та створено комісії в Римі, Токіо, Парижі, Стокгольмі тощо; у 1926–1928 роках були розроблені пільги, які надавалися в рамках концесій при спорудженні житлових та нежитлових об'єктів, затверджено Основні положення, щодо залучення іноземного капіталу в економіку СРСР тощо. Але не дивлячись на таку багаторізноманітність нормативних актів, можна стверджувати, що до 1986 року залучення іноземного капіталу в СРСР майже не відбувалося. Поштовхом до розвитку цього процесу стало прийняття рішення Політбюро ЦК КПРС від 19.08.86 р. «Про можливість створення спільних підприємств», що започаткувало перехід до здійснення реформ у сфері зовнішньоекономічної діяльності СРСР [6, ст. 46–49].

13.01.87 р. було прийнято перший нормативний акт «Про питання, пов'язані із створенням на території СРСР і діяльністю спільних підприємств, міжнародних об'єднань та організацій за участю радянських та іноземних організацій, фірм та органів управління». В цьому акті відображалися умови користування землею спільними підприємствами, порядок вирішення спорів та порядок оподаткування спільних підприємств. У цьому ж році були розроблені постанови «Про порядок створення на території СРСР та діяльність спільних підприємств, міжнародних об'єднань та організацій СРСР та інших країн – членів РЕВ» і «Про створення на території СРСР спільних підприємств за участю фірм капіталістичних країн і країн, що розвиваються». У період з 1990 по 1992 рік було визначено Основи законодавства про інвестиційну діяльність в СРСР та основні напрямки регулювання іноземного інвестування, що знаходять своє відображення в Указі Президента СРС від 1990 року [6 ст. 49–51].

Після 1992 року всі колишні країни, які входили до складу СРСР сформували своє власне інвестиційне законодавство і на даний момент розвиток будь-якої країни світу не може відбуватися без залучення додаткових джерел фінансового забезпечення розвитку економіки країни.

В Україні власне законодавство щодо регулювання питань інвестиційної діяльності та іноземного капіталу було започатковано після прийняття 24.08.91 р. Акта проголошен-

ня незалежності України. На даний момент основними нормативно-правовими актами, які регулюють інвестиційну діяльність на ринку України є:

- Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року. В даному законі висвітлені основні умови іноземної діяльності на території України. Згідно із Законом України «Про іноземні інвестиції» іноземні інвестиції – це всі види цінностей, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами відповідно до статті 3 цього закону в об'єкти підприємницької та інші види діяльності з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту. Підприємство з іноземними інвестиціями – будь-яка правова форма підприємства, створена за законами України, якщо іноземний інвестор володіє в середньому протягом календарного року не менш як 20 відсотками оголошеного статутного капіталу або часткою не менш як \$100 тисяч.

Основні форми державного регулювання у сфері інвестування наведені на рис. 1 [3, ст. 71].

- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. розглядає іноземне інвестування як різновид зовнішньоекономічної діяльності.

- Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10.09.91 р. – в цьому законі можна ознайомитися з гарантіями захисту прав іноземних інвесторів.

- Закон України «Про концесії» від 16.07.99 р. визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок здійснення з метою підвищення ефективності використання державного і комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах [5, с. 107].

- Закон України «Про правовий статус іноземців» від 04.02.94 р. визначає правове становище іноземних громадян на території України.

У табл. 1 наведені основні законодавчі акти, якими керуються органи державного регулювання інвестиційної діяльності [5, с. 107].

Крім цих нормативно-правових актів не можна не назвати такі міжнародні договори, що регулюють інвестиційну діяльність на ринку України [2, с. 330]:

- двосторонні угоди, ратифіковані Верховною Радою України (між урядом України та урядом Республіки Польща про заохочення здійснення та взаємний захист інвестицій від 12 січня 1993 року; між урядом України та урядом Республіки Казахстан про заохочення здійснення та взаємний захист інвестицій від 24 жовтня 1994 року; між Україною та Федеративною Республікою Німеччина про заохочення здійснення та взаємний захист інвестицій від 04.03.94 р.; між урядом України та урядом Італійської Республіки про сприяння та захист інвестицій від 02.05.95 р.);

- з міжнародними організаціями (Угода про партнерство та співробітництво між Україною, Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, ратифікована Законом України від 10.11.94 р.);

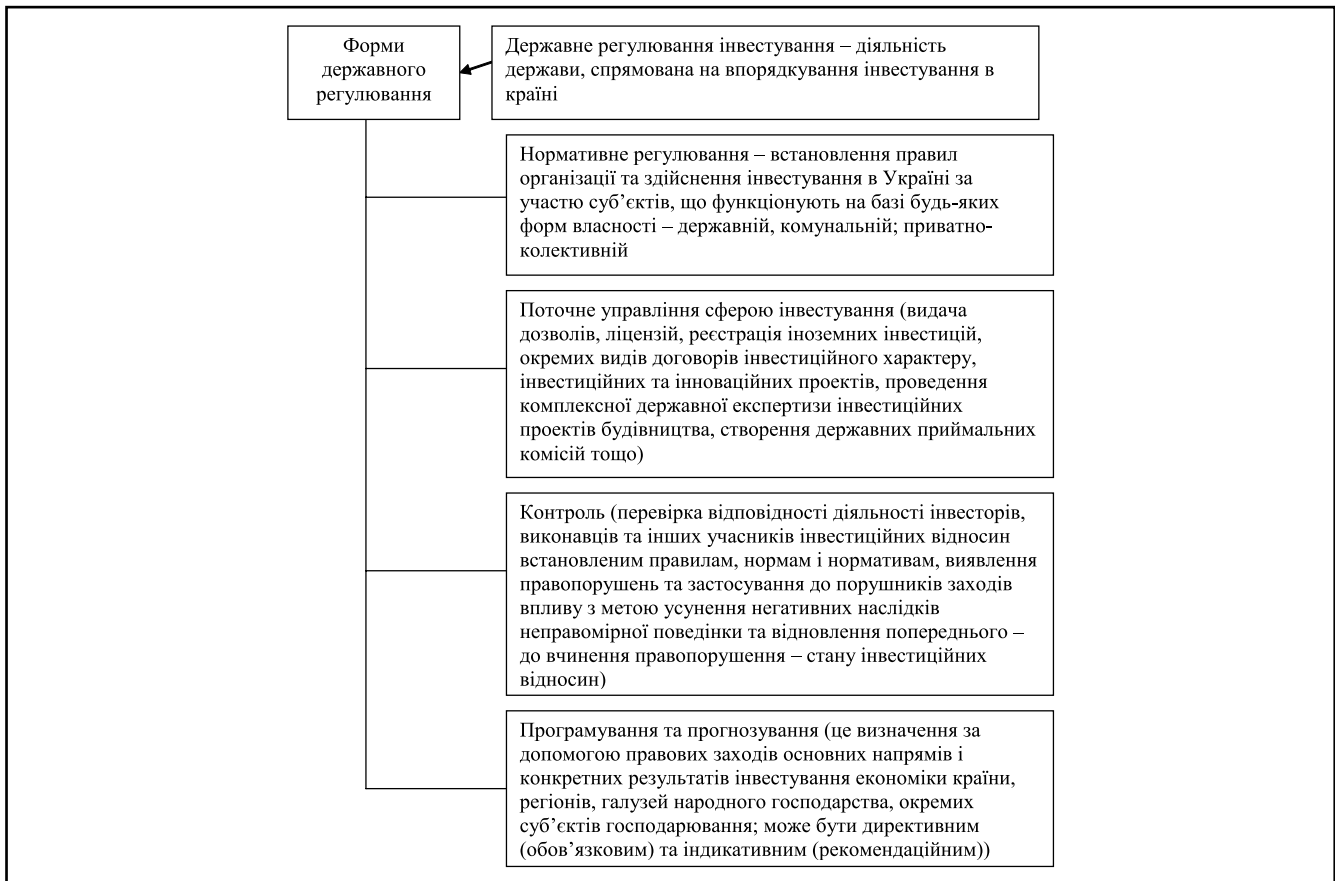


Рисунок 1. Основні форми державного регулювання у сфері інвестування [3, с. 71]

– універсальні договори (конвенції) (Вашингтонська конвенція 1965 року «Про порядок розгляду інвестиційних спорів між державами та іноземними особами») тощо.

• Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 р., де визначено особливості режимного інвестування на території України, наведені види іноземних інве-

стицій, форми їх здійснення, об'єкти іноземного інвестування тощо. Згідно з цим законом, підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми, яке було створене відповідно до чинного законодавства України, і іноземна інвестиція в статутному фондї якого, за його наявності, становить не менше 10

Класифікація законодавчих актів за органами державного регулювання

Органи державного регулювання	Назви основних законів та указів, якими керуються органи державного регулювання
Національний банк України	Закон України «Про Національний банк України». «Про банки і банківську діяльність». «Про кредитні спілки». «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». «Про промислово-фінансові групи в Україні»
Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку	Закон України «Про цінні папери і фондову біржу». «Про державне регулювання ринку цінних паперів». «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
Антимонопольний комітет України	Закони України «Про Антимонопольний комітет України». «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України	Указ Президента України «Про положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України»
Державне агентство України з інвестицій та інновацій	Закон України «Про інвестиційну діяльність». «Про інститути спільного інвестування». «Про режим іноземного інвестування». «Про іноземні інвестиції». «Про зовнішньоекономічну діяльність». Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних проектів». Указ Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні»

	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2010 р. \$ млн.	У % до підсумку
Усього	40026,8	100,0
у тому числі		
Кіпр	8593,2	21,5
Німеччина	6613,0	16,5
Нідерланди	4002,0	10,0
Російська Федерація	2674,6	6,7
Австрія	2604,1	6,5
Сполучене Королівство	2375,9	5,9
Франція	1640,1	4,1
Сполучені Штати Америки	1387,1	3,5
Віргінські Острови, Британські	1371,0	3,4
Швеція	1272,3	3,2
Італія	992,2	2,5
Польща	864,9	2,2
Швейцарія	805,5	2,0
Угорщина	675,1	1,7
Інші країни	4155,8	10,3

Рисунок 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну [1]

відсотків. Підприємство чи організація набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

• Постанова № 928 «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» від 7.08.96 р., що визначає порядок подання документів, їх розгляду та здійснення державної реєстрації іноземних інвестицій. Згідно з цією постановою для державної реєстрації іноземних інвестицій, інвестор або уповноважена ним особа повинні подати до органу державної влади такі документи [7]:

- інформаційне повідомлення про внесення іноземної інвестиції з відміткою державної податкової інспекції;
- документи, що підтверджують форму здійснення іноземної інвестиції
- документи, що підтверджують вартість іноземної інвестиції;
- документи, що свідчать про внесення заявником плати за реєстрацію тощо.

Після цього орган державної реєстрації реєструє дату надходження документів у журналі обліку державної реєстрації. Протягом трьох днів проводиться розгляд поданих документів і приймається рішення про погодження в реєстрації іноземної інвестиції або про відмову в ній.

При позитивній відповіді орган державної реєстрації присвоює реєстраційний номер інформаційного повідомлення про винесення іноземної інвестиції, що складається з коду системи позначень адміністративно-територіальних одиниць, до яких належить регіон, де знаходиться орган державної реєстрації, що зареєстрував іноземну інвестицію; порядкового номера за видом та за формою внесеної іноземної інвестиції; порядкового номера реєстрації іноземної інвестиції у журналі обліку державної реєстрації внесених іноземних інвестицій.

Відмова про реєстрацію іноземної інвестиції можлива у випадках, коли це суперечить чинному законодавству України або поданні документи не відповідають вимогам постанови

№928 «Про затвердження Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» від 07.08.96 р. Відмова у реєстрації іноземної інвестиції повинна бути оформлена письмово і може бути оскаржена в судовому порядку.

За державну реєстрацію іноземної інвестиції інвестор сплачує плату у розмірі 20 неоподаткованих мінімум доходів громадян. У разі відмовлення від реєстрації іноземної інвестиції внесені кошти не повертаються інвестору. Державна реєстрація іноземної інвестиції діє протягом усього періоду функціонування інвестиції.

Пріоритетними сферами для іноземного інвестування на території України вражаються: машинобудування, агропромисловий та лісопромисловий комплекси, медична промисловість, легка промисловість, транспортна інфраструктура, зв'язок, соціальна інфраструктура, металургійний та паливно-енергетичний комплекси, хімічна та нафтохімічна промисловість, соціальна інфраструктура тощо.

Найбільший обсяг інвестиційних ресурсів в Україну надходить з США, Кіпру, Великої Британії, Нідерландів, Віргінських островів, Росії, Німеччини, Швейцарії, Австрії тощо. На рис. 2 показано обсяги прямих інвестицій.

Висновки

Як бачимо, обсяги іноземних інвестицій в Україну є низькими в порівнянні з іншими постсоціалістичними країнами. Збільшенню залучення іноземного капіталу в економіку України заважає сучасна світова фінансово-економічна криза, недосконалість інвестиційного законодавства, відсутність чіткої системи оподаткування підприємств з іноземним капіталом та відсутність пільгових програм для іноземних інвесторів, несприятливий інвестиційний клімат України, високий рівень корупції в органах державної влади, політична нестабільність в країні.

Проаналізувавши всі ключові законодавчі нормативно-правові акти, що регулюють інвестиційну діяльність в Україні, можна дійти висновку, що всім інвесторам надаються

рівні права незалежно від напрямку вкладання їх коштів. Виходячи з того що економіка нашої країни не є стабільною, треба було б розробити привабливіші умови для інвестування в найбільш ключові її галузі. Для цього законодавство України має передбачити надання певних пільг інвесторам під ключові проекти відповідно до державної програми економічного розвитку. При цьому треба розробити єдину чітку законодавчу базу регулювання інвестиційних питань. Адже велика кількість законодавчих актів призводить тільки до появи незрозумілих формулювань та плутанини. В сучасному інвестиційному законодавстві не існують чіткої інструкції щодо діяльності іноземного інвестора, його прав та забезпечення інвестора гарантіями в стабільності його подальших дій.

Також треба звернути увагу на те, що в Україні крім не вирішених питань власності на землю та існування жорсткої податкової системи, існує ще проблема неефективності використання іноземних інвестицій. Прихід іноземних інвестицій не означає їх доцільне використання. В країні не має відповідних організацій, які б здійснювали контроль над інвестиційними проектами.

Великої уваги потребує митний сектор України. Адже міжнародні компанії, що здійснюють діяльність на території України часто зіштовхуються з проблемою затримкою їх пропусків на митному кордоні із-за не чіткого законодавчого

регулювання процесу проходження митної очистки товару – не існує точного єдиного переліку необхідних документів на вантаж при перетині кордону.

Література

1. Державний комітет статистики України. Статистична інформація. Зовнішньоекономічна діяльність. Прямі іноземні інвестиції в Україну (щоквартальні показники). <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Вінник О.М. Інвестиційне право: Навчальний посібник. – К.: Юридична думка, 2005. – 568 с.
3. Вінник Оксана Мар'янівна. Інвестиційне право. Навчальний посібник, 2-ге видання, перероблене та доповнене. – К.: Правова єдність, 2009 – 616 с.
4. Карпінський Б.А., Шири Т.Б. Інвестиції: термінологічний словник. – К. «Видавничий дім «Професіонал», 2009.
5. Кириченко О.А. Інвестування: підручник / О.А. Кириченко, С.А. Єрохін. – К.: Знання, 2009. – 573 с.
6. Чернадчук В.Д., Сухонос В.В., Чернадчук Т.О. Основи інвестиційного права України: Навчальний посібник / За заг. ред. В.Д. Чернадчука. – 2-ге видання, перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 384 с. – С. 46–49.
7. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=928-96-%EF>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.Л. ЕСЬКОВ,
д.е.н., професор,
Н.В. ФЕДОРОВА,

аспірантка, Донбаська державна машинобудівна академія

Аналіз мотиваційних факторів покупця промислової продукції і його реакція на ціну в ринкових умовах господарювання

У статті наведена взаємодія відділу цін з іншими відділами та службами, досліджені фактори, що визначають чутливість покупців до рівнів цін, а також проаналізовані основні мотивуючі фактори, що роблять вплив на вибір покупця.

В статье изучено взаимодействие отдела цен с другими отделами и службами, исследованы факторы, определяющие чувствительность покупателей к уровням цен, а также проанализированы основные мотивирующие факторы, оказывающие влияние на выбор покупателя.

In article interaction of department of the prices with other departments and services is studied, the factors defining sensitivity of buyers to price levels are investigated, and also the major factors of motivation influencing a choice of the buyer are analysed.

Постановка проблеми. Чим глибше Україна входить у ринок, тим більш розуміємо, що без розвитку мотивації намічені цілі та плани будуть малоефективними. Торкаючись питання ціноутворення, звернемо увагу, що вивчення чинностей, що рухають людиною при здійсненні покупки товару або придбанні послуги, давно залучало маркетологів, керівників і соціальних психологів. Поводження споживача дійсно являє собою досить складний процес, в основі якого лежать різноманітні спонукальні фактори – мотиви. Від того, наскільки чітко ми маємо уявлення про мотиви, їхню динаміку,

фактори, що активізують мотиви й характер цього впливу, залежить не тільки обсяг, глибина сукупних наукових знань про людину, а й величина додаткового прибутку, що може одержати підприємства за цей рахунок. Тому дослідження мотивації споживачів представляє як теоретичний, так і великий практичний інтерес.

Актуальність проблем мотивації не оспорується ні наукою, ні практикою, тому що від чіткої розробки ефективної системи мотивації залежить не тільки підвищення соціальної активності конкретної людини, а й кінцеві результати діяльності підприємств різних організаційно-правових форм власності, виробничої й невиробничої сфер діяльності.

Сьогодні для успішного визначення цінової політики і ухвалення рішення про остаточну ціну необхідні насамперед ефективна організація цього процесу і розподіл відповідальності й повноважень між співробітниками, зайнятими безпосередньо даним питанням. Досить недоцільно перекладати рішення питань в області встановлення ціни якій-небудь окремій службі або окремому фахівцеві – в цьому випадку повинні брати участь представники виробничого і проектно-конструкторського бюро, фахівці з обліку, фінансів, збуту й інформації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З маркетингом зіштовхуються в повсякденному житті як прості люди, так і професійні діячі ринку, для яких маркетинг є од-

ним з основних питань. Таким чином, практично кожному необхідно мати основні знання в даній області. Адже всі ми рідше або частіше стаємо ринковими агентами, купуючи або продаючи певні товари. При цьому нам потрібно знати, що являє собою ринок, хто на ньому діє, як він функціонує, які його запити. Виробникам, що працюють в умовах ринку, який швидко розвивається, необхідно мати знання про те, як описувати ринок і розбивати його на сегменти, як оцінити потреби, запити й переваги споживачів, як розробити і випробувати товар з потрібними для даного ринку властивостями, як за допомогою ціни довести до споживача ідею цінності товару, як вибирати посередників, щоб товар поширювався найбільш ефективним способом, як рекламувати і просувати товар, щоб він постійно користувався високим попитом. Основні теорії, що дають відповіді на ці питання, викладені в книгах Ф. Котлера «Основы маркетинга» і Е. Дихтля й Х. Хершгена «Практический маркетинг» [1, 2]. У даних книгах викладені основні, загальновизнані поняття й терміни, основні етапи процесу керування маркетингом й поведінки на ринку.

Мета статті. Теоретичне обґрунтування і аналіз основних мотивують факторів, які безпосередньо впливають на вибір покупця, а також дослідження факторів, що визначають чутливість покупців до рівнів цін.

Виклад основного матеріалу. На підприємстві визначенням цінової політики і стратегії на різних типах ринків на підставі досліджень, проведених відділом маркетингу та контрактів, займається відділ цін і управління вартістю. На

прикладі одного із провідних підприємств машинобудівного комплексу України – Новокраматорського машинобудівного заводу – можна відзначити, що робота на даному етапі проводиться спільно з фахівцями різних служб [3]. Взаємодія відділу цін з іншими відділами і службами НКМЗ представлена на рис. 1.

У системі внутрішнього менеджменту цінова політика підприємства, механізм встановлення цін, стратегія ціноформування відносяться до найбільш важливих інструментів, які визначають його успіх на ринках споживача і впливають на стійкий розвиток, конкурентоспроможність і фінансову стабільність. В інтегрованій моделі корпоративної системи управління вартістю продукції ЗАТ НКМЗ блок ціноформування – один із найбільш важливих.

Ціна для підприємства є не тільки важливим фактором, що визначає його прибуток, а й умовою успішної реалізації своїх товарів. Це й спричиняє вироблення відповідних підходів до встановлення рівня ціни на продукцію, що випускається. Однак рішення даного завдання справа досить непросте. Воно припускає облік багатьох факторів і обставин, що діють часом суперечливо та неоднозначно. Так, якщо усередині підприємства ціна виробу визначається витратами на його виробництво, величина яких у значній мірі залежить від зусиль самого підприємства, то при виході на ринок її рівень обумовлює складною кон'юнктуру ринку.

Мотивація являє собою процес створення системи умов або мотивів (motif – фр., спонукальна причина, привід до тої або іншої дії), що роблять вплив на поведінку людини, на-

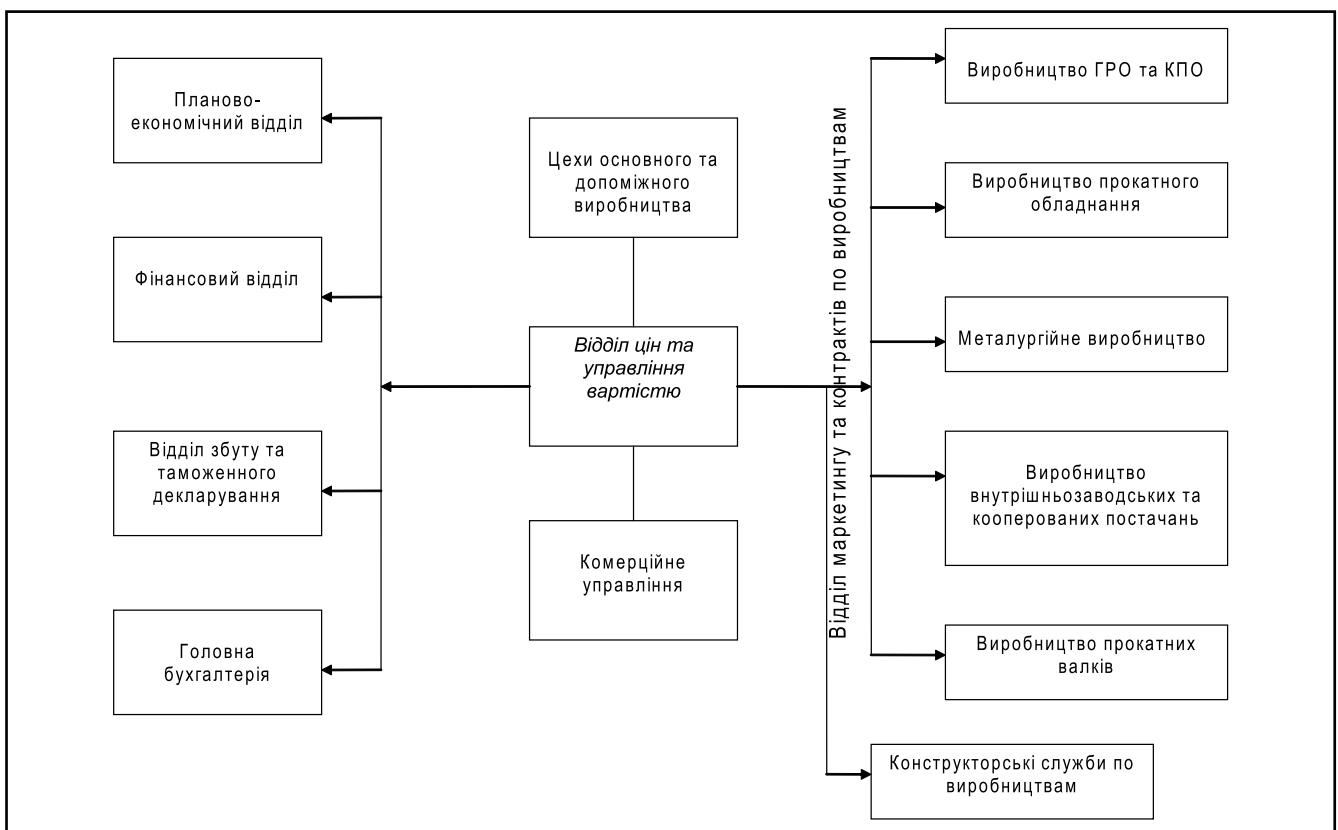


Рисунок 1. Взаємозв'язок відділу цін з іншими відділами та службами НКМЗ

правляють його в потрібний для підприємства бік, регулюють його інтенсивність, спонукають проявляти наполегливість у справі досягнення цілей [4].

У загальнопсихологічному плані під мотивом розуміють усвідомлене внутрішнє спонукання до активності. В. Врум говорить, що мотив – це процес, який керує вибором, що робить індивід серед альтернативних форм довільної активності [5].

Розуміння потреб споживача і процесу покупки є основою успішної маркетингової діяльності на будь-якому підприємстві. З'ясувавши, яким чином споживачі переборюють етапи усвідомлення проблеми, пошуку інформації, оцінки варіантів і ухвалення рішення про покупку, а також їхню реакцію на покупку, діяч ринку може зібрати чимало відомостей про те, як краще задовольнити потреби своїх споживачів. Розібравшись із різними учасниками процесу покупки і зрозумівши, що впливає на їхнє купівельне поведіння, виробник може розробити ефективну програму маркетингу в підтримку своєї привабливої пропозиції, зверненої до цільового ринку.

Вивчаючи інформацію проведених маркетингових досліджень у сфері покупок товарів промислового призначення, можна виділити вісім груп показників якості, що представляють найбільшу мотиваційну вагу в процесі здійснення покупки [6]. Переважні мотивують фактори представлені на рис. 2.

Найбільший інтерес представляють показники призначення, довговічності й надійності, що характеризують виріб у процесі експлуатації, а також ціна придбання, складова обов'язкового інформаційного мінімуму про товар. Ця група показників є найбільш значущою, оскільки вони визначають

технічні можливості конструкції або складу виробу та ефективності експлуатації продукції, наприклад: потужність, коефіцієнт корисної дії, чутливість, продуктивність, швидкість, витрати електроенергії, палива тощо.

Показники надійності характеризують властивість виробу виконувати задані функції, зберігаючи з часом значення установлених експлуатаційних показників у визначених межах, які відповідають заданим режимам і умовам використання, технічного обслуговування, ремонту, зберігання і транспортування. Якщо виріб не має необхідної надійності, всі його технічні дані втрачають своє практичне значення, оскільки не можуть бути повністю використані в роботі. Інші показники також відіграють немаловажну роль у процесі придбання.

Показники ергономічності характеризують виріб у системі «людина – виріб» і враховують його пристосованість до антропометричних, біомеханічних, фізіологічних і інженерно-психологічних особливостей людини, що проявляється у виробничих умовах.

Показники технічної естетики характеризують композиційну цілеспрямованість виробу в цілому за формою – сучасний стиль, гармонія ліній, зовнішній вигляд, якість обробки. Зовнішній вигляд повинен мати певні художні позитивні якості, емоційально впливати на людину. Художнє рішення виробу має відповідати його інженерно-технічній сутності та ергономічним вимогам. Художньо-конструктивний рівень виробу оцінюють на підставі аналізу не просто кращих вітчизняних і зарубіжних виробів-аналогів, а таких, які відбивають суспільний естетичний ідеал на даний період часу.

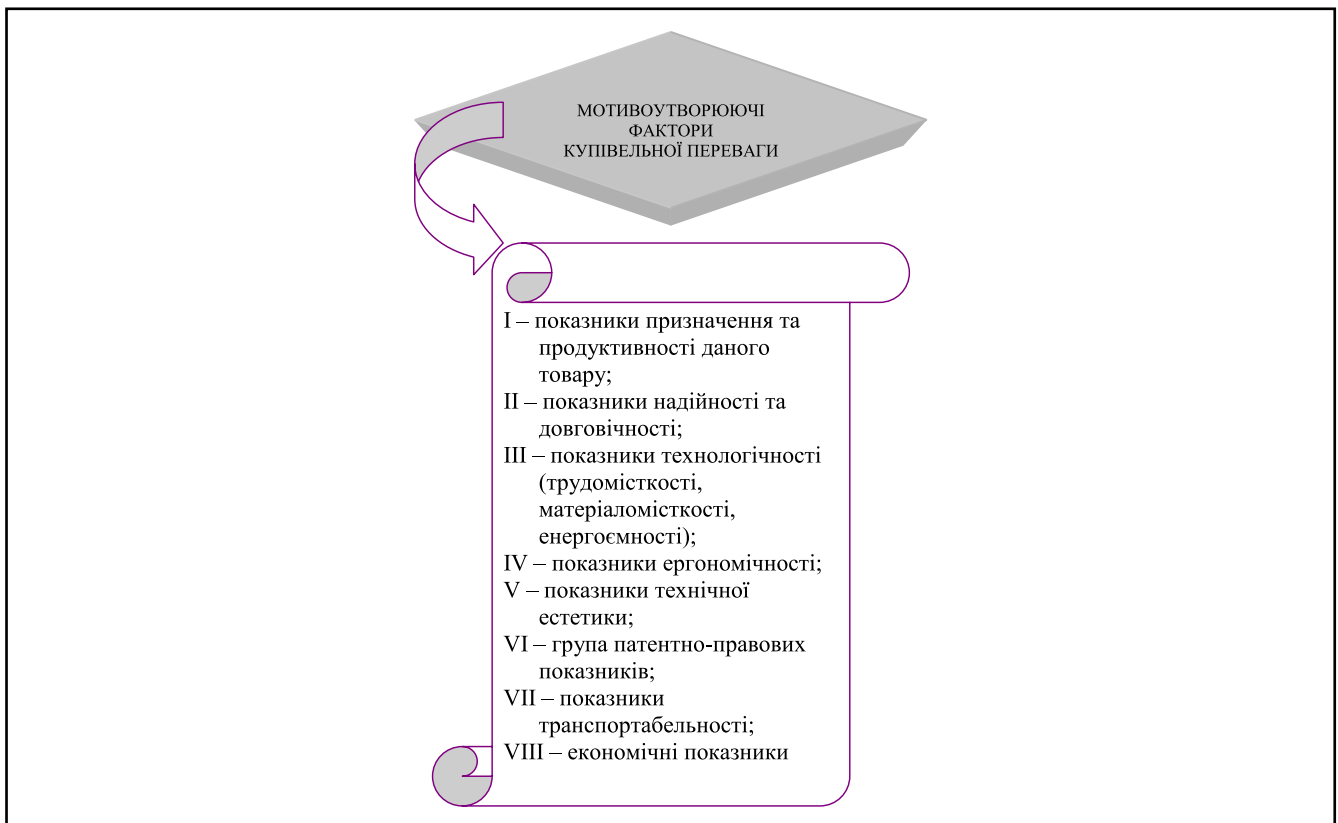


Рисунок 2. Мотивують фактори, що роблять вплив на вибір покупця

Група патентно-правових показників характеризує ступінь оновлення технічних рішень, використаних у продукції, їх патентний захист, а також можливість вільної реалізації продукції в Україні і за кордоном (патентна чистота). Офіційним документом, який свідчить про ці властивості виробу, є патентний формуляр.

Показники транспортабельності характеризують ступінь пристосування виробу до транспортування його до місця використання за призначенням різними транспортними засобами, що в багатьох випадках є вирішальним фактором під час визначення галузі використання виробу. Для оцінки показників транспортабельності враховують масу і габаритні розміри виробів у підготовленому до транспортування стані, показники фізико-механічних властивостей виробів і гранично допустимі значення режимів транспортування.

Економічні показники відбивають матеріальні витрати споживача при придбанні даного товару (ціну придбання) і матеріальні витрати виготовлювача при його виробництві (собівартість).

Щоб виріб задовольняв потреби і становив інтерес для споживача, він повинен мати набір відповідних ознак, що формують його конкурентоспроможність.

Визначаючи ці ознаки, необхідно враховувати, що:

- конкурентоспроможність будь-якої продукції може бути визначена тільки в результаті її порівняння з іншими виробами, і отже є величиною відносною;
- по своїй суті показник конкурентоспроможності відбиває відмінність даного товару від товару-конкурента по ступені задоволення конкретної суспільної потреби;
- для визначення конкурентоспроможності даного виробу необхідно не просто порівнювати його з іншими за ступенем їхньої відповідності конкретної суспільної потреби, а й враховувати витрати споживача на придбання товару.

На ринку промислових товарів виробник найчастіше має справу з покупцем, що гірше його самого обізнаний про наявних на ринках альтернативах, внаслідок чого покупець діє

далеко не найбільш раціональним чином. Тому аналіз ринкової кон'юнктури в процесі ціноутворення в обов'язковому порядку має бути доповнений дослідженням тих основних факторів, які впливають на сприйняття ціни покупцями певного сегмента ринку [7].

Найбільш істотні із цих факторів представлені на рис. 3.

Науково-технічні досягнення підсилили тенденцію уваги споживачів до якості продукції. Одночасно підвищилися увага суспільства до екології і загальна культура споживання. У результаті відбулася диференціація попиту, що викликала подальше підвищення вимог до якості. А тому що на вітчизняних ринках насиченість ринку нижче, ніж, наприклад, в Європі, а також нижче й середній рівень доходів у порівнянні з європейськими, тож набагато вища цінова чутливість споживачів. Таким чином, для нашої країни питання ціноутворення більш ніж актуальне.

Різні групи покупців характеризуються різним ступенем чутливості до ціни. Тому в процесі ціноутворення для прогнозування реакції покупців на цінові рішення і керування даною реакцією необхідно проаналізувати основні фактори, що впливають на чутливість покупця до рівня ціни (рис. 3).

1. *Ефект унікальності.* Чим більш унікальний товар за своїми властивостями, тим менш чутливі покупці до рівня ціни при його порівнянні з альтернативними товарами. В цьому випадку для створення в покупця відчуття унікальності товару проводяться спеціальні маркетингові заходи. Це означає, що товар не тільки повинен мати особливі властивості, а покупець повинен бути про цьому добре інформований. Тоді чутливість покупця до ціни помітно знижується, а виробник може встановлювати ціну на основі цінності товару, що відчувається.

2. *Ефект труднощів порівняння.* Полягає в тому, що покупці менш чутливі до цін товарів провідних підприємств, покладаючись на стабільність їхньої якості, і намагаються не ризикувати при покупці товарів маловідомих виробників. Тому покупцям необхідно допомогти зорієнтуватися, наприклад проаналізувавши споживчі властивості незалежними експертами.

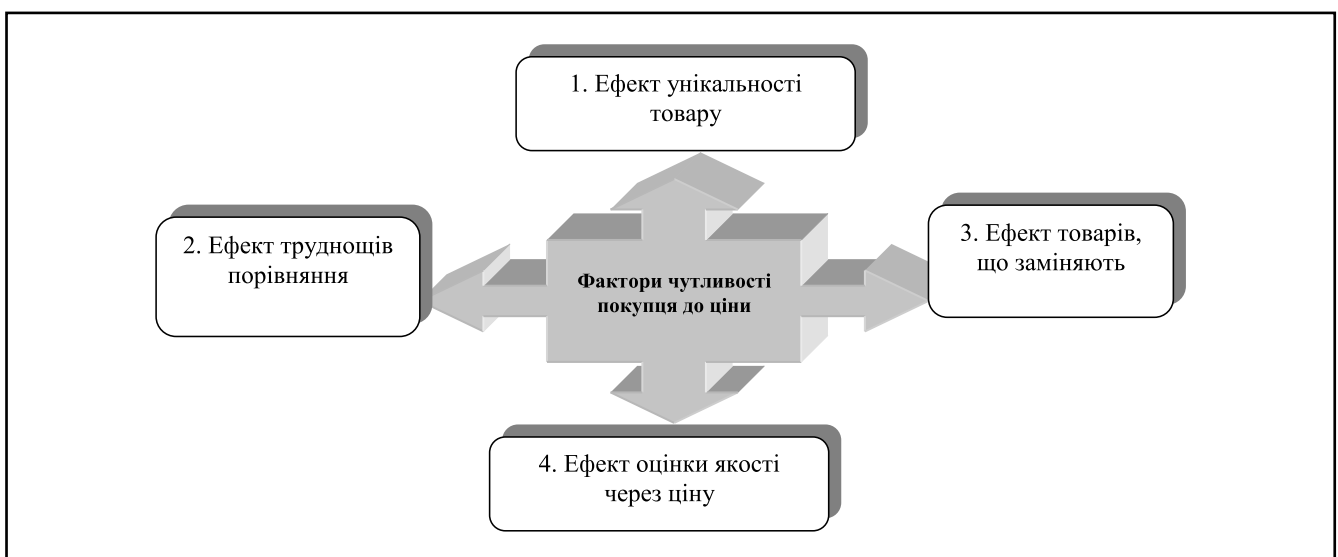


Рисунок 3. Фактори, що визначають чутливість покупців до ціни

3. *Ефект товарів, що замінюють.* На практиці покупець, орієнтуючись у відношенні того або іншого товару, опирається на відомості, які йому вдалося одержати доступним для нього тим або іншим способом. Ефект товарів, що замінюють, полягає в тому, що чутливість покупця до ціни тим вище, чим вище рівень ціни на товар у порівнянні із цінами на товари, які покупцеві представляються аналогами. Але в силу недостатньої поінформованості покупець може помилятися в тому, що товари за своїми властивостями є або не є замінниками. Тому виробник має прагнути підкреслювати особливі властивості свого товару в порівнянні з аналоговими більш дешевими товарами.

4. *Ефект оцінки якості через ціну.* Полягає в тому, що, чим більшою мірою покупець сприймає ціну як сигнал про рівень якості, тим менш він чутливий до її рівня.

Ціна в сучасній економіці – це не тільки індикатор співвідношення попиту та пропозиції, на який має орієнтуватися виробник, але насамперед – найважливіший елемент маркетингу. Але на зміну цінової конкуренції приходить конкуренція якості для споживача.

Покупець, визначаючи для себе корисність покупки, як відправну точку приймає ціну кращих доступних йому альтернативних товарів. Потім з'ясовує, чи володіє пропонований товар якими-небудь додатковими властивостями, що вигідно відрізняють його від інших. Якщо такі властивості є – вони підвищують загальну цінність товару в очах споживача. Властивості ж, що погіршують цінність товару, відповідно знижують його цінність. Виходячи із цього покупець готовий заплатити більш високу або більш низьку ціну. Інакше кажучи, він готовий заплатити більш високу ціну за кращу якість. Відповідно, розуміючи цей ефект, виробник має уникати помилкового рішення про пропозицію товару на ринок за ціною нижче, ніж у конкурентів, – це не приводить до зростання продажів, а в більшості випадків лише створює в споживача уявлення, що це товар зниженої якості, а тому й більш дешевий, ніж аналог.

Висновки

Таким чином, в умовах становлення ринкових відносин цінова політика має бути орієнтована на споживача і, відповідно, на забезпечення сполучення ціни і властивостей продукції, що випускається. Виробникові необхідно з'ясувати, яку цінність становить для покупця його товар, і тим самим мотивуючи, що ціна відповідає цій цінності. Підприємство має прагнути до того, щоб максимально точно оцінити вплив своєї цінової політики на збут, частку ринку, витрати й прибуток. Все це непросто врахувати навіть в умовах стабільної економічної кон'юнктури. Тому розробці цінової політики, оволодінню сучасними маркетинговими підходами і організації тісного співробітництва всіх підрозділів має приділятися найпильніша увага з боку керівництва будь-якого підприємства, що бажає найбільш ефективно і довгочасно розвивати свою діяльність на ринку. Кожний елемент процесу керування маркетингом вимагає подальшого більш детального вивчення, щоб з успіхом застосовувати його на практиці

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: «Бизнес-книга», 1995.
2. Дихтль Е., Хёршген Х. Практический маркетинг. – М.: «Высшая школа», «ИНФРА-М», 1996.
3. Панков В.А. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика. – К.: Наукова думка, 2003. – 424 с.
4. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М.: «Триада», 1996. – 284 с.
5. Vroom V.H. Work and Motivation / V.H. Vroom. – New York: Wiley, 1982. – IX, 331 p.
6. Контроль якості продукції в машинобудуванні: Навчальний посібник / Г.Є. Федоров та ін. – Київ-Краматорськ, 2008. – 332 с.
7. Контрактно-ценовая политика в маркетинге [Електронний ресурс] – <http://www.marketing.spb.ru/read/kurs1/8.htm>

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Методичні підходи до управління прибутком підприємств

У даній статті розкрита залежність між особливостями діяльності та формуванням прибутку підприємств на основі моделі формування операційного прибутку. Модель модифікована відповідно до умов ринкової економіки України на основі запропонованої системи обмежень.

В данной статье раскрыта зависимость между особенностями деятельности и формирования прибыли предприятий согласно модели формирования операционной прибыли. Модель модифицирована согласно

условиям рыночной экономики Украины с применением предложенной системы ограничений.

This article describes the relationship between business activity specificities and profit management according to the operation profit generation model. This model is modified by using the specific constraint system.

Постановка проблеми. Багато підприємств з розвитком ринкових відносин в Україні зустрілися з проблемою достовір-

ного визначення прибутку підприємства. На кінцевий показник прибутку впливають різні чинники, найбільш впливові визначаються специфікою діяльності підприємства в тій чи іншій галузі економіки. На даний час зросла потреба у розробленні механізму управління прибутком підприємства, який би максимально достовірно формував фінансові результати підприємства із врахуванням його особливостей діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Даною проблематикою займаються багато науковців та практиків як вітчизняної економічної науки так і зарубіжної: Лісіцина, Новопашина, К. Уолш та ін. Розроблені цими науковцями принципи дозволяють сформувати модель управління операційним прибутком, яка б враховувала особливості діяльності підприємства.

Метою статті є формування моделі, операційного прибутку підприємства, що відображають специфіку його діяльності, в тій чи іншій галузі економіки.

Виклад основного матеріалу. Слід підкреслити, що однією з основних проблем на підприємствах України є складання фінансової звітності, за міжнародним стандартом фінансової звітності №1 «Подання фінансових звітів». Останні мають достовірно відображати фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання. Подання достовірної звітності необхідне правдиве відображення впливу основних господарських операцій, інших подій та умов відповідно до визначень та критеріїв визнання для активів, зобов'язань доходу та витрат приведених у Концептуальній основі [5] Припускається, що в результаті застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), з розкриттям додаткової інформації в разі необхідності, буде досягнуто достовірне відображення у фінансових звітах.

За всіх обставин, достовірне подання фінансової звітності досягається шляхом відповідного застосування МСФЗ. Для забезпечення достовірності фінансової звітності суб'єкту господарювання потрібно дотримуватися таких вимог:

- обирати та застосовувати облікову політику відповідно до МСФЗ 8 «Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки». В МСФЗ 8 наведено ієрархію авторитетних рекомендацій, які управлінський персонал враховує за відсутністю Стандарту або Тлумачення, що застосовується конкретно до статті [5];
- згідно з обліковою політикою подавати інформацію так, щоб вона була доречною, достовірною, порівнянною та зрозумілою;
- окрім інформації, що відповідає вимогам МСФЗ, надавати додаткову інформацію, необхідну для виявлення впливу певних господарських операцій, інших подій та умов функціонування суб'єкта господарювання, на його фінансовий стан та фінансові результати.

На формування фінансових результатів підприємства впливають такі основні фактори:

- 1) розміри дебіторської заборгованості;
- 2) оцінка запасів підприємства;

3) оцінка основних засобів підприємства тощо.

Серед основних факторів як найважливіший слід виділити дебіторську заборгованість, її виникнення зумовлено:

- 1) поставкою товарів з відстрочкою платежу;
- 2) укладанням договорів підприємствам на поставку товарів на майбутні періоди та виставленням рахунку покупцю в кінці звітного періоду, що відображаються в балансі по статті дебіторська заборгованість. А оскільки на початку наступного звітного періоду підприємство може розірвати (сторнувати) ці договори з покупцями, то й виникає питання про достовірність її відображення;

3) порядком списання дебіторської заборгованості на підприємстві. Підприємства України не списують прострочену дебіторську заборгованість, строк якої більше трьох років, на інші витрати у Звіті про фінансові результати. Західні компанії на відміну від українських підприємств змушені списувати дебіторську заборгованість на витрати операційного періоду. У своєчасності перевірки дебіторів на предмет їх юридичної дієздатності дебіторів.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним, а на відміну від українських П(С)БО МСФЗ не передбачають єдиного стандарту, що регулює порядок обліку і відображення у звітності дебіторської заборгованості [5]. Питання щодо обліку дебіторської заборгованості регулюються декількома міжнародними стандартами, серед яких: МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів», МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка».

Порівняння П(С)БО і МСФЗ дає можливість зробити такі загальні висновки:

- у системі МСФЗ визнання, класифікація та оцінка дебіторської заборгованості прямо не визначені;
- у МСФЗ 1 та МСФЗ 32 представлені лише загальні рекомендації по розкриттю інформації про дебіторську заборгованість у фінансових звітах;
- у міжнародних стандартах дебіторська заборгованість визнається як фінансовий актив, що є контрактним правом отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства.

Визнання дебіторської заборгованості в національному законодавстві представлено таким чином [2, с. 160]:

- визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і може бути достовірно визначена її сума одночасно з визнанням доходу продукції, товарів, робіт і послуг (П(С)БО 10);
- підприємству слід визнавати дебіторську заборгованість у балансі, коли воно стає стороною контрактних зобов'язань і внаслідок цього має юридичне право отримувати грошові або інші цінності (МСФЗ 39).

Оцінюючи вищевикладене, можна заключити, що впливати на розмір отримуваного прибутку підприємство може, змінюючи його суму резерву сумнівних боргів, і таким чином

впливати на чисту реалізаційну вартість дебіторської заборгованості.

Відомо, що згідно з п. 8 (П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів [3]:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності.

За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися:

- визначенням питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
- через класифікацію дебіторської заборгованості за строками непогашення;
- за допомогою визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років.

Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення величина сумнівних боргів на дату Балансу становить суму резерву сумнівних боргів на ту саму дату.

Сума резерву сумнівних боргів на дату Балансу не може бути більшою, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Згідно з Прикладом 3 Додатку до «Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» підприємство визначає величину сумнівних боргів виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати.

Коефіцієнт сумнівності, враховуючи вказане вище, буде розраховуватися за такою формулою [3]:

$$K_{\text{сум}} = \frac{\sum_{i=1}^n X}{\sum_{i=1}^n R}; \quad (1)$$

де $K_{\text{сум}}$ – коефіцієнт сумнівності, X – сума безнадійних боргів за i -й період, R – чиста виручка за i -й період.

Враховуючи, що основну частку прибутку підприємство отримує від операційної діяльності, пропонуємо розробити модель формування операційного прибутку підприємства на основі ROTA – моделі, запропонованої К. Уолшем [6]. До цієї моделі включимо систему обмежень, яка складається з двох груп показників: S – групи, що визначаються на основі бенчмаркінгу серед компаній конкурентів та D – групи, що визначаються на основі ретроспективного аналізу самого підприємства.

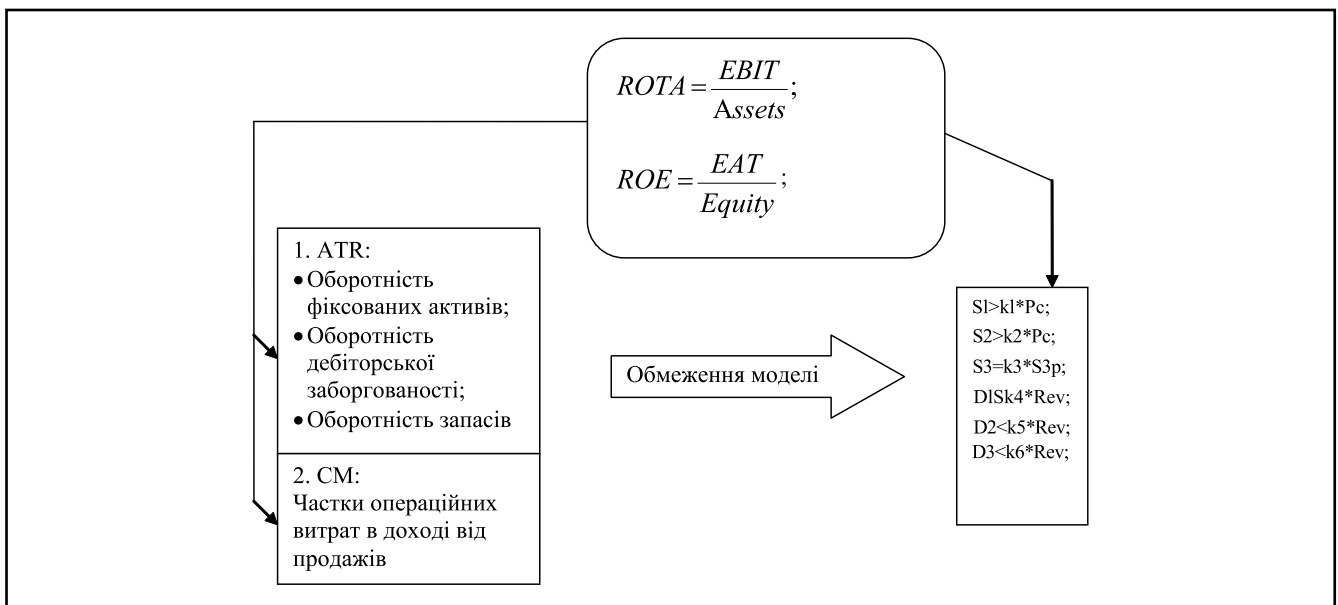
Крім того, до моделі включимо показник рентабельності власного капіталу (ROE), оскільки він дозволяє нівелювати частину недоліків, що властиві рентабельності сукупних активів. Крім того, відносна «стабільність» знаменника даного показника «згладжує» сезонні коливання поставок, властиві великій кількості секторів економіки [4, с. 34–35].

Особливістю побудови даної моделі є встановлення обмежень (див. рис.).

У правій частині моделі відображено ряд обмежень, якими має керуватися підприємство. Пояснимо кожне обмеження:

1) $S1$ – запаси сировини. В даній моделі для полегшення процедури управління витратами виробництва пропонуємо вважати їх більшими ніж $k1 \cdot P_c$, де $k1$ – коефіцієнт мінімальної частки запасів у собівартості продукції, P_c – собівартість продукції;

2) $S2$ – запаси готової продукції. Запаси готової продукції мають бути більшими за мінімальне їх значення в собівартості продукції;



Модель формування операційного прибутку підприємства

Методика розрахунку коефіцієнтів обмеження: для визначення операційного прибутку

Коефіцієнт	Методика розрахунку:
K1	$\frac{\sum_{i=1}^n S/P_c}{n}$ (3.1), де S – запаси сировини, P _c – собівартість продукції i-тої компанії – лідера галузі
K2	$\frac{\sum_{i=1}^n S/P_c}{n}$ (3.2), де S – запаси готової продукції, P _c – собівартість продукції i-тої компанії – лідера галузі; n – кількість досліджуваних періодів
K3	$\frac{S3n}{S3n-1}$ (3.3), де S3 – витрати майбутніх періодів за звітний та попередні роки відповідно
K4	$\left(\sum_{i=1}^n \frac{D1_i}{Rev_i} \right) / n$ (3.4), де D1 та Rev – розмір дебіторської заборгованості за товари та послуги та розмір доходу за i-й період, n – кількість досліджуваних періодів
K5	$\left(\sum_{i=1}^n \frac{D2_i}{Rev_i} \right) / n$ (3.5), де D2 та Rev – розмір дебіторської заборгованості по виданих авансах та розмір доходу за i-й період, n – кількість досліджуваних періодів
K6	$\left(\sum_{i=1}^n \frac{D3_i}{Rev_i} \right) / n$ (3.6), де D3 та Rev – розмір іншої поточної дебіторської заборгованості та розмір доходу заборгованості та розмір доходу за i-й період, n – кількість досліджуваних періодів

3) S3 – витрати майбутніх періодів. У даному обмеженні пропонуємо вираховувати витрати майбутніх періодів на основі трендового аналізу (ретроспективного аналізу) з урахуванням умов інфляції та коливання змін валютного курсу, якщо це підприємство імпортер, або експортер;

4) D1 – дебіторська заборгованість за товари та послуги. Для підприємств України суттєвим є продаж товарів, або надання послуг з відстрочкою платежу. В цьому випадку відбувається викривлення інформації фінансової звітності підприємства. В даній моделі значення дебіторської заборгованості не повинне бути більшим за визначену частку в доході підприємства (Rev);

5) D2 – дебіторська заборгованість по виданих авансах. Показник важко піддається впливу. Проте, він, з метою достовірного відображення інформації в фінансовій звітності, не повинен перевищувати визначеної частки в доході підприємства (Rev);

6) D3 – інша поточна дебіторська заборгованість. Принцип включення даного показника в систему обмежень для даної моделі аналогічний попередньому. Проте на даному етапі підприємству слід чітко виділяти та групувати дебіторську заборгованість з метою недопущення викривлень інформації.

Не менш важливим питанням у розрахунку даної моделі є трактування коефіцієнтів в системі обмежень даної моделі.

Для наочного уявлення подамо принцип розрахунку кожного з них в таблиці.

Дана система обмежень дозволяє врахувати вплив факторів, які є особливостями діяльності підприємства. Так, до поданої системи обмежень можна включати та виключати нові фактори, які притаманні тій чи іншій галузі економіки.

Висновки

Отже, методика розрахунку коефіцієнтів обмежень є виправданою. При плануванні розміру готової продукції та розміру запасів сировини, основну увагу підприємство повинно звертати на конкурентів, які працюють на ринку.

Дана модель сприяє покращенню рівня прибутковості сукупних активів підприємства та впливає на зміну основних показників фінансово-економічної характеристики підприємства, а саме: показників ліквідності; показників ділової активності; рентабельності та інших.

Дана модель має ряд переваг, що полягають в такому:

- 1) простоті розрахунку складових моделі;
- 2) врахуванні основних факторів, що впливають на рівень прибутковості підприємства;
- 3) врахуванні діяльності конкурентів на ринку;
- 4) в можливості при використанні коефіцієнтів обмежень аналізувати діяльність підприємства в динаміці;
- 5) врахуванні основних показників діяльності підприємства, які впливають на розмір операційного прибутку;
- 6) врахує особливості діяльності підприємства.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, №40. – С. 365.
2. П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 25.10.99 р. за №725/4018.
4. Журнал «Финансовый менеджмент», №6 2007, Рубрики «Управление финансами». Лисицина Е., Новопашина Н.

5. Wiehle, Ulrich, Henryk Deter, Michael Rolf, Michael Diegelmann, Peter Noel Schomig. 100 IFRS Financial Ratios (Cometis AG), 2008, ISBN 978-39809461791.

6. Ciaran Walsh. Key management ratios. The clearest guide to the critical numbers that drive your business. 4th edition. Financial Times Prentice Hall.

Т.М. МЕЛЬНИК,
д.е.н., професор,
О.В. ЗУБКО,

аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Світова торгівля високотехнологічною продукцією: сучасні тенденції розвитку

Охарактеризовано сучасні тенденції міжнародної торгівлі високотехнологічною продукцією. Виокремлено головних гравців ринку технологій. Визначено вплив корпорацій та їх об'єднань на розвиток технологічних галузей економіки. Проаналізовано структурну динаміку світового експорту високих технологій за галузями промисловості. Досліджено динаміку світової доданої вартості, створеної промисловістю за різними рівнями технологій. Обґрунтовано роль виробництва високотехнологічної продукції в забезпеченні економічного зростання.

Охарактеризованы современные тенденции международной торговли высокотехнологической продукцией. Выделены главные игроки рынка технологий. Определено влияние корпораций и их объединений на развитие технологических отраслей экономики. Проанализирована структурная динамика мирового экспорта высоких технологий по отраслям промышленности. Исследована динамика мировой добавочной стоимости, созданной промышленностью на разных уровнях технологий. Обоснована роль производства высокотехнологической продукции в обеспечении экономического развития.

The current trends of international technology trade were characterized. The main players of the technology market were singled out. It was determined the influence of corporations and alliances to develop technology industries. The structural dynamics of world high-tech exports was analyzed. The dynamics of global value added at different technology levels of industry was researched. Role of high-tech production was based in providing economic growth.

Постановка проблеми. Постіндустріальна стадія економічного розвитку, яка розпочалася у розвинених країнах, характеризується низкою особливостей, які впливають на кожну з цих країн і на світ в цілому. До них відносяться [1]:

- зниження темпів економічного зростання в середньому до 2–3%;
- стабілізація чисельності населення або його незначне скорочення, зростання тривалості життя та старіння населення;
- динамічне нарощування структурних змін в економіці внаслідок постійних змін технологій, збільшення частки послуг у ВВП та зменшення частки промисловості при стабільно низькій питомій вазі сільського господарства;

– подорожчання не відтворюваних мінеральних ресурсів через вичерпання кращих родовищ, а також трудових ресурсів за умов підвищення рівня добробуту суспільства, тобто звужуються можливості зростання системних чинників зростання, притаманних індустріальній стадії;

– основним чинником зростання стають інновації, які зумовлюють підвищення продуктивності економіки;

– підвищення ролі науки, освіти і культури, активізація розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Вищий рівень розвитку цих галузей стає важливою конкурентною перевагою розвинених країн, яка уможлиблює продукування інновацій, розвиток високотехнологічних виробництв і випуск продукції вищої якості.

З огляду нерівномірного забезпечення природними та матеріальними ресурсами країни змушені вдаватися до торгівлі передовою технологічною продукцією.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості розвитку міжнародного ринку високотехнологічної продукції є предметом досліджень багатьох іноземних та вітчизняних фахівців. Але в більшості проведених аналізів розкриваються лише деякі особливості торгівлі технологіями або можливості виробництва та надання послуг окремих країн. Зокрема, в роботах Є. Ясіна та А. Давидова проаналізовано інноваційні показники діяльності окремих країн світу та сучасні напрями розвитку технологічного сектору виробництва. Роль корпорацій у міжнародній торгівлі технологіями визначали Дж. Дунінг та С. Люндман. Серед здобутків вітчизняних науковців заслуговують на увагу праці В. Денисюка, С.М. Ілляшенка, О.А. Біловодської, І. Панченко, А.А. Мазаракі, в яких розглянуто вплив на якість економічного зростання високотехнологічних галузей світу. Ґрунтуючись на аналізі, здійсненому Т. Нагачевською, можна виділити головні тенденції міжнародного трансферу технологій. Особливості розвитку ринку високотехнологічних послуг були висвітлені Л. Федуловою.

Мета статті – проаналізувати особливості розвитку ринку інноваційної продукції та виокремити головні тенденції світової торгівлі високотехнологічною продукцією.

Виклад основного матеріалу. За умов глобалізації, яка на сучасній стадії розвитку охоплює все світове господар-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ство, посилюється тенденція зростання інноваційного сектору виробництва. За період з 1995 по 2008 рік виробництво високотехнологічних товарів зросло в 2 рази, а загальний обсяг високих технологій у 2008 році було оцінено в \$4,02 трлн. [2], або 6,6% світового ВВП.

За оцінками фахівців, у розвинених країнах 85–90% приросту ВВП формується за рахунок виробництва наукоємної продукції. Водночас постійні зміни в технологіях виготовлення продукції, збільшення ступеню її диференціації та індивідуалізації, зростаюча необхідність забезпечення супроводу товару відповідними послугами посилюють динамічність та непередбачуваність розвитку інноваційного сектору.

Розвинені країни приділяють велику увагу прискоренню реалізації інновацій, оскільки на початкових етапах цього процесу забезпечується можливість отримання надприбутків. Це зумовило тенденцію суттєвого перевищення зростання світового експорту високотехнологічної продукції над її виробництвом. За вказаний період експорт високотехнологічних товарів зріс у три рази і досяг \$2,92 трлн. і у 2008 році становив понад 70% всього виробленого обсягу продукції високих технологій (рис. 1).

Основними експортерами високотехнологічної продукції нині є азійські «молоді тигри» (Сінгапур, Корея, Тайвань, Таїланд, В'єтнам, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, а також Індія), США, ЄС та Японія. Їхня сукупна частка в експорті

високотехнологічної продукції у 2008 році становила близько 67% проти 82% у 1995 році. Зменшилася частка в експорті основних продуцентів інновацій – США, ЄС та особливо Японії, частка якої через зменшення капіталовкладень [3] у цю сферу скоротилася з 18 до 8%. При цьому впродовж 1995–2008 років втричі зросла частка Китаю – з 6 до 18% (рис. 2).

Однак вказана структура є відносною і не враховує різниці між продуцентами інновацій та країнами, що їх намагаються наздоганяти. Перші мають великий інноваційний потенціал, що дозволяє розробляти принципово нові технології і отримувати якісно нову продукцію та послуги. Другі не створили інноваційного потенціалу та оперують залученими технологіями. До останніх належить передусім Китай, який має високі темпи зростання за рахунок використання у виробництві дешевої робочої сили і масивних технологій, розроблених у країнах-інноваторах. Їм у цьому сприяють транснаціональні корпорації, зацікавлені в містких ринках і дешевій робочій силі. ТНК інвестують великі кошти у ринки, що розвиваються і передають місцевим фірмам вже відпрацьовані технології і досвід управління.

По мірі розвитку сектору високих технологій у розвинених країнах Європи, США і Японії зростала частка експорту високотехнологічної продукції у обсязі її виробництва (табл. 1). Ще яскравіше проявляється ця тенденція у Китаї і Філіппі-

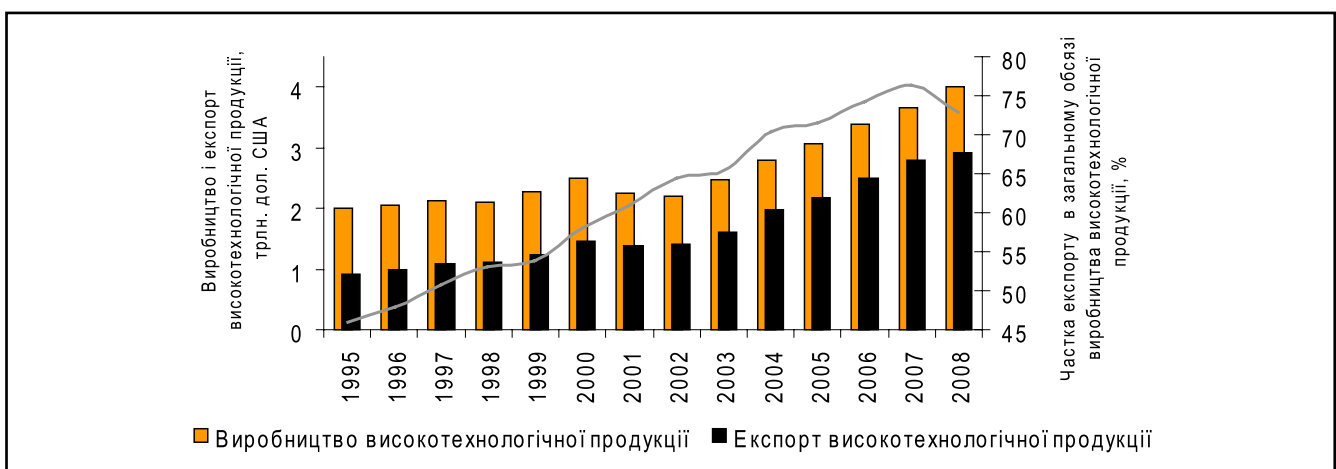


Рис. 1. Динаміка виробництва і експорту високотехнологічної продукції [2]

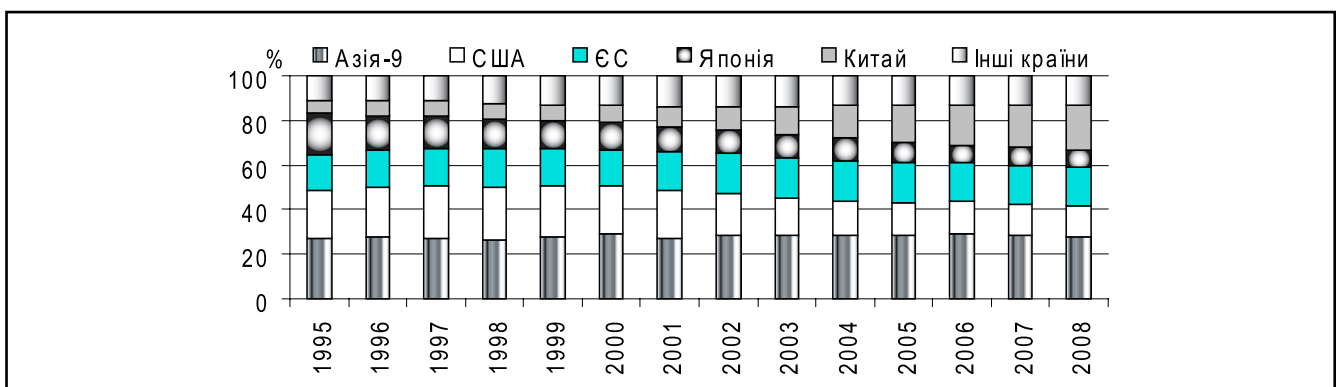


Рис. 2. Частка окремих країн у світовому експорті високих технологій [2, с. 336]

Таблиця 1. Частка експорту високотехнологічної продукції в обсязі виробництва окремих країн в 1995–2008 роках, % [4]

Країна	1995	2000	2005	2006	2007	2008
ЄС (27)	9,38	17,83	16,02	16,26	14,54	14,25
Великобританія	27,34	32,07	28,02	33,64	19,51	19,26
Мальта	–	71,76	51,98	58,10	52,52	50,16
Нідерланди	23,82	35,45	30,52	28,60	25,71	22,21
Німеччина	12,90	18,01	16,95	16,70	14,22	13,52
Угорщина	6,82	26,42	25,69	23,99	25,20	24,15
Фінляндія	14,70	27,33	26,41	22,50	21,48	21,23
Франція	18,72	24,30	20,02	21,20	18,86	20,24
Норвегія	14,00	17,13	17,31	18,56	18,05	19,88
Сінгапур	53,92	62,56	56,58	57,79	46,40	50,77
США	30,79	33,66	29,92	30,08	28,54	27,12
Швейцарія	13,91	19,31	21,93	21,88	21,67	23,01
Японія	26,13	28,35	22,47	21,61	18,96	17,87
Філіппіни	36,81	72,58	70,73	67,64	68,86	66,27
Китай	10,53	18,58	30,60	30,30	29,71	28,66

нах, які проводять агресивну політику завоювання ринків високотехнологічної продукції.

На сучасному етапі розвитку світової економіки безумовним лідером за інноваційним потенціалом і масштабами зростання інноваційної діяльності є США: за останні 50 років частка цієї країни у обсязі техніко–технологічних інновацій сягала більше 60% [5, с. 43].

Основним напрямом структурних зрушень у промисловості США у цей період був випереджаючий розвиток комплексу наукомістких галузей (конструювання і виробництво комп'ютерів, приладобудування, авіакосмічна промисловість), що зумовлена такими чинниками [6]:

- більш високою, ніж у традиційних галузях, нормою продукту. Так, у 2007 році відношення чистого продукту до акціонерного капіталу у виробництві комп'ютерів і електронних продуктів складало 10,2%, електрообладнання – 18,3% при збитковості випуску транспортного обладнання [7];

- концентрацією у наукомістких галузях близько 80% обсягу корпоративних фінансових ресурсів і наукових працівників;

- швидшим, ніж у інших галузях, впровадженням у виробництво нових моделей комп'ютерів і програмного забезпечення, використанням принципово нових видів бездротового комунікаційного устаткування, широкосмугового зв'язку та інших нових видів мереж, а також розширенням застосування роботів та гнучких виробничих систем;

- випереджаючим створенням широкої мережі венчурних підприємств, які при порівняно невеликих інвестиціях забезпечують високу ефективність науково–технічних розробок. Це прискорювання впровадження новацій у масове виробництво. За окремими оцінками в наукомістких галузях американської економіки число таких підприємств перевищувало 20%.

Пріоритетний розвиток групи наукомістких галузей і пов'язаний з ними послуг забезпечувався збільшенням інвестицій, які у 2006–2008 роках становили 45% їх загального обсягу в економіку США. В результаті у країні був створений масштабний високотехнологічний сектор, в якому швидко здійснюються інновації, розробляються нові технології, методи організації виробництва та управління. Амери-

канські корпорації активні розширюють варіанти комерційного використання перспективних науково–технічних розробок. З цієї метою формуються нові сегменти ринку високотехнологічних товарів і послуг.

Ключовими напрямками комерційного використання високих технологій, розроблених у США, є:

- інформаційно–кібернетичне обслуговування населення, адміністративних структур, бізнесу;

- створення систем універсального моніторингу стану виробничих процесів, громадських і природних структур на основі мереж із мільярдів датчиків, які реєструють різні параметри механічного, фізико–хімічного, біологічного, екологічного характеру;

- революційні зрушення в технічній базі інформаційних технологій, які полягають у прискореному розвитку бездротових технологій широкосмугового доступу до інформаційних мереж, а також у переході до електронних елементів і схем на основі пластмас;

- розвиток медичних послуг на базі реалізації досягнень біоелектроніки, що створює нові можливості для підвищення якості і довголіття мільйонів людей.

Важливим феноменом високотехнологічного сектору американської технології є тривале зниження цін напівпровідників, яке впливає на здешевлення великого спектру продукції, у виробництві яких вони використовуються, зокрема, комп'ютерів, телекомунікаційного обладнання, літаків, автомобілів, наукового обладнання і маси інших товарів [8, с. 2]. При цьому спостерігається постійне підвищення заробітної плати працівників цього сектору, тобто продовжується тривала тенденція здешевлення техніки і подорожчання висококваліфікованої праці [9, с. 11].

Виробництво високотехнологічної продукції має значно високу ефективність порівняно з продукцією нижчих технологічних укладів, що складає вагому мотивацію для виробників цієї продукції.

Так, у добуванні вугілля створюється додана вартість лише 1–2%, виробництві теплової енергії – 3–4%, виплавці сталі – 5–7%, тоді як у виробництві сучасного комп'ютера – 1500%.

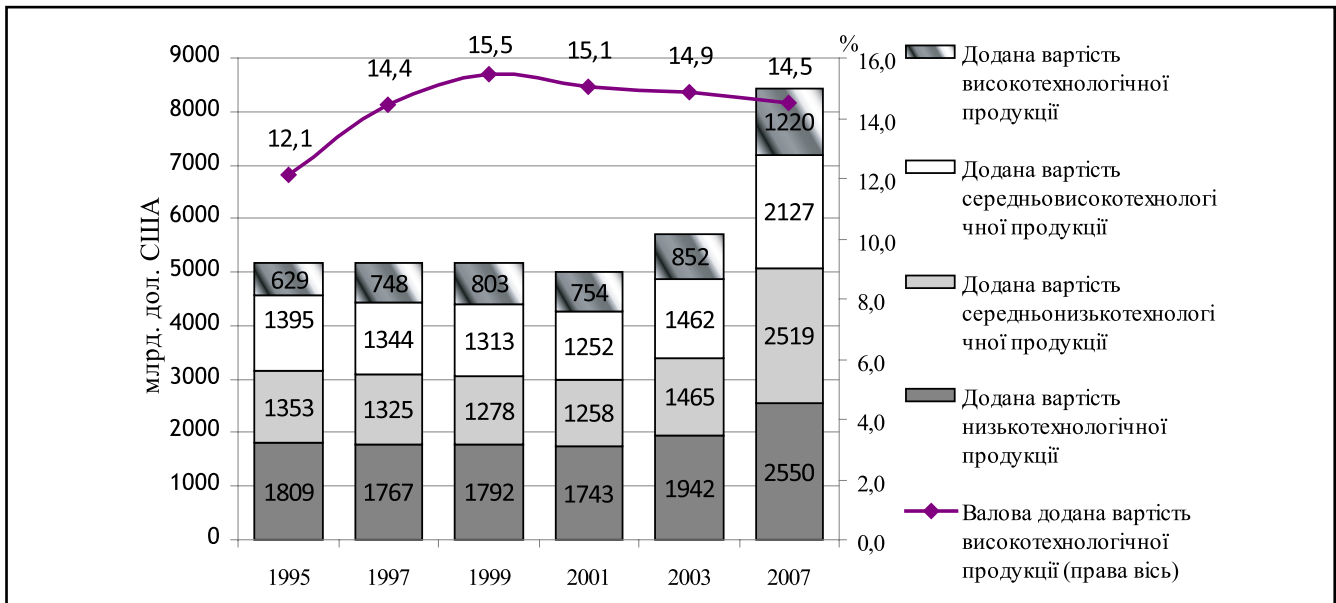


Рисунок 3. Динаміка світової доданої вартості, створеної промисловістю за різними рівнями технологій [2]

У вартісному вимірі виплавка 1 кг металу приносить \$0,01 прибутку, добування 1 кг сирової нафти – \$0,05, 1 кг сучасного авіалайнера – \$1000, 1 кг комп'ютерних мікропроцесорів («чипів») новітнього покоління – \$5000 прибутку [10].

Додана вартість, створена у виробництві високотехнологічної продукції, впродовж 1997–2007 років становила в середньому 15% в загальному обсязі доданої вартості, створеної у світовій промисловості (рис. 3).

Така стабільність частки високотехнологічної продукції у світовій доданій вартості пов'язана, на наш погляд, з відносно невеликою кількістю розвинених країн та країн, що розвиваються, які розробляють високі технології.

У світовому експорті проявилася стійка тенденція зростання обсягів високотехнологічної продукції.

Аналіз галузевої структури експорту передових технологій показав, що найвищим темпом зростала продукція фармацевтичної промисловості, обсяг якої у 1995 році становив \$79 млрд., а в 2008 році – \$395 млрд., тобто зріс за варті-

стю у 4,6 раза. Дещо меншими темпами зростав експорт засобів зв'язку, обсяг яких за останні десять років зріс майже в 3 рази і у 2008 році становив понад \$452 млрд., а також медичного, точного і оптичного обладнання, обсяг якого зріс з \$378 млрд. до \$1314 млрд., або майже в 3,5 раза. Дещо уповільнилося зростання експорту авіаційно-космічної, комп'ютерної та офісної техніки. Її обсяг зріс відповідно з \$87 млрд. та \$218 млрд. у 1995 році до \$178 млрд. та \$585 млрд. у 2008 році (рис. 4).

Однією з причин менших темпів зростання торгівлі комп'ютерною та офісною технікою спеціалісти вважають стандартизацію виробництва такого обладнання, перехід від закритих до відкритих систем у багатьох технологічних процесах. Тому на додаток до придбаного устаткування потрібно збільшити постачання послуг з необхідного навчання та обслуговування високотехнологічної техніки [11].

Можливості отримання більш високої доданої вартості спричиняють загострення міжнародної конкуренції на ринку іннова-

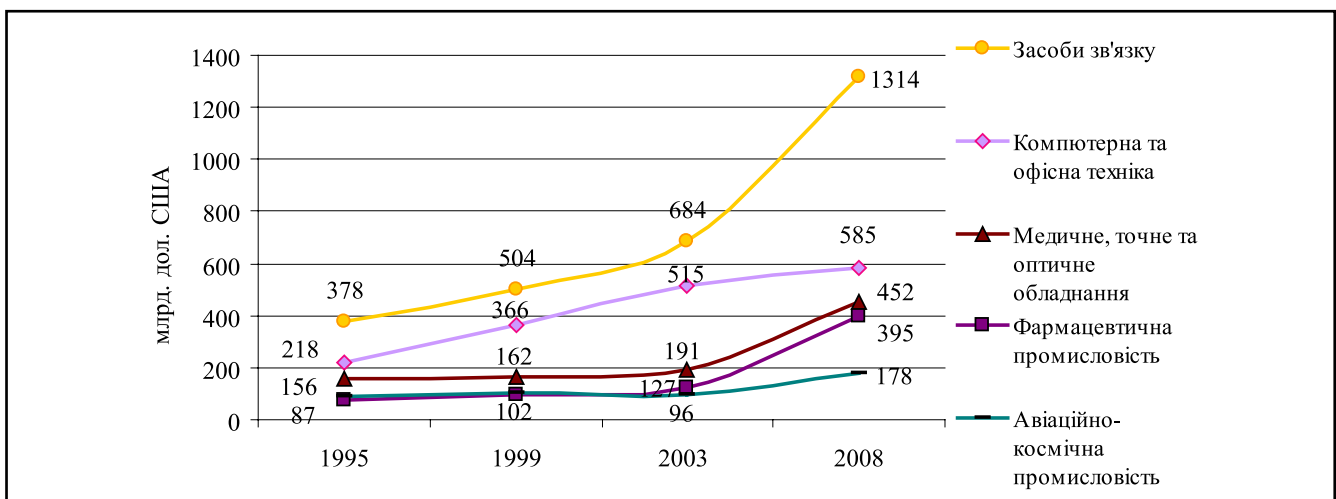


Рисунок 4. Структурна динаміка світового експорту високих технологій за галузями промисловості, 1995–2008 роки [2]

цій. Тому при орієнтації економічного розвитку країни на високотехнологічні галузі виробництва зростає роль держави та міжнародних корпорацій як головних гравців – власників інноваційних продуктів. З огляду на це простежується тенденція до концентрації тріадних патентів передусім у розвинених країнах ЄС, США та Японії. Їхня частка в загальній кількості зареєстрованих патентів впродовж 1999–2007 років дещо зросла (крім Японії, де вона не змінилася) і становила у 2007 році 29, 31 та 28% відповідно, але водночас за кількістю патентів найбільше зростання відмічалось в Японії (15,8%), США (8,2%), ЄС (7,4%). Спостерігається також поступове розширення частки інших країн – власників дороговартісних патентів, яка зросла з 5% у 1999 році до 9% у 2007 році (рис. 5).

Інтенсивний розвиток ринку інновацій спричинений активними діями транснаціональних корпорацій, які за різними оцінками, володіють переважною часткою патентів. Тенденція монополізації ринку простежується ще з 90-х років ХХ ст., коли приватні особи зареєстрували в Офісі патентів та торгових марок США 20% патентів, а корпорації – 74%. У 2008 році частка корпорацій досягла 96%, а приватних осіб – зменшилася до 4%, що пов'язано зі зростанням витрат на НДДКР, які не під силу окремим винахідникам. Варто зазначити, що, за оцінками Всесвітньої організації інтелектуальної власності, патент отримує лише кожний 3–4 винахідник, що подав заяву за процедурою PCT (Patent Cooperation Treaty – Міжнародний договір у сфері патентного

права [12]. А це означає, що ринок технологій стає все більш динамічним, задаючи темп реалізації результатів інноваційних розробок провідних країн-інноваторів та поглиблюючи асиметрію технологічного розвитку країн світу.

Зростання витрат на наукові дослідження та їх комерціалізацію, а також конкуренція на ринку інновацій започаткувало тенденцію створення альянсів між корпораціями різних країн для спільного вирішення науково-технічних проблем. Офіційні дані CATI (Cooperative Agreements and Technology Indicators – Угоди про співробітництво та технологічні індикатори) свідчать, що у 2006 році з 900 новостворених технологічних альянсів принаймні дві третини включали компанію резидента США. При цьому спостерігається посилення кооперації між фірмами США та ЄС: кількість утворених ними альянсів зросла з 1995 року майже в півтора рази і досягла 30% від загального числа таких альянсів, і зменшення числа альянсів американських та японських компаній з 20% всіх альянсів до 10% [13]. Ці процеси вказують на концентрацію технологічних можливостей розвинених країн, яка ґрунтується на стратегічних технологічних альянсах. За цих умов інноваційний продукт в основному використовується в країні базування, а в міру його старіння – передається у філії і далі продається за кордон у вигляді ліцензій, тобто головним напрямом торгівлі інноваціями стала внутрішньокорпоративна торгівля. На неї у 2005 році припадало близько 60% всіх платежів, а у 2008 році – майже 90% [14].

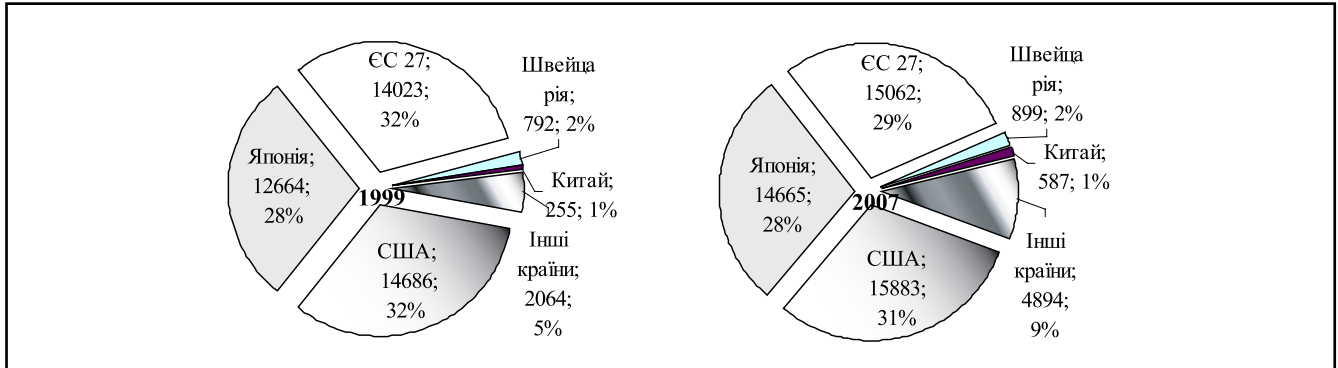


Рисунок 5. Кількість зареєстрованих тріадних патентів окремими країнами [12]

Таблиця 2. Платіжний баланс роялті та ліцензійних платежів окремих країн, \$ млрд. [4]

Країна	Платежі			Надходження			Баланс платежів		
	1995	2005	2008	1995	2005	2008	1995	2005	2008
ЄС 27	25,28	56,68	81,29	16,02	41,01	51,55	-9,26	-15,67	-29,74
Великобританія	5,20	9,46	10,61	6,08	13,30	13,90	0,88	3,84	3,29
Ірландія	2,72	19,22	0,08	0,13	0,77	1,32	-2,59	-18,45	-28,46
Нідерланди	3,01	3,69	3,53	2,37	3,87	4,87	-0,64	0,17	1,34
Німеччина	5,92	7,44	11,96	3,13	7,14	8,79	-2,78	-0,30	-3,17
Франція	2,32	3,09	4,92	1,85	6,22	10,27	-0,47	3,12	5,35
Швеція	1,00	1,51	2,00	0,89	3,48	4,94	-0,12	1,97	2,93
Канада	1,89	6,90	8,77	0,37	2,77	3,43	-1,51	-4,14	-5,33
Китай	-	5,32	10,32	-	0,15	0,57	-	-5,16	-9,75
Сінгапур	1,70	9,31	9,15	0,07	0,62	0,84	-1,63	-8,69	-8,31
США	6,92	24,61	26,62	30,29	64,40	91,60	23,37	39,78	64,99
Японія	9,42	14,65	18,31	6,01	17,66	25,70	-3,41	3,00	7,39
Усього в світі	51,99	138,04	184,82	53,90	131,79	180,56	1,91	-6,25	-4,26

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

За даними Світового банку, торгівля ліцензіями впродовж 1995–2008 років зросла втричі, а її оборот досяг \$185 млрд. (табл. 2).

З табл. 2 видно, що основними чистими експортерами – постачальниками ліцензій на світовий ринок високих технологій є США, Японія, Великобританія, Франція, Швеція. Для цих країн–інноваторів характерною тенденцією нині є здійснення наукових розробок та комерціалізація їх результатів не для впровадження у виробництво, а для продажу патентів країнам з аналогічним рівнем технологічного розвитку або тим, що розвиваються.

Найбільшим експортером роялті та ліцензійних платежів залишається США, чий експорт у 2008 році сягнув \$91,6 млрд., або 0,6% від обсягу ВВП; 5% від загального експорту та понад 50% світових надходжень від торгівлі ліцензіями.

Країни – імпортери ліцензій придбають існуючі технології, зменшуючи тим самим власні витрати та час проведення НДДКР, що набуває виключного значення з огляду на скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів.

Чистими імпортерами ліцензій є окремі країни ЄС (\$81,29 млрд.), Сінгапур (\$9,15 млрд.), Канада (\$8,77 млрд.) та Китай (\$8,19 млрд.). Виплати цих країн у 2008 році становили близько 60% світових ліцензійних платежів та роялті. Серед країн ЄС найбільш залежними від імпорту технологій є Ірландія та Німеччина. На їх частку припадає понад 50% ліцензійних платежів ЄС.

Дослідження показують, що розширення ринку високотехнологічної продукції у світі супроводжується активним зростанням складності товарів та їх систем і збільшенням потреб у комплексному вирішенні технічних проблем, необхідності підготовки персоналу, спроможного надавати допомогу в експлуатації техніки, управлінні тощо.

За даними UNCTAD, експорт наукоємних послуг, що ґрунтуються на ІКТ, у 2007 році досяг у країнах «Великої сімки» \$635 млрд., або 23% світового експорту послуг. Найбільш вагомими були бізнес–послуги: інжиніринг, аудит, консалтинг, маркетингові дослідження, реклама, які становили 48% загального експорту послуг цієї групи найбільш розвинених країн.

За окремими оцінками, вартість наукоємних послуг, які супроводжують інноваційні продукти, майже в 4 рази перевищують вартість комерціалізованих технологій.

Отже, викладені тенденції розвитку світової торгівлі високотехнологічними товарами і супутніми послугами свідчать про поступальний рух цього сектору в експорті та імпорті багатьох країн залежно від обраної стратегії власного продукування чи залучення передових технологій та наявності чи відсутності інноваційного потенціалу.

Найбільші можливості щодо розвитку високотехнологічного сектора та торгівлі найсучаснішими наукоємними товарами і послугами мають розвинені країни, які заздалегідь подбали про зростання інтелектуального капіталу, створили ефективну національну інноваційну систему, вкладали кошти у розвиток освіти і науки.

Натомість окремі країни з перехідною економікою та тих, що розвиваються, зводили зі структурними реформуваннями, не спромоглися зберегти і розвинути науковий потенціал та інноваційну систему, що гальмує економічне зростання.

Не відбулося суттєвих позитивних змін і в структурі виробництва України. Частка високотехнологічного сектору в оборонній промисловості становить менше 5%. Найбільш сучасні види товарів – офісна техніка, обладнання для електронної обробки даних, телекомунікаційне обладнання, інтегральні схеми і електронні компоненти – займають у вітчизняному експорті всього 1,1%, у світовому – всього 0,03%.

Динаміка основних показників розвитку економіки України свідчить, що зростання ВВП упродовж 2000–2009 років призвело до рівня 1991 року. У 2008 році ВВП становив 80,9%, а промислове виробництво – 108,4 від рівня 1991 року. У 2009 році через поглиблення кризи ВВП скоротився на 15,1%, промислове виробництво – на 21,9%, що відобразилося на подальшому віддаленні ВВП від рівня 1991 року (68,7%).

При цьому зростання промисловості відбувалося на старій технологічній базі, оскільки впродовж 1994–2008 років вдвічі зменшилася кількість підприємств, що впроваджували інновації, а їхня питома вага у загальній кількості промислових підприємств становила 11,5% проти 26% на початку періоду. Кількість освоєних нових видів продукції порівняно з 1991 роком зменшилася у 5,6 раза, впроваджених нових технологічних процесів – в 4,5 раза.

На нашу думку, однією з причин цього стану є орієнтація економіки на таку порівняльну перевагу економіки як дешева робоча сила. За відсутності конкуренції та стимулів до оновлення саме дешевизна робочої сили виштовхує інновації, мінімізує можливості їх впливу на розвиток економіки. Створення засад для економічно обґрунтованого зростання заробітної плати на основі підвищення продуктивності праці залежить від державної політики, спрямованої на формування сприятливих умов для впровадження у процес виробництва технологічних та організаційних інновацій.

Висновки

Економічна трансформація країн з метою отримання стратегічних конкурентних переваг спричинила диспропорційність світового технологічного виробництва. Як наслідок відбувається розширення кола країн–учасників світової торгівлі ринку технологій, що забезпечує її інтенсивний та випереджаючий розвиток в порівнянні з іншими сферами діяльності. Головними представниками торговельних відносин стають корпорації та їх об'єднання, що забезпечує зростання ступеню монополізації ринку високотехнологічної продукції та визначає головний напрям торгівлі в межах утворених технологічних альянсів.

Щоб не залишатися на узбіччі світового розвитку на шляху до інноваційної економіки, Україні необхідно активно розвивати національну інноваційну систему, визначити точкові пріоритети інноваційних переваг, узгодити їх з фінансовими та інсти-

туційними можливостями економіки, забезпечити дієвий контроль за виконанням намічених заходів. Дуже важливим є стимулювання інноваційної та винахідницької діяльності, суттєве збільшення фінансової підтримки науки, розвитку освіти.

Лише шляхом створення і використання інноваційних переваг можливо підвищувати конкурентоспроможність країни та добробут громадян.

Література

1. Ясин Е., Снегова М. Роль инноваций в развитии мировой экономики // Вопросы экономики. – №9. – 2009. – С. 25–26.
2. National Science Board [Електронний ресурс]: 2010. Science and Engineering Indicators 2010/ Arlington, VA: National Science Foundation (NSF 10–01). 566 р. – Режим доступу: <http://www.nsf.gov/statistics>
3. Панченко І. Деякі аспекти інноваційної політики ЄС в контексті глобальної конкурентоспроможності / І. Панченко, О. Притикіна // Економічний простір. – 2008. – №10. – С. 13–18.
4. The World Bank [Електронний ресурс]: World Development Indicators. – Режим доступу: www.data.worldbank.org
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційними розвитком промислових підприємств: Монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – С. 43.
6. Давыдов А. Структурные изменения в американской экономике // МЭиМо. – 2009. – №11. – С. 35–47.

7. Statistical Abstract of the United States: 2009. Table 764, p. 507. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.census.gov/compendia/statab/tables09s764.pdf
8. Jorgenson D. Accountong for Growth in the Information Age. – Cambridge, 2004. – Р. 2.
9. Мазаракі А.А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №2. – С. 5–17.
10. Денисюк В. Фактори та модель інноваційно орієнтованого економічного розвитку / В. Денисюк, А. Марков // Економіст, 2009. – №4. – С. 20–25.
11. Федулова Л.І. Особливості розвитку ринку високотехнологічних послуг / Л.І. Федулова, С.В. Чимбай // Проблеми науки, 2009. – №4. – С. 8–15.
12. The World Intellectual Property Organization [Електронний ресурс]: International Patent Filings Dip in 2009 amid Global Economic Downturn. – Режим доступу: <http://www.wipo.int>
13. John H. Dunning, Sarianna M. Lundan Multinational enterprises and the global economy (2nd ed.). – 2008. – 920 р. – ISBN 978–1847201225. – Р. 381.
14. Нагачевська Т.В. Сучасні тенденції міжнародного трансферу технологій та перспектив України / Т.В. Нагачевська // Зб. наук. пр. «Науковий вісник Академії муніципального управління». – Серія «Економіка». – Вип. 7. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

Н.О. СИМЧЕНКО,
к.е.н., доцент, НТУУ «КПІ»

Методичні підходи до оцінки соціальної орієнтації промислових підприємств

У статті проаналізовано особливості управління соціально відповідальною діяльністю промислових підприємств. Визначено ознаки соціально орієнтованих підприємств. Запропоновано та обґрунтовано підходи до оцінки соціальної орієнтації промислових підприємств.

В статье проанализированы особенности управления социально ответственной деятельностью промышленных предприятий. Определены характерные черты социально ориентированных предприятий. Предложены и обоснованы подходы к оценке социальной ориентации промышленных предприятий.

The features of applying of the corporate social responsibility conception founded by industrial enterprises are analyzed in this work. The principles of social-oriented organization's activity are defined. The approaches of the estimation of social orientation of industrial enterprises are offered by aauthor.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку України характеризується складними за своїм змістом соціаль-

но-економічними трансформаціями, які чинять неоднозначний вплив на розбудову демократичного діалогу між суспільством, бізнесом та державою. Домінуючі тенденції розвитку бізнес-спільноти засвідчують значимість соціально-відповідального управління підприємствами в забезпеченні сталого розвитку суспільства. Актуальність розвитку феномену соціальної відповідальності обумовлює необхідність у дослідженні специфіки розвитку соціальної орієнтації вітчизняних підприємств та формуванні відповідних рекомендацій щодо провадження соціально відповідальної моделі поведінки підприємств у суспільстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дискусія про зміст та значимість соціальної відповідальності ведеться в академічних та бізнес-колах вже на протязі останніх п'ятдесяти років. Незважаючи на існуючий масив теоретичних напрацювань та практичного досвіду у сфері соціально відповідального ведення бізнесу [1–7], відзначимо, що серед практиків немає узгодженої позиції щодо розгляду соціальних інвестицій як інструменту підвищення конкурентоспроможності

або як способу примусового стягнення коштів на додаткові соціальні заходи. Виходячи з особливої значимості питань соціально відповідального управління підприємствами, задекларованих у світовому бізнес-товаристві, вельми важливим є дослідження проблематики розвитку соціальної орієнтації промислових підприємств та її оцінки.

Метою статті є обґрунтування підходів до оцінки соціальної орієнтації промислових підприємств в розбудові соціально-відповідальної моделі поведінки підприємства у суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Формування соціально орієнтованих систем управління підприємствами в значній мірі визначається ступенем розвитку соціальної орієнтації підприємств. Визначення ступеня розвитку соціальної орієнтації має базуватися на аналізі соціально-економічних результатів діяльності підприємства в контексті забезпечення гармонізації інтересів підприємства з інтересами стратегічних стейкхолдерів. Враховуючи те, що діяльність підприємства як соціально-економічної системи спрямована на задоволення очікувань різних зацікавлених груп, потенційна можливість задоволення таких потреб безпосередньо залежить від обсягів та ефективності діяльності підприємства, що в цілому впливає на загальні обсяги податків, внесків та інші обов'язкові платежів; поточних витрат підприємства; прибутку, який може бути спрямований на реалізацію соціальних та інших потреб.

Для забезпечення потреб різних зацікавлених осіб підприємство має зважати на свої можливості. При цьому необхідно обрати форму та спосіб реалізації, провести вартісну оцінку можливостей та визначитися із джерелами фінансування. В основу оцінки ступеня соціальної орієнтації підприємств має бути закладене уявлення про оптимальне співвідношення фактору гармонізації цілей підприємства та інтересів стратегічних стейкхолдерів з фактором соціальних витрат. При цьому важливим є збалансоване задоволення очікувань персоналу, власників та інвесторів підприємства.

При дослідженні особливостей провадження підприємствами соціально відповідальної діяльності ми виходили з позиції О. Пацулі [8], яка відзначає необхідність у аналізі обов'язкової соціальної діяльності підприємства та соціальної діяльності на добровільних засадах. Обов'язкова соціальна діяльність підприємства характеризується здійсненням обов'язкових відрахувань підприємства на соціальні заходи, а саме:

- 1) на державне (обов'язкове) соціальне страхування, включаючи відрахування на обов'язкове медичне страхування;
- 2) на державне (обов'язкове) пенсійне страхування (до Пенсійного фонду), а також відрахування на додаткове пенсійне страхування;
- 3) формування державного Фонду сприяння зайнятості населення.

Соціальні заходи, що здійснюються керівництвом підприємства на добровільних засадах, включають: забезпечення соціальних потреб працівників, що здійснюється за рахунок

прибутку; фінансування соціальних проектів (спонсорська та благодійна діяльність); розвиток соціальної інфраструктури підприємства. При цьому розмір витрат добровільної соціальної діяльності залежить від системи цінностей підприємства, його соціальної політики, особливостей розвитку взаємовідносин зі стратегічними стейкхолдерами.

До додаткових соціальних витрат підприємства можуть бути віднесені: витрати на підготовку кадрів; витрати на додаткове пенсійне забезпечення; пільги по довгостроковому кредитуванню на будівництво житла; витрати на утримання баз відпочинку; витрати на утримання профілакторію; витрати на утримання медсанчастини; матеріальна допомога та інші соціальні витрати; видатки на проведення корпоративних свят; видатки на утримання об'єктів, переданих у комунальну власність та ін.

З метою оцінки соціальної орієнтації підприємств нами були проведені дослідження на базі 157 промислових підприємств різних за розміром, формою власності, галузевою приналежністю, регіональною ознакою. У табл. 1 представлено результати аналізу соціальних витрат деяких промислових підприємств. Аналіз та оцінка структури соціальних витрат певного підприємства здійснювалися, виходячи з даних Звіту про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці; Звіту про використання робочого часу; Звіту з праці; Звіту щодо причин та наслідків страйку.

У процесі аналізу результатів дослідження структури соціальних витрат вважаємо за доцільне звернути увагу на такі особливості отримання даних:

- дослідження здійснювалися виключно на промислових підприємствах, різних за розміром, формою власності, галузевою ознакою, регіональною специфікою;
- представлені дані в табл. 1 характеризують рівень соціальних витрат здебільшого великих підприємств, на балансі яких утримуються об'єкти соціальної інфраструктури;
- отримані результати щодо структури соціальних витрат та їх частки в загальному обсязі витрат досліджуваних підприємств не претендують на всеохоплюваність та безапеляційність, проте відображають узагальнені тенденції розвитку соціальної орієнтації промислових підприємств.

Виходячи з даних табл. 1 частка соціальних витрат у загальній сумі витрат підприємств варіюється залежно від галузевої приналежності підприємств. Оцінюючи загальні тенденції розподілу соціальних витрат в діяльності підприємств, зазначимо, що спостерігається чітка тенденція до зменшення розміру соціальних витрат, що пов'язано передусім із погіршенням економічного стану багатьох вітчизняних підприємств. Аналіз соціальних витрат промислових підприємств засвідчив, що найвища частка соціальних витрат у загальній сумі витрат спостерігається на машинобудівних, металургійних, деревообробних, будівельних підприємствах.

Серед досліджуваних підприємств, представлених у табл. 1, найбільший розмір соціальних витрат спостерігається в корпорації АНТК «Антонов», що є флагманом вітчизняного

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Аналіз додаткових соціальних витрат промислових підприємств

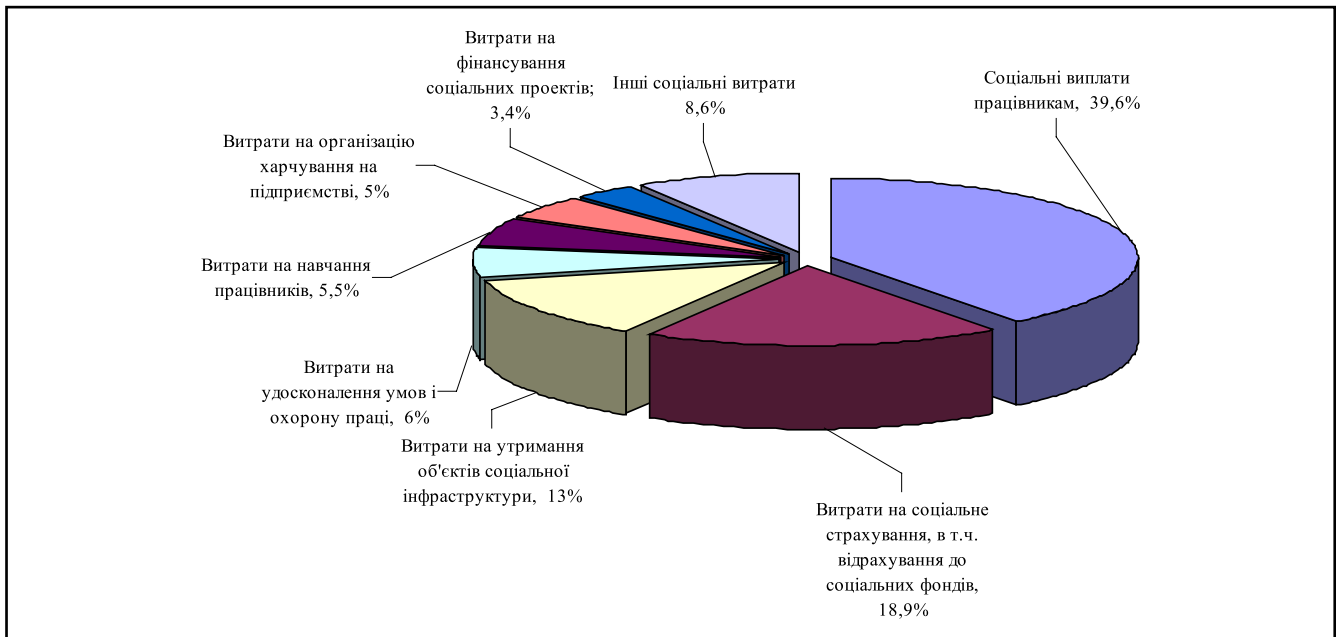
№ п/п	Підприємство	Середньооблікова кількість працюючих, осіб			Частка додаткових со- ціальних витрат у за- гальній сумі витрат, %			Збільшення (+) або зменшення (-) чи- стого прибутку по- рівняно з 2007 роком
		2006	2007	2008	2006	2007	2008	
Машинобудівна галузь								
1	АНТК «Антонов»	5567	5395	5118	10,2	10,3	9,7	+
2	ТОВ «Атонмаш»	362	366	345	4,72	6,43	5,63	+
3	БАТ «Дніпровагонмаш»	3 839	4 114	4069	3,29	4,58	4,78	+
4	ТОВ «Інструментальний завод»	165	174	113	5,96	6,03	7,28	–
5	ЗАТ «Київський суднобудівно–судно- ремонтний завод»	336	323	317	9,95	8,76	5,64	–
6	ЗАТ «Норд»	6557	6054	5274	4,00	4,03	4,02	–
Металургійна галузь								
7	БАТ «Армпро»	914	827	825	11,40	11,45	9,02	–
8	БАТ «Азовсталь»	26056	25210	24866	8,6	7,4	7,1	–
9	БАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	76733	57240	52830	9,7	9,8	8,7	–
10	БАТ «Нижньодніпровський трубопро- катний завод»	9 78	8535	10062	8,9	7,6	5,6	–
Вугільна галузь								
11	ДП «Львіввугілля»	11250	11420	11300	4,28	4,90	4,03	+
Хімічна галузь								
12	БАТ «Київгума»	840	867	854	8,21	8,64	9,58	+
13	ЗАТ «Колор»	49	57	63	6,31	5,60	5,22	–
14	ЗАТ «Северодонецьке об'єднання Азот»	9957	9699	9404	2,94	3,13	3,56	–
Харчова галузь								
15	ЗАТ «Геркулес»	1608	1304	1345	4,40	3,66	3,12	–
16	ЗАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний»	460	490	515	6,89	5,89	4,62	–
17	ЗАТ «Оболонь»	7120	7200	7500	5,96	6,24	6,12	+
18	ТОВ «Фрутмайстергруп»	103	95	78	3,51	5,32	5,52	–
19	ТОВ «Фавор»	115	130	132	3,01	3,29	3,52	+
Деревообробна галузь								
20	БАТ «Київський меблевий комбінат»	1650	1800	2200	8,00	7,89	8,98	+
21	ЗАТ «Лагода»	269	411	380	14,51	9,96	8,18	+
22	ТОВ «Одек»	740	775	780	11,59	8,05	8,77	+
23	БАТ «Прогрес»	791	831	812	7,12	6,34	6,10	–
Фармацевтична галузь								
24	ЗАТ «НВЦ «Борщагівський хіміко–фар- мацевтичний завод»	525	582	625	6,98	6,35	5,60	–
25	ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дар- ниця»	750	786	800	6,87	4,21	3,96	+
26	БАТ «Тернофарм»	246	244	210	3,67	4,02	3,65	–
Будівельна галузь								
27	БАТ «ЗЗБК ім. С.Ковальської»	1373	1497	1485	10,6	8,7	9,8	–
28	ТОВ «ТММ БудКомплект»	1952	1923	1877	10,5	10,6	10,8	–
29	ТОВ «ЦКБ Профіль»	74	75	75	7,30	5,84	5,91	+

приладобудування (частка соціальних витрат в загальній сумі витрат становила 9,7% у 2008 році); металургійних підприємствах БАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» (8,7%); БАТ «Армпро» (9,02%); підприємстві хімічної галузі БАТ «Київгума» (9,58%); БАТ «Київський меблевий комбінат» (8,98%); будівельному підприємстві ТОВ «ТММ БудКомплект» (10,8%).

Виходячи з результатів проведених досліджень виділимо таку орієнтовну структуру соціальних витрат великих промислових підприємств (див. рис.).

У результаті проведених досліджень ми дійшли таких висновків:

- найбільша частка соціальних витрат в загальній сумі витрат підприємства є характерною для великих промислових корпорацій, де чисельність працюючих перевищує 1000 осіб;
- утримання великими промисловими корпораціями на балансі відповідної сукупності об'єктів соціальної інфраструктури визначає відповідну частку додаткових соціальних витрат у загальній сумі витрат. Так, БАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» має в своєму



Орієнтовна структура соціальних витрат великих промислових підприємств

складі розвинену соціальну інфраструктуру, що забезпечує потреби не тільки працівників комбінату, а й мешканців міста, зокрема: 11 пансіонатів; 26 дитячих садків; 7 медичних центрів та ін.;

– збільшення розміру соціальних витрат, як правило, пов'язано з позитивною економічною динамікою діяльності підприємства, що підтверджує сформоване нами припущення про те, що виключно економічно ефективне підприємство може бути соціально відповідальним. Фінансові результати діяльності окремих промислових підприємств (БАТ «Дніпровагонмаш», БАТ «Київгума», БАТ «Київський меблевий комбінат», БАТ «ЗЗБК ім. С. Ковальської», ТОВ «ТММ БудКомплект») свідчать про те, що соціальні витрати є більшими на підприємствах з вищим рівнем доходу і зростають при зростанні чистого доходу та прибутку;

– значну частку соціальних витрат промислових підприємств становлять обов'язкові соціальні витрати, зокрема: соціальні виплати працівникам, що передбачені діючим законодавством; внески у фонди державного соціального страхування, Пенсійний фонд; витрати на організацію і обслуговування робочих місць та охорону праці;

– ефективність соціальних витрат у загальній сумі витрат підприємства має визначатися не стільки зниженням їх розміру, скільки задоволенням потреб внутрішніх та зовнішніх зацікавлених осіб. З урахуванням цього при формуванні відповідних соціальних програм на підприємствах потрібно обов'язково враховувати цілі реалізації соціальних проектів та соціально-економічний ефект від їх реалізації.

Зважаючи на те що лівову частину соціальних витрат підприємств посідають соціальні виплати працівникам, вважаємо за доцільне проаналізувати основні види виплат працівникам (табл. 2). Відповідно до чинного законодавства основні види виплат працівникам регулюються Інструкцією зі

статистики заробітної плати №5, затвердженою наказом Державного комітету статистики України.

У табл. 2 представлено результати аналізу рівня заробітної плати деяких промислових підприємств.

Частка витрат на оплату праці залежить від декількох показників: кількості працівників, розміру їх заробітної плати за категоріями та сукупної величини витрат на підприємстві. Як свідчать дані табл. 2, частка витрат на оплату праці в загальній сумі за елементами операційних витрат є не нижчою 7%, крім БАТ «Нижньодніпровський трубопрокатний завод» (6,15% у 2008 році) та ЗАТ «Геркулес» (6,58% у 2008 році). На цих підприємствах спостерігається збільшення частки матеріальних витрат, про що засвідчують відповідні показники матеріаломісткості.

На досліджуваних підприємствах розмір заробітної плати перевищує встановлений законодавством рівень прожиткового мінімуму на певний період часу, проте величина заробітної плати не відповідає тим вимогам, які висувається до оплати розумової, творчої праці. Така заробітна платня виконує лише відтворювальну функцію, що значно обмежує можливості підприємств у сфері ефективного стимулювання діяльності персоналу. Також зазначимо, що в Україні чітко простежується тенденція скорочення реальної середньої заробітної плати найманих працівників, рівень якої у 2009 році був меншим на 9,5% за рівень попереднього року [10].

За результатами досліджень нами визначено, що до соціально орієнтованих підприємств слід віднести підприємства, які мають такі ознаки:

1. Наявність узгодженої системи цінностей та стратегічних цілей соціальної діяльності підприємства. Ця ознака безпосередньо характеризує можливості підприємства щодо гармонізації цілей його діяльності з інтересами стратегічних стейкхолдерів. При цьому необхідно приділяти увагу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Аналіз заробітної плати як стимулюючого чинника розвитку соціальної орієнтації промислових підприємств

№ п/п	Підприємство	Середньомісячна за- робітна плата, грн.			Частка витрат на оплату праці в опера- ційних витратах, %			Відхилення (+, -) порівняно з 2007 роком
		2006	2007	2008	2006	2007	2008	
Машинобудівна галузь								
1	АНТК «Антонов»	1432,8	1848,2	2404,6	22,20	28,42	34,15	5,73
2	ТОВ «Атонмаш»	1291	1556	1771	12,48	16,76	14,93	-1,83
3	ВАТ «Дніпровагонмаш»	1344	1513	1642	8,51	12,18	13,46	1,28
4	ТОВ «Інструментальний завод»	864	987	1149	51,31	45,86	44,44	-1,42
5	ЗАТ «Київський суднобудівно-судноремонт- ний завод»	2685	2802	2145	27,94	29,12	26,14	-2,98
6	ЗАТ «Норд»	1750	1980	2130	10,61	10,68	10,54	-0,14
Металургійна галузь								
7	ВАТ «Армпро»	1300,6	1350,5	1824,2	38,51	39,08	40,08	1,0
8	ВАТ «Азовсталь»	1956,5	2416,0	2929,0	6,06	5,67	7,64	1,97
9	ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	1578	1631	1711	10,25	8,48	7,17	-1,31
10	ВАТ «Нижньодніпровський трубопрокатний завод»	1294,5	1411,2	1616,2	5,58	7,25	6,15	-1,1
Вугільна галузь								
11	ДП «Львіввугілля»	1700,0	2100,0	2700,5	33,69	38,34	37,11	-1,23
Хімічна галузь								
12	ВАТ «Київгума»	2113,6	2901,0	2487,2	20,76	22,95	25,70	2,75
13	ЗАТ «Колор»	2130,5	1961,5	2850,3	18,42	17,07	15,3	-1,77
14	ЗАТ «Севєродонецьке об'єднання Азот»	1042,9	1201,4	1454,2	8,17	7,53	7,01	-0,52
Харчова галузь								
15	ЗАТ «Геркулес»	907,37	1473,1	1937,1	9,29	7,02	6,58	-0,44
16	ЗАТ «Київський завод шампанських вин «Сто- личний»	989	1123	1618	13,80	12,11	11,02	-1,09
17	ЗАТ «Оболонь»	1830,2	2542,7	2815,2	9,31	9,01	8,86	-0,15
18	ТОВ «Фавор»	817	1350	1537	5,98	6,73	9,20	2,47
19	ТОВ «Фрутмайстергруп»	1091	1129	1308	11,60	7,80	6,15	-1,65
Деревообробна галузь								
20	ВАТ «Київський меблевий комбінат»	1872,5	2115,6	2370,1	20,75	21,64	23,16	1,52
21	ЗАТ «Лагода»	1695,0	1591,0	2414,0	34,55	27,44	25,48	-1,96
22	ТОВ «Одек»	1925,3	2500,5	2615,6	20,23	18,24	14,58	-3,66
23	ВАТ «Прогрес»	854,00	1063,0	1415,2	13,98	18,04	17,82	-0,22
Фармацевтична галузь								
24	ЗАТ «НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацев- тичний завод»	1945	2150	2360	17,45	16,88	16,17	-0,71
25	ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	1986	2215	2464	10,23	11,33	12,79	1,46
26	ВАТ «Тернофарм»	1642	1756	1810	9,49	10,23	11,12	0,89
Будівнича галузь								
27	ВАТ «ЗЗБК ім. С. Ковальської»	2584	3405	4254	6,13	5,27	8,30	3,03
28	ТОВ «ТММ БудКомплект»	1476	1500	1410	4,10	13,64	14,45	0,81
29	ТОВ «ЦКБ Профіль»	1700	2000	2000	16,01	12,7	12,79	0,09

оцінці ступеня задоволення потреб персоналу, власників, інвесторів.

2. Позитивна динаміка ключових фінансово-економічних показників діяльності підприємства протягом останніх трьох років. Поряд із цим відмітимо, що протягом 2009 року спостерігалось значне зростання збитковості підприємств: за січень-листопад 2009 року, рівень збитків збільшився в 1,9 раза (106,6 млрд. грн.) відносно аналогічного показника минулого року, що за оцінкою становить близько 15,0% ВВП (у 2008 році збитки підприємств склали 8,7% ВВП) [10].

3. Реалізація соціально відповідальної політики розвитку підприємства, спрямованої на здійснення обов'язкових со-

ціальних виплат (соціальні виплати працівникам, що передбачені діючим законодавством; внески у фонди державного соціального страхування та Пенсійний фонд).

4. Забезпечення додаткових соціальних потреб працівників, що здійснюється за рахунок прибутку, зокрема: надання пільг з довгострокового кредитування на будівництво житла; надання додаткових відпусток; виплата матеріальної допомоги та ін.

5. Розвиненість соціальної інфраструктури підприємства, а саме утримання на балансі медпункту, баз відпочинку та санаторіїв, дитячих садків, закладів культури, житлового фонду. Дана вимога безпосередньо характеризує рівень

соціальної активності підприємств і є більш характерною для підприємств з кількістю працюючих понад 500 осіб.

6. Результативність діяльності підприємств у сфері охорони праці та безпеки персоналу, зокрема: проведення комплексних інженерно-технічних та організаційних заходів; атестації робочих місць; ефективність витрат на атестацію робочих місць; проведення навчання та перевірки знань працівників; кількість нещасних та смертельних випадків.

7. Навчання та розвиток персоналу шляхом проведення різноманітних навчальних заходів, зокрема перепідготовки як індивідуальної форми навчання; підвищення кваліфікації різних категорій персоналу; проведення навчально-виробничої практики на підприємстві та реалізації інших форм навчання.

8. Фінансування соціальних проектів, пов'язаних з благодійністю, спонсорством, меценатством. Реалізація даного напрямку характеризує розвиток філантропічної відповідальності підприємства перед внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами.

9. Чітко сформована екологічна політика підприємства, результати реалізації якої знаходять кількісно-вартісний вимір з точки зору зменшення екоруйнівного впливу на навколишнє середовище.

Залежно від ступеня наявності ознак соціальної орієнтації в діяльності підприємств можна виокремити певні рівні соціальної орієнтації. Для виявлення наявності певних ознак соціальної орієнтації скористаємося підходом А. Шихвердієва та А. Серякова до визначення якісного індексу соціальних інвестицій підприємств [9]. При цьому якісний індекс розвитку соціальної орієнтації i -го підприємства (SOI_i) будемо визначати за формулою:

$$SOI_i = \left(\frac{1}{m} \times \sum_{j=1}^m X_{ij} \right) \times 100\%, \quad (1)$$

де X_{ij} – булева змінна, яка приймає значення «1» при наявності j -ої ознаки у i -го підприємства, і дорівнює «0», якщо ця ознака відсутня;

m – кількість ознак соціальної орієнтації підприємства.

Для визначення ступеня наявності певної j -ої ознаки в статистичній вибірці компаній-респондентів скористаємося формулою:

$$SOI_j = \left(\frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n X_{ij} \right) \times 100\%, \quad (2)$$

де n – кількість підприємств, що досліджуються.

Загальний якісний індекс розвитку соціальної орієнтації підприємства (SOI) характеризує рівень комплексності соціально-відповідальної діяльності досліджуваних підприємств та розраховується за формулою:

$$SOI_j = \left(\frac{1}{n \cdot m} \times \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m X_{ij} \right) \times 100\%. \quad (3)$$

У результаті розрахунків зазначених індексів можна визначити відповідний рівень розвитку соціальної орієнтації того чи

іншого підприємства. Для цього залежно від значень індексів можна виділити три рівні соціальної орієнтації (табл. 3).

Рівень 1 соціальної орієнтації підприємства характеризується відсутністю у підприємств ціннісних пріоритетів у провадженні соціально відповідальної діяльності. Це обумовлено, як правило, незадовільним фінансово-економічним (або кризовим) станом підприємства, неадекватною соціальною політикою, зниженням стимулюючої ролі заробітної плати, орієнтацією на розв'язання лише тимчасових проблем. Крім цього, це може пояснюватися і прагненням вищого керівництва підприємства одержати великі прибутки за певний короткий період часу з метою подальшої ліквідації підприємства.

Рівень 1 соціальної орієнтації характеризується значенням індексу SOI_i в межах [1–30%], у зв'язку з чим стан розвитку соціальної орієнтації підприємства можна класифікувати як незадовільний.

Рівень 2 соціальної орієнтації підприємства характеризується здебільшого формалізованим підходом до формування та реалізації соціально-відповідальної діяльності підприємства, тобто документарно сформовані принципи соціально-відповідальної діяльності лише частково реалізуються на практиці. У зв'язку з цим спостерігається невідповідність інституційного забезпечення соціальної політики цінностям підприємства. Також даний рівень характеризується тим, що фінансування соціальних проектів носить разовий й короткостроковий характер за відсутності дієвої системи управління довгостроковими соціальними програмами та проектами.

Рівень 2 соціальної орієнтації характеризується значенням індексу SOI_i в межах [31–60%], у зв'язку з чим стан розвитку соціальної орієнтації підприємства можна класифікувати як прийнятний.

Рівень 3 соціальної орієнтації підприємства характеризується найвищим проявом принципів соціально-відповідальної діяльності підприємства, що позитивно позначається на гармонізації цілей підприємства з інтересами зацікавлених сторін. До даного рівня можуть бути включені підприємства, діяльність яких характеризується позитивною динамікою ключових фінансово-економічних показників; розвитком інституціонального забезпечення реалізації соціальної політики; активною участю підприємства у фінансуванні соціальних проектів, спрямованих на задоволення очікувань споживачів; розвиток місцевих громад; захист навколишнього природного середовища.

Рівень 3 соціальної орієнтації характеризується значенням індексу SOI_i в межах [61–100%], у зв'язку з чим стан розвитку соціальної орієнтації підприємства можна класифікувати як оптимальний.

З урахуванням вищезазначеного нами були проаналізовані визначені рівні розвитку соціальної орієнтації промислових підприємств (табл. 4).

Дані табл. 4 свідчать, що найвищий рівень розвитку соціальної орієнтації мають підприємства фармацевтичної (28,6%), харчової (18,2) та машинобудівної (15,5%) галузей. Виходячи

Таблиця 3. Рівні соціальної орієнтації підприємств

Рівні	Стан розвитку соціальної орієнтації підприємства	Ознаки рівня соціальної орієнтації підприємства
1	Незадовільний: $SOI_i \in [1-30]$, (%)	– відсутність у підприємств ціннісних пріоритетів у провадженні соціально відповідальної діяльності; – незадовільний фінансово-економічний (або кризовий) стан підприємства; – неефективна соціальна політика; – зменшення стимулюючої ролі заробітної плати; – закриття об'єктів соціальної інфраструктури; – низька результативність системи охорони праці та безпеки персоналу; – низька якість освітніх програм; – низький рівень фінансування соціальних програм та проектів; – відсутність чітко сформованої екологічної політики щодо зменшення екодеструктивного впливу на навколишнє середовище
2	Прийнятний: $SOI_i \in [31-60]$, (%)	– формалізований підхід до формування ціннісних пріоритетів у провадженні соціально відповідальної діяльності; – фінансово-економічна стагнація розвитку підприємства; – невідповідність інституційного забезпечення соціальної політики цінностям підприємства; – відтворювальна функція заробітної плати при нівелюванні стимулювання персоналу; – забезпечення функціонування об'єктів соціальної інфраструктури підприємства; – періодичне проведення атестації робочих місць, контролю за дотриманням вимог охорони праці; – періодичне навчання персоналу відповідно до планів підвищення кваліфікації та перепідготовки; – разовий характер фінансування соціальних проектів, відсутність дієвої системи управління довгостроковими соціальними програмами та проектами
3	Оптимальний: $SOI_i \in [61-100]$, (%)	– формування та реалізація ціннісних пріоритетів соціально відповідальної діяльності в забезпеченні гармонізації інтересів підприємства з інтересами стейкхолдерів; – позитивна динаміка ключових фінансово-економічних показників діяльності підприємства; – розвинене інституціональне забезпечення реалізації соціальної політики; – ефективна система оплати праці та компенсацій; – розвиток об'єктів соціальної інфраструктури підприємства згідно потреб персоналу; – впровадження системи моніторингу безпеки та гігієни праці; – впровадження моделей компетенцій в систему управління знаннями персоналу підприємства; – активна участь підприємства у фінансуванні соціальних проектів, спрямованих на задоволення очікувань споживачів; розвиток місцевих громад; захист навколишнього природного середовища та ін.

Таблиця 4. Особливості розвитку соціальної орієнтації промислових підприємств (вибірка в цілому $n=157$)

Рівні	Підприємства, що відповідають рівню розвитку соціальної орієнтації, за галузевою приналежністю, %								Підприємства, що відповідають рівню розвитку соціальної орієнтації, %
	машинобудування	хімічна	металургійна	вугільна	харчова	деревообробна	фармацевтична	будівельна	
1	15,5	4,17	8,3	10,0	18,2	9,1	28,6	13,3	13,4
2	26,7	12,5	41,7	40,0	36,4	27,3	57,1	26,7	29,9
3	57,8	83,3	50,0	60,0	45,5	63,6	14,3	60,0	56,7

з результатів оцінки соціально-економічних результатів діяльності підприємств це можна пояснити значними фінансовими можливостями підприємств; налагодженою системою соціально-економічних взаємовідносин зі стратегічними стейкхолдерами; реалізацією ефективної соціальної політики, спрямованої на довгострокове забезпечення гармонізації інтересів підприємства з іншими суб'єктами, а також ефективно діючою системою фінансування соціальних проектів.

Висновки

Результати аналізу специфіки розвитку соціальної орієнтації промислових підприємств дають підстави для формування

узагальненого науково обґрунтованого висновку щодо існування значних розбіжностей в результатах здійснення соціально відповідальної діяльності промислових підприємств.

Отже, на вітчизняних підприємствах відбувається процес освоєння та впровадження цінностей та принципів соціально-відповідального управління. При цьому, як свідчать результати оцінки ступеня розвитку соціальної орієнтації промислових підприємств, в Україні формування системи соціально відповідального управління діяльністю підприємств відбувається переважно у великих корпораціях. Виявлена в результаті глибинного аналізу сукупність ознак соціальної орієнтації підприємств є підґрунтям для здійснення оцінки

ефективності впливу рівня розвитку соціальної орієнтації системи управління на фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

Література

1. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct // *Business and Society*. – 1999. – №38 (3). – P. 268–295.
2. Johnson H. Does it pay to be good? Social responsibility and financial performance // *Business Horizons*. – 2003. – №46 (6). – P. 34–40.
3. Post J.E., Preston L.E., Sachs S. Redefining the Corporation and Organizational Wealth. – Stanford University Press. – 2002.
4. Schwartz M.S., Carroll A.B. Corporate social responsibility: A three-domain approach // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 503–530.
5. Velasquez M. Debating corporate moral responsibility // *Business Ethics Quarterly*. – 2003. – №13(4). – P. 531–562.

6. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти, Донец. ун-т экономики и права. – Донецк: ДонУЭП, 2008. – 136 с.

7. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка: зб. ст. та рек. / [під заг. ред. О. Лазоренко] – К.: Stylos, 2007. – 151 с.

8. Пацула О. Аналіз соціальних витрат підприємства як передумова їх ефективного контролю // *Вісник національного університету водного господарства та природокористування*. – 2006. – Випуск 4 (36). – С. 341–347.

9. Шихвердиев А.П., Серяков А.В. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности [Електронний ресурс] // <http://www.csrjournal.com/lib/analyticarticle/2033-kachestvennyj-indeks-socialnykh-investitsij-kak.html>

10. Підсумки світової економіки та економіки України в 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uf.org.ua/additional/4921113_itog2010_2.pdf

В.З. СЕМАНЮК,
к.е.н., доцент

Формування підсистеми стратегічного обліку в умовах ринкових відносин

У статті розглянуто проблеми формування стратегічного обліку в умовах становлення «економіки знань» та можливості його розвитку і впровадження в практику діяльності промислових підприємств. Основна гіпотеза дослідження полягає в тому, що інформаційні ресурси є пріоритетними для ефективної діяльності і облікова система не повинна обмежуватися лише створенням інформації про внутрішнє середовище підприємства, а враховувати фактори зовнішнього середовища, передбачати зміни.

В статье рассмотрены проблемы формирования стратегического учета в условиях становления «экономики знаний», возможности его развития и внедрения в практику деятельности промышленных предприятий. Проблема рассмотрена в аспекте понимания того, что информационные ресурсы являются приоритетными для эффективной деятельности и учетная система не должна ограничиваться лишь созданием информации о внутренней среде предприятия, а учитывать факторы внешней среды, предусматривать изменения.

In the article the problems of forming of strategic account are considered in the conditions of becoming of «economy of knowledges» and possibility of his development and introduction in practice of activity of industrial enterprises. A problem is considered in the aspect of understanding of that informative resources are priority for effective activity and registration system not must be limited

only creations of information about the internal environment of enterprise, but to take into account the factors of external environment, foresee changes.

Постановка проблеми. В умовах мінливості та невизначеності умов зовнішнього середовища господарювання постає проблема ефективного управління підприємствами, яка тісно пов'язана з інформаційною підтримкою та підготовкою управлінських рішень, що зумовлює пріоритет розвитку та удосконалення облікової системи в контексті виникнення нових економічних відносин та еволюції менеджменту. Облікова система має розвиватися так, щоб задовольняти запити управління та опрацьовувати весь потік інформації враховуючи рівень розвитку ринку. Актуальність теми визначається темпом розвитку знань про стратегічне управління та управлінський облік і недостатньою теоретичною розробкою форм і методів розвитку стратегічного обліку та його впровадження в практику діяльності промислових підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи розвитку та формування підсистем обліку розглядалися багатьма вченими, серед яких Ф. Бутинець, С. Голлов, М. Друри, А. Дайле, А. Кармінський, Я. Крупка, С. Ніколаєва, В. Палий, С. Пушкар, Б. Райан, Я. Соколов, К. Уорд, М. Чумаченко та інші. Однак кількість вітчизняних розробок щодо теоретичного обґрунтування, визначення завдань та принципів, методів та інструментів стратегічного обліку залишається надто малою.

Метою статті є розгляд теоретичних проблем формування стратегічного обліку з врахуванням наукових досягнень менеджменту, теорії систем, аналізу, кібернетики, філософії, економічної теорії тощо. В цьому контексті постають завдання щодо упорядкування системи інформаційного простору підприємства, визначення місця і функції кожної з підсистем, у тому числі підсистеми стратегічного обліку, визначення і обґрунтування терміну «стратегічний облік», розробки теоретично-методологічної основи стратегічного обліку, формулювання його концептуальної моделі. У теоретичному аспекті це дасть змогу розширити сферу обліку і сприятиме розвитку його методології з урахуванням сучасних потреб управління та суспільства і, як наслідок, до зростання ролі облікових служб у господарській діяльності.

Виклад основного матеріалу. Промислове виробництво в ринкових умовах може бути ефективним лише за умови росту технологій та участі в глобальних процесах кооперації, що ставить вимоги до забезпечення високої якості формування та обробки інформації. Підвищення ступеня наповнення ринків не тільки у розвинутих але й інших країнах світу обумовило перехід від цінової конкуренції до не цінової конкуренції, у якій виграє не виробник дешевої та низькоякісної продукції, а виробники унікальної продукції, захищеної патентами, продукції з відповідною торговою маркою – ім'ям (брендом) та найкращим співвідношенням ціна – якість (мінімальна ціна в розрахунку на одиницю ефекту).

Конкурентоспроможність у «новій економіці» забезпечується не матеріальними ресурсами, а рівнем розвитку знань та вмінь працівників, рівнем доступу до інформаційних ресурсів, можливістю створювати інформаційні ресурси на запит керівництва, наявністю комунікаційних зв'язків з партнерами та можливістю їх використання. Сучасна економіка має назву «економіки споживача», що змушує підприємства миттєво реагувати на його потреби, перебудовувати свою організацію щоб їх задовольнити, зменшувати рівень ентропії, тобто знижувати затримки та втрати інформаційних ресурсів, які стають вирішальним фактором конкурентоспроможності в умовах змінного середовища функціонування. Для досягнення конкурентних переваг керівництво підприємства повинно мати повноцінну інформацію не тільки поточного, а передусім стратегічного характеру [7, с. 11–12]. Як зазначає відомий теоретик кібернетики С. Бір «...управління підприємством являє собою дещо більше, ніж взаємодія вищого керівництва. Воно зобов'язане мати справу з інформацією такого масштабу і складності, які перевищують можливості вищих керівників її сприйняти та інтерпретувати. Отже, управління повинно ґрунтуватися на знанні структури інформаційного потоку, методів обробки інформації, її стикування та ін.» [7, с. 11]. Орієнтація управління на використання інформаційних ресурсів підприємства вимагає створення такої інформаційної системи, яка забезпечує своєчасні та якісні дані, їх трансформацію в корисну інформацію для прийняття рішень.

На підприємствах та корпораціях існує тенденція створення інтегрованих інформаційних систем на основі облікової системи для безперервного забезпечення менеджменту підприємства інформацією про стан справ, де до інформації поряд з вимогами точності, своєчасності, релевантності та ін., ставляться вимоги щодо її ефективного використання на всіх рівнях управління.

З розвитком методів наукового пізнання та еволюцією економічної системи до рівня постіндустріального суспільства, подальше удосконалення обліку пов'язане з міждисциплінарними дослідженнями та використанням таких базових філософських методів, як діалектичний та системний підходи. Необхідність розвитку обліку в стратегічному напрямі пояснюється відкритістю системи, яка залежить від зовнішнього середовища. У відповідь на змінність з часом запитів зовнішніх користувачів постійно удосконалюються методики, форми та організація обліку.

Успіх підприємства у ринковому середовищі визначається насамперед його здатністю генерувати, обробляти і ефективно використовувати інформацію. Чим якіснішою інформацією володіє організація, тим вона має більшу ймовірність самозбереження та успішного розвитку. Економічне значення інформації полягає у її спроможності виступати як економічний ресурс, як необхідна умова і фактор економічної дійсності. Поряд з іншими ресурсами – матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційний ресурс є об'єктивним явищем економічної дійсності [3, 9–11].

Поняття «стратегічний управлінський облік» виникло у 80-х роках XX століття. Однак, незважаючи на те, що термін «стратегічний управлінський облік» існує вже понад 25 років, до цих пір у ділових колах і економічній літературі його визначення не було однозначного тлумачення.

Не обмежуючись обліком фактичних величин, відкидаючи уявлення про облік як про історичний опис господарства, А.П. Рудановський (1863–1934) вважав, що в балансі мають знайти відображення і ті події, які ще тільки будуть відбуватися [10]. В цьому випадку науковці говорять про стратегічний облік як одну із підсистем облікової системи підприємства. Аналіз наукових публікацій показує, що автори оперують різними термінами, «стратегічний управлінський облік», «стратегічний облік», «облік для стратегічного управління», «контролінг» тощо, маючи на увазі інформаційну підсистему для стратегічного менеджменту. Доцільно навести декілька визначень економічного терміну «стратегічний облік». Атамас визначає стратегічний облік як такий, що «повинен зосередитися на зовнішніх факторах (таких як прибутковість конкурентів, частка на ринку і т. ін.), тоді як для традиційного обліку характерна зосередженість на внутрішніх процесах і явищах» [1, с. 387]. Стратегічний облік – це (за Б. Райаном) певне поєднання управлінського обліку з системами фінансової звітності, зорієнтоване на прийняття стратегічних рішень [8].

На думку С. Голова «стратегічний управлінський облік (Strategic Managerial Accounting) – це система управлінсь-

кого обліку, спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень» [2]. К. Уорд стверджує, що стратегічний управлінський облік повинен відображати відносні фінансові результати, досягнуті бізнесом по відношенню з конкурентами, постачальниками і, можливо, споживачами [12]. Д. Іннес визначає стратегічний управлінський облік як «засіб для забезпечення інформацією, потрібний для того, щоб підтримувати стратегічні рішення в організації. Стратегічні рішення зазвичай є довгостроковими та істотно впливають на організацію. Хоча стратегічні цілі можуть включати в себе внутрішній елемент, вони також мають включати в себе і зовнішній елемент» [6, с. 28].

Аналіз запропонованих визначень дозволяє стверджувати, що основний акцент при визначенні економічного терміну «стратегічний управлінський облік» потрібно робити на його зовнішньої орієнтації. Сіммондс, який першим запропонував поняття «стратегічний управлінський облік», розглядає його як «надання і аналіз даних управлінського обліку про бізнес та його конкурентів, які використовуються для моніторингу і розвитку стратегії такого бізнесу» [6, 17]. Бромвіч запропонував наступне визначення економічного терміну «стратегічний управлінський облік»: «...надання і аналіз фінансової інформації про ринки (на яких фірма реалізує свої продукти), витрати конкурентів, структуру витрат і моніторинг стратегії підприємства і стратегій конкурентів на цих ринках на протязі ряду періодів» [13].

Оскільки в економічній літературі однозначного визначення поняття «стратегічний управлінський облік» не існувало і до цих пір не існує, в 1996 році було проведено комплексне дослідження, в процесі якого визначено декілька основних напрямів, які можуть бути використані для характеристики економічного терміну «стратегічний управлінський облік»:

«1. Розширення традиційної внутрішньої спрямованості управлінського обліку, тобто включення зовнішньої інформації про конкурентів.

2. Взаємозв'язок між стратегічною позицією, обраною фірмою, і очікуваним акцентом на управлінський облік (тобто облік у відповідності із стратегічним позиціонуванням).

3. Досягнення конкурентних переваг шляхом аналізу засобів скорочення витрат і / або підсилення диференціації продуктів фірми завдяки використанню зв'язків в ланцюжку цінностей і оптимізації носіїв витрат» [6, с. 27–28].

Таким чином, «стратегічний облік» виступає підсистемою обліку, яка створює інформацію стратегічного характеру і в межах якої передбачається змістовний аналіз зовнішнього бізнес-середовища (стратегічна позиція підприємства на ринку, диференціація продуктів, ланцюжок цінностей). С. Ніколаєва стверджує, що будь-які технології, які сприяють прийняттю тих або інших стратегічних (довгострокових) рішень, можна віднести до технологій стратегічного обліку [6, с. 28].

Незважаючи на існування наукових публікацій та досліджень щодо стратегічного обліку, можна говорити про відсутність теоретичного обґрунтування та визначення місця

підсистеми стратегічного обліку в структурі інформаційної системи підприємства. Ми розуміємо стратегічний облік як підсистему обліку, функцію стратегічного управління, яка забезпечує менеджерів інформацією про внутрішнє і зовнішнє середовище діяльності підприємства для прийняття стратегічних рішень.

На рівні стратегічного менеджменту стратегічний облік можна розглядати як систему для забезпечення процесу стратегічного планування та проведення стратегічного аналізу і аудиту, адже процес досягнення стратегічної мети, прийняття стратегічних рішень і вирішення стратегічних завдань здійснюється в результаті функціонування єдиного обліково-управлінського механізму. Управлінський облік в сучасній інтерпретації не відповідає вимогам стратегічного управління в умовах ризику, невизначеності та дії зовнішніх факторів, хоча й містить в собі окремі елементи створення стратегічної інформації.

Незважаючи на активацію механізму переходу від традиційного до інновацій в науковому пізнанні, що висуває гіпотезу про формування нового стилю мислення в науці доби інформаційного суспільства, стратегічний облік має не мало противників, які заперечують його існування в принципі, не розуміючи суті, завдань, змісту та місця цієї підсистеми в обліковій системі підприємства, відкидаючи всі паростки нового знання, не приймаючи того, що окремі стратегічні елементи «визнаного» управлінського обліку еволюціонують і переростають в окрему підсистему зі своїми методами і завданнями.

У стратегічному обліку можна використовувати різноманітні методи прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, зокрема, якісні (експертні) та кількісні (статистичні) методи, а також економіко-математичні і статистичні методи при оцінці витрат на виробництво і прогнозуванні майбутнього виробництва. Найпоширенішими методами прогнозування витрат є історичний метод, інженерний метод, метод визначення мінімального і максимального значень, методи парного кореляційно-регресивного аналізу, методи багатофакторного кореляційно-регресивного аналізу тощо. Підсистема стратегічного обліку включає: бюджетне (тактичне) планування, облікове забезпечення, аналітичне дослідження, формування регулюючих дій. Бюджетне планування починається з формування системи планових показників за рівнями пріоритетів. Оскільки вибір таких показників – процедура складна і неоднозначна, існує потреба у визначенні пріоритетів для складання планової собівартості продукції. Інформаційним забезпеченням цього процесу виступає облікова система, як механізм постійного спостереження за показниками та визначення обсягу відхилень фактичних результатів від запланованих. Потрібно розробити систему загальних показників, які б відображали досягнення передбачених стандартів, відповідно до етапів стратегічного розвитку.

Інформаційним забезпеченням стратегічного управління діяльністю підприємства має стати належним чином побудо-

вана обліково-аналітична система стратегічного типу, яка відповідає рівням управління і у якій враховано параметри та вимоги зовнішнього середовища. Головною метою підсистеми стратегічного обліку є розробка в умовах невизначеності і ризику ефективних засобів стратегічного управління, інструментів керування у вигляді моделей економічно – математичного аналізу. Використання системи забезпечить оптимізацію рішень у стратегічних і тактичних аспектах менеджменту.

До інформації, яку формує підсистема стратегічного обліку, ставляться певні вимоги. Серед них стислість, що визначає чіткість, структурованість та оптимальність (релевантність) інформації; цілеспрямованість – спрямованість на вирішення конкретних задач і обмеженість інформаційного шуму; достовірність (недостовірні мають нульовий ефект і обмежують прийняття ефективних управлінських рішень, а причинами їх виникнення можуть бути хибне або й навмисно помилкове сприйняття з метою спотворення фактів); оперативність (якщо вибирати між точністю і швидкістю отримання даних для управління то перевагу слід надати другому); достатність (інформація не повинна бути надлишковою, але її обсяг має бути достатнім для прийняття рішень, що забезпечується за рахунок аналітичності даних і можливості їх використання); корисність (з всього обсягу існуючої інформації необхідно виділити її корисну частину для відстежування змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі); адресність (необхідно враховувати рівень ієрархії і орієнтуватися на конкретного споживача); гнучкість (враховуючи динамізм розвитку, невизначеність та багатоваріантність багатьох ситуацій стратегічний облік повинен піддаватися постійному розвитку і удосконаленню за формою, масштабами і змістом); економічність в отриманні і використанні (інформація повинна бути обмежена можливостями її використання та коефіцієнтом корисності); захист від несанкціонованого доступу та конфіденційність (необхідно забезпечити безпеку функціонування і розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища). При цьому стратегічний облік і аналіз зосереджується на стратегічних перспективах, формує звітність за всіма сегментами перспективних завдань підприємства і його конкурентів.

Таким чином, сучасний управлінський облік трансформується в стратегічний облік, головною метою якого є надання допомоги апарату управління в досягненні стратегічних цілей компанії.

Стратегічний менеджмент визначають як комплексний підхід до управління, що має декілька етапів здійснення, а стратегічний облік є системою його інформаційного забезпечення, отже повинен надавати інформацію на всіх етапах: при аналізі діяльності підприємства, при плануванні і розробці стратегії, при контролі реалізації стратегії. Стратегічний облік відрізняється від традиційного управлінського обліку саме можливістю врахування зовнішніх факторів, саме тому мусять формувати окрему підсистему обліку зі своїми методами, інструментами, завданнями. Систему стратегічного обліку

можна характеризувати як сукупність елементів, які забезпечують вимір, накопичення, аналіз, підготовку, інтерпретацію і надання інформації необхідної для здійснення планування, оцінки, контролю прийняття обґрунтованих рішень, забезпечення оптимального використання ресурсів підприємства.

В умовах використання стратегічного управління зростають вимоги до організації стратегічного обліку, який має бути: цілеспрямованим, систематичним, цілісним, всебічним, оперативним та оптимальним. Урахування цих вимог можливо при створенні підсистеми цільового та координаційного типу, які входитимуть до загально-організаційної системи управління.

Стратегічний облік є невід'ємною частиною стратегічного аналізу, створює умови для застосування стратегічного контролю. Контрольна функція відноситься до основних у будь-якому типі управління. В стратегічному управлінні він має вид стратегічного контролю.

На етапі стратегічного аналізу завдання стратегічного обліку полягають в формуванні і обліку інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства. На етапі стратегічного планування функції стратегічного обліку формуються і змінюються у відповідності з потребами розробки і контролю за досягненням підприємством своїх стратегічних цілей. Основною перевагою стратегічного обліку перед традиційним обліком є те, що він враховує фактори зовнішнього середовища, поєднує в рамках однієї системи обліковий та управлінський підхід, а також зосереджується на стратегічних перспективах, формує звітність.

Об'єктом стратегічного обліку є бізнес-процеси, в результаті функціонування яких формується звітність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Система звітних показників стратегічного обліку може поділятися на такі види: звітність для керівництва, звітність для акціонерів, для інвесторів, для стейкхолдерів, партнерів та інших користувачів. Тому підсистема стратегічного обліку має бути доволі гнучкою, щоб надавати інформацію про процеси, які відбуваються у зовнішньому середовищі, й водночас бути інформаційним забезпеченням реалізації стратегії підприємства. Інформацію, яку формує досліджувана підсистема представляють у формі звітів, таких як стратегічний баланс та стратегічний звіт про фінансові результати. Доцільно подавати активи у стратегічному балансі у такий спосіб: стратегічні активи наводити за ступенем їх стратегічної готовності, а інші – за ступенем їх ліквідності. В межах кожної групи пропонується виділяти матеріальні, фінансові та інтелектуальні активи. Такий підхід дасть змогу виявити найважливіші для поточних стратегій активи, а також майбутні потреби в активах. Для складання стратегічного звіту про фінансові результати стратегічними слід вважати доходи, які були отримані в результаті дій управлінського персоналу підприємства, спрямованих на реалізацію стратегії, та витрати, спрямовані на досягнення стратегічних цілей і підтримку та розвиток стратегічних активів [18].

Надалі стратегічні витрати можна деталізувати відповідно до збалансованої системи показників або стадій вартісного

ланцюжка. У стратегічних звітах активи, власний капітал, зобов'язання, доходи і витрати пропонується поділяти на стратегічні та інші. Традиційний показник нерозподіленого прибутку в стратегічному балансі доцільно замінити на економічну додану вартість (EVA), що потребуватиме визначення додаткових даних, які не наводяться у фінансовій звітності [18].

Доцільно також формувати внутрішній звіт про результати аналізу щодо виконання стратегічної програми підприємства, який дозволить отримати інформацію про фактичні та стратегічні значення показників, відхилення фактично досягнутого значення показників від планового, результати факторного аналізу відхилення, відхилення від встановленої стратегії розвитку, пояснення причин негативних відхилень за загальними показниками та за окремими складовими, визначення факторів впливу на відхилення.

Заключним етапом побудови стратегічного обліку на підприємстві є формування системи регулюючих дій та розробки пропозицій щодо коригування системи цільових параметрів, показників поточних планів та окремих бюджетів. У критичних випадках можливо приймати рішення про призупинення виконання окремих виробничих операцій й навіть діяльності певних центрів витрат.

Стратегічний облік лише розвивається, але його розвиток і використання не має сумніву, адже він дозволяє максимально наблизити облік до потреб управління, дати готові варіанти ефективних управлінських рішень. Це, в свою чергу, дасть можливість у майбутньому запобігти помилковим управлінським рішенням, що приводить до виникнення ризикових та збиткових фактів господарської діяльності. До стратегічного обліку належать методи прогнозування, що використовуються у статистиці, а також економіко-математичні методи на базі даних фінансового та управлінського обліку (кожного окремо і в цілому). Для стратегічного обліку можуть використовуватись носії інших видів обліку, але в них мають бути передбачені реквізити для прогностичного обліку. Відразу можуть наводитись і висновки (варіанти управлінських рішень), але за відповідний період їх доцільно узагальнювати у спеціальних регістрах (на окремих носіях).

Висновки

Основною метою обліку як науки та практичної галузі знань є генерування (отримання, створення) інформації необхідної для прийняття рішень у системі управління. Класичний підхід до трактування призначення та використання обліку, у зв'язку з революційними змінами умов ведення бізнесу в ринковому середовищі господарювання, вичерпав себе. Існує гостра необхідність теоретичного переосмислення та адекватного перетворення системи обліку як інформаційного джерела. Оскільки основним центром побудови інформаційної системи підтримки та прийняття управлінських рішень на підприємстві є система обліку, актуальним завданням є створення підсистеми обліку, яка забезпе-

чує інформаційні потреби стратегічного управління розвитком підприємства. Таким чином стратегічний облік є інформаційною системою, орієнтованою на процес прийняття стратегічних рішень, що надає інформацію про внутрішнє і зовнішнє середовище функціонування підприємства, оперує інформацією як фінансового, так і не фінансового характеру. Стратегічний облік представляє собою облікову підсистему, яка включає сукупність форм та методів обліку, стратегічного планування й контролінгу; адаптовану до сучасних умов зовнішнього середовища. Вона дозволяє внутрішнім та зовнішнім користувачам приймати стратегічні рішення; забезпечує формування адекватного вимогам ринкової економіки обліково-аналітичного забезпечення, як важливого інформаційного джерела в процесі прийняття стратегічних рішень в управлінні підприємством.

Література

1. Атамас П.І. Управлінський облік: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., які навчаються за освітньо-проф. прогр. бакалавра зі спец. «Облік і аудит»] / П.І. Атамас; М-во освіти і науки України, Дніпропетр. ун-т економіки та права. – 2-е вид. – К.: Центр учб. л-ри, 2009. – 439 с.
2. Голов С.Ф. Управленческий учет / С.Ф. Голов. – Х.: Фактор, 2009. – 779 с.
3. Лозовицький Д.С. Стратегічний облік: теоретичні і методичні аспекти організації / Д.С. Лозовицький // Перспективи розвитку контролінгу як науки: теорія та практика: матеріали наук.-практ. конф. (Тернопіль, 17 груд. 2008 р.) / Тернопіль: Екон. думка, 2008. – С. 65–75.
4. Маляревський Ю.Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства: монографія / Ю.Д. Маляревський, С.В. Лабунська, Л.В. Безкороваяна. Харків: Видавництво ХНЕУ, 2008. – 161 с.
5. Управлінський облік: Навч. посіб. / [Л.В. Нападівська, О.А. Бакурова, В.М. Горностаєва та ін.]; За заг. ред. Л.В. Нападівської; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 345 с.
6. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет: Науч.-практ. изд. / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: УРСС, 2003. – 303 с.
7. Пушкар М.С. Концепція контролінга / М.С. Пушкар // Перспективи розвитку контролінгу як науки: теорія та практика: Матеріали наук. – практ. конф. (Тернопіль, 17 груд. 2008 р.). / Тернопіль: Екон. думка, 2008. – С. 7–23.
8. Райан, Боб. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998. – 615 с.
9. Семанюк В.З. Інформаційні системи управління й контролінг / В.З. Семанюк, В.Б. Шлак // Перспективи розвитку контролінгу як науки: теорія та практика: Матеріали наук.-практ. конф. (Тернопіль, 17 груд. 2008 р.) / Тернопіль: Екон. думка, 2008. – С. 106–111.
10. Семанюк В. Формування нових видів обліку та перспективи їх розвитку / Віта Семанюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – №3. – С. 112–116.
11. Сидоренко І.В. Інформаційна система управлінського обліку в умовах становлення інтелектуальної економіки / І.В. Сидоренко //

Перспективи розвитку контролінгу як науки: теорія та практика: Матеріали наук.-практ. конф. (Тернопіль, 17 груд. 2008 р.) / Тернопіль: Екон. думка, 2008. – С. 112–114.

12. Уорд Кит. Стратегический управленческий учет / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.

13. Bromwich M. The case for strategic management accounting: the role of accounting information for strategy in competitive markets // Accounting, Organisation and Society. – 1990. – №1. – P. 27–46.

14. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. – September/October – P. 96–103.

15. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2. – 1998. – 968 p.

16. Lord B.R. Strategic management accounting: the emperor's new clothes? // Management Accounting Research. – 1996. – №7(3). – P. 347–366.

17. Simmonds K. Strategic management accounting // Management accounting. – 1981. – №59(4). – P. 26–29.

18. Яценко В.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління витратами виробництва на підприємстві (на прикладі підприємств будівництва): Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04. / Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 20 с.

Г.В. БЛАКИТА,
к.е.н., Вінницький торговельно-економічний інститут

Теоретичні концепції розробки стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств

У статті на основі дослідження генезису теоретичних концепцій теорії прийняття рішень запропоновано їх періодизацію. Розглянуто основні особливості стратегічних фінансових рішень торговельного підприємства і запропоновано авторське визначення цього поняття. Здійснено класифікацію видів стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств. У процесі типології стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств запропоновано виділяти шість рівнів їх значущості. З урахуванням визначення поняття «стратегічні фінансові рішення» та типології їх видів обґрунтовано зміст і послідовність основних етапів процесу їх розробки та прийняття.

В статье на основе исследования генезиса теоретических концепций теории принятия решений предложено на их периодизация. Рассмотрены основные особенности стратегических финансовых решений торгового предприятия и предложено авторское определение этого понятия. Проведена классификация видов стратегических финансовых решений торговых предприятий. В процессе типологии стратегических финансовых решений предложено выделять шесть рангов их значимости. С учетом определения понятия «стратегические финансовые решения» и типологии их видов обоснованы содержание и последовательность основных этапов процесса их разработки и принятия.

On a basis of the theoretical concepts theory research their periodization in the article offered. The main strategic financial decisions features of trading enterprise are examined and the copyright definition is proposed. The classification of strategic financial decisions types of trading enterprises is accomplished. During the strategic financial decisions typology of trading enterprises to allocate six levels of their significance are proposed. To consider the de-

inition of «strategic financial decisions» and typologies of their species content and succession of the main process stages are grounded.

Постановка проблеми. Розробка і прийняття стратегічних фінансових рішень становить основну сутність стратегічного управління розвитком фінансової діяльності торговельних підприємств, його найбільш відповідальний процес. Цей процес є найбільш складним в системі стратегічного фінансового управління підприємствами; він потребує високого рівня кваліфікації фінансових менеджерів і має спиратись на відповідний науковий базис.

Концептуальним теоретичним підґрунтям обґрунтування і прийняття стратегічних фінансових рішень підприємств виступає система теоретичних концепцій нової галузі наукових знань – теорія прийняття рішень. Зародження цієї нової наукової дисципліни дослідники відносять до середини ХХ ст. Головним завданням теорії прийняття рішень є дослідження механізму реальної поведінки людини в процесі прийняття рішень (так званий психологічний аспект теорії прийняття рішень), а також розробка спеціальних методів прийняття рішень, що допомагають обґрунтувати вибір найкращого варіанту із декількох можливих (так званий методологічний аспект теорії прийняття рішень, який в науковій літературі визначається терміном «нормативна концепція теорії рішень»).

З позицій спрямованості нашого дослідження найбільш цікавим є дослідження генезису саме другого напрямку розвитку теорії прийняття рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нормативна концепція теорії рішень на етапі свого зародження інтегрувала в собі дві основні економічні концепції, а саме – концепцію максимальної корисності (основи якої викладені

в працях Дж. Фон Неймана, О. Моргенштерн, Р. Кіні, Х. Райфа, П. Фіцберна та деяких інших науковців) та концепцію обмеженої раціональності (яка була запропонована в працях Г. Саймона, Ч. Ліндблума, Дж. Марча та ін.).

Зміст концепції максимальної корисності полягає у визначенні категорії «економічна людина», яка завжди намагається прийняти оптимальне (тобто найкраще) з усіх можливих рішень. Оптимальним, за визначенням цих науковців, вважається рішення, яке характеризується максимальною корисністю. Ними були запропоновані спеціальні методи побудови і максимізації функції корисності.

Зміст концепції обмеженої раціональності базується на висновку дослідників, що в реальності поведінка більшості людей дуже рідко відповідає критеріям «економічної людини». Тому в реальній дійсності вони запропонували обмежуватись «задовільними» (а не максимально корисними) рішеннями, які поступаються оптимальним за якістю, але є прийнятними з позицій досягнення поставленої мети. Відповідно, категорія суб'єкта, що приймає рішення, визначена ними терміном «раціональна людина».

Поряд з цими двома економічними концепціями нова наукова дисципліна – теорія прийняття рішень – на стадії свого зародження використала певним чином і одну з концепцій теорії управління, яка отримала розвиток в тому періоді. Мова йде про концепцію процесного підходу до управління, систему положень якої найбільш комплексно висвітлено в роботі П. Друкера «Практика менеджмента». В теорії прийняття рішень принципи цієї концепції були застосовані Г. Саймоном.

У системі стратегічного менеджменту підходи Г. Саймона до побудови процесу обґрунтування управлінських рішень були рекомендовані до застосування І. Ансоффом [1, с. 53].

Посилення взаємозв'язку всіх напрямів господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової тощо), а також окремих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на цю діяльність, призвели до формування починаючи з 60-х років XX ст. концепції системного підходу до управління. В межах цієї концепції в системі теорії прийняття рішень почали виникати різні кількісні теорії обґрунтування управлінських рішень, які передбачали використання кібернетики та сучасних математичних методів. В цей період методологія теорії прийняття рішень отримала нові напрями, зокрема, «метод дослідження операцій», «методи математичного моделювання та деякі інші, які в сучасній теорії узагальнюються терміном «кількісний підхід до управління». Прибічники цього теоретичного підходу використовували для обґрунтування оптимальних управлінських рішень різноманітні математичні моделі, що спирались на формалізований опис різноманітних ситуацій. В подальшому, за рахунок інтегрування математичних та економічних підходів в межах кількісної теорії виокремився і напрям «економетрії» (що базувався на принципах побудови економіко-математичних моделей). Але, як констатують дослідники, в подальшому надії на застосування кількісних методів

(в основі яких були кількісні теорії) не виправдалися у зв'язку зі складністю соціальних систем, поведінка яких не піддається кількісному аналізу [2, с. 56].

Посилення нестабільності факторів зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємств, яке відбувалося в останній третині XX ст. призвели до певної зміни управлінської парадигми. Ці нові реалії визначили появу нової концепції управління, а саме – ситуаційного підходу. Концепція ситуаційного підходу до управління здійснила значний вплив на подальший розвиток методології і такої наукової дисципліни як теорія прийняття рішень.

Теоретичні основи ситуаційного підходу до управління підприємством заклав американський дослідник Г. Деніссон, який зробив висновок, що використання різних методів управління (включаючи і методів обґрунтування управлінських рішень) обумовлено ситуацією, тобто конкретним комплексом обставин, які в даний час або у розгляді мій перспективі суттєво впливають на стан підприємства. Згідно з цією новою парадигмою теорії прийняття рішень основним завданням менеджерів при підготовці управлінських рішень є аналіз умов середовища функціонування підприємства і підбори на цій основі найбільш відповідних методів обґрунтування таких рішень з урахуванням системної взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Основною цінністю такого підходу до обґрунтування, прийняття та реалізації управлінських рішень є те, що він підкреслює неможливість застосування будь-яких універсальних, спрощених методів менеджерами, а вимагає від них оперативного творчого реагування на зміну обставин розвитку підприємства. Саме цей підхід покладено в основу формування управлінських рішень, пов'язаних із реалізацією стратегій підприємства.

З урахуванням концепцій процесного, системного та ситуаційного підходу до управління підприємством формується сучасна парадигма теорії прийняття управлінських рішень. Зокрема, ця парадигма включає до теоретичних концепцій такі сучасні підходи до формування управлінських рішень як ціннісний підхід (сформований в роботах Т. Коупленда, Т. Коллера, П. Мурріна, П. Джеймса, Г. Ешуорта та ін.), синергійний підхід (визначений у працях І. Ансоффа, М. Гулда, Е. Кемпбела та ін.), інноваційний підхід (основи якого в системі теорії прийняття рішень визначені Р. Гріфіном, Р. Такером), підхід уникнення конкурентної боротьби або «стратегія блакитного океану» (сформульований У. Кімом та Р. Моборном) та деякі інші.

Проведене дослідження дозволяє запропонувати відповідну періодизацію розвитку основних наукових концепцій в системі наукової дисципліни «теорії прийняття рішень» (табл. 1).

Мета статті. З урахуванням розглянутих концептуальних засад теорії прийняття визначимо основні теоретико-методологічні підходи до розробки стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств. У межах цієї проблеми ми вважаємо за необхідне зосередитись на наступних пріоритетних, за нашої точки зору, питаннях:

- визначити основні особливості та сформулювати поняття «стратегічне фінансове рішення торговельного підприємства»;
- розглянути і вдосконалити типологію видів стратегічних фінансових рішень, які можуть застосовуватись у стратегічному процесі торговельних підприємств;
- визначити основні етапи процесу розробки і прийняття стратегічних фінансових рішень в системі другої фази стратегічного процесу цих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття «стратегічне фінансове рішення торговельного підприємства» має в першу чергу враховувати основні сутність характеристики базового поняття – «управлінське рішення».

У сучасній літературі з проблем менеджменту це поняття визначається багатьма науковцями. Пропоновані ними визначення характеризують це поняття з різних його аспектів (лінгвістичного, емоційно-технологічного тощо), а також на різних рівнях його застосування (на рівні державних органів управління, регіональних органів влади, окремих підприємств тощо). З позицій спрямованості нашого дослідження ми обмежимо розгляд поняття «управлінське рішення» тільки рівнем підприємства, а на цьому рівні – тільки організаційно-технологічним його аспектом.

Практично всі науковці, що визначають це поняття, характеризують його як один з головних продуктів менеджменту підприємства [2, с. 279; 3, с. 162; 4, с. 7]. З такою сутнісною характеристикою поняття «управлінське рішення» не можна не погодитися, оскільки, з одного боку, вона визначає форму його взаємозв'язку із категорією «управління», з іншого – рангове їх співвідношення в загальній системі менеджменту підприємства.

Значна кількість дослідників в процесі розгляду сутності поняття «управлінське рішення» акцентують увагу на тому, що воно виступає формою безпосереднього впливу суб'єк-

та управління (в межах його повноважень) на об'єкт його управління [4, с. 22; 5, с. 336; 6, с. 15]. Така характеристика певною мірою доповнює визначення управлінського рішення як продукту менеджменту підприємства.

Повна одностайність спостерігається і щодо характеристики змісту поняття «управлінське рішення» з позицій процесного підходу – у більшості визначень науковців цей зміст визначається як процес вибору одного з декількох варіантів (або альтернатив) дій [4, с. 29; 7, с. 7 та ін.]. Така сутнісна характеристика поняття, що розглядається, теж не викликає заперечень, хоча повністю процесний підхід до цього визначення не вичерпує.

У системі характеристик поняття «управлінське рішення» рядом науковців підкреслюється, що воно визначається і як результат (а не тільки процес) вибору альтернативи. Таке визначення поняття, що розглядається, наведено в роботі О.А. Кулагіна: «Рішення є результатом конкретного вибору варіанту дій» [7, с. 7]. Такий підхід пов'язує характеристику управлінського рішення як продукту із процесом його формування.

Певне коло науковців до системи сутнісних характеристик поняття «управлінське рішення» включають і його цільову спрямованість як одного з управлінських процесів. Найчастіше цією метою визначається «досягнення бажаного стану об'єкту» [4, с. 22].

При формуванні поняття «стратегічне фінансове рішення» слід спиратися на характеристики не тільки його базового поняття «управлінське рішення», а й на такі, що визначають особливості його прояву в системі стратегічного менеджменту. Результати дослідження цих особливостей наведені в працях таких науковців, як І. Ансофф [1, с. 35–36], А.Т. Зуб і М.В. Локтіонова [3, с. 165–169], У. Кім і Р. Моборн [8, с. 47–82], Б.Г. Літвак [9, с. 166–204] та деяких інших.

У порівнянні із характеристиками управлінських оперативних рішень управлінські стратегічні рішення визнача-

Таблиця 1. Періодизація розвитку основних наукових концепцій у системі дисципліни «теорії прийняття рішень» (ТПР), що пропонується

Хронологія етапів	Основні теоретичні концепції та підходи	Науковці, що запропонували найбільш значущі концепції
I етап. Зародження та становлення ТПР (1945–1960)	Концепція максимальної корисності. Концепція обмеженої раціональності. Концепція процесного підходу до управління	Нейман Д., Моргенштерн О. Саймон Г., Марч Дж., Друкер П.
II етап. Розвиток ТПР на базі системного підходу (1961–1975)	Концепція системного підходу до управління. Концепція кількісного підходу до обґрунтування управлінських рішень (на базі математичних та економіко-математичних моделей)	Дегрін К. Мак-Намара Р., Тортон Ч.
III етап. Розвиток ТПР на базі ситуаційного підходу (1976–1990)	Концепція ситуаційного підходу до управління	Деніссон Г.
IV етап. Розвиток нових концепцій, що інтегровані в систему ТПР (1991 і до теперішнього часу)	Концепція ціннісного підходу Концепція синергічного підходу Концепція інноваційного підходу Концепція уникнення конкурентної боротьби (стратегія блакитного океану) та інші	Коупленд Т., Джеймс П. Ансофф І., Гулд М. Гріфін Р., Такер Р. Кім У., Моборн Р.

ються за висновком сучасних науковців такими особливостями:

1. Такі рішення є найбільш масштабними в системі розвитку підприємства, а відповідно і найбільш відповідальними, тому потребують більш широкого методичного інструментарію їх обґрунтування.

2. Стратегічні управлінські рішення розробляються на більш значний період часу їх реалізації, тобто є більш довготривалими за терміном дії.

3. Процес прийняття стратегічних управлінських здійснюється в умовах значно вищого рівня невизначеності середовища функціонування підприємства, а тому формування таких рішень потребує до розгляду значно більшої кількості альтернативних варіантів.

У той же час ми вважаємо помилковим визначення як особливості таких рішень те, що вони «відносяться до підприємства в цілому» та «використовують менш свіжу інформацію» [3, с. 166]. Стратегічні управлінські рішення можуть відноситися не тільки до підприємства в цілому, а й до його функціональних підрозділів, окремих його центрів відповідальності. Що стосується характеру інформації, то і стратегічні, і операційні управлінські рішення використовують ту інформацію, яка є на підприємстві на момент їх прийняття.

До визначених науковцями особливостей стратегічних управлінських рішень підприємства ми вважаємо за необхідне додати ще й такі:

1. Стратегічні управлінські рішення розробляють і приймають, як правило, менеджери найвищої ланки управління підприємством (топ-менеджери), які формують перед тим місію та загальну філософію його розвитку. Це забезпечує безпосередню підпорядкованість стратегічних управлінських рішень завданням реалізації цих визначальних цільових параметрів.

2. Результати стратегічних управлінських рішень спрямовані на забезпечення адаптування підприємства до зміни умов зовнішнього і внутрішнього його середовища.

Нарешті, при формуванні поняття «стратегічні фінансові рішення» слід спиратися і на такі його характеристики, що визначають його особливості в системі фінансового менеджменту. Характер цих особливостей досліджується в роботах І.О. Бланка [10, с. 145–157], З. Боді і Р. Мертона [11, с. 537–538], В.В. Ковальова, Дж. Лівінгстона, А.М. Поддєрьгіна та деяких інших. До основних з таких особливостей сучасні науковці відносять такі:

1. Стратегічні фінансові рішення приймаються на базі стратегічного діагностування зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища підприємства.

2. Стратегічні фінансові рішення базуються на визначенні можливостей фінансового потенціалу підприємства, і насамперед – можливостей формування його фінансових ресурсів.

3. Ефективність альтернативних стратегічних фінансових рішень при їх оцінці визначається переважно критеріальними показниками економічної ефективності.

До цих характеристик ми вважаємо за необхідне додати і такі особливості розробки і прийняття стратегічних фінансових рішень:

1. Стратегічні фінансові рішення несуть найвищий рівень загроз діяльності підприємства в цілому. Не вірно прийняті рішення можуть призвести до значних втрат власного капіталу підприємства і навіть до його банкрутства.

2. Значна кількість стратегічних фінансових рішень має одночасно забезпечувати декілька напрямів розвитку підприємства і враховувати відповідний баланс інтересів. Тому в системі методичного інструментарію обґрунтування цих рішень значно більшою мірою використовують оптимізаційні моделі.

Результати дослідження сутнісних характеристик поняття «стратегічні фінансові рішення» наведені в табл. 2.

З урахуванням цих сутнісних характеристик нами пропонується наступне визначення цього поняття: «Стратегічне фінансове рішення являє собою один з найважливіших видів продукту стратегічного фінансового менеджменту торговельного підприємства, що характеризує результат вибору його топ-менеджерами в межах своїх повноважень одного з можливих альтернативних варіантів довгострокового розвитку фінансової діяльності, який здійснюється за результатами стратегічного фінансового діагностування і забезпечує адаптування цієї діяльності до умов фінансового середовища функціонування підприємства у стратегічній перспективі».

У системі методології обґрунтування та прийняття стратегічних фінансових рішень значна роль належить типології видів цих рішень. Така типологія має здійснюватись на базі класифікації стратегічних фінансових рішень за окремими ознаками та визначення їх рангового рівня в загальній їх ієрархічній системі.

У сучасній науковій літературі з проблем теорії прийняття рішень питанням класифікації видів управлінських рішень приділяється значна увага. Зокрема, свій підхід до класифікації управлінських рішень підприємства запропоновано такими науковцями, як З. Боді і Р. Мертон [11, с. 538], О.А. Кулагін [7, с. 33–35], Г.В. Воронцова і Н.Н. Яковенко [5, с. 339–340], Є.А. Смірнов [6, с. 48] та ін.

Розглянемо основні підходи цих науковців до класифікації управлінських рішень (з урахування тих обмежень, що були визначено нами раніше при розгляді їх поняття)

Так, однією з ознак поділу управлінських рішень, що пропонується науковцями, виступає напрямок їх дії [6, с. 48; 5, с. 339]. Згідно із цією ознакою рішення, що приймаються підприємствами, поділяються на такі, які мають бути реалізовані в системі його внутрішнього чи зовнішнього середовища. Враховуючи те, що певні аспекти фінансової діяльності підприємства пов'язані із його зовнішнім середовищем (залучення кредитів, зовнішнє страхування тощо), така класифікаційна ознака може бути використана і по відношенню до видів стратегічних фінансових рішень.

Значна кількість науковців пропонує поділяти управлінські рішення і за рівнем об'єктів управління [5, с. 339; 6,

Таблиця 2. Основні сутнісні характеристики поняття «Стратегічні фінансові рішення»

Сутнісні характеристики		
що обумовлені підходами теорії прийняття рішень	що обумовлені особливостями стратегічного менеджменту	що обумовлені особливостями фінансового менеджменту
1. Один з головних продуктів менеджменту підприємства. 2. Процес вибору одного з декількох варіантів (альтернатив) дій. 3. Результат вибору одного з декількох варіантів (альтернатив) дій. 4. Форма безпосереднього впливу суб'єкту управління (в межах його повноважень на об'єкт управління). 5. Процес цілеспрямованого перетворення вхідної інформації про стан та умови функціонування об'єкта управління в інформацію про його стан в майбутньому. 6. Процес, спрямований на досягнення бажаного стану об'єкту управління	1. Найбільш масштабні і відповідальні рішення, що потребують більш широкого методичного інструментарію їх обґрунтування. 2. Рішення, що розробляються на довготривалий період часу. 3. Рішення, що приймаються в умовах значно вищого рівня невизначеності і потребують до розгляду значно більшої кількості альтернативних варіантів. 4. Рішення, що приймаються менеджерами найвищої ланки і найбільшою мірою забезпечують реалізацію місії та філософії розвитку підприємства. 5. Рішення, що спрямовані на забезпечення адаптування підприємства до зміни умов зовнішнього і внутрішнього його середовища	1. Рішення, що приймаються на базі стратегічного діагностування зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища підприємства. 2. Рішення, що базуються на визначенні можливого фінансового потенціалу підприємства і в першу чергу – можливостей формування його фінансових ресурсів. 3. Рішення, доцільність яких визначається при оцінці переважно критеріальними показниками економічної ефективності. 4. Рішення, що несуть найвищий рівень загроз діяльності підприємства в цілому. 5. Рішення, що одночасно забезпечують декілька напрямів фінансового розвитку підприємства і для досягнення балансу інтересів потребують широкого використання оптимізаційних моделей

с. 339; 7, с. 33]. За цією ознакою вони пропонують ідентифікувати управлінські рішення, що стосуються підприємства в цілому чи окремих його структурних підрозділів (та навіть окремих виконавців). У системі стратегічних фінансових рішень така ознака може бути використана для характеристики таких з них, що стосуються підприємства в цілому, чи окремих центрів фінансової відповідальності.

За періодом реалізації управлінських рішень науковці пропонують поділяти їх на довгострокові, середньострокові та короткострокові [5, с. 340 та ін.]. Використовуючи цей підхід, ми пропонуємо поділяти стратегічні фінансові рішення на такі, що реалізуються на протязі всього стратегічного періоду, і такі, що реалізуються лише в межах конкретного етапу цього стратегічного періоду.

Певного розповсюдження набув і підхід до поділу управлінських рішень за такою класифікаційною ознакою, як ступінь невизначеності інформації для їх прийняття [5, с. 339; 6, с. 48]. За цією ознакою науковці виділяють управлінські рішення, що приймаються в умовах повної визначеності; в умовах вірогідної визначеності (в умовах ризику); в умовах повної невизначеності. Ми вважаємо, що така класифікаційна ознака може бути використана і для відповідного поділу видів стратегічних фінансових рішень.

У роботах деяких науковців пропонується поділяти управлінські рішення за характером їх синергетичного ефекту [11, с. 538]. Згідно з цією ознакою вони виділяють два види управлінських рішень – синергетичні та асинергетичні. Враховуючи те, що концепція синергетичного підходу входить до складу сучасних теоретичних підходів до формування управлінських рішень, ми вважаємо за доцільне використати таку класифікаційну і для відповідного поділу стратегічних фінансових рішень.

Певну цікавість викликає і пропозиція Є.А. Смирнова щодо виділення видів управлінських рішень за кількістю критеріїв їх оцінки. Згідно з цією ознакою він виділяє однокритеріальні та багатокритеріальні управлінські рішення [6, с. 48]. Ця ознака, з нашої точки зору, відповідає специфіці прийняття рішень в процесі фінансової діяльності підприємства і теж рекомендується для відповідного поділу видів стратегічних фінансових рішень.

Розглянуті пропозиції науковців формують основу для здійснення класифікації стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств. У той же час ми пропонуємо доповнити цю класифікацію такими ознаками:

1. За фазами стратегічного процесу ми пропонуємо поділяти стратегічні фінансові рішення на такі, що формуються у фазі розробки фінансової стратегії, і такі, що формуються у фазі їх реалізації.

2. За об'єктами формування стратегічних фінансових рішень по окремих стадіях процесу розробки фінансової стратегії підприємства пропонується виділяти стратегічні рішення з вибору видів фінансової стратегії; стратегічні рішення з формування системи цілей стратегічного фінансового розвитку; стратегічних рішень з формування напрямів реалізації цілей фінансового розвитку.

3. За рівнем узагальнення стратегічні фінансові рішення пропонується поділяти на такі, що пов'язані із розвитком макросегментів, мезасегментів і мікросегментів фінансової стратегії.

4. За характером обмежень ми пропонуємо поділяти стратегічні фінансові рішення на такі, що потребують врахування при розробці обмежень з боку фінансових ресурсів, фінансової структури підприємства та фінансових компетенцій.

З урахуванням цих пропозицій в табл. 3 наведена класифікація видів стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств, що пропонується.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На базі запропонованої класифікації стратегічних фінансових рішень здійснена відповідна їх типологія. З цією метою визначений рівень значущості ознак класифікації стратегічних фінансових рішень з позицій їх впливу на ефективність побудови стратегічного процесу. Систематизація цих ознак за визначеним рівнем їх значущості наведена на рис. 1.

З урахуванням визначеного поняття «стратегічні фінансові рішення» та типології їх видів можна перейти до визначення основних етапів процесу розробки і прийняття цих рішень в загальному процесі формування фінансової стратегії торговельних підприємств.

Проблема побудови процесу розробки і прийняття управлінських рішень розглядається в роботах І. Ансоффа [1, с. 53–57], І.О. Бланка [10, с. 146–147], В.Р. Весніна [2, с. 289–293], А.Т. Зуба і М.В. Локтіонова [3, с. 176–177], О.А. Кулагіна [7, с. 63–84] та деяких інших. Основні етапи, що виділяють ці науковці в рекомендаціях з побудови процесу прийняття управлінських рішень, значною мірою співпадають. Але ці пропозиції носять інколи і нетрадиційні висновки. Тому розглянемо підходи сучасних науковців до побудови процесу розробки і прийняття управлінських рішень більш детально.

Один із первісних етапів цього процесу сучасні науковці визначають як «формулювання задачі, яка потребує вирішення». Цей етап характеризує потребу у розробці відповідного управлінського рішення і безумовно притаманний процесу розробки будь-якого стратегічного фінансового рішення торговельного підприємства.

Наступним етапом процесу прийняття управлінських рішень переважна більшість науковців визначає «вибір критерію оцінки, за якою має визначатись відповідність рішення поставленим вимогам [84, с. 289–290; 186, с. 346; 219, с. 136]. Такий критерій, на думку авторів, має визначити мінімальний рівень ефективності, який забезпечується відповідним управлінським рішенням із сформульованої задачі.

Подальший етап процесу розробки і прийняття управлінських рішень практично всі науковці визначають, як «формування портфелю (переліку) можливих альтернатив [1, с. 54–55; 2, с. 290–291; 3, с. 176; 5, с. 346–347; 10, с. 147]. Цей етап безпосередньо пов'язаний із сутністю поняття «стратегічне фінансове рішення» і тому безумовно має бути включений до загального процесу його розробки.

Безпосередньо за етапом формування можливих альтернатив науковці визначають етап «оцінки альтернативних варіантів можливих рішень» [2, с. 291–292; 3, с. 176]. Така оцінка пропонується до здійснення за критерієм, що обґрунтований на другому етапі процесу розробки управлінських рішень.

Нарешті, кінцевим етапом цього процесу і його апофеозом всі без виключення науковці визначають «вибір найкращого варіанту управлінського рішення».

Як можна побачити з характеристики цих етапів, за останні 30 років їхній склад практично не змінився у порівнянні із рекомендованим Г. Саймоном ще у 1960 році – за цей період науковці додали до його рекомендацій лише один етап – вибір критерію оцінки можливих варіантів управлінських рішень.

Таблиця 3. Класифікація видів стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств

Класифікаційна ознака	Види стратегічних фінансових рішень
I. Фази стратегічного процесу	1. Стратегічні фінансові рішення, що формуються у фазі розробки фінансової стратегії. 2. Стратегічні фінансові рішення, що формуються у фазі реалізації фінансової стратегії
II. Стадії процесу розробки фінансової стратегії	1. Стратегічні фінансові рішення з вибору видів фінансової стратегії. 2. Стратегічні фінансові рішення з формування системи цілей стратегічного фінансового розвитку. 3. Стратегічні фінансові рішення з формування напрямів реалізації цілей фінансового розвитку
III. Рівень узагальнення	1. Стратегічні фінансові рішення, що пов'язані із розвитком макросегментів фінансової стратегії. 2. Стратегічні фінансові рішення, що пов'язані з розвитком мезасегментів фінансової стратегії. 3. Стратегічні фінансові рішення, що пов'язані з розвитком мікросегментів фінансової діяльності
IV. Характер обмежень при розробці	1. Стратегічні фінансові рішення, що обмежені з боку фінансових ресурсів. 2. Стратегічні фінансові рішення, що обмежені з боку фінансової структури підприємства. 3. Стратегічні фінансові рішення, що обмежені з боку фінансових компетенцій підприємства
V. Напрямок дії	1. Стратегічні фінансові рішення, що мають бути реалізовані в системі внутрішнього фінансового середовища підприємства. 2. Стратегічні фінансові рішення, що мають бути реалізовані в системі зовнішнього фінансового середовища підприємства
VI. Рівень об'єктів управління	1. Стратегічні фінансові рішення, що стосуються підприємства в цілому. 2. Стратегічні фінансові рішення, що стосуються окремих центрів фінансової відповідальності
VII. Ступінь невизначеності інформації	1. Стратегічні фінансові рішення, що приймаються в умовах повної визначеності. 2. Стратегічні фінансові рішення, що приймаються в умовах вірогідної визначеності. 3. Стратегічні фінансові рішення, що приймаються в умовах повної невизначеності
VIII. Період реалізації	1. Стратегічні фінансові рішення, що реалізуються впродовж всього стратегічного періоду. 2. Стратегічні фінансові рішення, що реалізуються в межах конкретного етапу стратегічного періоду
IX. Характер синергетичного ефекту	1. Синергетичні стратегічні фінансові рішення. 2. Асинергетичні стратегічні фінансові рішення
X. Кількість альтернатив, що використовуються	1. Бінарні стратегічні фінансові рішення. 2. Стандартні стратегічні фінансові рішення. 3. Багатоальтернативні стратегічні фінансові рішення
XI. Кількість критеріїв оцінки	1. Однокритеріальні стратегічні фінансові рішення. 2. Багатокритеріальні стратегічні фінансові рішення

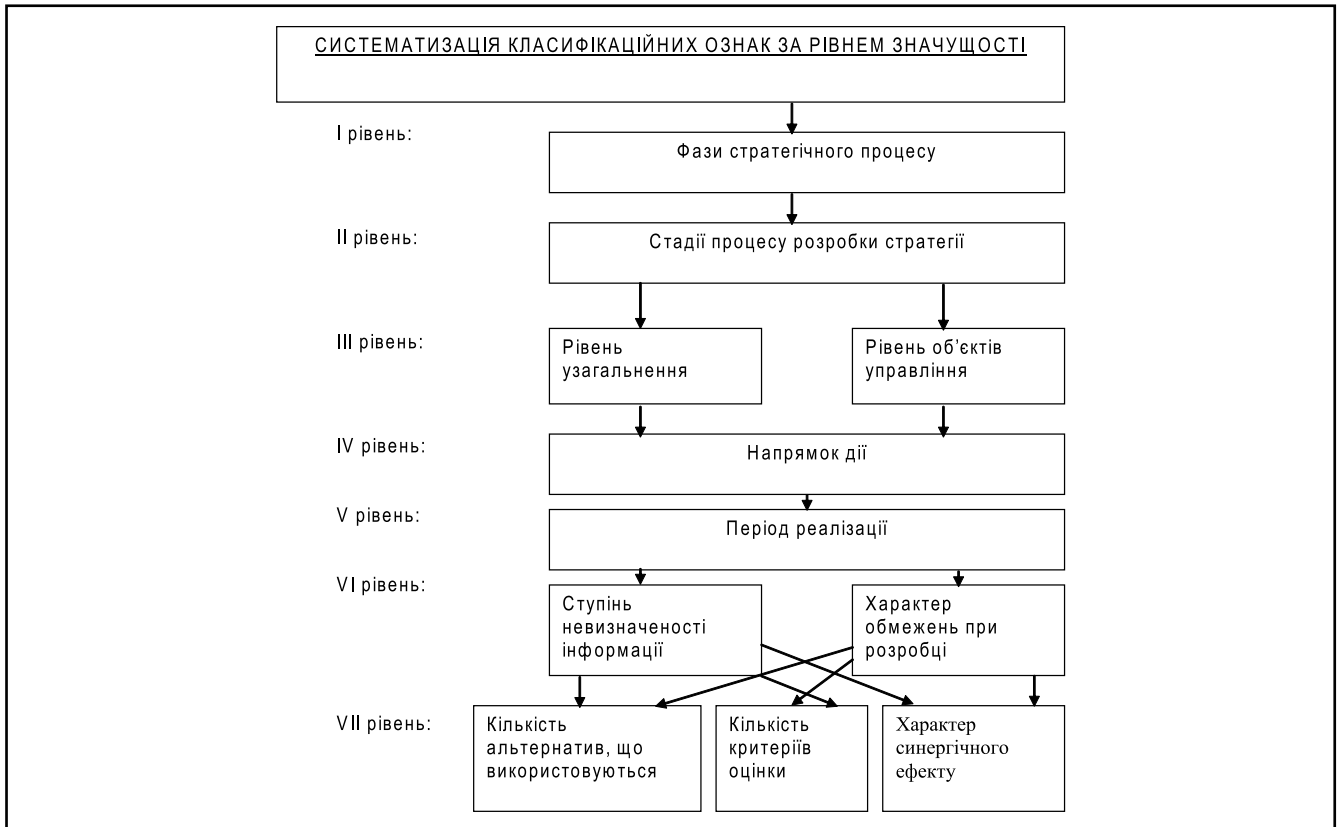


Рисунок 1. Рівень значущості окремих класифікаційних ознак стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств

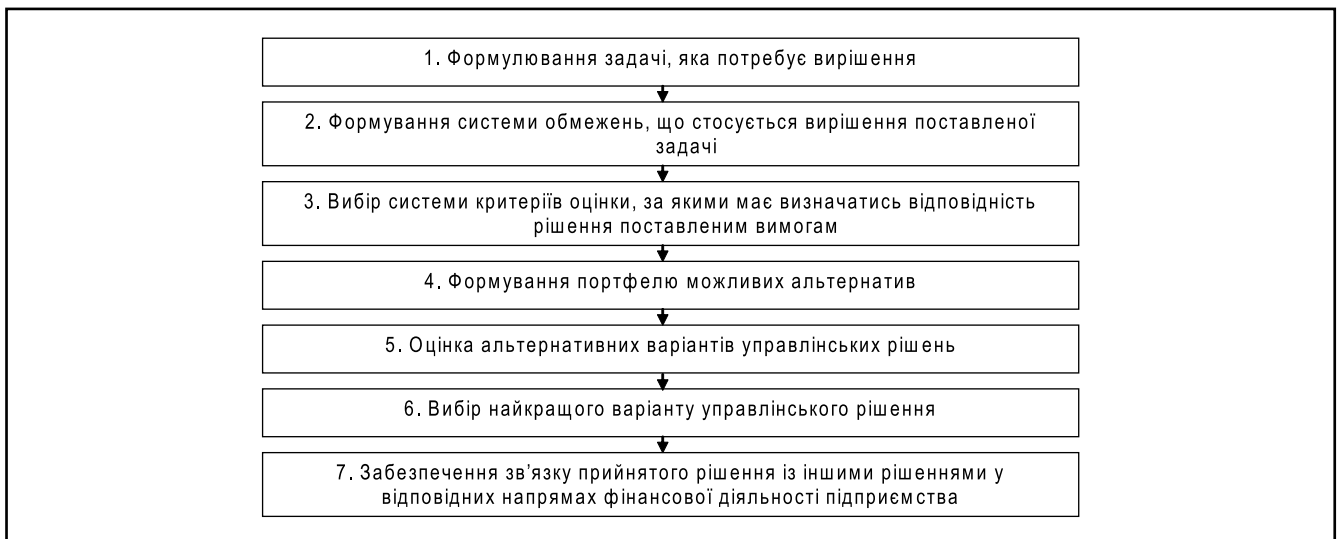


Рисунок 2. Структурна схема процесу розробки і прийняття стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств за окремими його етапами

Хоча за цей період науковцями внесено декілька пропозицій із структурування процесу прийняття рішень.

Так, В.Р. Веснін пропонує до виділення в цьому процесі таких завершальних етапів, як «узгодження рішення з виконавцями» та «затвердження рішення керівником» [2, с. 292]. В узгодженні управлінського рішення з виконавцями після того, як воно прийняте, сенсу немає – воно є обов'язковим до виконання. Аналогічно затвердження рішення не входить до процесу його розробки – затверджується може лише прийняте рішення.

Характеризуючи пропозиції більшості науковців, ми вважаємо, що їх підходи до виділення окремих етапів можуть бути покладені в основу побудови процесу розробки і прийняття стратегічних фінансових рішень торговельного підприємства. В той же час, враховуючи на раніше визначену специфіку цих рішень, ми вважаємо за необхідне дещо розширити перелік цих етапів.

Так, після того, як сформульовані задачі, які потребують вирішення, ми пропонуємо визначити етап з формулюванням обмежень, що стосуються такого рішення.

Наступний етап, що стосується вибору критерію оцінки, ми вважаємо за необхідне розширити з такою редакцією: «вибір системи критеріїв оцінки, за якими має визначатись відповідність рішення поставленим вимогам, і їх ранжування за значущістю».

Нарешті, ми пропонуємо завершальним етапом цього процесу визначити наступний: «забезпечення зв'язку прийнятого рішення із іншими рішеннями у відповідних напрямках фінансової діяльності».

З урахуванням цих рекомендацій ми пропонуємо до використання наступну схему процесу розробки і прийняття стратегічних фінансових рішень за окремими його етапами (рис. 2).

Висновки

Таким чином, можна констатувати, що в системі методології обґрунтування та прийняття стратегічних фінансових рішень значна роль належить типології видів цих рішень. Така типологія має здійснюватися на базі класифікації стратегічних фінансових рішень за окремими ознаками та визначення їх рангового рівня в загальній їх ієрархічній системі. Класифікацію видів стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств пропонується здійснювати за наступними основними ознаками: за фазами стратегічного процесу; за стадіями процесу розробки фінансової стратегії; за рівнем узагальнення; за характером обмежень; за напрямом дії; за рівнем об'єктів управління; за ступенем невизначеності інформації; за періодом реалізації; за характером синергетичного ефекту; за кількістю використовуваних альтернатив; за кількістю критеріїв оцінки. В процесі типології стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств запропоновано виділяти шість рівнів їх значущості. З урахуванням визначення поняття «стратегічні фінансові

рішення» та типології їх видів обґрунтовано зміст і послідовність основних етапів процесу їх розробки та прийняття.

У подальшому на основі загальних теоретико-методологічних підходів до розробки і прийняття стратегічних управлінських рішень торговельних підприємств має бути розглянутий процес обґрунтування таких рішень по основних етапах формування їх фінансової стратегії.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 384 с.
2. Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: ТК «Велби», изд-во «Проспект», 2007. – 512 с.
3. Зуб А.Т., Локтионов М.В. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. – М.: «Генезис», 2001. – 752 с.
4. Лафта Дж. Управленческие решения. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.
5. Основы теории управления. / Под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
6. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 271 с.
7. Кулагин О.А. Принятие решений в организациях. – СПб.: Изд. дом «Сентябрь», 2001. – 148 с.
8. Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана / Пер. с англ. – М.: Изд-во ГИППО, 2010. – 272 с.
9. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения. – М.: Дело, 2002. – 392 с.
10. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
11. Боди З., Мертон Р. Финансы / Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. – 592 с.

П.В. КОВАЛЬ,
ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Оцінка ризиків та ймовірності досягнення прогнозованих параметрів процесу відтворення в аграрних підприємствах

У дослідженні запропоновано методику прогнозування пропорцій між виробничими ресурсами аграрного підприємства, які відповідають заданому рівню ефективності ведення бізнесу. Здійснено оцінку ймовірності виникнення ризиків відхилення фактично досягнутих значень параметрів відтворювального процесу від їх прогнозних значень, використовуючи імітаційний метод Монте-Карло(MCS).

В исследовании предложена методика прогнозирования пропорций между производственными ресурсами аг-

рарного предприятия, которые соответствуют заданному уровню эффективности ведения бизнеса. Осуществлена оценка вероятности возникновения рисков отклонения фактически достигнутых значений параметров воспроизводственного процесса от их прогнозных значений, используя имитационный метод Монте-Карло(MCS).

The study suggested that the method of forecasting the proportions between the productive resources of agrarian enterprises, which correspond to a given level of efficiency of doing business. The paper assesses the potential risks

of deviation actually achieved values of the reproduction process, from their predictive values, using the simulation Monte Carlo method (MCS).

Постановка проблеми. Одним із головних напрямів формування новітніх сучасних виробничих відносин у сільському господарстві слід відвести прогнозованим механізмам регулювання відтворювальних процесів. На сучасному етапі сільське господарство України функціонує в умовах глобалізованих ринків виробничих ресурсів та ринків готової продукції. А відтак, аграрне підприємство як первинна базова ланка матеріального виробництва в сільському господарстві України функціонує в умовах неоднозначних тенденцій розвитку світового агропромислового комплексу. Доказом цього можуть слугувати чіткі тенденції стабілізації, а подекуди і скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в країнах Євросоюзу та Північної Америки починаючи з 1998 року. Нині піддається сумніву необхідність розширеного відтворення у сільському господарстві України в світлі її приєднання до СОТ та до інших міжнародних організацій, де обмеження, квотування та чітка регламентація обсягів виробництва цілого ряду продукції є базовими положеннями аграрної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Темпи відтворювальних процесів у сільському господарстві, пропорції між елементами ресурсної системи аграрного виробництва тісно пов'язані з ефективністю господарювання та продуктивністю ресурсів, тому рівень та масштабність наукового вивчення проблеми відтворення надзвичайно високі. Про це свідчать ряд як комплексних, так і спеціалізованих досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них: В.М. Алексійчук, І.І. Лукинов, В.О. Точилін, Ю.І. Любимцев, М.В. Натаров, А.Г. Корягін, В.С. Дадаєв, Д.К. Прейгер, Н. Штерн, Ф. Стюарт, Х. Венері, Петер Т. Бауер та інші. Разом із тим у публікаціях наукових досліджень цих та інших авторів недостатньо уваги приділяється проблемам методології прогнозування та оптимізації пропорцій ресурсної системи. Недостатньо також висвітлені питання розробки системи критеріїв для оцінки ефективності відтворення, оцінки ризиків відхилення фактичних параметрів від прогнозованих, оцінки ймовірності досягнення прогнозованих пропорцій відтворення.

Виходячи із вище наведеної аргументації головною **метою** даної **статті** є висвітлення методичних підходів щодо прогнозування показників оцінки відтворювальних процесів на аграрному підприємстві шляхом застосування моделі лонгітюдних даних по досліджуваній сукупності підприємств, а також запропонувати методику оцінки ризиків та ймовірності досягнення прогнозованих параметрів відтворювального процесу, використовуючи симулятивно-імітаційне моделювання методом Монте-Карло.

Виклад основного матеріалу. Вивчення залежності між різними факторами відтворювального процесу на аграрному підприємстві, а також різні економіко-математичні методи прогнозування пропорцій відтворення без перебіль-

шення формують методологію кількісної оцінки статистики та динаміки відтворення на всіх етапах його протікання. До таких методів слід віднести кореляційний аналіз, просту та множинну регресію, методи параметричного та непараметричного лінійного програмування.

У зарубіжній спеціальній літературі значна увага приділяється вивченню економічних явищ за допомогою економіко-статистичних методів з метою їх прогнозування та кількісної оцінки залежностей. Одним із сучасних методів такого роду досліджень є моделі з використанням так званих лонгітюдних або панельних даних (pooled model). Даний метод базується на використанні лінійної множинної регресії накладеної на n -мірний інформаційний масив по певній досліджуваній сукупності [3]. Саме можливість сукупного аналізу як динамічних, так і варіаційних (крос-секційних) рядів і визначає ряд переваг даного методу порівняно із звичайною множинною регресією. Іншими словами, даний метод дає можливість дослідникам будувати та оцінювати значно складніші моделі, при цьому одержувати більш ефективні консистентні оцінки моделі¹.

За фізичний об'єкт дослідження обрано сукупність аграрних підприємств Білоцерківського та Кагарлицького районів Київської області різних організаційно-правових форм господарювання [5]. Сукупність підприємств, обрана для аналізу, характеризується такими параметрами:

1. Підприємства компактно розташовані в Лісостеповій зоні Київської області, що дає можливість стверджувати про однорідність локального зовнішнього природно-економічного середовища.

2. Підприємства характеризуються близькими масштабами виробництва, отже функціонують в однорідному діапазоні ефекту масштабу.

3. Підприємства в переважній більшості відносяться до одного виробничого типу аграрних підприємств – зерно-буяко-молочного.

4. Підприємства перебувають в однакових умовах становлення і організації земельного масиву та персоналу підприємства.

Для досконалості аналітичних висновків, наочності та зручності застосування інструментарію аналізу як результативний параметр моделі використаємо питому величину, а саме товарну продукцію, зважену на обсяг базисного ресурсу, який визначає виробничу потужність підприємств даного типу – сільськогосподарські угіддя, цим самим знівелюємо розбіжності в розмірах підприємств. Використавши методику лонгітюдного аналізу для прогнозування пропорцій між виробничими ресурсами аграрного підприємства, і для розробки рекомендацій конкретному підприємству досліджуваної сукупності ми одержали явний вираз лонгітюдної моделі:

¹ Детальні теоретичні викладки щодо лонгітюдних моделей опубліковані в науковій статті П.В. Коваль. Дослідження темпів і пропорцій відтворення в сільському господарстві за допомогою моделей лонгітюдних даних // Агроінком. – 2006. – №3–4. – С. 41–46.

$$Y_{it} = 0,027528X_{1it} + 0,013686X_{2it} + 5,190642X_{3it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

де за результативну ознаку Y_{it} оберемо показник – товарна продукція в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь; показники пропорцій між авансованим капіталом та площею сільськогосподарських угідь, авансованим капіталом та трудовими ресурсами, а також між трудовими ресурсами та площею сільськогосподарських угідь – відповідно X_{1it} , X_{2it} , X_{3it} – пояснюючі змінні моделі.

Результати розрахунку коефіцієнтів та оцінок моделі засвідчують, що за оцінкою коефіцієнта детермінації R^2 та F – статистикою, моделі значимі і зміна принаймні однієї із пояснюючих змінних X_{jit} визначає зміни результативної ознаки Y_{it} на 79,3%. Позитивний результат F – статистики дозволяє здійснювати подальший аналіз впливу окремих пояснюючих змінних X_{jit} на результативну Y_{it} .

Особливістю даної моделі є те, що вона покладена на просторовий інформаційний пул. Іншими словами – ми маємо можливість оцінювати не лише вплив пояснюючого фактора на результативну ознаку моделі за один рік, а також вплив динаміки даного фактора на результативну ознаку моделі. Враховуючи аналітичну цінність даної моделі та методики в цілому, слід зазначити, що вона не дає можливості оцінити ймовірність забезпечення прогнозованих темпів відтворення результативного параметра, а тим паче кількісно оцінити ризики настання негативних наслідків у випадку протікання процесу відтворення зі значними відхиленнями. Для усунення цього недоліку загальної методології прогнозування відтворювальних процесів ми пропонуємо методику оцінки ризиків та ймовірності їх виникнення, яка базується на економіко-статистичних методах симулятивного імітаційного моделювання.

Очевидним є той факт, що заданий рівень ефективності цілісного процесу відтворення в аграрному підприємстві досяжний за умови своєчасного аналізу ризиків на якісному, змістовному рівні з метою їх ідентифікації, виявлення джерел та причин виникнення ризиків, оцінки потенційних наслідків, розробки стратегії «реагування» і т.д. Однозначно, що ефект від цього процесу набуває іншого значення, коли з'являється можливість кількісної оцінки ризиків. Нині існує цілий набір різноманітних інструментів кількісної оцінки ризиків. До таких інструментів першим, і напевне найпростішим, слід віднести аналіз чутливості (sensitivity analysis) результативних параметрів відтворення в результаті зміни різноманітних факторів. Наступними, які ми вважаємо за доцільне виділити, є мережні моделі – метод критичного шляху CPM (Critical Path Method) та метод оцінки та перегляду планових параметрів PERT (Program Evaluation and Review Technique). Окрім цих методичних прийомів слід виділити метод дерева рішень (decision tree analysis) – дозволяє врахувати всі потенційно можливі результати, що робить модель більш цілісною, а також метод діаграм впливу (influence diagrams) – системний підхід до моделювання ризиків

з врахуванням взаємної визначеності та взаємовпливу факторів і зворотних зв'язків (feedback loops), даний методичний прийом використовується у складі однієї із найновіших методологій динамічного моделювання ризиків [1]. Синтезуючи вище названі прийоми структурного представлення моделей, здійснюється перехід від функціональної, детермінічної до стохастичної моделі і застосовується технологія імітаційного моделювання Монте–Карло – найбільш поширений метод аналізу ризиків.

Родоначальниками методу Монте–Карло прийнято вважати американських вчених математиків Стенлі Улама, Джона фон Неймана та Ніколаса Метрополіса [2]. В сорокових роках минулого століття Джон фон Нейман заклав основу методу, створивши математичну основу для функцій щільності ймовірності, інтегральних функцій оберненого розподілу та генераторів квазівипадкових чисел. Днем народження методу вважають 1949 рік, коли було опубліковано статтю Улама та Метрополіса «Метод Монте–Карло». Згідно запропонованого методу перш за все будують ймовірнісну модель, обґрунтовують шукану величину, наприклад товарна продукція з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, розраховують її очікуваний рівень як математичне сподівання функціонала моделі залежного від випадкових процесів, який потім моделюють як квазівипадкові значення за допомогою ПК. У результаті здійснення розрахункового експерименту отримують необхідну вибірку і результати всіх ітерацій імітації усереднюють. Принциповий математичний базис методу Монте–Карло – закон великих чисел А.Н. Колмогорова.

Серед складнощів застосування даного методу слід вказати на необхідність високого рівня достовірності оцінки шуканої величини – значення функціоналу ймовірнісної моделі. Це досягається шляхом побудови адекватної, достовірної моделі із тісним зв'язком між залежними факторами та факторіалом. Часто в якості моделі використовують уже відомі функції, відомі кореляційні залежності. Наступною надзвичайно важливою особливістю методу є – моделювання випадкових величин із відомим розподілом щільності ймовірностей. Точність методу

Монте–Карло знаходиться в околі точки зі значенням $\sqrt{\frac{D}{N}}$, де D – деяка константа, N – кількість випробувань [4]. Із виразу видно, що для підвищення точності, скажімо, в 10 разів, необхідно збільшити кількість випробувань в 100 разів, наприклад шляхом імітації процесу.

Цілісний постадійний процес аналізу ризиків методом Монте–Карло – це об'єктивно єдине ціле у складі надзвичайно важливих етапів, чітке дотримання виконання яких, забезпечує ефективність алгоритму здійснення оцінки ризиків та ймовірності настання певних подій в процесі відтворення в аграрному підприємстві.

На першій стадії ми розробили ймовірнісну модель кількісної оцінки товарної продукції з розрахунку на 1 га с.г. угідь в залежності від пропорцій між ресурсами у складі показни-

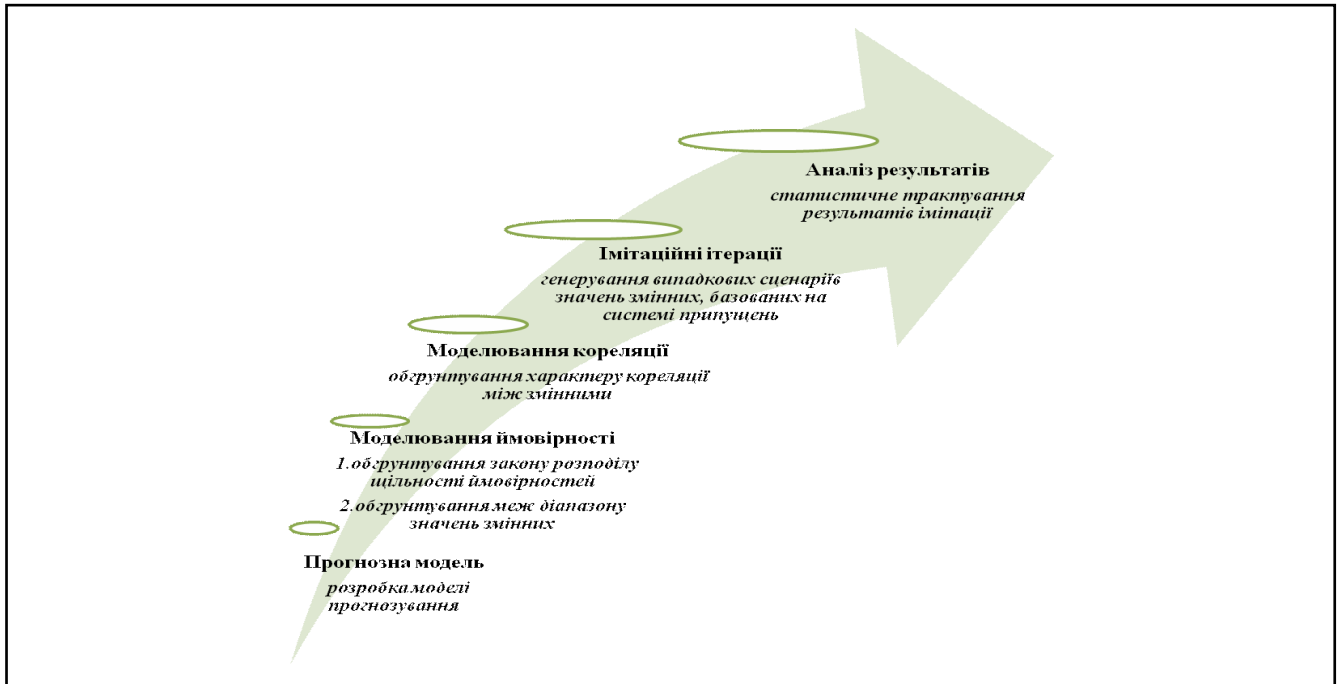


Рисунок 1. Процес аналізу ризиків методом Монте–Карло

Джерело: власна презентація.

ків фондооснащеність, фондоозброєність та трудозабезпеченість.

Другий етап процесу аналізу ризиків методом Монте–Карло передбачає два важливі елементи – обґрунтування закону розподілу ймовірностей по кожній із змінних вищезазначеної моделі, та визначення меж в яких буде здійснена генерація

квазивипадкових значень всіх залежних факторів моделі. В нашому випадку це складне завдання дещо спрощується, оскільки закон розподілу ймовірностей прогнозу випадкових значень змінних встановлюється сучасним програмним забезпеченням на основі певної вибірки сукупності даних. У нашій симулятивній задачі такою вибіркою є сукупність фактич-

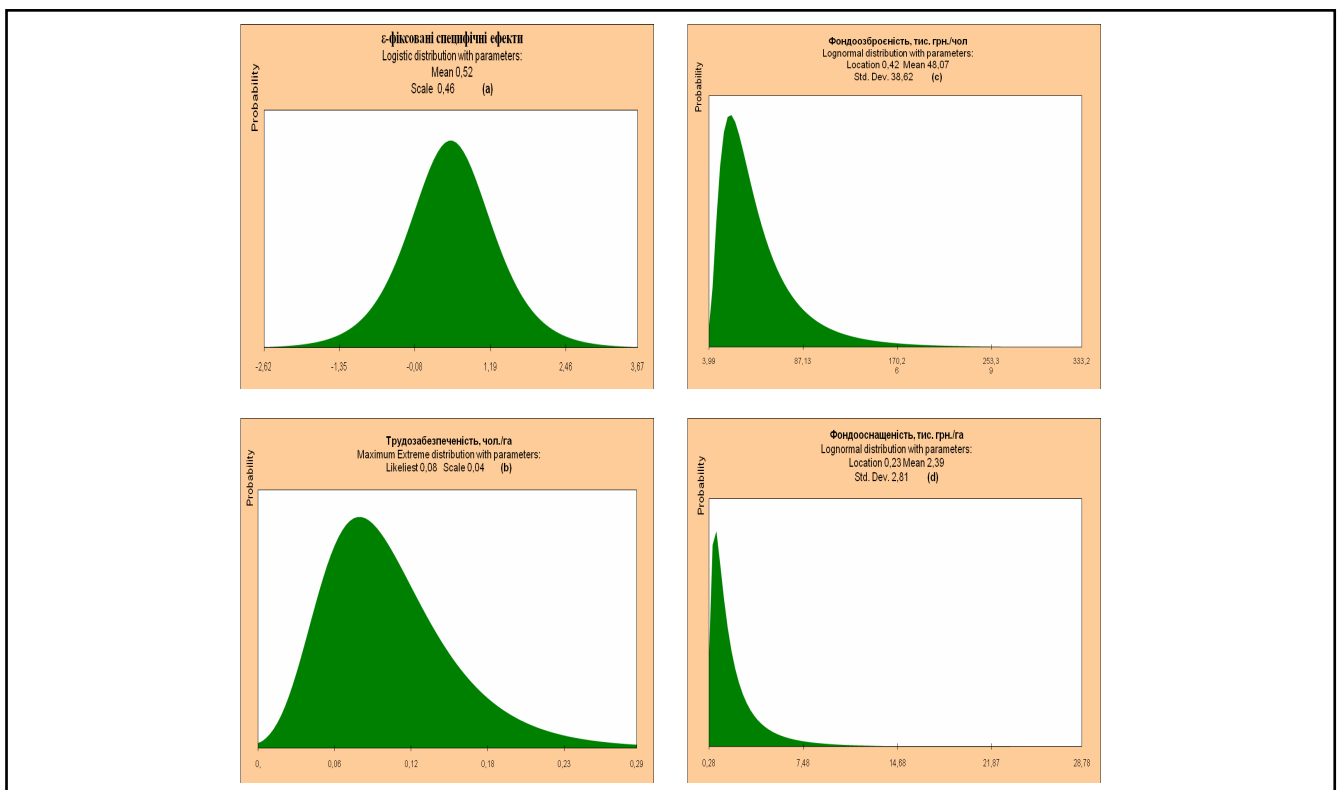


Рисунок 2. Закон розподілу ймовірностей вхідних параметрів для симуляції

Джерело: власна презентація.

них даних по підприємствах за аналізований період. Це ж джерело забезпечить і межі діапазону змінних для імітаційно-симулятивного генерування даних.

На третьому етапі аналізу ризиків необхідно врахувати можливу кореляцію між змінними. Якісна оцінка, здійснена, поки що шляхом, абстрактно логічного аналізу, дає підстави стверджувати про наявність такої кореляції. Для достовірної кількісної оцінки ризиків нам необхідна незміщена кількісна оцінка кореляції, а також методики по врахуванню її впливу на результативну ознаку ймовірнісної моделі. Таку можливість гарантує відповідне програмне забезпечення, за допомогою якого ми будемо здійснювати генерування значень моделі, визначати та обирати характер закону розподілу ймовірностей, встановлювати межі значень змінних, виявляти кореляцію та проводити імітаційно-симулятивні ітерації. Останнім присвячено четвертий етап оцінки ризиків, що виникають в протіканні відтворювальних процесів. Завершальний етап передбачає аналіз одержаних в процесі імітації результатів та їх статистичне трактування.

Для реалізації всіх етапів охарактеризованого процесу нами використаний програмний пакет Crystal Ball 11.1 фірми з постачання програмного забезпечення Oracle. Даний пакет

являє собою надбудову до Excel і дозволяє виконати всі перераховані вище задачі, реалізуючи діалоговий режим роботи з користувачем. Здійснимо імітаційні симуляції по моделі.

З наведених діаграм видно, що різні змінні за фактичними даними по сукупності досліджуваних підприємств підпорядковані різним законам розподілу ймовірностей. Крім вхідних параметрів, які наводяться на діаграмах, потрібно з'ясувати також наявність, характер та інтенсивність кореляції між пояснюючими змінними та сукупністю фіксованих специфічних ефектів. Характер, а також інтенсивність кореляції буде врахований у проведенні імітаційної симуляції моделі. Коефіцієнти попарної кореляції наведемо в таблиці.

Для вищого рівня щільності розподілу ймовірностей та достовірності оцінок ми провели 1000 ітерацій, маючи характер кореляції між змінними.

Результат симулятивно-імітаційного моделювання представимо на рис. 3.

З рис. 3 видно, що ймовірність досягнення досліджуваного параметра розподілилася як близька до нормального розподілу, але спостерігається певне зміщення щільності ймовірності в бік меншого за середнє значення. Більше того, розподіл передбачає досягнення від'ємного значення досліджуваного

Матриця коефіцієнтів попарної кореляції між змінними моделі

Кореляції:	Фондооснащеність, тис. грн./га	Фондоозброєність, тис. грн./чол.	Трудозабезпеченість, чол./га	е
Фондооснащеність, тис. грн./га	1,0000	0,4842	0,3342	0,3223
Фондоозброєність, тис. грн./чол.	0,4842	1,0000	-0,3941	-0,1508
Трудозабезпеченість, чол./га	0,3342	-0,3941	1,0000	0,7123
е	0,3223	-0,1508	0,7123	1,0000

Джерело: власні розрахунки.

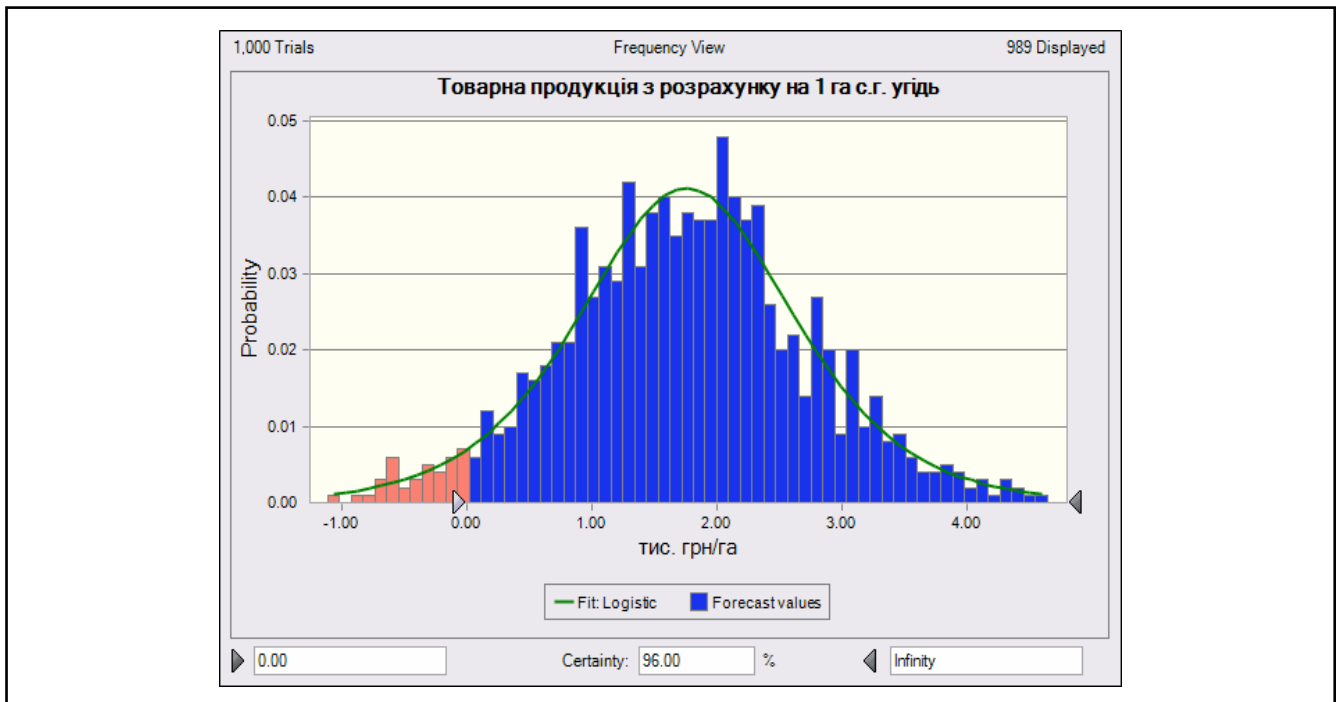


Рисунок 3. Розподіл ймовірності виробництва товарної продукції з розрахунку на 1 га с.г. угідь по сукупності підприємств Білоцерківського та Кагарлицького районів Київської області

Джерело: власна презентація.

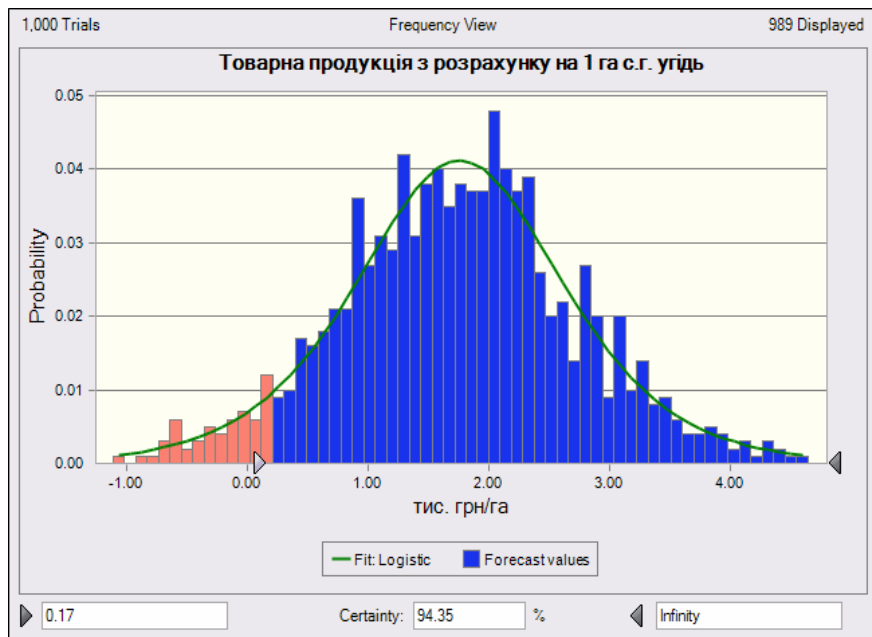


Рисунок 4. Оцінка ймовірності допустимого ризику

Джерело: власна презентація.

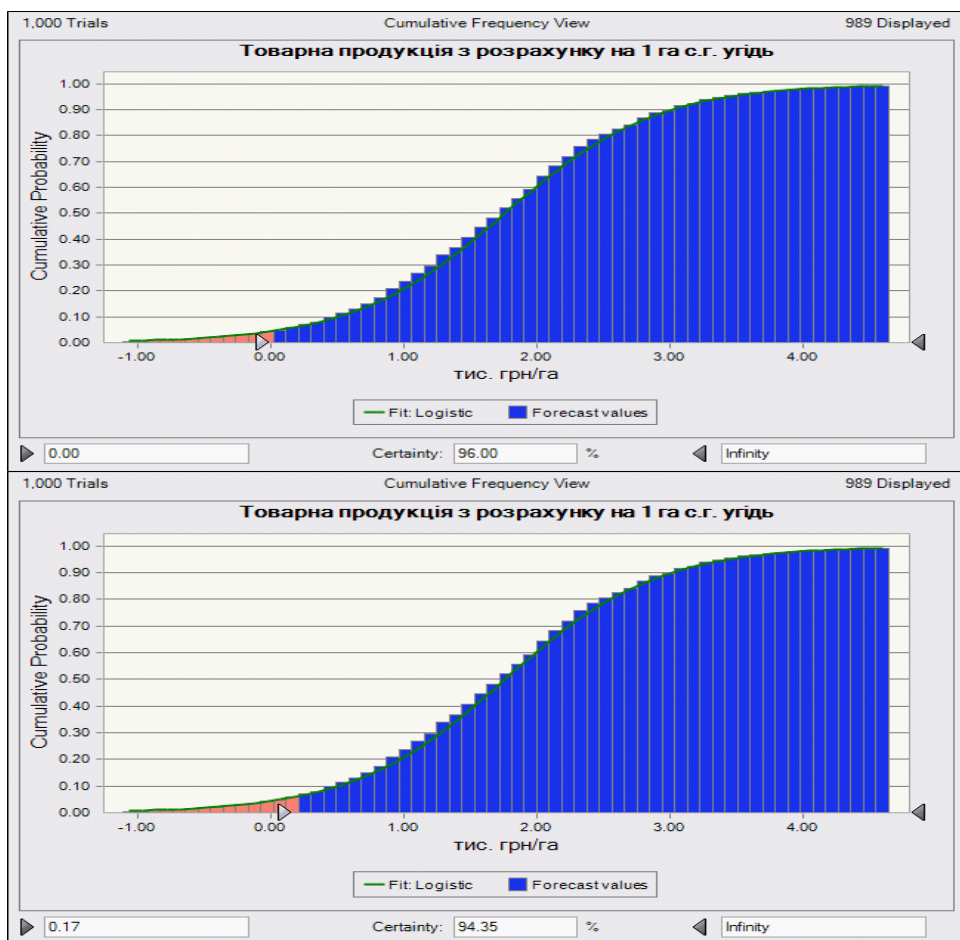


Рисунок 5. Кумулятивна ймовірність розподілу досягнутого рівня товарної продукції з розрахунку на 1 га с.г. угідь в зоні критичного та допустимого ризику відповідно

Джерело: власна розробка.

параметра, що на перший погляд видається парадоксальним, але детальний аналіз фіксованих специфічних ефектів свідчить про наявність ймовірності такої події, за якої фактори, що не ввійшли в модель кількісно, спричиняють ефект менший порівняно із негативним ефектом від впливу спеціальних ефектів. Це можуть бути хибні управлінські рішення з катастрофічними наслідками, незадовільна якість продукції, неадекватна галузева структура та ін.

Ризик будемо оцінювати як сукупність подій, що забезпечують звужене відтворення, тобто коли зростання товарної продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь відсутнє, або спостерігається її зменшення. З теорії ризикології відомі підходи до поділу простору ризиків на окремі зони. Відомі також критерії, за якими ідентифікують зони ризику. Прийнято виділяти чотири зони ризику за такими критеріями:

- безризикова зона – низька ймовірність настання ризику, події з наслідками ризиків спостерігаються вкрай рідко;
- зона допустимого ризику – ризик втрат в обсягах очікуваного прибутку;
- зона критичного ризику – ризик втрат в обсягах очікуваної товарної продукції;

– зона катастрофічного ризику – ризик втрати капіталу бізнесу.

Спробуємо оцінити ймовірність настання подій, які можна ідентифікувати як допустимий ризик та критичний ризик. Для визначення рівня допустимого ризику необхідно обґрунтувати очікуваний прибуток по сукупності підприємств. Розрахункове середнє значення даного показника рівне 0,172 тис. грн./га с.г. угідь. Для ідентифікації критичного ризику нам потрібно середнє значення по сукупності досліджуваних підприємств товарної продукції з розрахунку на 1 га с.г. угідь. Даний показник має значення 1,82 тис. грн. Скористаємося для цього базовою діаграмою розподілу ймовірності, змістивши при цьому значення на відповідні, обґрунтовані вище значення. Результати наведемо на рис. 4.

З рис. 3 та 4 видно, що ризик втрати в обсягах виручки становить 4%, а в обсягах очікуваного прибутку – 1,65%. Для підтвердження висновків та унаочнення побудуємо графіки кумулятивної ймовірності і наведемо на рис. 5.

З першого графіка рис. 5 ми бачимо, що найбільша ймовірність відповідає значенню досліджуваного параметра рівного значенню математичного сподівання. Рівень ймовірності того, що підприємства досягнуть рівня функціоналу

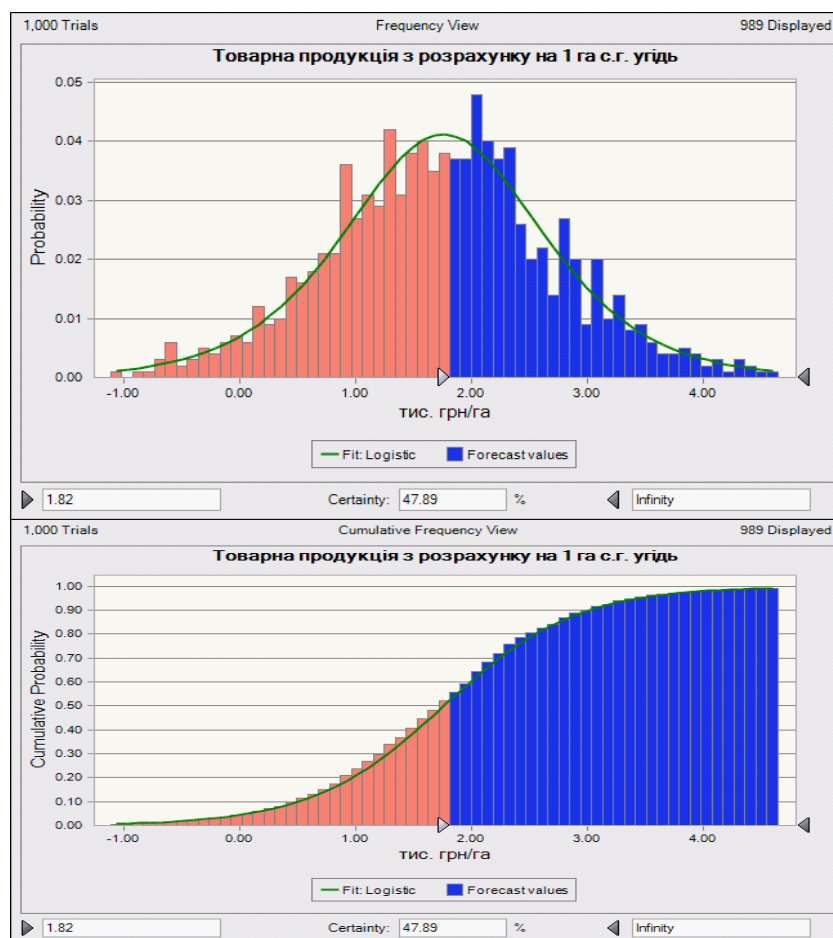


Рисунок 6. Розподіл ймовірності та кумулятивна ймовірність досягнення значення результуючого параметра більшого за середнє значення по сукупності

Джерело: власна презентація.

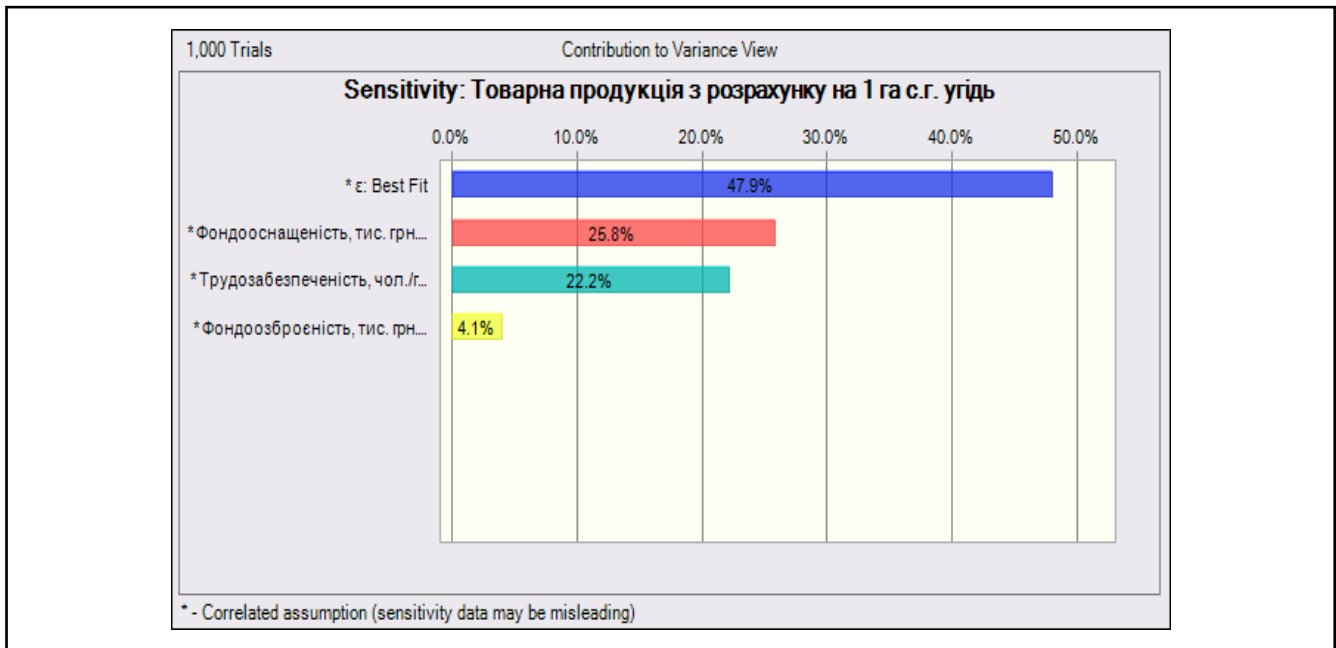


Рисунок 7. Інтенсивність впливу змінних та фіксованих специфічних ефектів моделі на функціонал моделі

Джерело: власна презентація.

відмінного від нуля, досить висока і становить 96%. Тоді як ймовірність досягнення значення функціоналу, що перевищує очікуваний прибуток 94,35%, а ризик критичної зони, як вже зазначалося – 1,65%. Важливо, на нашу думку, дослідити також ймовірність досягнення значення результативної ознаки моделі, що перевищує її середнє значення, відкориговане на рівень інфляції за період дослідження.

Результати такого випадку наведемо на рис. 6.

З рис. 6 ми бачимо, що майже із 48% ймовірністю підприємства сукупності можуть досягати рівня товарної продукції з розрахунку на 1 га с.г. угідь, більшого за її середнє значення.

Важливо також дослідити, які із параметрів імітаційної моделі спричиняють найбільшу інтенсивність впливу на функціонал моделі. Для цього прийнято будувати так звані графіки торнадо. Побудуємо такий графік для досліджуваної імітаційної моделі, наведемо його на рис. 7 та спробуємо дати аналітичні пояснення його інтерпретації.

Побудований графік показує, що найбільш суттєвий вплив на результативний фактор спостерігається з боку фіксованих специфічних ефектів моделі. В моделі ми припускали, що до таких ефектів входять ті чинники, які не ввійшли до моделі, а саме система менеджменту, система маркетингу, галузева структура, якість продукції, базові підходи до організації систем по створенню споживчих цінностей, лояльність персоналу підприємства та деякі інші фактори.

Цю особливість необхідно враховувати при розробці заходів по управлінню процесом відтворення в сільськогосподарському підприємстві. Другим за інтенсивністю впливу на розподіл ймовірностей подій відтворення товарної продукції є фактор фондооснащеність, який не значно відрізняється від фактора трудозабезпеченість. В принципі це логічно, оскільки як капітал, так і людські ресурси зважені на базовий

ресурс в аграрному бізнесі – на земельні ресурси, а фондоозброєність значно корелює із цими показниками. Очевидно, потрібно значну увагу звернути на цілий ряд факторів операційного випереджаючого характеру, по відношенню до традиційних факторів, як то відтворення ресурсів, капіталу та деяких інших параметрів із запізненням.

Висновки

Отже, ми запропонували та продемонстрували методику кількісної оцінки ризиків та ймовірності їх виникнення в ході здійснення цілісного відтворювального процесу в аграрному підприємстві. На прикладі фактичних даних підприємств Київської області провели аналіз ризикованості процесу відтворення одного із найважливіших результативних параметрів ведення аграрного бізнесу – товарної продукції. Одержали кількісне статистичне обґрунтування ряду аналітичних висновків, які в подальшому стануть базовими для розробки заходів по управлінню відтворенням в аграрному підприємстві та підвищенню ефективності відтворювального процесу.

Література

1. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 544 с.: ил.
2. Соболев И.М. Метод Монте-Карло. (Серия: «Популярные лекции по математике»). – М.: «Наука», 1978. – 64 с.: ил.
3. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.О. Сучасні економетричні методи у фінансах: Навч. посіб. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
4. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – К.: Издательский Дом «Максимум», 2005. – 884 с.
5. Річна статистична звітність підприємств Білоцерківського та Кагарлицького районів, Київської області за 2005–2009 рр.

Теоретичні аспекти формування інвестиційної стратегії на підприємствах харчової промисловості

У статті розглянуто основні вимоги до сформованої інвестиційної стратегії. Представлено процес її розробки на основі визначення інших основних функціональних стратегій підприємств харчової промисловості, які найбільше впливають на формування та реалізацію інвестиційної стратегії.

В статье рассмотрены основные требования к сформированной инвестиционной стратегии. Представлен процесс ее разработки на основе определения других основных функциональных стратегий предприятий пищевой промышленности, которые имеют наибольшее влияние на формирование и реализацию инвестиционной стратегии.

In the article basic requirements to the formed investment strategy are considered. It is presented the process of its elaboration with other functional strategies of food enterprises, which have the greatest influence on form and realization of the investment strategy.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство працює на ринку при постійних змінах зовнішнього середовища, що зумовлює імовірність появи негативних відхилень у функціонуванні об'єктів управління і породжує певний ризик. Суттєво знизити можливість виникнення останнього та ефективно використати переваги діяльності підприємства з урахуванням його позиції на ринку дозволяє вдало розроблена стратегія.

На жаль, нині похвалитися чітко сформованою стратегією може далеко не кожне підприємство. Керівники вітчизняних та російських підприємств, для яких характерні подібні підходи та ставлення до стратегічного управління, недостатньо уваги приділяють важливій його частині – розробці стратегії. Порівняно високі затрати на розробку стратегії (на успішних великих українських підприємствах середня величина питомої ваги на розробку інвестиційної стратегії становить 18% від загальної величини витрат на її впровадження [3, с. 62]) не гарантують досягнення запланованої ефективності. Це пов'язано не лише з мінливістю середовища, а й з відсутністю якісно розробленої стратегії на більшості підприємствах. Згідно з [8] на російських підприємствах стратегія переважно сформована або у вигляді декларації системи стратегічних цілей, або у формі бізнес-плану. Обидва варіанти представлення стратегії недостатньо ефективні. В першому випадку не зазначаються можливі шляхи досягнення поставлених цілей, а в другому – не враховується мінливість середовища у довгостроковому періоді.

У зв'язку з сказаним вище постає питання про достатню забезпеченість підприємств потрібними науково обґрунтованими методами перспективного управління та про необхідність розробки дієвих механізмів формування тієї чи іншої стратегії. Останнє питання, зокрема, нині залишається дискусійним [7], що й обумовлює актуальність даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стратегія розвитку підприємства, як правило, вимагає здійснення інвестицій, що, на нашу думку, дозволяє назвати інвестиційну стратегію стрижневою функціональною стратегією підприємства, власне якій і присвячене дане дослідження.

Питанням, пов'язаним із формуванням інвестиційної стратегії, приділяли увагу такі відомі нам науковці: М.М. Мартиненко та І.А. Ігнат'єва [4], Н.А. Хрущ [7], І.О. Бланк [1], В.Г. Федоренко [6], С.А. Єрохін та інші [5].

У роботі [4] процес обґрунтування інвестиційної стратегії складається з чотирьох етапів. Серед них: виявлення потенційних проектів інвестування; визначення витрат і вигод, пов'язаних з реалізацією проекту; оцінювання запропонованих проектів; складання бюджету інвестиційного проекту. На нашу думку, ці етапи характеризують тільки процес відбору та обґрунтування інвестиційних проектів, а не інвестиційної стратегії.

У роботах [1, 6] представлені подібні основні етапи формування інвестиційної стратегії, які полягають у проведенні аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, визначенні стратегічних цілей інвестиційної діяльності та способів формування необхідних ресурсів, виборі стратегічних альтернатив інвестиційної діяльності (інвестиційних проектів), розробці відповідних організаційно-економічних заходів та оцінці результативності розробленої стратегії. При цьому управління інвестиціями зводиться до оперативного управління інвестиційними проектами.

Такий підхід дозволяє дібрати інвестиційні проекти у програму та реалізувати їх, але не дає уявлення про стратегічні дії у випадку виникнення непередбачуваних обставин, що може спричинити недоречність розробленої стратегії навіть на момент її впровадження.

У роботі [5] автор пропонує розглядати функціональні стратегії не у «площинному» просторі, а у «багатовимірному», пов'язуючи дві функціональні стратегії і відповідно у своїй роботі представляє інноваційно-інвестиційну складову такого простору. Відображення у формуванні інвестиційної стратегії її зв'язку з однією з функціональних стратегій недостатньо для визначення ролі кожного відділу у цьому процесі. Згідно з [8], з яким варто погодитись, розроблена

стратегія повинна дозволити встановити чіткі цілі для кожного підрозділу і постійно враховувати вплив змін зовнішніх факторів на діяльність підприємства у довгостроковому періоді, що не простежується у згадуваних роботах.

У [7] представлено загальний організаційно-економічний механізм формування інвестиційної стратегії, який описує основні етапи обґрунтування можливостей та доцільності реалізації даної стратегії, схожий за своєю сутністю на основні етапи у [1, 6]. Також представлений механізм адаптації інвестиційної стратегії компанії до конкурентного інвестиційного середовища з виділенням макросередовища науково-технічних досягнень, що відображає інноваційну складову інвестиційної стратегії. Цей механізм відображає зміни у розробленій стратегії під впливом появи нових можливостей шляхом оцінки фінансової та матеріальної спроможності підприємства адаптуватись до нових вимог середовища. Представлений механізм адаптації можна розглядати як такий у динаміці, проте автор, розглядаючи інвестиційну стратегію як функціональну, не показав її місце у стратегічному наборі підприємства.

У відомих нам розглянутих роботах автори розглядають процес формування інвестиційної стратегії, як правило, у статичі [1, 4–6] та не відображають її взаємозв'язок з усіма іншими функціональними стратегіями, які безпосередньо впливають на її розробку та впровадження.

Мета статті. Інвестиційна стратегія як одна з функціональних стратегій взаємопов'язана з іншими елементами стратегічного вибору підприємства. Розуміння взаємозв'язку між функціональними стратегіями дозволяє більш ефективно будувати процес розробки та реалізації інвестиційної стратегії, а тому потребує його відображення у процесі її формування. Відповідно, метою даного дослідження є розробка процесу формування інвестиційної стратегії підприємств харчової промисловості з урахуванням її взаємозв'язку з іншими функціональними стратегіями і впливу чинників зовнішнього середовища.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: розглянути основні вимоги до розробленої стратегії; визначити функціональні стратегії, від яких залежить резуль-

тативність впровадження інвестицій у довгостроковому періоді; представити процес формування інвестиційної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Формування інвестиційної стратегії ґрунтується на принципах та підходах стратегічного управління. У процесі розробки даної стратегії увагу слід акцентувати не тільки на характеристиці окремих заходів, але в більшій мірі на визначенні послідовності кроків, обумовлених логічними і причинно-наслідковими зв'язками між ними.

Розроблена інвестиційна стратегія має забезпечити можливість реалізації загальних цілей підприємства, дозволити активно маневрувати інвестиційними ресурсами та швидко реалізовувати нові перспективні інвестиційні можливості, що виникають у зв'язку з розвитком НТП. Для досягнення встановлених стратегічних цілей інвестиційної діяльності та створення конкурентних переваг інвестиційна стратегія повинна бути узгоджена з іншими функціональними стратегіями, максимально використовувати внутрішній інвестиційний потенціал, враховувати заздалегідь можливі події розвитку факторів середовища функціонування підприємства, сформувати значення основних критеріальних показників вибору інвестиційних проектів [1].

Для усунення деструктивного впливу чинників зовнішнього середовища необхідно проводити зміни у стратегічних цілях, коригувати стратегію з метою її узгодження з поточною діяльністю підприємства (принцип корегування), що й вимагає розгляду інвестиційної стратегії як процесу. При цьому варто зауважити, що перехід до нової скорегованої стратегії відбувається паралельно реалізації діючої (принцип спадковості) [4].

Визначимо місце інвестиційної стратегії у стратегічному наборі підприємств харчової промисловості. Як відомо, ієрархія стратегій підприємства складається з корпоративної, ділової (конкурентної) та функціональних стратегій. Під корпоративною стратегією розуміють головну (загальну) стратегію, яку розробляє підприємство, що веде свою бізнесову діяльність на різних ринках з диверсифікованою продукцією [4, с. 142]. На одногалузевому підприємстві корпоративна стратегія відсутня [2]. Загалом же її можна описати декількома конкурентними стратегіями. Остання визначає яким чином підприємство буде вести конкурентну боротьбу на то-

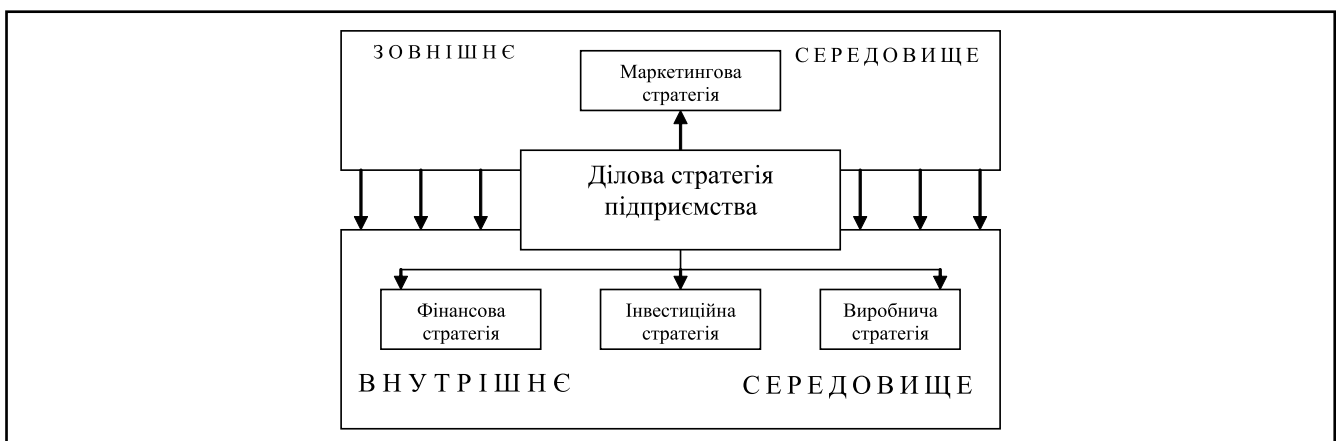


Рисунок 1. Ієрархічна структура основних функціональних стратегій підприємств харчової промисловості

му чи іншому ринку і від її вибору залежить характер інвестиційної стратегії та рівень участі підприємства в інноваційному процесі. Тому, представляючи стратегії підприємств харчової промисловості (рис. 1), ми відобразили лише функціональні та ділову стратегії.

Будь-яку ділову стратегію можна описати функціональними стратегіями. Оскільки у сучасній науковій літературі відсутній єдиний перелік цих стратегій, то необхідно конкретизувати набір функціональних стратегій для підприємств харчової промисловості.

До основних функціональних стратегій, які розглядають автори, можна віднести інноваційну чи інвестиційну, фінансову, виробничу, маркетингову та кадрову. На нашу думку, всі функціональні стратегії залежно від їх спрямованості можна поділити на:

- ті, що орієнтовані на розвиток об'єктів зовнішнього середовища (маркетингова стратегія);
- ті, що орієнтовані на розвиток об'єктів внутрішнього середовища (фінансова та виробнича стратегії).

Зауважимо, що інвестиційну стратегію у стратегічному наборі підприємства не завжди виділяють. У роботі [1] визначені такі умови актуальності розробки даної стратегії: інтенсивність змін факторів зовнішнього інвестиційного середовища, перехід до нової стадії життєвого циклу та кардинальні зміни цілей операційної діяльності підприємства, пов'язані з появою нових комерційних можливостей. На нашу думку, крім вище перерахованих умов, доцільність виділення інвестиційної стратегії у стратегічному наборі підприємства та її розробка обумовлені важливістю інвестиційної складової у забезпеченні ефективного розвитку підприємства та високим рівнем ризику здійснення інвестиційних витрат, що і потребує прискіпливої уваги до управління ними, особливо в кризових умовах функціонування економіки. Звичайно, здійснювані інвестиції повинні мати інноваційний характер, тобто кошти слід вкладати в інновації, що забезпечить вирішення існуючих соціально-економічних завдань даного підприємства. Виділення інвестиційної стратегії, а не інноваційної на підприємствах харчової промисловості, з на-

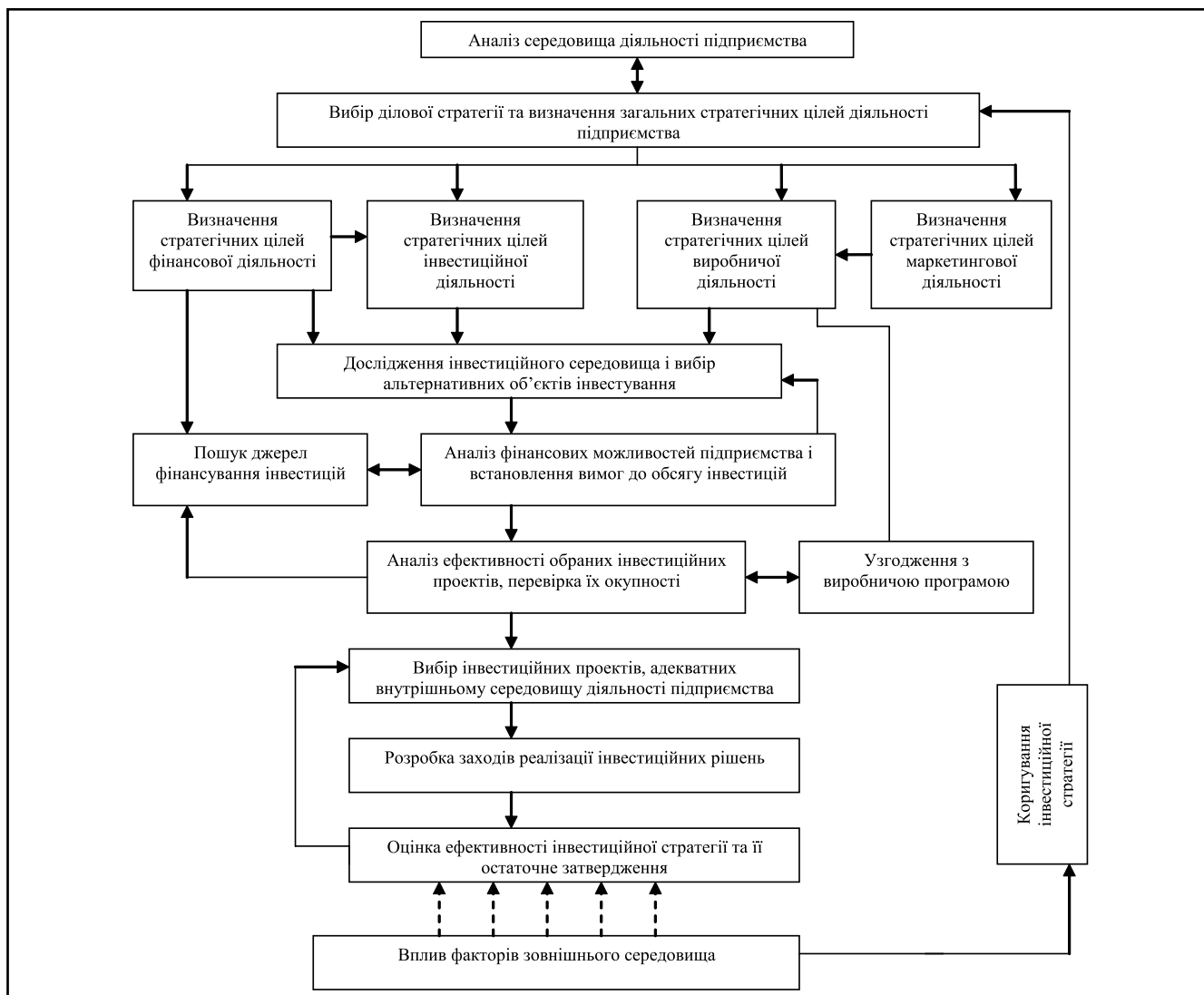


Рисунок 2. Процес формування інвестиційної стратегії з урахуванням її взаємозв'язку з іншими функціональними стратегіями

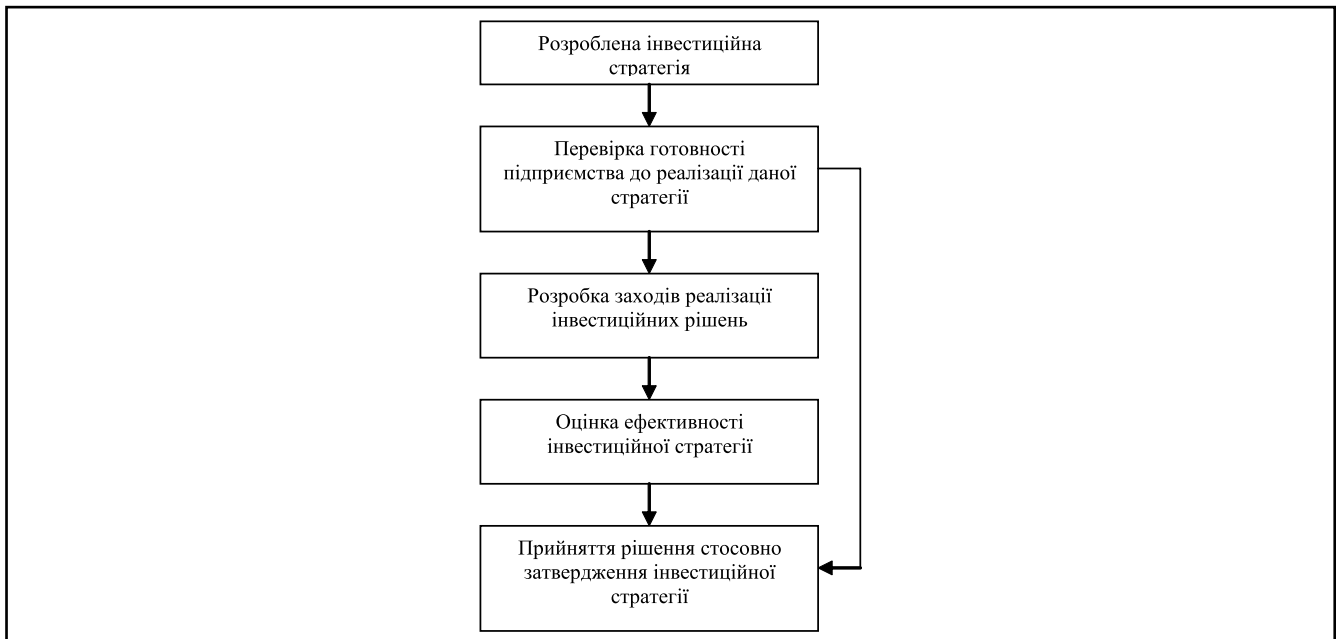


Рисунок 3. Процес перевірки відповідності розробленої зовнішніми організаціями інвестиційної стратегії даному підприємству

шого погляду доцільно, оскільки на даних підприємствах інновації складають близько двох відсотків від загальної суми інвестицій. Крім того, будь-який інноваційний проект потребує інвестицій, а тому його можна розглядати як інвестиційний, як частину інвестиційної стратегії.

Стратегічні інвестиційні цілі визначаються під впливом потреб виробництва як основної діяльності підприємств харчової промисловості, що й вимагає від керівників здійснення реальних інвестицій з метою забезпечення ефективного розвитку підприємств. Відповідно, виокремлення виробничої стратегії у стратегічному наборі підприємства обов'язкове, як і її узгодження з маркетинговою стратегією. Остання орієнтує всі інші функціональні стратегії на ринкові цінності, характеризує ринок і продукт та сприяє врівноваженню обсягів виробництва та реалізації продукції. В свою чергу, обсяги реалізації виробленої продукції впливають на здатність підприємства окупувати понесені інвестиційні витрати, що й потребує узгодження стратегічних цілей виробничої та інвестиційної діяльності.

Формування інвестиційної стратегії та обсяги інвестиційних витрат в значній мірі залежать від спроможності підприємства їх фінансувати: чи є необхідні фінансові ресурси у власності підприємства, чи здатне воно залучати їх зовні при потребі. Вирішення цих питань у результаті вимагає узгодження стратегічних цілей інвестиційної та фінансової діяльності, до того ж прийняті рішення впливають на альтернативність вибору інвестиційних проектів та ефективність їх реалізації.

Забезпечити якісну розробку та реалізацію інвестиційної стратегії — функція кваліфікованої команди спеціалістів. Проте ми не виділяємо кадрову стратегію у процесі формування інвестиційної стратегії, оскільки вважаємо, що витрати, понесені на розвиток персоналу, можна розглядати як

інвестиційні (досягається соціальний ефект), а опір процесу впровадження стратегії як і її кадрове забезпечення може бути врахований у процесі розробки заходів з її реалізації і розглядатися як частина управлінського процесу.

Вище описані вимоги до розробленої інвестиційної стратегії та виокремленні функціональні стратегії були враховані при побудові процесу формування інвестиційної стратегії (рис. 2), який, на нашу думку, сприяє встановленню чітких завдань та відповідальності для кожного з підрозділів, що безпосередньо мають брати участь у процесі управління інвестиційною стратегією.

У випадку, якщо стратегію було розроблено зовнішньою по відношенню до підприємства організацією з комерційною метою, така інвестиційна стратегія потребує визначення її відповідності даному підприємству як базі для реалізації (рис. 3). Така ситуація можлива у разі відсутності належної кваліфікації персоналу, відсутності у нього відповідного досвіду, на етапі значних змін для підприємства.

Висновки

Розроблена інвестиційна стратегія повинна відповідати вимогам стратегічного управління та бути адекватною навколишньому середовищу підприємства, сприяти його розвитку і забезпеченню його конкурентних переваг.

Серед основних функціональних стратегій, які мають найбільший вплив на здійснення інвестицій у довгостроковій перспективі нами було виокремлено і враховано в подальшому такі: виробничу, фінансову, маркетингову.

Нами вперше було представлено процес формування інвестиційної стратегії підприємств харчової промисловості з відображенням її взаємозв'язку з основними функціональними стратегіями та постійного впливу мінливості зовнішнього середовища.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга–Н, Ника–Центр, 2001. – 448 с.
2. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. Навчальний посібник. – Вид. 2–ге, виправл. і доп. За ред. Василенка В.О. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
3. Козаченко А.В., Ляшенко А.Н., Лядько И.Ю. и др. Управление крупным предприятием. Монография. – К.: Либра, 2006. – 384 с.
4. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.

5. Управління інноваційною діяльністю в економіці України: Колективна наукова монографія / За наук. ред. д.е.н., проф. С.А. Єрохін. – К.: національна академія управління, 2008. – 116 с.
6. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: МАУП, 1999. – 184 с.
7. Хрущ Н.А. Стратегії компанії: механізми формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 45–52.
8. Шустерняк Д. Инвестиционная привлекательность без прикрас // БОСС. – 2006. – №8. – С. 72–75.

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

Чинники забезпечення конкурентоспроможного виробництва молока

У статті визначено чинники конкурентоспроможного виробництва молока та проаналізовано їхній вплив на ефективний розвиток галузі молочного скотарства.

В статье определены факторы конкурентоспособного производства молока и проанализировано их влияние на эффективное развитие отрасли молочного скотоводства.

The article outlines the competitive factors in milk and their influence on the effective development of the field of dairy cattle.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки конкурентоспроможність підприємств молокопродуктового підкомплексу залежить від ряду природних та штучних чинників, які взаємопов'язані між собою. Так, на окремі природні чинники (сільськогосподарські землі, водні ресурси тощо) здійснюють опосередкований вплив суб'єкти господарювання на базі досягнень науково-технічного прогресу. В Україні є всі необхідні умови для розвитку високопродуктивного тваринництва, але останнім часом ринок молока характеризується дефіцитом сировини. Як наслідок, знижується валове виробництво молока з купівельною спроможністю населення. Нині в кризових умовах розвитку молочної галузі питання формування факторів конкурентоспроможного виробництва молока є актуальним, оскільки дає можливість створити стабільний шлях розвитку сільськогосподарських підприємств, забезпечити добробут населення та економіки країни в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням вищенаведеної проблеми займалися такі науковці: В. Амбросов, П. Березівський, В. Бойко, М. Ільчук, В. Зимовець, П. Канінський, В. Месель-Веселяк, Т. Мостенська, П. Саблук, О. Шпичак та ін. Вчені визначили основні засади розвитку тваринництва та молочної підгалузі в цілому. Про-

те проблема формування основних чинників конкурентоспроможності молочного виробництва в контексті трансформації соціально-економічних відносин в аграрному секторі економіки висвітлені ними недостатньо.

Тому головною **метою статті** є визначення провідних чинників конкурентоспроможності виробництва молока.

Відповідно до поставленої мети нами сформовані такі завдання:

- розкрити економічну сутність конкурентоспроможності молочного виробництва;
- сформулювати основні чинники конкурентоспроможності виробництва молока;
- визначити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності молочного виробництва.

Для вирішення вищенаведених завдань нами були використані такі методи: діалектичний, абстрактно-логічний, аналізу, синтезу тощо.

Виклад основного матеріалу. У результаті дослідження встановлено, що молокопродуктовий підкомплекс відіграє виняткову роль в економіці України, оскільки забезпечує населення цінними й незамінними продуктами харчування, товаровиробників і підприємства – оборотними коштами, інші галузі народного господарства – побічною продукцією. Ситуація, яка склалася нині в сільському господарстві, зокрема в молочному скотарстві, свідчить, що молочна галузь як така зникне, якщо не буде конкурентоспроможною. П. Березівський відзначає, що, незважаючи на досить невисокий рівень конкурентоспроможності, Україна посідає далеко не останнє місце на світовому ринку молока, конкуруючи в основному з європейськими країнами [1, с. 59].

На основі аналізу економічної літератури [1–5] можемо визначити, що конкурентоспроможність молочного виробництва – це здатність господарюючого суб'єкта виробляти

продукт, а саме молоко, необхідної якості, що витримає зовнішню конкуренцію, покрийє при цьому затрати на виробництво та забезпечить отримання необхідного рівня прибутку. Основним завданням молокопродуктового підкомплексу залишається насичення внутрішнього ринку молока високоякісною продукцією доступною для всіх верств населення. Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Київської області в цілому низька, про що свідчить аналіз даних табл. 1.

У 2008 році в Київській області було вироблено 200,6 тис. т молока, що на 30,97% менше порівняно з 2000 роком за рахунок зменшення поголів'я корів за аналізованого періоду на 67,11%. Позитивними результатами в галузі слід вважати зростання середньорічного надюю молока, який у 2008 році становив 4463 кг, що на 122,51% більше порівняно з 2000 роком. Собівартість 1 ц продукції останніми роками стрімко зростає, а це, в свою чергу, позначається на ціні виробленого молока. Низька ефективність молочного скотарства (рівень збитковості у 2008 році – 3,6%) викликана дією внутрішніх та зовнішніх чинників.

Окремі чинники конкурентоспроможного виробництва молока, взаємодіючи між собою або в сукупності, справляють неабиякий вплив на ефективне функціонування всього молокопродуктового підкомплексу. Серед загальної сукупності чинників конкурентоспроможного виробництва молока значний вплив на розвиток молочного скотарства здійснюють організаційні, економічні та технологічні чинники.

Для того щоб вистояти в конкурентній боротьбі, підприємству необхідно раціонально використовувати свої виробничі, трудові та фінансові ресурси. Достатнього рівня виробленого молока, який би забезпечував прибутковість його виробництва, не можна досягнути без високої продуктивності корів. Як стверджує Е. Арзуманян, головним фактором, який впливає на величину молочної продуктивності, необхідно вважати спадковий [2, с. 193]. Саме спадкові особливості та порода тварини значною мірою впливають на продуктивність корів. Серед великої чисельності порід великої рогатої худоби у світі

(понад 1000), дослідженням встановлено, що в Україні найпоширенішими породами є: українська чорно-ряба молочна, українська червоно-ряба молочна, голштинська, червоно-степова, симентальська, білоголова українська та джерсейська породи. Зокрема у Київській області на підприємствах, що спеціалізуються на виробництві молока, утримують тварин, породи яких представлені у табл.2.

Порода тварини здійснює прямий вплив на склад і валовий надій молока. Збільшити обсяг отриманого молока та покращити його якість можливо за рахунок розширення кількості племінного поголів'я. Вітчизняні підприємства потребують негайного вирішення проблеми забезпечення племінною худобою. Нині її розв'язання за рахунок внутрішніх джерел фінансування або кредиту практично неможливе. Тому в економічних умовах, що склалися, великого значення набуває лізинг як одна з пріоритетних форм фінансового інвестування. Для підприємств, що спеціалізуються на вирощуванні племінної худоби, лізинг є ефективним способом її реалізації.

Відомо, що галузь молочного скотарства потребує забезпечення технічними засобами, значна частина яких фізично і морально застаріла. Створення сучасної технічної бази на вітчизняних підприємствах є одним із шляхів виведення молочної галузі з кризи. Так, постачання техніки на умовах лізингу допоможе вирішити проблему сучасного оснащення ферми та оновлення і поповнення машинно-тракторного парку підприємства.

Зазначимо, що договір лізингу передбачає передачу лізингодавцем об'єкта лізингу в користування лізингоодержувача, а по закінченні терміну договору – прав власності на нього. На основні фонди, отримані на умовах лізингу, нараховується амортизація, оскільки вони включаються до основних фондів лізингоодержувача, при цьому зменшується розмір сплачуваного податку на прибуток. Проте нині проблема розвитку лізингових послуг залишається невирішеною, оскільки відсутня мережа лізингових фірм, нерегульована система законодавства у даній сфері, диспаритет цін та високі ставки послуг лізингових компаній.

Таблиця 1. Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах Київської області

Показники	Рік					2008 рік до 2001 року, %
	2000	2002	2004	2006	2008	
Виробництво молока, тис. т	290,6	323,0	270,6	239,1	200,6	69,03
Середньорічне поголів'я корів, тис. голів	150,2	122,7	87,0	65,6	49,4	32,89
Середньорічний надій на одну корову, кг	2008	2728	3269	3925	4463	222,51
Собівартість 1 ц молока, грн.	57,77	59,54	80,05	107,39	191,67	331,78
Рівень рентабельності, збитковості (-),%	11,7	-3,6	6,9	-1,0	-3,6	x

Джерело: розраховано за даними статистичного щорічника Київської області за 2008 рік.

Таблиця 2. Характеристика порід молочної худоби

Показник	Види порід			
	Українська чорно-ряба	Українська червоно-ряба	Червоно-степова	Симентальська
Маса, кг	600–650	650–680	400–500	550–650
Валовий надій, тис. кг	6,0–8,0	6,5–7,5	3,0–4,5	3,5–4,0
Жирність молока, %	3,6–3,8	3,86–4,02	3,6–3,75	3,7–4,0
Сервіс період, днів	80–90	70–80	80–90	80–90

Джерело: за даними [3, с. 9–12].

Важливою умовою ефективної роботи ферми є правильна організація машинного доїння корів, яка здешевлює операції по транспортуванню молока та зберігає його якісні властивості. Дослідженням доведено, що представлене різноманіття доїльних апаратів відповідає фізіологічним особливостям тварини та дозволяє раціонально організувати процес доїння відповідно до особливостей утримання корів. Молоко видоюється доїльними апаратами і через молокопроводи, холодильні установки, знижувач тиску подається у резервуар для зберігання – при прив'язному утриманні та у доїльні переносні відра – при безприв'язному утриманні лактуючих корів.

Головною умовою конкурентоспроможного виробництва молока є його якість. Для одержання молока високої якості необхідно забезпечити тварин збалансованим за поживними речовинами кормом. У раціоні мають переважати соковиті, грубі та концентровані корми, оптимальне співвідношення яких забезпечить одержання молока з високим вмістом жиру та білка. Якість молока істотно погіршується при доїнні вручну та довгостроковому зберіганні в неохолодженому стані.

Відомо, що молоко, вироблене особистими селянськими господарствами (ОСГ), має низьку якість порівняно з тим, яке вироблено великими сільськогосподарськими підприємствами. За офіційними даними, в 2009 році питома вага таких господарств у загальному обсязі валової продукції становила 81%, тоді як у 2000 році – 65%, у 1990 році – 30%. Таке збільшення характеризується тим, що кошти, отримані від реалізації молока, є основним джерелом доходу, тому сільське населення змушене утримувати понад 2–4 корови. ОСГ практично не мають накладних витрат, а саме витрат на паливо, електроенергію, послуги на ремонт тваринницьких приміщень, оскільки майже всі роботи виконуються вручну.

Покращення якості молочної сировини є найдешевшим засобом підвищення ціни на неї, що забезпечить зростання прибутку виробнику. Станом на 1 січня 2010 року набрав чинності Закон «Про внесення змін в деякі закони України відносно вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції» № 1447-VI. Таким чином, Аграрний фонд має встановити мінімальну/максимальну ціну на сухе молоко та вершкове масло на поточний рік і здійснювати інтервенційні закупівлі. Відповідно до прийнятої постанови Кабінету Міністрів нині навіть молоко другого сорту має купуватися не дешевше 2,12 грн./л (без врахування ПДВ або дотацій) [4]. Закупівельні ціни на молоко з урахуванням витрат на переробку і збут визначають кінцеву ціну реалізації, яка нині варіюється від 5,35 до 7,00 грн./л молока із вмістом жиру 2,5%. Таким чином, товаровиробник орієнтується на споживачів із різним рівнем доходу, розширюючи при цьому сегмент ринку та формуючи попит на молочну продукцію.

Теорією та практикою доведено, що ефективний розвиток молочного скотарства можливий за умови розвитку галузі рослинництва. Отримати високі надой молока не можливо без повноцінного корму. Годівля лактуючих корів збалансованим

кормом забезпечить не тільки збільшення удоїв високоякісного молока, але й покращення фізіологічного стану тварин. Відомо, що найдешевшим видом корму залишаються природні пасовища, які є складовою земель сільськогосподарського призначення та знаходяться у розпорядженні господарюючого суб'єкта і використовуються для виробництва кормів. Зелені корми у літній період є найбільш цінним видом корму. За поживністю вони становлять до 80% добового раціону дійної корови, або від 40 до 70 кг [5, с. 87], та є найменш енергозатратними угіддями. Нині проблема відновлення природних кормових угідь потребує негайного вирішення у зв'язку з надмірною розореністю сільськогосподарських земель.

Створення інтенсивних і високопродуктивних пасовищ сприятиме зниженню затрат праці, оскільки галузь молочного скотарства є найбільш трудомісткою. Невтішним є той факт, що за віковим статусом залишаються кадри пенсійного чи передпенсійного віку, є невирішеною проблема залучення молодих висококваліфікованих тваринників.

Слід зауважити, що успішне функціонування сільськогосподарських товаровиробників неможливе без впровадження ефективної державної підтримки у вигляді бюджетного фінансування, кредитного забезпечення та пільгового оподаткування.

Законами України «Про державну підтримку сільського господарства України» [6] та «Про молоко та молочні продукти» [7] регулюються основи державної цінової політики. Якщо ринкові ціни не забезпечують рівня відтворювальної ціни, різниця виплачується виробнику з бюджету. Спрямування коштів на здійснення підтримки сільськогосподарських підприємств через механізм здешевлення кредитів нині залишається недовідомим. Більшість аграрних товаровиробників відмовляються від кредитування. Основою причиною залишається висока процентна ставка та нестабільний характер бюджетного фінансування.

Найбільш дискусійним напрямом державної підтримки залишається дотування господарюючих суб'єктів шляхом повернення сум ПДВ. Нині порядок нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих на виплату дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлені ними переробним підприємствам молоко та м'ясо, у живій вазі регулюється постановою № 152 від 11 лютого 2010 року [8] Відповідно до цієї постанови суми ПДВ не сплачуються до бюджету, а спрямовуються на виплату сільськогосподарським товаровиробникам. Дотація товаровиробнику виплачується на 1 грн. поставленої сировини, а її розмір залежить від результатів діяльності переробного підприємства, а саме:

- від структури поставок сировини переробним підприємствам;
- від товарної номенклатури переробного підприємства;
- від структури собівартості готової продукції;
- від обсягу реалізації продукції;
- від розміру податкового кредиту, що виник у переробного підприємства у зв'язку з придбання товарів (послуг), які включаються до вартості продукції;

– від співвідношення цін закупки сировини до ціни реалізації готової продукції.

Варто відзначити, що станом на 1 січня 2010 року в Київській області нараховано дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлене ними молоко переробним підприємствам у сумі 107 377,4 тис. грн., у тому числі сільськогосподарським підприємствам – 20 401,3 тис. грн., особистим селянським господарствам – 86 976,1 тис. грн., що на 19,23% більше порівняно з 2008 роком (сума дотацій у 2008 році становила 86723,3 тис. грн.). Таке зростання пояснюється збільшенням валового надаю молока та зростанням цін на молоко.

Дослідженням встановлено, що протягом останніх років механізм дотування сільськогосподарських товаровиробників за поставлене молоко та м'ясо у живій вазі зазнавав постійних змін: по-перше, скасовано нульову ставку податку на додану вартість, по-друге, з переліку постачальників виключено суб'єктів господарювання, які поставляли молоко та м'ясо не власного виробництва, по-третє, нині у випадку перевищення суми податкового кредиту на податковим зобов'язанням сума покривається податковими зобов'язаннями наступних періодів, по-четверте, відмінено норму що передбачала цільове використання сум дотацій.

Висновки

В Україні при потенційному використанні всіх видів ресурсів є можливість виробництва конкурентоспроможної продукції молочного скотарства. Отже, основними заходами щодо підвищення конкурентоспроможного виробництва молока є: по-перше, достатній рівень ресурсного забезпечення підприємства; по-друге, розвиток лізингової системи; по-третє, від-

новлення природних пасовищ; по-четверте, збалансування раціонів годівлі за поживними речовинами; по-п'яте, державна підтримка галузі у формі бюджетного фінансування, кредитного забезпечення та пільгового оподаткування.

Література

1. Березівський П.С. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: Теорія, методика, практика / П.С. Березівський, А.М. Железняк: [монографія]. – Львів, 2008. – 198 с.
2. Арзуманян Е.А. Животноводство / Е.А. Арзуманян, А.П. Бегучев, В.И. Георгиевский и др. [под ред. Е.А. Арзуманяна, 3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Агропромиздат, 1985. – 448 с., ил. – (Учебники и учеб. пособия для высших и средних учебных заведений).
3. Цвігун А.В. Виробництво молока на малій фермі / А.Т. Цвігун, М.Г. Повозніков, С.М. Блюсюк, В.С. Кушнір та ін. [практичний посібник / за ред. А.Т. Цвігуна]. – Кам'янець-Подільський: ПП «Медібори-2006», 2008. – 216 с.
4. www.infagro.com.ua/
5. Машкін Н.І. Технологія виробництва молока і молочних продуктів / Н.І. Машкін, Н.М. Париш: [навчальне видання]. – К.: Вища освіта, 2006. – С. 87.
6. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства в Україні» №1782-VI від 22.12.2009 р. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Закон України «Про молоко та молочні продукти» №2132-VI від 15.04.2010 р. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2010 р. №152 «Порядок нарахування, виплати і використання дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за поставлені ними переробним підприємствам молоко та м'ясо у живій вазі». Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

В.О. ОМЕЛЬЧУК,
кандидат наук з державного управління

Порівняння ефективності прямого субсидування різних моделей житлової іпотеки в державному регулюванні ринку доступного житла

У статті визначено ефективність державної підтримки житлової іпотеки різних моделей. Проведено порівняння бюджетних витрат на субсидування позичальників у моделі будощадкас та банківського іпотечного кредитування.

В статье исследована эффективность государственной поддержки различных моделей жилищной ипотеки. Проведено сравнение бюджетных расходов при субсидировании заемщиков в модели строисберкасс и банковского ипотечного кредитования.

In the article certainly different housing mortgage models state support efficiency are discussed. Comparison of budgetary charges is conducted on subsidizing of borrowers in the model of build saving cooperative and bank mortgage crediting.

Постановка проблеми. Створення ринку доступного житла є одним з найбільш пріоритетних завдань державної політики для усіх без винятку країн. Житлова іпотека є найпоширенішим інструментом створення ринку доступного

житла у переважній більшості країн світу [1, 2, 5–9, 13, 16]. Існує даний інститут і в Україні, проте іпотека не стала дієвим інструментом створення ринку доступного житла через ряд причин [5, 13–15]: короткі терміни надання кредитів; низькі доходи основної маси населення в порівнянні з вартістю житла; високі відсоткові ставки.

У той же час основна маса досліджень стосовно іпотеки зосереджена в описовій площині, без серйозного аналізу причин, які стримують розвиток іпотеки в Україні, та шляхів нейтралізації чинників, які стримують застосування даного інструменту для створення ринку доступного житла.

Основна проблема в застосуванні іпотеки для створення ринку доступного житла може бути коротко сформульована таким чином.

Як відомо, існує досить багато моделей житлової іпотеки, проте базовими є дві: банківська іпотека та іпотека, заснована на ощадно-кредитних інститутах, таких як будошадкаси, будівельні кооперативи, ощадно-позикові асоціації [2, 7–8, 10] (ми опускаємо типологізацію іпотечних моделей по рівнях, оскільки це не важливо в рамках даного дослідження). Слід погодитися з В. Полтеровичем та О. Старковим [12] відносно того, що по своїй природі перші орієнтовані на більш багатих громадян, тоді як другі – на позичальників із нижчими доходами. Тому другі, очевидно, є більш ефективні в плані створення ринку доступного житла.

Слід погодитися з тими фахівцями, які підкреслюють важливість державної підтримки житлової іпотеки як інструменту створення ринку доступного житла на початкових етапах [2, 7–8, 17], хоча не можна прийняти поширену позицію відносно можливості саморозвитку даного ринку за рахунок іпотеки на більш пізніх етапах [5, 10, 15]. Дискусія відносно останнього виходить за межі даної роботи, в контексті нашого дослідження важливим є те, що:

- 1) державна підтримка будь-яких інструментів, за допомогою яких створюється ринок доступного житла, необхідна;
- 2) оскільки є різні (мінімум дві) базові моделі житлової іпотеки, є ймовірність того, що державна підтримка різних моделей буде мати різну ефективність.

Виходячи з цього метою статті є визначення і порівняння ефективності державної підтримки позичальників будошадкаси і банківських іпотечних моделей в рамках створення ринку доступного житла.

У статті послідовно вирішувалися такі завдання:

- формалізація моделей субсидування різних іпотечних схем та визначення загального розміру коштів, які будуть при цьому в розпорядженні позичальника на придбання житла (включаючи субсидію);
- порівняння розміру державної субсидії, яка дозволяє позичальникам з однаковими доходами придбати житло певної однакової вартості по різних іпотечних схемам;
- визначення і порівняння доходів позичальників, які при заданому розмірі державної субсидії дозволять придбати житло по моделі будошадкаси і банківського іпотечного кредитування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Опису як будошадкаси, так і моделі банківського іпотечного кредитування присвячено велику кількість робіт [1–2, 7–8, 11–12]. Тому ми не ставимо за мету детально описувати особливості цих моделей, а виділимо лише найбільш суттєві моменти, які важливі для нашого дослідження.

Як відомо, в будошадкасі майбутні позичальники спочатку виконують певну накопичувальну програму [11], після чого отримують кредит (або на таку ж суму, як і накопичені кошти, або на дещо більшу (меншу)). Відсотки, які нараховують на вклади, невисокі (2–4%) [12], або й взагалі відсутні, кредити також надаються під невеликі відсотки (4–6%), причому часто з нульовим спредом. Поширеною практикою є нарахування державою премії на вклади в будошадкасі (8–15%), яке здійснюється в кінці кожного року [7, 8].

Для того щоб у позичальників були однакові стартові умови, нижче ми розглядаємо гіпотетичну ситуацію, коли позичальник накопичує кошти в будошадкасі, отримуючи премію, а потім отримує іпотечний кредит і, альтернативні варіанти, коли цей же позичальник накопичує кошти в банку, а потім отримує в одному випадку іпотечний кредит плюс державна премія на субсидування початкового внеску при купці квартири. В третьому варіанті початковим внеском є накопичені кошти позичальника, а державна субсидія йде на часткову компенсацію періодичних платежів за кредитом. Отже, всього розглядається три схеми державного субсидування житлових іпотечних моделей для створення ринку доступного житла: одна в рамках будошадкаси, дві – в рамках банківського іпотечного кредитування.

Мета статті – визначити ефективність державної підтримки житлової іпотеки різних моделей. Провести порівняння бюджетних витрат на субсидування позичальників у моделі будошадкаси та банківського іпотечного кредитування.

Виклад. основного матеріалу. Формалізація моделей. Ми виходимо з того, що держава виділяє певну суму коштів на субсидію позичальнику в житловій іпотечній схемі, яка є однаковою як для моделі будошадкаси, так і для банківського іпотечного кредиту.

Зовнішні умови функціонування обох моделей однакові.

Позначимо Z_{max} – максимальні заощадження домогосподарства за місяць. Тоді зрозуміло, що по накопичувальним програмам як в будошадкасі, так і в банку, позичальник у місяць зможе накопичувати суму не більшу Z_{max} . Надалі ми будемо приймати, що дана сума буде однаковою як у випадку будошадкаси, так і у випадку банку.

Річна депозитна ставка покладам в будошадкасі r_{bud} , для банків r_{bank} , причому

$$r_{bud} < r_{bank} \quad (1)$$

(як граничний випадок слід розглядати можливість $r_{bud}=0$, така світова практика існує також [8]).

Член будошадкаси вносить щомісячні платежі з тим, щоб виконати накопичувальний план. При цьому враховуємо, що в кінці року на вклад нараховується з боку держави премія μ

відсотків. Значення μ має бути таким, щоб сумарні відсотки за вкладом в будошадкасі буди не меншими (бажано більшими), ніж по вкладах в банку, це необхідно для того, щоб забезпечити в будошадкасі притік ресурсів від громадян, які не будуть брати кредит, а просто бажають отримати доходи від своїх заощаджень. Тобто має виконуватися умова

$$r_{bud} + \mu \geq r_{bank}. \quad (2)$$

Період накопичення n років приймається однаковим для будошадкаси і для банку.

Введемо r_{bank_kr} – банківська відсоткова ставка за іпотечним кредитом, r_{bud_kr} – відсоткова ставка за іпотечним кредитом в будошадкасі.

У моделі будошадкаси спред є меншим, ніж у банку (дана умова виконується навіть у розвинутих ринках [8,12], а в умовах України така відмінність може бути досить суттєвою).

Ефективність державної підтримки моделей буде оцінюватися по відношенню величина субсидії до житлової площі, яку зможе придбати один і той же позичальник, отримуючи державну субсидію в рамках моделі будошадкаси і банківського кредитування (еквівалентно загальній сумі власних накопичень, державної субсидії і кредиту, яка буде в розпорядженні позичальника для придбання житла). При цьому послідовно розглянемо, коли кошти, які держава витрачає на субсидування члена ошадкаси, в такій самій сумі виплачуються позичальнику по банківській схемі разово і у вигляді субсидування періодичних платежів.

Зрозуміло, що за рік максимальна сума, яку накопичує вкладник, дорівнює $12Z_{max}$.

За n років вкладник в будошадкасі накопичує суму

$$S_{bud} = 12Z_{max} \sum_{k=1}^n (1 + r_{bud} + \mu)^k. \quad (3)$$

Відповідно, сума державної субсидії за весь час становить (не враховуючи дисконтування)

$$Sub = 12Z_{max} \sum_{k=1}^n ((1 + r_{bud} + \mu)^k - (1 + r_{bud})^k). \quad (4)$$

Тоді кредит, який отримує член будошадкаси на придбання житла (вважаємо його рівним сумі, яку в змозі виплатити позичальник, маючи для цього в розпорядженні суму заощаджень Z_{max}), можна визначити з формули теперішньої вартості ануїтетних платежів (ТВА), яка має вигляд [4]

$$TBA = A \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{i}{m} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{i}{m} \right], \quad (5)$$

де i – річна ставка;

n_k – термін іпотечного кредиту в роках;

m – число періодів сплати по кредиту в році;

A – сума платежу.

Якщо допустити, що платежі будуть виплачуватися рівними частинами то сума кредиту, який логічно надати по схемі будошадкаси:

$$X_{bud} = Z_{max} \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bud_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bud_kr}}{12} \right]. \quad (6)$$

Загальна величина коштів, які перебуватимуть в розпорядженні позичальника на момент придбання квартири B_{bud} , дорівнюватиме:

$$B_{bud} = S_{bud} + X_{bud} = 12Z_{max} (1 + r_{bud} + \mu)^n + Z_{max} \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bud_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bud_kr}}{12} \right]. \quad (7)$$

Це і буде ринкова вартість квартири, яку зможе придбати учасник будошадкаси.

Якщо такий же позичальник накопичує необхідну суму протягом n років у банку, то в кінці n -го року сума, накопичена ним для першого внеску, буде рівна

$$S_{bank_poz} = 12Z_{max} (1 + r_{bank})^n. \quad (8)$$

Враховуючи субсидію [4], позичальник по схемі комерційного банку матиме в своєму розпорядженні суму коштів для початкового внеску

$$S_{bank} = S_{bank_poz} + Sub = 12Z_{max} (1 + r_{bank})^n + 12Z_{max} ((1 + r_{bud} + \mu)^n - (1 + r_{bud})^n) = 12Z_{max} ((1 + r_{bank})^n + (1 + r_{bud} + \mu)^n - (1 + r_{bud})^n) \quad (9)$$

Таким чином, початкова сума власних коштів, які має у своєму розпорядженні позичальник для купівлі житла за обома схемами, є неоднаковою. Вочевидь вона більша для банківської схеми, оскільки виконується [1].

Якщо допустити, що банк визнає платоспроможність позичальника як Z_{max} , то тоді сума кредиту (аналогічно (6)), який надасть банк буде:

$$X_{bank} = Z_{max} \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]. \quad (10)$$

Відповідно сума коштів, яку матиме позичальник по банківській схемі на момент придбання квартири B_{bank} :

$$B_{bank} = S_{bank} + X_{bank} = 12Z_{max} ((1 + r_{bank})^n + (1 + r_{bank} + \mu)^n - (1 + r_{bud})^n) + Z_{max} \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]. \quad (11)$$

Розглянемо тепер варіант, коли субсидія виплачується не одноразово, а розподіляється на рівні частини протягом періоду погашення кредиту, тобто субсидується не початковий

внесок, а за рахунок субсидії частково компенсуються щомісячні виплати по кредиту.

У такій ситуації сума початкового внеску буде рівна сумі коштів, накопичених позичальником на банківському рахунку разом з відсотками, тобто буде визначатися (9). Зрозуміло, що початковий внесок за такої схеми субсидування менший в порівнянні як з моделлю будошадкас, так і в порівнянні з попередньою схемою, коли державна субсидія виплачується в разовому порядку і витрачається на збільшення початкового внеску. Але при такій схемі зростає сума щомісячних платежів, які поступають на погашення кредиту, так як тепер на ці цілі спрямовуються не тільки заощадження позичальника, які, як і в обох попередніх випадках рівні Z_{max} , а й державна субсидія, щомісячний розмір якої буде дорівнювати:

$$Sub_m = \frac{Sub}{12 \cdot n}. \quad (12)$$

Враховуючи (4), отримуємо:

$$Sub_m = \frac{12Z_{max} \sum_{k=1}^n ((1+r_{bud} + \mu)^k - (1+r_{bud})^k)}{12 \cdot n} = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n ((1+r_{bud} + \mu)^k - (1+r_{bud})^k). \quad (13)$$

Розмір кредиту, який потенційно може надати банк у такому випадку, буде розраховуватися аналогічно (10), але замість Z_{max} буде величина, більша на (13), тобто

$$X_{bank_1} = (Z_{max} + \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n ((1+r_{bud} + \mu)^k - (1+r_{bud})^k)) \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]. \quad (14)$$

Загальна ж сума коштів, які будуть у розпорядженні позичальника на момент придбання житла B_{bank_1} , буде

$$B_{bank_1} = S_{bank_1} + X_{bank_1} = 12Z_{max} (1+r_{bank})^n + (Z_{max} + \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n ((1+r_{bud} + \mu)^k - (1+r_{bud})^k)) \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right] \quad (15)$$

Таким чином, за умови однакових бюджетних витрат на підтримку учасників іпотечних схем по моделі будошадкас і банківського кредитування сума, яку може отримати на покупку житла громадянин, є різною, і визначатиметься відповідно виразами (7), (11) та (15) для моделі будошадкаси, разового субсидування початкового внеску в банківській моделі та щомісячної субсидії на погашення кредиту в рамках банківської моделі.

Для того щоб зробити висновок щодо ефективності державної підтримки тієї чи іншої моделі, необхідно провести чисельні розрахунки, що й буде зроблено нижче.

Порівняння моделей. Для порівняння моделей з точки зору ефективності державної підтримки, задамо конкретні значення параметрів обох моделей. Модель будошадкаси і банківська модель передбачає накопичувальну програму тривалістю п'ять років. Ставка в будошадкасі по депозитах прийнята 5% річних, в банку – 15%. У кінці кожного року в будошадкасі на суму вкладу нараховується премія 10% річних (10% річних прийнято виходячи з того, що тримати вклади в системі будошадкас не тільки для отримання житла, а й для отримання доходів буде вигідно тоді, коли сумарні відсотки будуть конкурувати з банківськими). Ставка за іпотечним кредитом у будошадкасі 7% річних, в банку – 27% (дана цифра прийнята на основі поточних ставок в червні 2009 року в ПриватБанку, одному з найбільших гравців на вітчизняному іпотечному ринку, оскільки в 2010-му практично всі іпотечні програми було згорнуто). Максимальна сума заощаджень позичальника рівна \$150 за місяць.

Термін кредиту приймемо п'ять років, ціна 1 кв. метра житлової площі – умовно \$1000. Введемо показник житлової ефективності державної субсидії іпотеки (Е) як:

Таблиця 1. Порівняння ефективності державного субсидування в різних іпотечних моделях (термін кредиту п'ять років)*

Показник	Модель будошадкаси	Модель банківського кредитування (субсидування початкового внеску)	Модель банківського кредитування (субсидування щомісячних платежів по погашенню кредиту)
Накопичені кошти без державної субсидії, \$	10443,4	13956,7	13956,7
Загальна сума бюджетних субсидій, \$	4329	4329	4329
Наявна сума для першого внеску для придбання житла, \$	14772,3	18285,6	13956,73
Розмір іпотечного кредиту, \$	7575,3	4912,3	7275,12
Сума, яка є в розпорядженні позичальника на придбання житла, \$	22347,6	23198,0	21231,85
Площа квартири, яку зможе придбати позичальник, кв. м	22,3	23,2	21,2
Показник бюджетної житлової ефективності, \$/кв. м	193,7	186,6	203,9

* Розраховано автором.

$$E = \frac{S_{budget}}{S_{housing}}. \quad (16)$$

тут $S_{housing}$ – площа житла в кв. м.

Зміст показника житлової ефективності державної субсидії іпотеки полягає в тому, що він показує, скільки бюджетних коштів витрачається на придбання 1 кв. м житлової площі по іпотечній схемі.

Результати розрахунків з використанням (3)–(16) наведено в табл. 1 для терміну іпотечного кредиту (однаковий в усіх трьох моделях) п'ять років.

З табл. 1 видно, що при короткому терміні іпотечного кредиту всі три моделі практично рівноцінні, відмінності в показнику бюджетної житлової ефективності незначні, проте субсидування початкового внеску в банківській моделі є дещо ефективнішим. При цьому позичальник, який в змозі заощаджувати \$150 на місяць по такій схемі, може придбати лише невелику по площі однокімнатну квартиру в регіонах, адже сума, яка є в його розпорядженні на придбання квартири, по всіх трьох моделях знаходиться поблизу \$20–23 тис. У той же час принципово дана сума може бути збільшена, якщо збільшити суму бюджетної субсидії, але цей аспект розглянемо дещо нижче.

Ситуація з ефективністю моделей дещо інша, якщо продовжити термін іпотечного кредиту. В табл. 2 наведено розраховані показники всіх трьох моделей при терміні кредиту 20 років.

При терміні іпотечного кредиту 20 років перевага моделі будошадкаси з точки зору ефективності бюджетного субсидування є очевидною. В моделі будошадкаси позичальник у змозі придбати житло площею на 10 кв. м більше, ніж у моделі з субсидуванням початкового внеску при банківському іпотечному кредитуванні, а при субсидуванні щомісячних платежів по погашенню кредиту ця різниця досягає 13 кв. м. Відповідно на придбання 1 кв. м житла по моделі будошадкаси держава субсидує майже \$127, тоді як по банківській моделі – майже \$200. Таблиці 1–2 показують, що субсидування щомісячних платежів є найменш ефективним як при короткостроковому, так і при довгостроковому кредитуванні. Субсидування початкового внеску є більш ефективним

при короткому терміні іпотечного кредиту в порівнянні з субсидуванням будошадкаси, але програє останньому при збільшенні терміну надання кредиту.

Така ситуація виникає через те, що розмір кредиту обмежений в обох випадках величиною заощаджень позичальника Z_{max} (більше за місяць він виплачувати не в змозі). Строго кажучи, за n років позичальник в змозі виплатити суму (кредит + відсотки) не більше $12 \times n \times Z_{max}$. Проте банк видає іпотечний кредит за високими, а будошадкаса – за низькими відсотками. Відповідно сума відсотків у банківському кредиті є вищою і при збільшенні терміну кредиту ефект збільшення частки відсотків у загальній сумі виплат починає переважати позитивну різницю між початковим внеском у банківській моделі та моделі будошадкаси. Причому зі збільшенням терміну іпотечного кредиту переважання загальної суми, яка перебуває в розпорядженні позичальника на момент придбання житла, збільшується.

Зазначимо, що в той час як державне субсидування банківської іпотечної моделі є більш ефективним при короткому терміні кредиту, значну суму кредиту можуть отримати тільки позичальники з високим доходом (високим Z_{max}). Менш забезпечені громадяни, щоб придбати житло, мають отримувати довгострокові кредити на 15–20 років, а при таких термінах субсидування в рамках моделі будошадкаси є більш ефективним у порівнянні з банківською моделлю.

З точки зору прямої фінансової участі держави у створенні ринку доступного житла певний інтерес представляють ще дві задачі:

1) порівняння загальної суми субсидії, яка необхідна для того, щоб забезпечити громадян з певним рівнем доходу, наприклад $Z_{max} = \$150$ (дана сума нами взята виходячи з того, що двоє працюючих, наприклад молода сім'я, в принципі може заощаджувати в місяць таку суму) житлом (наприклад, площею 50 кв. м);

2) порівняння мінімальних доходів громадян, які при заданій сумі державної субсидії на 1 учасника іпотечної схеми дають можливість придбати житло певної стандартної площі (в даній роботі взято ті ж самі 50 кв. м).

Перша задача розв'язується таким чином.

Таблиця 2. Порівняння ефективності державного субсидування в різних іпотечних моделях (термін кредиту 20 років)*

Показник	Модель будошадкаси	Модель банківського кредитування (субсидія початкового внеску)	Модель банківського кредитування (субсидія щомісячних платежів по погашенню кредиту)
Накопичені кошти без державної субсидії, \$	10443,4	13956,7	13956,7
Загальна сума бюджетних субсидій, \$	4329	4329	4329
Наявна сума для першого внеску для придбання житла, \$	14772,3	18285,6	13956,73
Розмір іпотечного кредиту, \$	19347,4	6634,7	7432,50
Сума, яка є в розпорядженні позичальника на придбання житла, \$	34119,7	24920,3	21389,23
Площа квартири, яку зможе придбати позичальник, кв. м	34,1	24,9	21,4
Показник бюджетної житлової ефективності, \$/кв. м	126,9	173,7	202,4

* Розраховано автором.

Таблиця 3. Розмір державної субсидії для різних термінів іпотечного кредиту, \$*

Тип іпотечної моделі	Термін кредиту, роки			
	5	10	15	20
Модель будощадкаси	31981,3	26637,6	22868,2	20209,2
Банківське кредитування (субсидування початкового внеску)	29838,25	29838,25	29838,25	29838,25
Банківське кредитування (субсидування щомісячних платежів)	57035,6	86557,1	121684,6	159571,5

* Розмір субсидії дозволяє позичальнику при щомісячних заощадженнях \$150 придбати по іпотечній схемі квартиру вартістю \$50 тис.

Вихідним моментом є те, що позичальник, використовуючи будь-яку модель, повинен мати для придбання загальну суму B , яка має бути рівна вартості житла. Задаючи термін кредитування n та термін накопичення коштів (в даній роботі прийнято 5 років) можна розрахувати необхідні значення (депозитні і кредитні ставки приймаємо такими ж як і вище).

У рамках моделі будощадкаси величина кредиту розраховується згідно з (5), а величина власних коштів позичальника як

$$S_{1bud} = 12Z_{\max} \sum_{k=1}^n (1 + r_{bud})^k. \quad (17)$$

Відповідно загальна сума субсидії буде рівна

$$Sub_{1bud} = B - 12Z_{\max} \sum_{k=1}^n (1 + r_{bud})^k - Z_{\max} \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bud_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bud_kr}}{12} \right]. \quad (18)$$

У випадку субсидування першого внеску величина державної субсидії буде визначатися аналогічно, як і у випадку будощадкаси, але з іншими депозитними і кредитними ставками, тобто:

$$Sub_{2bank} = B - 12Z_{\max} \sum_{k=1}^n (1 + r_{bank})^k - Z_{\max} \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]. \quad (19)$$

У випадку субсидування щомісячних платежів по погашенню кредиту щомісячний розмір субсидії буде визначатися з

$$B = 12Z_{\max} \sum_{k=1}^n (1 + r_{bank})^k + (Z_{\max} + Sub_{3bank}') \times \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]. \quad (20)$$

як

$$Sub_{3bank}' = \frac{B - 12Z_{\max} \sum_{k=1}^n (1 + r_{bank})^k}{\left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]} - Z_{\max}. \quad (21)$$

Відповідно повна сума субсидії буде

$$Sub_{3bank} = 12 \cdot n_k \cdot Sub_{3bank}' = 12n_k \times \left(\frac{B - 12Z_{\max} \sum_{k=1}^n (1 + r_{bank})^k}{\left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]} - Z_{\max} \right) \quad (22)$$

У табл. 3 наведено результати розрахунків розміру державної субсидії з використанням (18), (19) та (22) для різних термінів іпотечного кредиту.

Як видно з табл. 3, найменш ефективним є часткова компенсація щомісячних виплат за іпотечним кредитом, при цьому зі збільшенням терміну кредиту сума субсидії збільшується і переважає вартість квартири. Така ситуація пояснюється тим, що при значному терміні кредиту при високій ставці за іпотечним кредитом (нагадаємо вона прийнята 27%, що відображає реальні ставки по іпотечним кредитам на червень 2009 року в Україні) сума відсотків за іпотечним кредитом є дуже високою. По такій схемі держава підтримує більше не позичальника, а сам банк, надаючи йому змогу за рахунок державного бюджету отримувати надприбутки.

Субсидування початкового внеску в моделі банківського іпотечного кредитування є найбільш ефективним при короткому терміні кредиту, але, сама сума субсидії є досить значною. Зі збільшенням терміну кредиту сума субсидії зменшується по моделі будощадкаси, по банківській моделі з субсидуванням початкового внеску вона не змінюється.

При тривалих термінах іпотечного кредиту загальна сума бюджетних виплат є найменшою в моделі будощадкаси, що пов'язано з меншими відсотками за кредит.

З табл. 3 випливають такі висновки:

1) загальні бюджетні витрати на одного позичальника суттєво зменшуються при збільшенні терміну іпотечного кредиту в моделі будощадкаси. Загальні витрати в рамках моделі компенсації щомісячних платежів – зростають;

2) при короткому терміні кредитування більш ефективною є банківська модель з субсидуванням початкового внеску, але при цьому проявляється наступна вада: одночасні витрати бюджету є великими.

Розглянемо тепер другу з виділених вище прикладних задач: порівняємо доходи позичальників, які дають їм можливість при заданій сумі державної субсидії на одного позичальника придбати квартиру вартістю $B = \$50\,000$.

Таблиця 4. Розмір суми заощаджень позичальника (в дол. США за місяць), яка дає йому можливість придбати за допомогою іпотечного кредиту і державного субсидування (\$20 000) квартиру вартістю \$50 000*

Тип іпотечної моделі	Термін кредиту, роки			
	5	10	15	20
Модель будошадкаси	249,7	192,6	165,9	151,1
Банківське кредитування (субсидування початкового внеску)	238,49	223,19	219,49	218,54
Банківське кредитування (субсидування щомісячних платежів)	310,7	320,7	330,35	337,38

* Розраховано автором.

Для моделі будошадкас з (18) маємо

$$Z_{\max} = \frac{B - Sub}{12 \sum_{k=1}^n (1 + r_{bud})^k + \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bud_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bud_kr}}{12} \right]} \quad (23)$$

З (19) для банківської моделі з субсидуванням початкового внеску

$$Z_{\max} = \frac{B - Sub}{12 \sum_{k=1}^n (1 + r_{bank})^k + \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]} \quad (24)$$

Розмір максимальних заощаджень позичальника, які дають йому можливість придбати житло по банківській іпотечній моделі з компенсацією частини періодичних платежів визначимо з (22):

$$Z_{\max} = \frac{B - \frac{Sub}{12n_k} \cdot \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]}{12 \sum_{k=1}^n (1 + r_{bank})^k + \left[\left(1 - \frac{1}{\left(1 + \frac{r_{bank_kr}}{12} \right)^{n_k \cdot m}} \right) : \frac{r_{bank_kr}}{12} \right]} \quad (25)$$

Результати розрахунків по (23)–(25) при сумі субсидії \$20 000 наведено в табл. 4.

Як бачимо з табл. 4, при короткостроковому кредитуванні на найменш забезпечених позичальників орієнтовано буде банківська модель з субсидуванням початкового внеску, проте, при збільшенні термінів кредитування моделлю, яка забезпечує доступ до придбання житла найменш забезпечених громадян, є будошадкаса з державним субсидуванням. Банківська модель з субсидуванням початкового внеску за іпотечним кредитом є доступною для громадян з доходами (заощадженнями) вищими, ніж у випадку будошадкаси, модель з субсидуванням періодичних платежів по погашенню кредиту є доступною для громадян тільки з найвищими доходами.

Висновки

З наведених результатів дослідження ефективності державного субсидування іпотечних моделей різних типів в контексті створення ринку доступного житла слід зробити висновки, що найефективнішою є модель будошадкас з щорічним субсидуванням залишку по накопичувальному вкладу. Банківська модель з субсидуванням початкового внеску за іпотечним кредитом ефективна тільки при короткостроковому

іпотечному кредитуванні, але при цьому сама сума однакових бюджетних витрат є досить значною. Зі збільшенням строку надання іпотечного кредиту найбільш ефективною є модель будошадкаси. В даній моделі віддача від бюджетних витрат є найбільшою. Крім того, загальний розмір субсидії, необхідної для придбання по іпотечній схемі позичальнику з певним рівнем доходів житла є найменшим. Також при строках надання кредиту 10–20 років саме будошадкаса виявляється орієнтованою на найменш забезпечених громадян. Стосовно навантаження на бюджет, то найбільше навантаження буде давати модель банківського кредитування з субсидуванням щомісячних платежів, найменше – модель будошадкаси (при терміні кредитування більшому, ніж п'ять років), а модель банківського кредитування з субсидуванням початкового внеску займає проміжне положення.

У зв'язку з вищесказаним вважаємо за доцільне для прискорення процесів створення ринку доступного житла в Україні впровадити інститут будошадкас, який дозволяє найбільш ефективно використовувати бюджетні кошти на підтримку розвитку даного ринку. В перспективі доцільним є створення широкої мережі будошадкас як інструменту розв'язання житлової проблеми громадян з середніми і низькими доходами. В цьому плані в рамках будошаджень можливим є встановлення диференційованих ставок державної премії в залежності від категорії майбутнього позичальника. Це дасть в руки держави могутній інструмент допомоги своїм громадянам у вирішенні однієї з найбільш проблем суспільства – житлової та створить ринок доступного житла для значних верств населення.

Література

1. Арбузов С.Г. Активізація ролі іпотеки у вирішенні житлової проблеми в Україні / С.Г. Арбузов // Актуал. пробл. економіки. – 2008. – №6. – С. 194–202.
2. Базилевич В.Д., Погорельцева Н.П. Іпотечний ринок: монографія / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
3. Бідак П.П. Проблеми і перспективи розвитку житлового іпотечного кредитування в Україні / П.П. Бідак // НТІ. – 2007. – №2. – С. 13–16.
4. Васюренко О.В. Банківські операції / О.В. Васюренко – К.: Знання, 2008. – 318 с.
5. Гришук Н.В. Основні проблеми та перспективи розвитку інституту іпотеки та ринку іпотечного кредитування в Україні / Гришук Н.В. // Соц.-екоп. дослідж. в перехід. період. – 2007. – Вип. 1. – С. 339–346.
6. Дядько Є.А. Іпотечне кредитування як фактор соціалізації економічної системи / Є.А. Дядько: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 / Нац. гірн. ун-т. – Д., 2008. – 20 с.

7. Евтух А.Т. Ипотечный механизм инвестирования / А.Т. Евтух. – Луцк: Волинська обл. друкарня, 2001. – 180 с.
8. Евтух А.Т. Жилищная ипотека / А.Т. Евтух. – Луцк: Волинська обл. друкарня, 2000. – 180 с. – Библиогр.: 107 назв.
9. Левчук В.М. Проблеми іпотечного кредитування в системі розвитку фінансового сектору економіки / В.М. Левчук // Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. – 2008. – Вип. 1. – С. 346–354.
10. Меркулов В.В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России / В.В. Меркулов / Ассоциация Юридический центр. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – 358 с.
11. Першин В.Г. Житлові ощадні програми в системі іпотечного кредитування / В.Г. Першин // Держава і право. Юрид. і політ. науки: 36. наук. пр. – 2004. – Вип. 23. – С. 385–391.
12. Полтерович В.М., Старков О.Ю. Создание массовой ипотеки в России: проблема трансплантации. Научные доклады No R2–2005 / В.М. Полтерович, О.Ю. Старков. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2005. – 68 с.
13. Сазонець І.Л. Національна система іпотечного кредитування / І.Л. Сазонець. – Суми: Довкілля, 2006. – 114 с.
14. Сердюк А.В. Аналіз моделей іпотечного кредитування та їх придатності до використання у вітчизняних економічних умовах / А.В. Сердюк // Вісн. Вінниц. політехн. ін-ту. – 2008. – №1. – С. 20–26.
15. Тригуб О.В. Економічні передумови розвитку іпотечного кредитування будівництва житла в Україні / О.В. Тригуб // Актуал. пробл. економіки. – 2008. – №9. – С. 190–196.
16. Федосік І.М., Фомичова В.Г. Вирішення проблем соціальної сфери через побудову національної моделі іпотечного фінансування / І.М. Федосік, В.Г. Фомичова // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. екон. науки. – 2006. – 9, №1. – С. 65–68.
17. Цылина Г.А. Ипотека: жилье в кредит / Г.А. Цылина – М.: Экономика, 2001. – 358 с.

Н.Ю. МЕЛЬНИЧУК,
к.е.н., Уманська філія Європейського університету

Деякі аспекти управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування

У статті розглянуто сутність управління, охарактеризовано моделі управління, визначено структуру системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, виокремлено її недоліки, запропоновано розробити механізм управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування.

В статье рассмотрена суть управления, охарактеризованы модели управления, определена структура системы управления финансовыми ресурсами органов местного самоуправления, выделены ее недостатки, предложено разработать механизм управления финансовыми ресурсами органов местного самоуправления.

The article gives the essence of management, it characterizes models of managements, the structure of the system of management of finances resources of organs of region government is defined, its fallings are defined as well, it proposes to develop the mechanism of management of finances resources of organs of local government.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової системи господарювання в Україні безумовно пов'язаний з управлінням фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування. Останнім часом у наукових виданнях та засобах масової інформації дедалі частіше обговорюється проблема ефективного формування та цільового використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Як доводить світовий досвід, успішний розвиток місцевого самоврядування кожної країни

передусім залежить від розміру фінансових ресурсів, які спрямовуються на розвиток комунального господарства, фінансування будівництва житла, транспорту, галузей соціально-культурної сфери, задоволення потреб населення і т.д.

На сьогодні рівень забезпеченості фінансовими коштами, потреб місцевої влади постійно зменшується. Перевищення бюджетних витрат над доходами пов'язано, в першу чергу з наявністю значної кількості нормативно-правових актів, що є обов'язковими для виконання органами місцевого самоврядування; наявністю соціальних та економічних проблем; збільшенням кількості територій і потреб населення, які відповідно не забезпечені належним обсягом фінансових ресурсів. За цих умов основним завданням органів місцевого самоврядування є мобілізація достатнього обсягу фінансових ресурсів та забезпечення їх раціонального використання. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження особливостей управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування та розробки ефективного механізму управління останніми.

Метою статті є комплексний аналіз теоретичних основ управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, а також дослідження його особливостей в Україні.

Виклад основного матеріалу. Велике значення для забезпечення добробуту суспільства загалом та кожної адміністративно-територіальної одиниці зокрема, ефективного функціонування економіки має управління фінансовими ре-

сурсами. Управління в економіці – це свідоме спрямування економічних і соціальних процесів для досягнення збалансованості, пропорційності й оптимальності [10].

Дефініцію «управління» використовують залежно від сфери застосування. У загальному трактуванні «управління» використовується як родове поняття, що характеризує впорядкування взаємозв'язків і взаємодії певної множини елементів або складових частин природи, суспільства чи самої людини [1, с. 53].

У найбільш загальному вигляді терміном «управління» позначається діяльність, що за своїм змістом є впорядкуванням взаємодії певної множини елементів [5]. Зокрема, під управлінням розуміють властивість, що внутрішньо притаманна суспільству на будь-якому етапі його розвитку, оскільки серед об'єктивних закономірностей його існування є потреба постійного впорядкування, тобто впливу на нього. Саме управління здійснює такий вплив [6].

Загальний порядок управління формуванням і використанням фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів визначається Бюджетним кодексом України. Згідно з цим документом із метою посилення функції контролю ефективності використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування створено державні інститути фінансового контролю, головними серед яких на місцевому рівні вважаємо такі: територіальні органи Державного казначейства, податкові служби й контрольно-ревізійні управління, які крім зазначеного документа керуються у своїй діяльності відповідними правовими актами – законами «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні», «Про державну податкову службу в Україні», «Про місцеві ради народних депутатів і місцеве самоврядування» та ін.

На сьогодні виділяють декілька моделей управління, що функціонують на місцях шляхом поєднання органів державної влади та місцевого самоврядування. Такими моделями (типами) вважаються англо-американська, континентальна, іберійська й радянська, які побудовані згідно з історичними звичаями і традиціями [3, с. 14]. Розглянемо їх детальніше.

Англо-американська (англосаксонська) модель характеризується тим, що на всіх субнаціональних рівнях функціонують органи місцевого самоврядування. Але це не означає, що державний контроль взагалі відсутній. Така система діє у США, Великобританії, Канаді, Австралії, Ізраїлі, Малайзії, Таїланді, а також є подібною до системи організації місцевої влади в Росії. У Північній Ірландії та Об'єднаному Королівстві Великобританії можливість і правомірність контролю пов'язують із принципом загального права «монарх – єдине джерело влади, а міністри, що контролюють місцеве самоврядування, – слуги Корони» [2, с. 38].

За континентальної моделі, яку ще називають романо-германською, французькою або європейською, місцеві органи влади підпорядковуються вищим державним органам, які здійснюють прямий контроль їхньої діяльності; вона базується на поєднанні місцевого самоврядування й місцевого управління. Така модель має два різновиди [4, с. 20]:

1) на всіх субнаціональних рівнях, за винятком низового, одночасно функціонують виборчі органи територіальної громади та призначені представники центральної влади, які здійснюють адміністративний контроль діяльності органів місцевого самоврядування (Франція, Італія);

2) на низовому рівні у «природних» адміністративно-територіальних одиницях створюються лише органи місцевого самоврядування, а на регіональному й субрегіональному рівнях функціонують призначені місцеві державні адміністрації загальної компетенції (Польща, Болгарія, Туреччина, Фінляндія, Іран).

За іберійською моделлю управління на всіх субнаціональних рівнях здійснюють обрані населенням представницькі органи місцевого самоврядування та відповідні головні посадові особи місцевого самоврядування. Вони затверджуються центральними органами державної влади як її представники в адміністративно-територіальних одиницях (Португалія, а також Бразилія, Мексика та ще деякі латиноамериканські країни). Причому передбачається специфічний інститут контролю – пряме втручання органів державної влади у сферу місцевого самоврядування «як гарантія збереження цілісності держави і забезпечення нормального функціонування конституційних органів влади, демократичного режиму і системи місцевого самоврядування» [11].

Радянська модель (модель рад та їх виконавчих комітетів) базується на запереченні розподілу влади й визнанні повновладдя представницьких органів знизу доверху. Цією моделлю передбачено, що всі ради, починаючи з найнижчого рівня, є органами державної влади на своїй території, а решта органів держави прямо чи опосередковано підпорядковані радам [3, с. 304].

Окрім зазначених моделей місцевого самоврядування виділяють ще комбіновану, яка поєднує в собі ознаки романо-германської й англосаксонської.

Вважаємо, що Україні з вище перелічених моделей управління властива континентальна, її другий різновид.

На сьогодні кожен суб'єкт господарювання керується певними методами і принципами, які є головними складовими фінансової науки у сфері управління. На основі таких складових визначилися загальні правила формування й використання фінансових ресурсів як державою, так і кожним суб'єктом господарювання на місцевому рівні. Утім, із розвитком суспільних відносин і встановленням нових реалій життя ситуація змінилася. Виникло нецільове використання бюджетних коштів, ухилення від сплати податкових платежів, підприємницька діяльність здійснюється без належного правового забезпечення. Усі ці елементи нашого життя сприяли й надавали сприяють розвитку тіньового сектору економіки.

Насамперед суперечності виникають тому, що відповідність суб'єкта й об'єкта управління ніколи не буває абсолютно достатньою, оскільки вона і встановлюється, й порушується одночасно. Ця проблемна ситуація час від часу загострюється й розв'язується за рахунок певних перебудов або

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

менш глобальних змін. Тому вважаємо за необхідне управління фінансовими ресурсами розглядати при допомозі системного підходу, тобто залежно від отриманого результату управління. В такому разі систему варто називати системою «управління – результат». При допомозі такої системи можна визначити наскільки ефективно чи неефективно управління фінансовими ресурсами.

Таку систему можна розглядати в широкому (централізоване управління) й вузькому (децентралізоване управління) розумінні.

Сутність процесу централізації полягає в централізованій ролі держави щодо управління фінансовими ресурсами. Децентралізована модель сприяє наближенню уряду до людей, сприяє розмаїтності в політиці, повному відображенню потреб і переваг місцевої громади, централізація ж краще забезпечує національні інтереси. Суть децентралізованого управління полягає в тому, що місцеві органи стали наділятися тими повноваженнями, які раніше належали до компетенції державної влади. Так, зокрема в Казахстані у 2001 році в напрямі розвитку децентралізованого управління на місцевому рівні було утворено Державну комісію з питань децентралізації державних функцій та міжбюджетних відносин, якою у 2003 році ухвалено концепцію «Про розмежування повноважень між рівнями державного управління та удосконалення міжбюджетних відносин» [7, с. 4–5].

Для Сполучених Штатів Америки характерний англосаксонський тип управління на місцях та високий ступінь децентралізації функцій держави у соціально-економічній сфері. США представлені цілою низкою місцевих самоврядних інституцій, зокрема округами, муніципалітетами, містами й містечками [8, с. 423].

В Україні чинна законодавча база передбачає, що фінансові органи місцевої влади зобов'язані тісно співпрацювати з фінансовими органами центрального уряду, забезпечувати всебічний розвиток адміністративно-територіальної одиниці, ефективно формувати та використовувати фінансові ресурси, що дає підстави стверджувати, що така система управління існує. Однак, як переконує практика, взаємовідносини між центральними та місцевими органами влади, містять в собі риси централізованої системи управління, що призводить до виникнення численних проблем, як на мікро, так і на макрорівнях, зокрема [9, с. 49]:

- на місцевому рівні діє значна кількість органів, що підпорядковуються органам виконавчої влади центрального рівня. Їх створення дуже часто не має стратегії та призводить до хаотичної ситуації в системі управління;
- відсутній безпосередній висхідний зв'язок між районними адміністраціями та Кабінетом Міністрів України, оскільки він здійснюється через обласні адміністрації;
- сприяє централізації влади та обмежує волевиявлення народу – призначення та звільнення голів місцевих державних адміністрацій Президентом України за поданням Кабінету Міністрів України;

– повноваження та незалежність районних державних адміністрацій у прийнятті рішень щодо управління фінансовими ресурсами є обмеженими, оскільки має місце дублювання функцій з обласною адміністрацією, яка у свою чергу виконує керівну роль на місцевому рівні;

– розподіл повноважень та відповідальності між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на місцях є неефективним, що виявляється у дублюванні функцій та невизначенні відповідальних;

– низький рівень залучення громадськості до процесу прийняття управлінських рішень та контролю за їх виконанням, що призводить до невідповідності державних послуг потребам населення;

– незабезпеченість місцевих органів влади фінансовими ресурсами.

Вище зазначене дає змогу ще раз підтвердити той факт, що на сьогодні система управління фінансовими ресурсами на місцевому рівні є недосконалою та не забезпечує фінансової незалежності й самостійності місцевих органів влади.

Система управління органів місцевого самоврядування зорієнтована насамперед на місцевий бюджет, який виступає чи не найголовнішим об'єктом та інструментом місцевого регулювання й управління. Забезпечити ефективно формування й використання фінансових ресурсів у місцевому бюджеті, на нашу думку, може лише система управління місцевим бюджетом, котра повинна бути спрямована на досягнення таких цілей:

- 1) зростання обсягів надходжень фінансових ресурсів до місцевого бюджету;
- 2) збільшення дохідної частини місцевого бюджету;
- 3) уникнення дефіциту фінансових ресурсів;
- 4) забезпечення задоволення потреб населення певної адміністративної одиниці;
- 5) досягнення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіального утворення.

Втім, одночасно забезпечити досягнення всіх зазначених цілей неможливо, оскільки, по-перше, кожна з них потребує неабияких зусиль фінансових органів місцевого самоврядування, по-друге, лише почергова їх реалізація в кінцевому підсумку дасть змогу досягти їх загалом.

Пріоритетність тієї чи іншої цілі може вибиратися органами місцевого самоврядування залежно від соціально-політичного становища в країні, необхідно пам'ятати, що вдале просування до обраної цілі багато в чому залежить від досконалості системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування. Головними складовими такої системи є сукупність управлінських органів, які здійснюють свою діяльність на місцевому рівні використовуючи при цьому технічні засоби обслуговування (фінансові важелі, стимули, інструменти) для виконання делегованих їм функцій та обов'язків з приводу управління фінансовими ресурсами, які зосереджуються на території адміністративно-територіальної одиниці (див. рис.).

Представлена структура системи управління фінансовими ресурсами чітко відображає результат, який органи управління прагнуть досягти та ступінь його досягнення. Так зокрема:

1) при зростанні обсягів надходжень фінансових ресурсів до місцевого бюджету, за рахунок збільшення частки загальнодержавних податків, можливо забезпечити: – 2 – підвищення дохідної частини місцевого бюджету; – 3 – зменшення дефіциту фінансових ресурсів; – 4 – задоволення потреб населення певної адміністративної одиниці; – 5 – досягнення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Однак слід відзначити, що досягнення поставлених цілей не забезпечить – 6 – фінансової незалежності та самостійності органів місцевого самоврядування, що відповідно порушує системність управління фінансовими ресурсами;

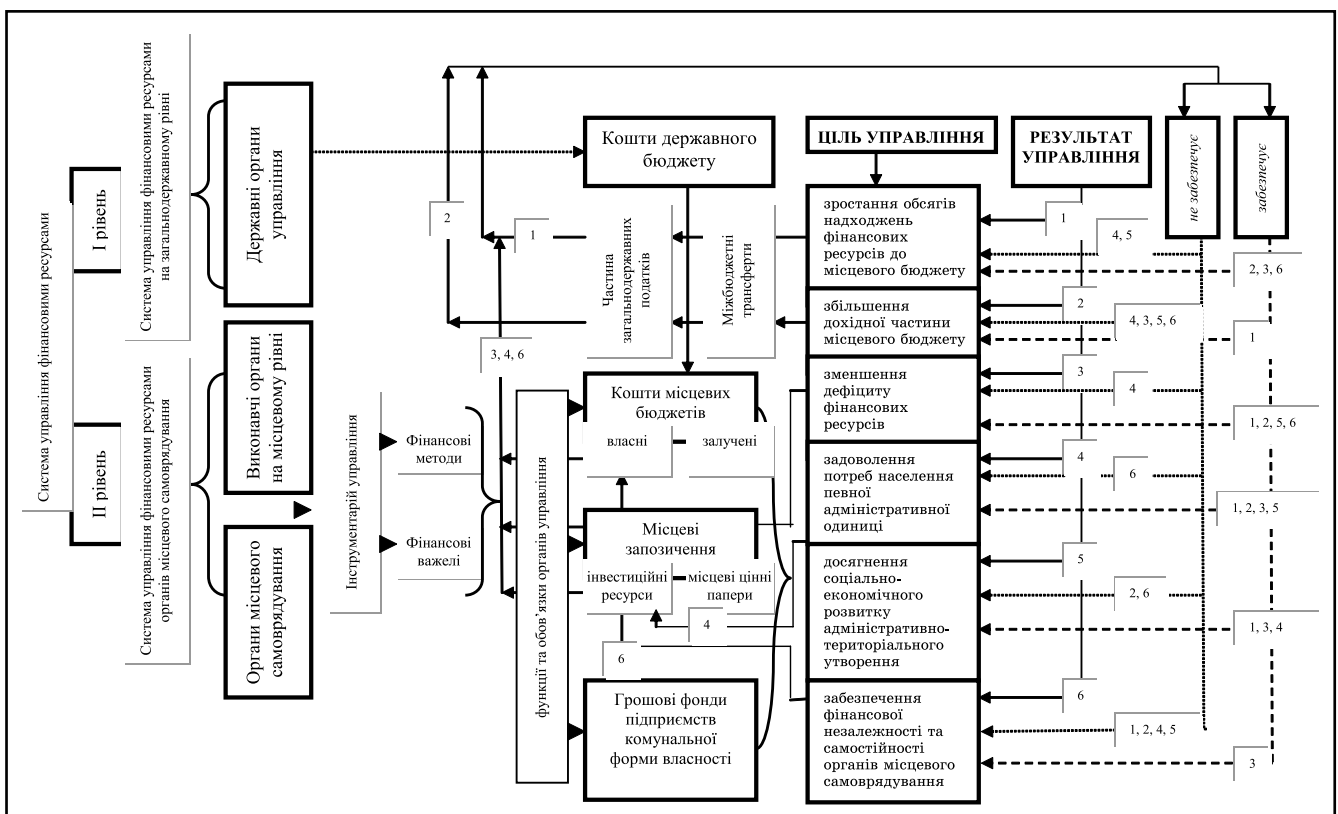
2) при підвищенні дохідної частини місцевого бюджету, за рахунок збільшення в ній частки загальнодержавних податків та міжбюджетних трансфертів, можливо забезпечити: – 1 – зростання обсягів надходжень фінансових ресурсів до місцевих бюджетів; – 3 – зменшення дефіциту фінансових ресурсів; – 4 – забезпечення задоволення потреб населення адміністративно-територіальної одиниці. Але підвищення рівня дохідної частини місцевого бюджету не сприятиме забезпеченню: – 5 – досягнення соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці; – 6 – фінансової незалежності та самостійності органів місцевого самоврядування;

3) при зменшенні дефіциту фінансових ресурсів за рахунок збільшення частки власних фінансових ресурсів, можливо забезпечити: – 1 – зростання обсягів надходжень фінансових

ресурсів до місцевого бюджету; – 4 – задоволення потреб населення адміністративної одиниці; – 5 – досягнення соціально-економічного розвитку територіального утворення; – 6 – фінансову незалежність та самостійність органів місцевого самоврядування. Проте, зростання частки власних фінансових ресурсів не сприятиме 100 % – 2 – підвищенню дохідної частини місцевого бюджету, оскільки при зростанні частки власних фінансових ресурсів зменшиться відсоток міжбюджетних трансфертів, який перераховується з державного бюджету, що в свою чергу підвищить проблему фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування;

4) при задоволенні потреб населення адміністративної одиниці використовуючи інвестиційні ресурси, можливо забезпечити: – 5 – досягнення соціально-економічного розвитку територіального утворення. Однак це не забезпечить: – 1 – зростання обсягів надходжень фінансових ресурсів до місцевого бюджету; – 2 – підвищення дохідної частини місцевого бюджету; – 3 – зменшення дефіциту фінансових ресурсів; – 6 – фінансову незалежність та самостійність органів місцевого самоврядування. Така ситуація ще раз підтверджує, що система управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування зорієнтована переважно на місцевий бюджет та не сприяє розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Вважаємо, головним недоліком, що порушує основу системного підходу під час управління фінансовими ресурсами на місцевому рівні, є відсутність стимулів в органах місцевого самоврядування. Це впливає на загальний розвиток



Структура системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування

території та не сприяє нарощуванню органами місцевого самоврядування власних фінансових ресурсів. Саме цей важливий недолік необхідно врахувати при удосконаленні досліджуваної системи.

Зважаючи на зазначене в напрямі удосконалення варто розробити механізм управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, який виступав би ключовим елементом системи управління. Головною особливістю такого механізму має стати забезпечення реальної участі населення у формуванні та використанні місцевих бюджетів; розробка та практична застосування проектних форм управління на рівні місцевого самоврядування; розвиток інформаційних технологій на місцевому рівні; мезоуправління, що дасть можливість одночасно забезпечити ефективність управління фінансовими ресурсами та відповідати соціально-економічним потребам населення.

Під мезоуправлінням пропонуємо розуміти процес управління, за якого органи місцевого самоврядування взаємодіють з іншими господарськими суб'єктами шляхом передачі на договірній основі частини функцій у сфері управління фінансовими ресурсами з метою ефективнішого формування фінансових ресурсів та раціонального управління видатками для результативного розв'язання завдань, що входять у сферу діяльності органів виконавчої влади.

Вважаємо, що такий механізм може стати фінансовою основою соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Висновки

Таким чином, досліджуючи в подальшому управління фінансовими ресурсами на місцевому рівні потрібно пам'ятати, що воно залежить не лише від самих органів місцевого самоврядування, але і від вищестоящих органів державної влади, які впливають на неї через механізм міжбюджетних відносин.

Управління фінансовими ресурсами на рівні адміністративно-територіальної одиниці здійснюють місцеві органи влади. Основним завданням органів управління є забезпечення злагодженості у функціонуванні окремих ланок фінансових відносин. На місцевому рівні виділено такі моделі управління: англо-американську, континентальну, іберійську й радянську системи місцевого самоврядування.

Україні властива система управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, яка має на меті забезпечити ефективне формування та цільове використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для забезпечення соціально-економічного розвитку територіального утворення, використовуючи при цьому теоретико-методологічні засади встановлені центральними органами державної влади. Внаслідок цього, вбудовані елементи такої системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування відображають єдність елементів управління, проте не забезпечують саме той результат який необхідно було досягти.

Література

1. Адміністративне право України: академічний курс: У 2-х т. Т. 1. Загальна частина. – К.: Юр. думка, 2004. – С. 53.
2. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти / В.М. Бабаєв. – Х.: Магістр, 2004. – 204 с.
3. Біленчук П.Д. Місцеве самоврядування в Україні (муніципальне право): [Навч. посіб.] / П.Д. Біленчук, В.В. Кравченко, М.В. Підмогильний. – К.: Атака, 2000. – 304 с.
4. Воронкова В.Г. Муніципальний менеджмент: [Навч. посіб.] / В.Г. Воронкова. – К.: Професіонал, 2004. – 256 с.
5. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravoznavec.com.ua/books/275/19893/13>.
6. Корецький М. Теоретичні засади державного управління / М. Корецький: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://personal.in.ua/article.php?id=498>
7. Максютя А.А. Фінансово-бюджетна складова системи державного управління і місцевого самоврядування / А.А. Максютя // Наукові праці НДФІ. – 2005. – Вип. 3. – С. 152.
8. Наскрізне управління. – Л.: ЛФ УАДУ, 2000. – 423 с.
9. Папп В. Організаційно-економічний механізм інституційного забезпечення управління економікою: державний та регіональний аспект / В. Папп, І. Конопльова // Економіст. – 2008. – №6. – С. 46–51.
10. Поняття управління фінансами: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trackls.narod.ru/books/bkl/kir16.html>
11. Dolnicki, B. Samorz?d terytorialny / B. Dolnicki. – Kantor Wydawniczy Zakamycze, 2001. – S. 240.

В.М. МАРЧЕНКО,
к.е.н., доцент, докторант, Національний університет харчових технологій

Оцінка процесу самоорганізації молочної промисловості

У статті запропоновано методику оцінки розвитку системи на основі розрахунку коефіцієнта самоорганізації, який визначається шляхом співставлення вихідних та вхідних потоків системи.

В статье предложена методика оценки развития системы на основе расчета коэффициента самоорганизации, который определяется путем сопоставления выходных и входных потоков системы.

In the article the method of estimation of development of the system is offered on basis the coefficient of samoorganizacii, which settles accounts by comparison of weekend and input streams of the system.

Постановка проблеми. За синергетичним підходом до дослідження будь-яку систему слід розглядати як сукупність її підсистем, пов'язаних когерентними (кореляційними) взаємозв'язками, кожна із яких є об'єктом для самоорганізації як в силу внутрішніх флуктуацій зумовлених внутрішніми невідповідностями та зовнішніми впливами. В основі принципу когерентності лежать причинно-наслідкові взаємозв'язки між підсистемами та їх вплив на зміну стану системи в цілому.

Кожна система змінює свій стан у результаті зміни станів її підсистем. Принцип когерентності як принцип взаємозв'язку та взаємозалежності між структурними елементами систем будь-якого рівня пояснює природу зміни стану системи в цілому під впливом змін стану хоч би однієї із підсистем системи. За принципом когерентності всі підсистеми будь-якої системи є взаємопов'язаними між собою системою відносин, а отже результуючий стан (вихідний потік) однієї із підсистем є вхідним потоком для іншої підсистеми, а вихідний потік даної підсистеми змінює вхідні потоки для взаємодіючої з нею підсистемою. Зміна вхідного потоку однієї із підсистем стає причиною коливальних процесів в підсистемі та змін її вихідного потоку, а отже і стану такої підсистеми та когерентно взаємодіючих з нею підсистем. Однак для цілей розуміння природи самоорганізації систем синергетика розмежувала всі коливальні процеси в системі на затухаючі та незатухаючі. Будь-які коливання в системі (флуктуації) пов'язані з відхиленням стану системи від попередніх значень. До затухаючих відносяться процеси, які не стають причиною змін стану системи з причини комплексу організаційних дій керівництва по їх нейтралізації або недостатності їх внутрішнього потенціалу для «провокування» стану нерівноваги. До незатухаючих відносяться коливання, які обумовлені внутрішніми технологічними чи то організаційними особливостями діяльності системи або є результатом впливу випадковостей на систему і які не можуть бути нейтралізовані комплексом організаційних заходів та часом. Незатухаючі коливання є джерелом нерівноваги в системі і такими, що «штовхають» систему на шлях біфуркаційного розвитку (стрибкоподібного). Результатом переходу системою точки біфуркації є її самоорганізація, яка розглядається як новий стан системи, утворений в результаті взаємодії її підсистем в стані нерівноваги.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у становлення теорії самоорганізації систем зробили Г. Хакен, І. Пригожин, І. Стенгерс, Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецький. Проникнення теорії самоорганізації в економіку відбулося завдяки дослідженням Й.А. Шумпетера, М.Д. Кондратьєва, І. Ансоффа. Подальший розвиток теорії самоорганізації економічних систем продовжили вітчизняні науковці В.С. Білоус, Е.А. Єрохіна,

В.П. Решетило, В.М. Тарасевич, О.Б. Шевчук, А.В. Бакурова, О.М. Кірієнко, Г.М. Пилипенко, Є.І. Ходаківський, В. Порохня, Ю. Колісник та інші.

Розвиток науки про самоорганізацію складних економічних систем здійснюється в напрямі розробки її теоретико-методологічного інструментарію або розроблення концепції математичного моделювання процесів самоорганізації.

Метою статті є розроблення теоретичних та методичних підходів до оцінки процесу самоорганізації.

Виклад основного матеріалу. За синергетичним підходом до дослідження економічних процесів в основі майбутньої самоорганізації будь-якої системи (економіки, галузі, підприємства) лежать фундаментальні закономірності існуючого етапу її розвитку. Напрямок подальших змін системи визначатиметься існуючим потенціалом, попередньою еволюцією розвитку та силою впливу чинників на систему. Якщо чинники не змінюють напрям розвитку системи, то її самоорганізація відбувається в рамках адаптаційного підходу до розвитку. Якщо ж чинники впливають на зміну напрямку розвитку системи біфуркаційного.

Для оцінки інтенсивності процесів самоорганізації в молочної галузі та визначення її типу використаємо метод фінансової статистики, який на основі співвідношення вихідних та вхідних потоків в систему «молочна галузь» дозволить здійснити порівняльну характеристику ефективності процесів розвитку системи в різні часові періоди.

До основних вхідних потоків в систему «Молочна галузь» слід віднести: обсяги виробленої сировини, попит на продукцію, вартість залучення кредитних коштів, обсяги імпорту молока та молочної продукції, імпорتنі тарифи.

Внутрішній потенціал галузі формується за рахунок технічної (необоротні активи), сировинної (оборотні активи), фінансової (власний капітал) його складових. Внутрішній потенціал оцінює сукупність власних можливостей галузі та направленість внутрішньої еволюції галузі.

Оцінка напрямку розвитку системи здійснюється на основі дослідження динаміки змін обраних показників. Тому інтегральну оцінку направленості вхідних, вихідних потоків та внутрішнього потенціалу здійснено з використанням темпів змін відповідних показників.

Вихідними потоками системи «Молочна галузь» є обсяги виручки від реалізації продукції, ступінь задоволення попиту, темпи зростання ціни на готову продукцію.

У кожній групі вхідних чи вихідних потоків можна виділити фактори, зростання кількісного впливу яких підвищує результативність діяльності галузі (фактори-стимулятори) та фактори, зростання яких погіршує результати діяльності підприємств молочної промисловості (фактори-дестимулятори).

Направленість вхідного потоку визначається шляхом зменшення результуючого впливу стимулюючих факторів на величину результуючого впливу дестимулюючих вхідних факторів. Аналогічно визначається направленість вихідного потоку в системі «Молочна галузь» (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка вхідних потоків молочної галузі

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Фактори прямого впливу (стимулятори)							
Темп зміни обсягів виробництва молока	1,05	0,96	1,01	0,99	0,97	0,92	0,96
Темп зміни організованого виробництва молока	0,95	0,77	0,94	1,02	0,95	0,89	0,96
Темп зростання реальної заробітної плати	1,18	1,15	1,23	1,2	1,18	1,12	1,06
Темп зміни потенційного попиту	1,07	0,97	0,92	1,01	1,07	0,99	0,99
Добуток темпів зміни факторів прямого впливу	1,26	0,84	1,07	1,24	1,16	0,91	0,97
Фактори оберненого впливу (дестимулятори)							
Темп зміни кредитної ставки	0,78	0,81	0,89	0,92	0,94	0,94	1,24
Темп зміни ставок імпортного мита на молоко та молочні продукти	1	1	1	1	1	1	0,55
Темп зміни обсягів імпорту молока та молочних продуктів	1,29	1,20	1,10	1,62	1,23	1,31	1,41
Добуток темпів зміни факторів оберненого впливу	1,01	0,98	0,97	1,48	1,16	1,22	0,96
Коефіцієнт направленості вхідного потоку	1,25	0,86	1,10	0,83	1,01	0,75	1,01

За даними табл. 1 молочна галузь промисловості розвивалася в умовах переважаючого впливу факторів–дестимуляторів її розвитку. Виключення становлять 2002 та 2004 роки.

Синергетичний підхід, побудований на концепції розвитку системи під впливом нелінійних взаємодій її підсистем, які виникають в результаті зміни їх стану завдяки впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Останні, в свою чергу, проводять флуктуації в системі та вводять її в стан нерівноваги. Траєкторія подальшого розвитку нерівноважної системи визначається факторами впливу, направленістю та силою їх впливу, внутрішніми закономірностями розвитку системи та заходами по нейтралізації негативного впливу факторів.

Внутрішні закономірності розвитку системи є результатом її еволюції. Для економічних систем значення мають еволюційні тенденції розвитку потенціалу системи, серед яких зокнайперше слід виділити тенденції розвитку функціонуючого та власного капіталу, оскільки вони визначають ресурсне, технологічне та фінансове забезпечення розвитку, зміна якого в системах макrorівня є причиною зміни тенденцій розвитку всієї системи. Власний і функціонуючий капітал вказує на існуючий ресурс системи у визначений момент часу та забезпеченість її розвитку у майбутньому, що впливатиме на реалізацію тенденцій майбутнього розвитку.

Коефіцієнт внутрішнього потенціалу молочної галузі, який розрахований як добуток темпів зростання власного капіталу,

необоротних та оборотних активів виступає узагальненим індикатором забезпеченості системами ресурсами для розвитку. За даними таблиці за період 2002–2008 років найвищими темпами зростали оборотні активи, найнижчими – власний капітал. Найвищий коефіцієнт внутрішнього потенціалу галузі був досягнутий у 2006–2007 роках. У 2006 році причиною зростання названого коефіцієнту є зростання частки нерозподіленого прибутку в структурі власного капіталу (з причини зменшення збиткового експорту), а в 2007 році – за рахунок зростання необоротних активів галузі. За 2007 рік необоротні активи молочної галузі зросли з 3892,2 до 4820,4 млн. грн.

Когерентна взаємодія вхідних потоків та внутрішнього потенціалу молочної галузі сформували вихідний потік, який оцінений з використанням показників результативності діяльності системи, а саме: виручки, коефіцієнту задоволення попиту. Молочна галузь критерієм свого розвитку обрала виручку від реалізації, а не прибуток, тому в якості результуючого показника була обрана виручка. Оскільки виручка від реалізації продукції є результатом кількісного зростання виробництва продукції, асортиментних змін або зростання ціни її реалізації, то з метою виключення результату отриманого за рахунок інфляційних процесів в галузі, виручка була зменшена на величину інфляції (табл. 3).

Коефіцієнт самоорганізації молочної галузі промисловості визначає ефективність трансформації вхідних потоків у ви-

Таблиця 2. Оцінка еволюції внутрішнього потенціалу галузі

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Темп зростання власного капіталу, %	1,02	1,1	1,05	1,08	1,35	1,05	0,68
Темп зростання необоротних активів, %	0,70	1,13	1,13	1,17	1,14	1,24	1,25
Темп зростання оборотних активів, %	1,07	1,34	1,45	1,49	1,12	1,37	1,24
Коефіцієнт внутрішнього потенціалу галузі	0,82	1,34	1,42	1,49	1,65	1,66	0,99

Таблиця 3. Оцінка вихідних потоків молочної галузі

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Фактори прямого впливу (стимулятори)							
Темп зміни виручки від реалізації	1,04	1,25	1,38	1,31	0,88	1,37	1,2
Темп зміни коефіцієнту задоволення попиту	1,06	0,97	1,01	1,01	0,98	0,93	0,94
Добуток темпів	1,10	1,22	1,40	1,32	0,86	1,27	1,13
Фактори оберненого впливу (дестимулятори)							
Темп зміни інфляції	0,99	1,08	1,12	1,1	1,12	1,16	1,22
Коефіцієнт направленості вихідного потоку	1,11	1,13	1,25	1,20	0,77	1,10	0,93

хідні. Коефіцієнт самоорганізації дозволяє оцінити ефективність використання джерел самоорганізації, якими є вхідні потоки та власні процеси системи. Направленість вхідного потоку розраховується шляхом співвідношення вхідних стимуляторів та де стимуляторів. Коефіцієнт самоорганізації системи розраховується за формулою 1.

$$K_c = \frac{K_{вих.}}{K_{вх.} + K_{вн.пот.}}$$

де K_c – коефіцієнт самоорганізації галузі;

$K_{вих.}$ – коефіцієнт направленості вихідного потоку;

$K_{вх.}$ – коефіцієнт направленості вхідного потоку;

$K_{вн.пот.}$ – коефіцієнт оцінки внутрішнього потенціалу галузі.

Аналіз співвідношення вхідних, вихідних потоків та внутрішнього потенціалу молочної галузі дозволяє зробити висновок про нестійку динаміку вхідного потоку в систему «молочна галузь». Отже, у вхідних потоках у галузь міститься найбільша загроза ризику для діяльності галузі. Відсутність стійкої динаміки розвитку є найбільшою випадковістю, які можуть спровокувати стан нерівноваги в галузі.

Динаміка коефіцієнту внутрішнього потенціалу галузі засвідчує зростаючу тенденцію його розвитку. Всупереч погіршенню вхідного потоку галузь нарощує свій внутрішній потенціал, розвиваючись по шляху нейтралізації та компенсації негативних впливів зовнішнього середовища.

Динаміка вихідного потоку демонструє, порівняно з іншими коефіцієнтами, відносно незначні прирости значень, які є як результатом впливу вхідного потоку та внутрішнього потенціалу галузі, так і випадковостей, які обумовили різну направленість розвитку вхідних потоків та внутрішнього потенціалу і направленість вихідного потоку (2006 рік).

Дослідження динаміки коефіцієнтів самоорганізації за період 2001–2008 років дозволило виділити три періоди розвитку молочної галузі, які мають різну динаміку вхідного потоку, внутрішнього потенціалу, вихідного потоку та коефіцієнту самоорганізації галузі.

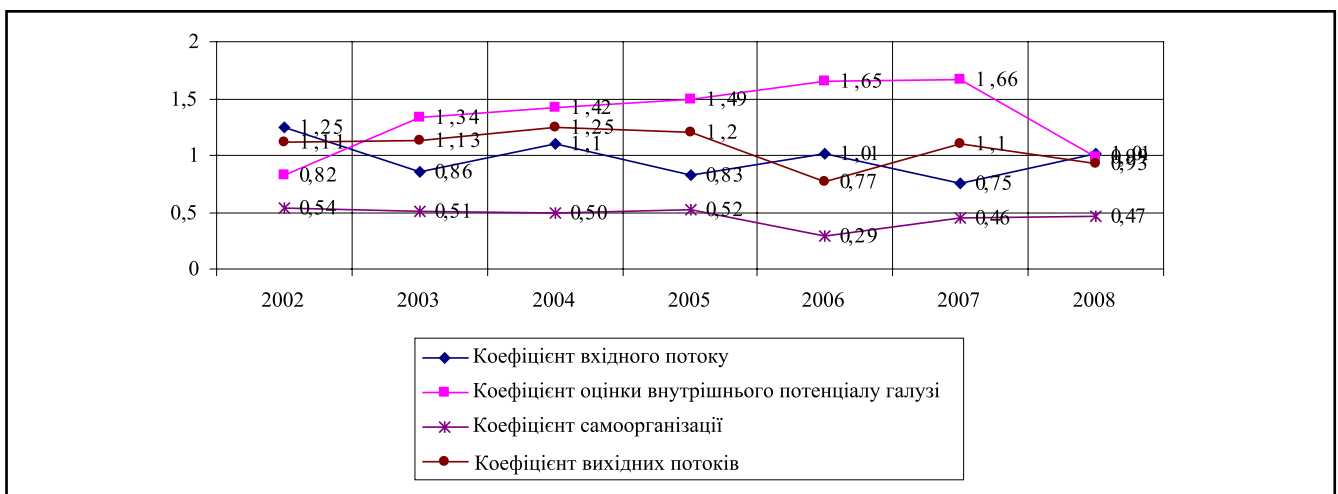
Період 2001–2005 років характеризується нестійкістю системи «молочна галузь», що проявляється у коливаннях коефіцієнту самоорганізації від 0,50 (2004 рік) до 0,54 (2002 рік). Середнє значення коефіцієнту самоорганізації за вказаний період становило 0,53. Основну частку впливу на зміну коефіцієнту самоорганізації становила зміна вхідного потоку. Чим вищий був вихідний потік при нижчих темпах зростання вхідних потоків, тим ефективніше розвивалася система, тим вищим було значення коефіцієнту самоорганізації.

2006 рік – період впливу випадковостей на розвиток молочної галузі у вигляді заборон експорту молочної продукції до Російської Федерації. Значне зменшення виручки від реалізації продукції стало причиною падіння коефіцієнту самоорганізації галузі.

2007–2008 роки – період погіршення стану молочної галузі. Причинами погіршення в 2007 році стало різке зменшення обсягу переробленого молока, обумовлене зменшенням поголів'я в.р.х. та падінням закупівельної ціни на молоко як наслідок інформаційного впливу про заборону експорту. У 2008 році причинами низьких темпів зростання виручки стало погіршення купівельної спроможності населення та ті ж низькі обсяги молока зданого на переробку. В результаті середньогометричне значення коефіцієнту самоорганізації галузі становило 0,47, що свідчить про динаміку погіршення ефективності галузевого розвитку.

Таблиця 4. Розрахунок коефіцієнта самоорганізації молочної галузі промисловості

№		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Коефіцієнт вхідного потоку	1,25	0,86	1,1	0,83	1,01	0,75	1,01
2	Коефіцієнт оцінки внутрішнього потенціалу галузі	0,82	1,34	1,42	1,49	1,65	1,66	1,49
3	Коефіцієнт вихідних потоків	1,11	1,13	1,25	1,2	0,77	1,1	0,93
4	Коефіцієнт самоорганізації	0,54	0,51	0,50	0,52	0,29	0,46	0,47



Динаміка коефіцієнтів вхідного, вихідного потоків, внутрішнього потенціалу та самоорганізації молочної галузі

Таблиця 5. Періодизація процесів самоорганізації в молочній промисловості України

		2002	2003	2004	2005	Середнє за період 2002–20 05 років	2006	2007	2008	Середнє за період 2007–20 08 років
1	Коефіцієнт вхідного потоку	1,25	0,86	1,1	0,83	0,99	1,01	0,75	1,01	0,87
2	Коефіцієнт оцінки внутрішнього потенціалу галузі	0,82	1,34	1,42	1,49	1,23	1,65	1,66	0,99	1,28
3	Коефіцієнт вихідних потоків	1,11	1,13	1,25	1,2	1,17	0,77	1,1	0,93	1,01
4	Коефіцієнт самоорганізації	0,54	0,51	0,50	0,52	0,52	0,29	0,46	0,47	0,47

Висновки

Проведена періодизація дозволила виявити тенденції внутрішньої еволюції молочної галузі, які визначають напрями подальшого розвитку системи. На основі порівняння закономірностей трьох представлених етапів розвитку молочної галузі можна зробити наступні узагальнення:

1. Процеси самоорганізації в галузі відбуваються завдяки взаємодії підсистем та їх когерентній взаємозалежності, при якій зміна стану однієї із них вимагає змін стану іншої, а відповідно як результат таких змін відбувається зміна стану всієї системи.

2. Після 2006 року молочна галузь розвивається по шляху зменшення позитивної динаміки процесів самоорганізації. Коефіцієнт самоорганізації знизився до 0,47.

3. Процеси самоорганізації виникають в тих підсистемах, між якими є невідповідності, які вимагають узгодження взаємодії таких підсистемами, яке і відбувається або через механізми управлінського (регуляторного) впливу або шляхом самоорганізації.

4. Причинами погіршення ефективності процесів самоорганізації в молочній промисловості України стало зниження вихідного потоку завдяки зниженню купівельної спроможності населення, зростанню інфляції.

5. Вхідні потоки галузі мають нестійкі тенденції змін, характеризуються коливальною динамікою і становлять загрозу стабільності розвитку молочної галузі.

6. Внутрішній потенціал молочної галузі характеризується стійкою тенденцією зростання протягом періоду 2002–2008 років. Така динаміка засвідчує наявність функціонуючого та власного капіталу для забезпечення галузевого зростання.

7. Результативність діяльності галузі, яка характеризується вихідним потоком, становила в середньому 17% за період 2002–2005 років та 1% за 2007–2008 роки.

8. Представлена динаміка коефіцієнту самоорганізації засвідчує еволюційний тип самоорганізації молочної галузі з тенденцією погіршення стану галузі у 2006–2008 роках.

Література

1. Бакурова А.В. Концепція моделювання самоорганізації соціально-економічних систем // www.nbuv.gov.ua/Soc_Gum
2. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход: [монография] / Е.А. Ерохина – Томск: Изд-во ТГУ, 1999.
3. Кірієнко О.М. Самоорганізація і організація як основи механізму координації економічних систем / Кірієнко О.М., Г.М. Пилипенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка і право). 2009. №4[47]. С. 24–30.
4. Порохня В., Колісник Ю. Моделювання розвитку та процесів самоорганізації економіки країни // Науковий збірник Формування ринкової економіки в Україні. Спецвипуск 16 Проблеми економічної теорії. Львів 2007. С. 161–168.
5. Решетило В.П. Синергетична парадигма та формування нелінійного стилю економічного мислення // Економічна теорія. – 2004. – №4. – С. 3–21.
6. Синергетика: процеси самоорганізації технічних, технологічних та соціальних систем // Матеріали Першої Всеукраїнської наукової конференції 17–18 червня 2003 р., м. Житомир / Ред. І.Г. Грабар. – Житомир, 2003. – 136 с.
7. Тарасевич В.М. Экономическая синергетика: концептуальные аспекты // Экономика и прогнозирование. 2002. №4. С. 56–69.

Н.Ю. КОПИЛЮК,
аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України

Організаційно-економічний механізм реорганізації банків в умовах наростання кризових явищ

Розглянуто сучасний стан банківської системи в Україні, обґрунтовано суть та складові організаційно-економічного механізму реорганізації банків в умовах фінансової нестабільності.

Рассмотрено современное состояние банковской системы Украины, обоснованы суть и составляющие организационно-экономического механизма реорганизации банков в условиях финансовой нестабильности.

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення банківського бізнесу характеризуються збитковою діяльністю банківської системи України у розмірі 38,4 млрд. грн., зростанням простроченої кредитної заборгованості і досягненням нею 9,4% загального обсягу, ліквідацією шести банків у 2009 році й наявністю 14 банків, які знаходяться в процесі ліквідації, введенням у 13 банках тимчасових адміністрацій та іншими чинниками, які відображають погіршення кількісних та якісних параметрів функціонування банківського сектору економіки. В банках України спостерігається зменшення рівня капіталізації, незбалансована структура активів та зобов'язань, зниження показників прибутковості та ефективності діяльності. Значна кількість банків (122 шт., або 61,9% від загальної кількості) віднесена за величиною активів до малих, які неспроможні виконати вимоги НБУ щодо рівня капіталізації, якості кредитного портфеля, дотримання економічних нормативів діяльності. За таких умов виникає потреба обґрунтування суті і складових організаційно-економічного механізму реорганізації банків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зарубіжній літературі проблеми реорганізації банків розглянуто у працях Є. Брікхема, Є. Нікбахта, Х. Бера, А. Джопса та інших. Вивченню проблем кризових явищ у банківській системі України та розробці організаційно-економічного механізму реорганізації банків присвятили свої наукові праці О. Барановський, З. Васильченко, В. Корнєєв, В. Міщенко, А. Мороз, А. Шаповалов, І. Вядрова та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій, розробка організаційно-економічного механізму реорганізації банків потребує подальшого уточнення, а саме розкриття суті механізму та основних його складових, оцінки форм та методів за допомогою яких здійснюється реорганізація банків.

Метою статті є представлення сучасних підходів до розкриття суті організаційно-економічного механізму, форм та методів реорганізації банків.

Виклад основного матеріалу. На початок 2010 року в Україні зареєстровано 197 банків, з яких 182 здійснювали діяльність. Кількість банків з іноземним капіталом становила 51, з яких 18 – зі 100%. Згідно з розподілом банків за групами на 1 січня 2010 року I група (найбільші банки) складається з 18 банків, II група – з 20 банків, III група – з 21 банку, IV група – з 122 банківських установ. Сукупні активи банківського сектору на початок 2010 року становили 873,4 млрд. грн., чистий відсотковий дохід – 53,7 млрд. грн.,

чистий комісійний дохід – 13,1 млрд. грн. Збиткова діяльність зумовила від'ємне значення показників прибутковості капіталу банків та прибутковості активів. Основні показники діяльності банків України представлені в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1. 2009 рік характеризувався початком глобальних трансформацій на фінансовому ринку. Показовим було друге півріччя минулого року, коли можна було спостерігати послаблення нормативного регулювання, а також пруденціального контролю з боку НБУ (вочевидь, під тиском міжнародних фінансових організацій). Упродовж останнього року кредитна активність банків була слабкою. Основні зусилля були сконцентровані на роботі з проблемною заборгованістю, включаючи її продаж і реструктуризацію. Значна частина банків мала проблеми з ліквідністю через низьку якість вкладень з необхідністю повернення депозитів зумовлених недовірою населення до банків, зниженням ліквідності працюючих активів. Банківським установам була надана значна фінансова (у вигляді кредитів рефінансування НБУ) і регуляторна (ряд постанов НБУ, спрямованих на утримання ресурсної бази) підтримка НБУ. Станом на початок 2010 року заборгованість банківського сектору перед Національним банком України становила 86,3 млрд. грн. Кредити НБУ є найбільш стабільним і надійним джерелом для банків, проте у деяких випадках супроводжуються додатковими обмеженнями свободи дій останніх. У четвертому кварталі 2008 року НБУ надав банкам кредитів на суму, що перевищує 100 млрд. грн. (у 2009 році – 64,4 млрд. грн., включаючи кредити для рефінансування раніше наданих позик), основною метою надання яких була підтримка ліквідності банківського сектора на тлі нестабільної динаміки інших складових ресурсної бази. Це дозволило банкам замінити значну частину клієнтських ресурсів і коштів материнських структур. Національний банк України зберіг політику масштабного кредитування банків і в першому кварталі минулого року, хоча в подальшому сальдо рефінансування було негативним.

Незважаючи на застосовані заходи для стабілізації фінансового стану банків, ключові ризики для банківської системи країни, такі як кредитний, валютний, незбалансованої ліквідності, неплатоспроможності, від'ємного значення балансового капіталу зберігаються на високому рівні.

Основною причиною кризи банків є недостатній рівень їх капіталізації. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є запровадження механізму реорганізації банків, спрямованого на їх

Таблиця 1. Основні показники діяльності банків України за 2007–2010 роки

Показник	01.01.08	01.01.09	01.07.09	01.10.09	01.01.10
Кількість діючих банків	175	184	187	185	182
у т.ч. з іноземним капіталом	47	53	51	49	51
Регулятивний капітал БСУ	72265	123066	119 476	128051	135802
Рівень простроченої заборгованості	1,31%	2,45%	5,69%	7,56%	9,36%
Чисті активи (з урахуванням резервів)	599396	926086	864 695	889959	880302
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	6620	7304	-14 321	-20944	-38450
Офіційний валютний курс UAH / USD	5,0500	7,7000	7,6405	8,004	7,9850

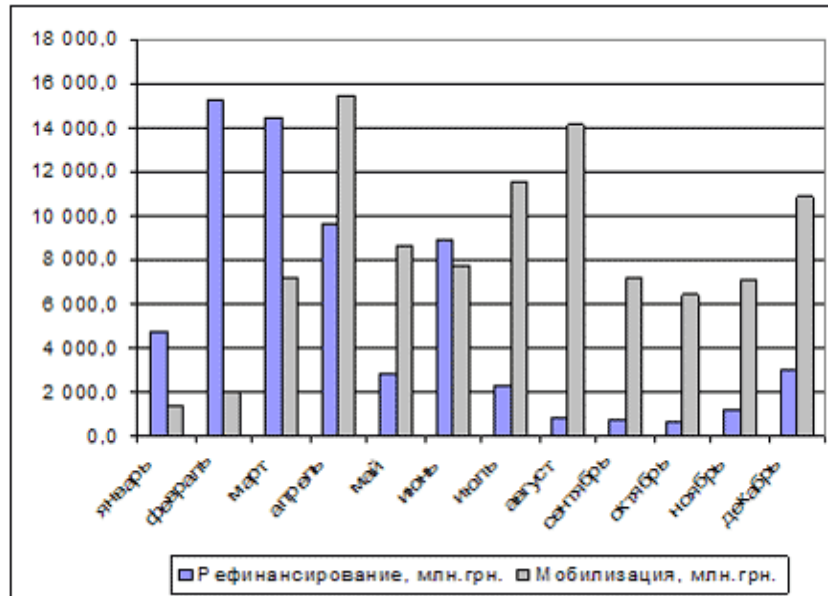


Рисунок 1. Динаміка рефінансування банків НБУ

укрупнення. На думку З. Васильченко «...в банку виникнуть проблеми з ліквідністю, якщо показники достатності (адекватності капіталу) істотно погіршаться. Доводиться констатувати, що ліквідність і капітал – взаємозалежні симптоми однієї хвороби» [4, с. 39]. В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов та інші вказують, що одним із основних чинників нестабільної діяльності комерційних банків є втрата власного капіталу, до якої можуть призвести наявність неякісного кредитного портфеля, високий рівень операційних витрат та прямі збитки [6, с. 85].

НБУ встановив вимогу до мінімального розміру капіталу у розмірі 70 млн. грн., що змушує дрібні банки до реорганізації шляхом злиття, приєднання або поглинання. За оцінками фахівців, політика НБУ щодо подальшої капіталізації банків значною мірою спрямована на стимулювання процесів реорганізації банківської системи, саме тому можна очікувати активізації цих процесів. Авторський колектив під керівництвом А.І. Даниленка стверджує, що «...до вже існуючих проблем у діяльності банків додаються нові ризики, спричинені масштабною кредитною експансією (особливо в сегменті споживчого та іпотечного кредитування), активним проникненням в Україну іноземного банківського капіталу, що потенційно можуть вплинути на зниження ефективності кредитного механізму та ролі банків в інвестиційних процесах за рахунок функціонування фінансово-нестабільних банків» [7, с. 315].

Вагомими мікроекономічними чинниками фінансової нестабільності виступають:

- недостатній рівень капіталізації банків. Станом на початок поточного року регулятивний капітал банківської системи становив 135,8 млрд. грн. (станом на 1 січня 2009 року – 123,07 млрд. грн.). Балансовий капітал у 2009 році зменшився на 4,09 млрд. грн., оскільки збільшення статутних фондів (на 36,74 млрд. грн.) значною мірою було знівельовано збитками банківського сектору (38,45 млрд. грн. за 2009

рік) і знеціненням фінансових інструментів. У восьми банках на початок 2010 року власний капітал мав негативне значення (у семи із них діє тимчасова адміністрація НБУ). Певний вплив на динаміку капіталу банків у 2009 році мала також деномінація акцій низки банків, проведена тимчасовими адміністраторами. Приймаючи до уваги зміну вимог до обліку забезпечення за кредитами (лист НБУ #40–511/621–1844) під час проведення повторного стрес-тестування, не виключено, що вже в 2010 році власникам низки банків (включаючи банки з іноземним капіталом) будуть висунуті вимоги відносно додаткової капіталізації фінансових установ. Це дозволить наростити фінансовий потенціал банківського сектору, у деяких випадках може сприяти збільшенню банківського сегменту. В умовах нестабільної ситуації на фінансовому ринку, нарощування капіталізації банків за рахунок надання коштів на умовах субординованого боргу стало ключовим інструментом для низки іноземних власників. На початок 2010 року субординований борг був залучений 104 банками, а його обсяг становив 30,92 млрд. грн., або 4% зобов'язань банківської системи на відповідну дату. Останнє характеризує такі кошти не лише як джерело підтримки капіталізації на необхідному рівні (визначеному нормативними вимогами), а як досить значну складову довгострокової ресурсної бази банківської системи. В той же час можливість збільшення регулятивного капіталу за рахунок субординованого боргу у валюті залучення дозволяє власникам банківських установ частково хеджувати суверенні і валютні ризики, чого неможливо досягти при збільшенні капіталу першого рівня;

- зростання ризиків неповернення споживчих кредитів і обмежені можливості у кредитування реального сектора економіки;

- низька якість кредитного портфеля банків. За оцінкою S&P, частка проблемних кредитів у портфелях українських банків становить 20% і може зрости до критичної межі – 35–50%;

– висока вартість зобов'язань, значний рівень загально-адміністративних і операційних витрат.

За нашими розрахунками, у стадії ліквідації на 1 січня 2010 року перебувало 14 банків, або 7,1% від їх загальної кількості, з яких 12 ліквідуються за рішенням НБУ, два – за рішенням господарських судів. Впродовж 2005–2009 років зросла заборгованість клієнтів за кредитами у банках, що знаходяться у режимі ліквідації у 4,1 раза і становила 1 січня 2010 року 4987 млн. грн., з них 74,2% кредити фінансових і нефінансових корпорацій та 25,8% – кредити домашніх господарств. Вимоги клієнтів за депозитами у фінансово нестійких банках зросли у 2,2 раза і становили на 1 січня 2010 року 1401 млн. грн., у тому числі депозити фінансових і нефінансових корпорацій – 68,0%, або 952 млн. грн., депозити домашніх господарств – 32,0% або 449 млн. грн. (табл. 2).

Досвід роботи банків України свідчить, що виникнення проблемних банків пов'язане як з об'єктивними, так і з суб'єктивними економічними чинниками, які в своїй сукупності справляють визначальний вплив на фінансову стійкість й платоспроможність банків, а саме: низький рівень капіталізації банків, поступове уповільнення темпів зростання кредитування й збільшення сумнівної та безнадійної до повернення заборгованості, нарощування ресурсної бази, зокрема депозитів, вартість яких в цілому зросла за 2009 рік на 3,5 процентного пункту – до 11,8%. У той час як середньозважена процентна ставка за кредитами зросла з 15,5 у 2008 році до 17,7% річних у 2009 році заборона видачі споживчих кредитів у валюті та девальвація гривні та інше. За таких умов розробка організаційно-економічного механізму реорганізації банків набуває практичної значимості.

На нашу думку, організаційно-економічний механізм реорганізації банків представляє собою систему, яка містить сукупність інструментів, форм, методів та важелів за допомогою яких здійснюється реорганізація банків з метою досягнення як економічної так і соціальної ефективності діяльності банківської системи.

Організаційно-економічний механізм реорганізації банків відображає один із напрямів стратегії розвитку банків, метою якої є запобігання ліквідації банків і вибору форм реорганізації, які дозволять підвищити ринкову вартість банківської установи.

Закон України «Про банки і банківську діяльність» дає визначення поняття «реорганізація». Отже, реорганізація банку – це «злиття, приєднання, виділення, поділ банку, перетворення його організаційно-правової форми, наслідком яких є передача, прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступниками» [1]. Реорганізація банків – це складний і багатоглядий процес, який вимагає детального вивчення і прийняття рішення про вибір конкретної форми проведення.

Реорганізація може бути направлена на фінансове оздоровлення банків, а також на ліквідацію неплатоспроможних організацій. Банк, що реорганізовується, – банк, який унаслідок реорганізації повністю або частково передає своє майно, кошти, права та обов'язки банку- правонаступнику. Реорганізація може відбуватися трьома способами: добровільно за рішенням його власників, примусово за рішенням НБУ та обов'язково. Суб'єктами примусової реорганізації можуть бути як і проблемні банки так і банки, що перебувають у режимі введення тимчасових адміністрацій, ліквідації й банки, що працюють в загальному режимі діяльності. З.В. Васильченко обґрунтовує, що у разі погіршення економічної ситуації в країні до банків можливе застосування обов'язкової реорганізації, метою проведення масової реорганізації, шляхом приєднання, злиття, є необхідність забезпечення високої концентрації банківського капіталу (створення великих банків, а не множини середніх і малих), що забезпечить вищу стійкість банків, можливість вирішення завдань глобального характеру, регіональних проблем, інвестиційно-виробничих програм, інтересів клієнтів [4, с. 135]. Реорганізація банків за рішенням власників здійснюється з метою підвищення ефективності діяльності банків, зниження частки проблемних кредитів, збільшення обсягів капіталу, та розглядатись як одна із форм фінансового оздоровлення банків, в яких введені тимчасові

Таблиця 2. Кредити та депозити банків, що знаходяться в режимі ліквідації

Роки	Кількість банків в режимі ліквідації	Заборгованість клієнтів за кредитами					Вимоги клієнтів за депозитами				
		Усього, млн. грн.	у тому числі				Усього, млн. грн.	у тому числі			
			інші фінансові корпорації, нефінансові корпорації, некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства, млн. грн.	питома вага %	домашні господарства, млн. грн.	питома вага, %		інші фінансові корпорації, не фінансові корпорації, некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства, млн. грн.	питома вага %	домашні господарства, млн. грн.	питома вага, %
2005	20	1215	1185	97,5	30	2,5	626	510	81,5	116	18,5
2006	19	1287	1249	97,0	38	3,0	538	422	78,4	116	21,6
2007	19	1055	1024	97,0	31	3,0	397	321	76,1	75	23,9
2008	13	1279	1099	85,1	180	14,9	373	226	60,6	147	39,4
2009	13	4987	3704	74,2	1283	25,8	1401	952	68,0	449	32,0

Розраховано автором на основі даних Бюлетеня НБУ. – 2010. – №2. – С. 186.

адміністрації. Реорганізація банків повинна здійснюватись після затвердження комісією НБУ з питань нагляду та регулювання рішення про реорганізацію.

Реорганізація банків має здійснюватись у декілька етапів (рис. 2).

О.І. Лаврушин виокремлює основні причини, які вимагають реорганізаційних процедур, а саме: банк не задовольняє вимоги окремих кредиторів за грошовими зобов'язаннями і не виконує обов'язки по оплаті обов'язкових платежів у терміни які перевищують 7 днів з дати їх настання у зв'язку із недостатністю грошових коштів на кореспондентському рахунку; банк допускає зниження власного капіталу у порівнянні з його максимальною величиною за останні 12 місяців більш ніж на 30% при одночасному порушенні одного із обов'язкових нормативів; банк порушує норматив поточної ліквідності впродовж останнього місяця більш ніж на 20% [5, с. 499].

Положення «Про особливості реорганізації банків за рішенням його власників» [3] дає такі визначення форм реорганізації:

1) виділення банку – створення одного або більше банків- правонаступників (банків- правонаступників) з передаванням йому згідно з розподільчим балансом частини прав

та обов'язків банку, з якого здійснюється виділення, без припинення такого банку;

2) злиття банків – виникнення нового банку- правонаступника з передаванням йому згідно з передавальними актами всіх прав та обов'язків двох або більше банків одночасно з їх припиненням. Злиття означає припинення діяльності двох або більше банків як юридичних осіб та передачу належних їм майна, коштів, прав та обов'язків до банку – правонаступника, який створюється у результаті злиття. З.М. Васильченко пропонує класифікувати злиття таким чином: горизонтальні, вертикальні, родинні або концентричні, конгломеративні [4, с. 172]. Автором виокремлено, що клас горизонтального злиття прийнято поділяти на два види: злиття, яке розширює географію ринку; злиття яке розширює спектр фінансових послуг чи асортимент продукції;

3) перетворення банку – зміна його організаційно-правової форми без застосування норм законодавства щодо припинення юридичної особи;

4) поділ банку – припинення банку з передаванням усіх його прав та обов'язків більше ніж одному новому банку – правонаступнику згідно з розподільчим балансом;

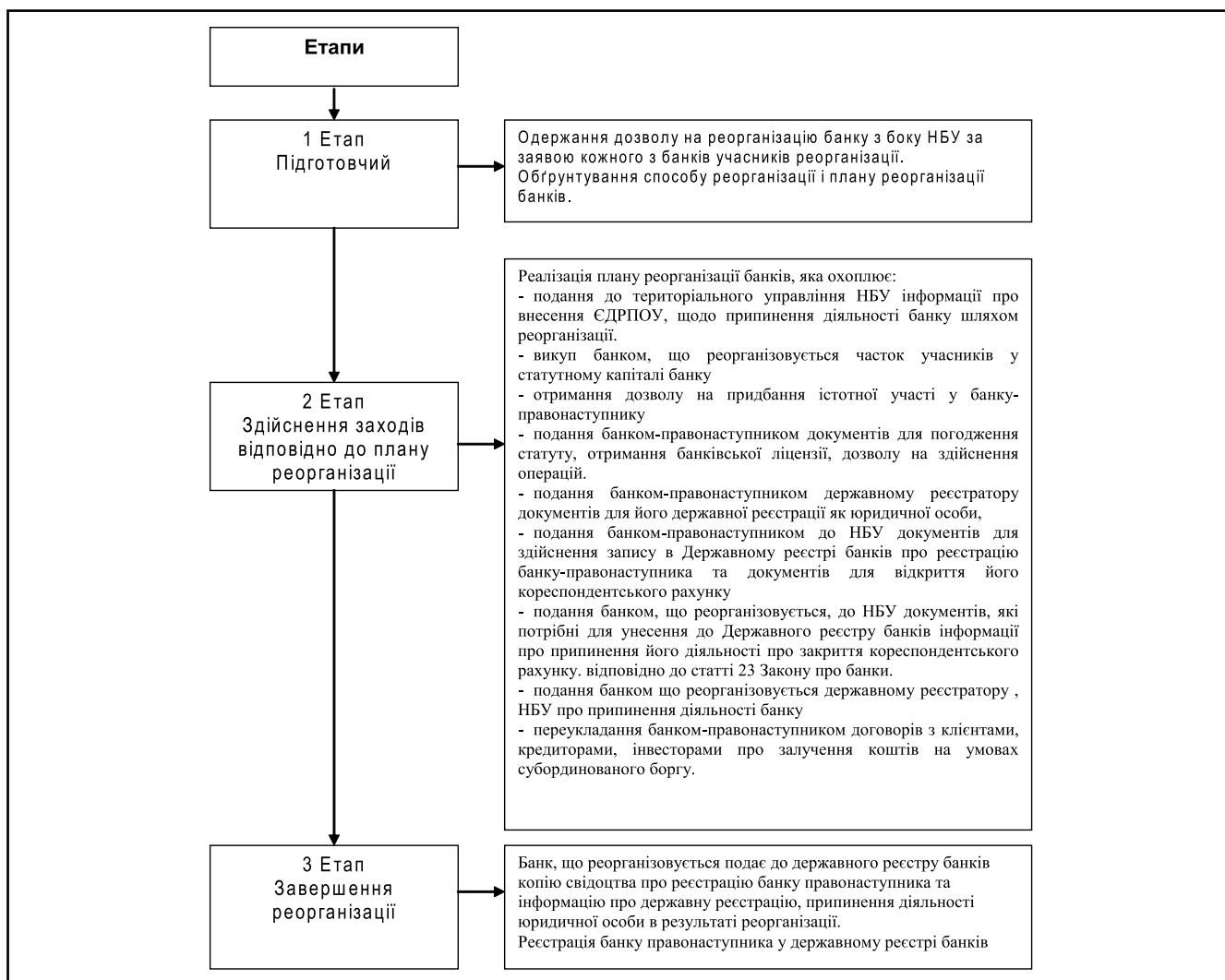


Рисунок 2. Етапи здійснення реорганізації банків

5) приєднання банків – припинення одного або більше банків з передаванням ним/ними згідно з передавальним актом усіх його/їх прав та обов'язків іншому банку – правонаступнику.

Висновки

Різні форми реорганізації дають змогу не тільки укрупнити бізнес, а й укріпити свої позиції на українському банківському ринку.

У зв'язку з тим, що на здійснення реорганізації витрачаються менші грошові кошти, ніж на створення нових фінансових установ, у них з'являється більше можливостей для використання цих засобів в інвестування.

Банк, який знаходиться в кризовому стані, потребує розробки нової стратегії розвитку і пошуку шляхів ринкової оцінки вартості банку. Однією із проблем є визначення справедливої ціни банку під час злиття. В Україні при проведенні оцінки банку враховується тільки статутний капітал, проте доцільно було б застосувати міжнародний досвід щодо визначення справедливої ціни банків під час злиття.

При виборі методів реорганізації банків слід використовувати набір методів антикризового управління з врахуванням обраних форм, а саме рекапіталізацію банків; реструктуризацію активів і зобов'язань; реорганізацію системи управління.

Подальші дослідження у розробці організаційно-економічного механізму повинні окреслити особливості форм та методів реорганізації банків й методику визначення показників, які дозволять своєчасно виявити кризові явища у структурі капіталу, якості активів, ліквідності, прибутковості, ризику тощо.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» із змінами і доповненнями від 07.12.2000 р. №2121-III.
2. Положення НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків» №395 від 09.10.2000 р.
3. Положення НБУ «Про особливості реорганізації банків за рішенням його власників» №683 від 18.11.2009 р.
4. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія / Васильченко З.М. – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
5. Лаврушин О.І. Банківський менеджмент. – 2-ге вид. перероб. і допов. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.
6. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків / В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, В.В. Салтинський, І.М. Вядрова. – К.: Знання, 2002. – 216 с.
7. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку. В 3 т. / За ред. Даниленка А.І. – К.: Фенікс, 2008.

Г.В. КОЧЕДИКОВА,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Формування цінової та тарифної політики тепло-електроенергії в енергетичному секторі України

Статтю присвячено аналізу питань та формуванню цінової та тарифної політики у сфері надання енергетичних послуг. Розкрито найважливіші напрями діяльності по вдосконаленню енергетичної ефективності, також визначені різновиди тарифів в енергетичному секторі України.

Статья посвящена анализу вопросов и формированию ценовой и тарифной политики в сфере предоставления энергетических услуг. Раскрыты важнейшие направления деятельности по совершенствованию энергетической эффективности, также определены виды тарифов в энергетическом секторе Украины.

This article analyzes the issues and pricing and the formation of price and tariff policy in the provision of energy services. Author is disclose the important areas for improving energy efficiency, and identify the types of tariffs in the energy sector of Ukraine.

Постановка проблеми. Державна політика базується на принципах забезпечення енергетичної безпеки країни, дер-

жавного управління і регулювання стосунків, державній підтримці і стимулюванні, формуванні цінової та тарифної політики, забезпеченні захисту прав і інтересів споживачів тощо. Впродовж 2005–2009 років актуальність та гострота загроз енергетичній безпеці України зазнавала значних змін [1, с. 520–544; 2]. Так, значне підвищення цін на нафту, яке досягло історичних максимумів, та залежних від них цін на природний газ суттєво актуалізувало проведення відповідної цінової та тарифної політики в державі. Таким чином, однією з важливих умов існування і ефективного функціонування ринку та розвитку ринкових стосунків в електроенергетиці є формування тарифної політики, орієнтованої на широкое використання економічно обґрунтованих форм управління попитом на теплоелектроенергію та потужність.

До державних завдань віднесені такі дії, зокрема створення умов для функціонування сфери теплопостачання на принципах самоокуповування, сприяння розвитку конкурентних стосунків на ринку теплової енергії, встановлення відпові-

дальності суб'єктів теплопостачання за порушення законодавства, а також створення умов для впровадження енергозбережних технологій та впровадження засобів обліку і пристроїв регулювання теплової енергії. На нашу думку, пріоритетними завданнями на сучасному етапі необхідно вважати розвиток технологій комбінованого виробництва теплової і електричної енергії, в тому числі і на базі діючих котельних, і використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії. Перехід із роздільного виробництва енергії на теплофікацію дозволяє збільшити коефіцієнт корисного використання палива в 1,5 раза – з 55 до 83% [3, с. 464–465].

Важливо наголосити, що державне регулювання діяльності у сфері теплопостачання реалізується шляхом надання суб'єктам підприємницької діяльності ліцензій, а саме: ліцензій по виробництву теплової енергії і ліцензій по її постачаннях [4, с. 10–11]. Тому серед завдань державного регулювання необхідно відокремити першочергові, а зокрема антимонопольні обмеження у сфері теплопостачання, що забороняють використання монопольного положення в будь-якій формі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми формування ціни та тарифоутворення, досягнення макроекономічної збалансованості на основі виваженої цінової політики на мікро- та макрорівні, розвитку країни й майбутні перспективи є достатньо популярною і необхідною тематикою сучасних наукових досліджень. Так, вчені А. Кульман, В. Кононенко комплексно досліджують ціновий механізм та роль цін у процесі формування ринкової економіки. Ю.В. Кіндзерський, У.Є. Пісменна розглядають природу функціонування ринків електричної і теплової енергії, зокрема ціноутворення; Т.І. Артемова, Р.З. Подолець аналізують й прогнозують тенденції процесів формування цін, відслідковують цінову ситуацію в країні.

Основні здобутки російських науковців у сфері ціноутворення на електроенергію та принципи регулювання цінової політики в електроенергетичному секторі формалізовані у роботах В. Едельмана, В. Дорофеева [5] та інших.

Проте дану проблему досліджено недостатньо, багато прикладних питань залишається невирішеними, що негативно впливає на ефективність та доцільність формування цінової і тарифної політики в ПЕК України, що, в свою чергу, являє собою істотним чинником зміни енергетичної ефективності української економіки.

Однак за ці роки склалася цілком визначена практика, яка має характерні особливості і аналізу якої на сьогодні приділяється недостатньо уваги. Зокрема, формування цінової та тарифної політики паливно-енергетичного комплексу в сучасних умовах досліджувалися недостатньо, а його визначення і врахування є одним з найважливіших напрямів діяльності по вдосконаленню енергетичної ефективності та енергозбереження і суттєвим елементом стратегії розвитку енергетичного сектора України.

Мета статті спрямована на висвітлення та обґрунтування теоретичних підходів щодо аналізу, розробки та аналізу

формування цінової та тарифної політики тепло-електроенергії в сфері паливно-енергетичного комплексу України.

Виклад основного матеріалу. Енергоефективність та енергозбереження входять у п'ять стратегічних напрямів пріоритетного технологічного розвитку України, що є величезним резервом вітчизняної економіки. Енергозбереження – це загальнонаціональна задача, яка регулює та виконує процес модернізації економіки України. Тому в ринкових умовах держава має регулювати не стільки самі ціни, скільки правила ціноутворення й оподаткування, тобто мати прогнозовану, передбачувану, достатньо зрозумілу та стабільну на досить тривалий час політику ціноутворення в державі [6].

Щоб повною мірою оцінити ситуацію на ринку енергетичного сектору, автором пропонується насамперед розглянути сучасний підхід держави до механізму формування тарифної політики з теплової енергії, а також, далі, електроенергії.

Так, тарифи на виробництво і реалізацію електричної і теплової енергії в Україні регулюються державою. Відповідно до Закону України «Про електроенергетику» №575/97-ВР від 16.10.97 р. Національна комісія регулювання електроенергетики України (НКРЕ) забезпечує проведення цінової і тарифної політики в електроенергетиці [7]. Крім того, НКРЕ України регулює тарифи на електричну енергію, вироблену на ТЕЦ, що входять до складу енергопостачальників для потреб споживачів території здійснення ліцензованої діяльності з урахуванням тарифів на теплову енергію. Також ДП «Енергоринок» забезпечує функціонування оптового ринку електричної енергії у відповідності до Закону України «Про електроенергетику», ліцензії НКРЕ на право здійснення підприємницької діяльності з оптового постачання електричної енергії, Статуту підприємства та Договору між членами Оптового ринку електричної енергії України (ДЧОРЕ).

Слід зазначити, що існує проблема режимів споживання електричної та теплової енергії, яка розглядається і контролюється Положенням про державний енергетичний нагляд за режимами споживання електричної та теплової енергії [8]. Процес вирішення даної проблеми і здійснення нагляду за відповідністю показників якості електричної енергії розглянуті у відповідних нормативних документах, зокрема Нормативне регулювання якості електричної енергії у світлі завдань Держенергонагляду, в якому визначаються методи з контролю та тривалість вимірів ПЯЕ, точка вимірювання, вимоги до засобів вимірювальної техніки, форм і порядку оформлення протоколів вимірювань тощо.

Як і раніше, комбіноване виробництво теплової та електричної енергії і когенерація грають важливу комплексну роль у розвитку енергетичний галузі. Процес виробництва електричної та теплової енергії здійснюється з комбінованого циклу, тобто тепло органічного палива в технологічному циклі йде як на виробництво електричної, так і теплової енергії, що дає суттєву економію палива в порівнянні з роздільним виробництвом. Такий процес виробництва називається теплофікація. Практика показує, що можна виявити ряд базових

умов успішної реалізації комбінованого виробництва теплової та електричної енергії. Мова йде про стабільну ситуацію на ринках теплової енергії, газу і електроенергії, а також про задовільну ситуацію у фінансовій базі. На нашу думку наступних положень, що характеризують стабільність енергоефективності та розвитку енергозбереження, а зокрема:

- стабільні економічні умови на довгострокову перспективу;
- адекватний ринок теплової та електричної енергії;
- велика частка ринку теплової енергії в загальному енергетичному ринку;
- впровадження удосконалень в галузі експлуатації та технологій.

Згідно з законодавством України державна підтримка сфери тепlopостачання надається відповідно до обсягів коштів, які, зокрема, передбачені законом про державний і місцевих бюджетах на рік.

Тарифи на теплову енергію, що визначаються як сума тарифів на виробництво, транспортування і постачання теплової енергії, затверджуються органами місцевого самоврядування. У випадках встановлення останніми тарифів нижче граничного рівня рентабельності, встановленого Кабінетом Міністрів, має бути передбачений механізм компенсації різниці. При цьому слід відзначити, що витрати на пільги з оплати за спожиту теплову енергію окремим категоріям споживачів відшкодовуються за рахунок джерел фінансування, визначених чинними законами, які надають відповідні пільги. Відповідно до законодавства України у разі заборгованості споживача останньому обмежується або припиняється постачання теплової енергії та стягується заборгованість у судовому порядку.

Регулювання тарифів на теплову енергію, що виробляється комбінованими установками виробництва електричної і теплової енергії, здійснюється Національною комісією електроенергетики України, яка встановлює вимоги, що ціни не повинні перевищувати ціни на теплову енергію від інших теплопостачаючих об'єктів на відповідній території.

Виходячи із зазначеного тарифна політика відіграє визначальну роль в економічному стимулюванні здійснення середньовитратних і багатозатратних заходів з енергозбереження. Слід наголосити, що витрати підприємств сфери тепlopостачання залежно від способу підключення кінцевих споживачів до систем тепlopостачання й види тарифів класифікуються, як представлено в табл. 1.

Система встановлення тарифів на теплову енергію побудована за витратним принципом, а тому не стимулює енерго- та ресурсозбереження, конкуренцію, а також не забезпечує розширене відтворення теплопостачаючого обладнання і теплових мереж [11]. Хоча також критикується існуюча методологія розподілу вигід і витрат від комбінованого виробництва електричної та теплової енергії, різниця в цінах на газ для населення і підприємств теплокомуненерго.

На практиці при переході економіки України до ринкових відносин вартість основних матеріалів і обладнання наблизилася до рівня світових цін, проте за останній час вартість електроенергії для промисловості була істотно нижче світових тарифів на електроенергію, а згодом відносна вартість електроенергії для промисловості впала в 5–6 разів. Таке падіння тарифу та не вимикання неплатників за спожиту електроенергію роблять економічно недоцільно виконання витратних заходів з енергозбереження.

Проте упродовж багатьох років тарифи на електричну енергію, газ та тепlopостачання для населення в Україні були дуже низькими. Донедавна вони були навіть нижчими, ніж у Росії. Зростання тарифів на електричну енергію та газ у 2009 році стало важливим кроком у напрямі до встановлення цін, що забезпечать сталий майбутній розвиток цих секторів. Однак ціни на електричну енергію та природний газ все ще набагато нижчі за довготермінові граничні витрати. Проблема є більш серйозною у секторі тепlopостачання та атомній енергетиці. За даними Мінбуду України, тарифи на послуги тепlopостачання відшкодовують близько 80% їх реальної вартості. Діючі ціни на електричну енергію не включають капітальних витрат електростанцій, а ці витрати є особливо високими в атомних електростанцій (АЕС). Хоча тарифи на виробництво електричної енергії на АЕС включають незначні кошти на закриття станцій, їх недостатньо для того, щоб накопичити суму, необхідну для виведення станції з експлуатації.

Слід зазначити, що знижені тарифи для промисловості в повній мірі компенсували більш високу (в 1,5–2,5 раза) енергоемність вітчизняного виробництва, що не стимулювало промисловість країни, перш за все через високе оподаткування, вплив якого на порядок більше впливу вартості енергоресурсів. Крім того, при тарифі близько 1 цента за кВт/год не окупаються витрати виробника на розширене відтворення електроенергії. Однак у зв'язку з наміченою ре-

Таблиця 1

Вид діяльності у сфері тепlopостачання	Вид тарифів	Одиниці виміру
Виробництво теплової енергії	Плата за одиницю приєднаного теплового навантаження	Грн./Гкал/год
	Плата за фактичний об'єм спожитої теплової енергії	Грн./Гкал
	Плата за теплоносій	Грн./куб. м грн./тонна пари
Транспортування і постачання теплової енергії	Плата за потужність при транспортуванні	Грн./Гкал/год
	Плата за обслуговування споживачів	Грн./споживач
	Плата за підключення	Грн./підключення
Збут теплової енергії	Плата за обслуговування споживачів	Грн./Гкал/год

Джерело [10]: Люльчак З.С. Совершенствование технико-экономических и правовых вопросов развития теплоснабжения // Малая энергетика в системе обеспечения экономической безопасности государства / Под общ. ред. Г. Вороновского, И. Недина. – К.: Знання України, 2006. – 364 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

структуризацією електроенергетики та встановленням вільних цін для виробників електроенергії, підвищення тарифів відбудеться раніше і буде більш істотним.

Згідно з постановою НКРЕ №1326 від 25.11.2009 р., зареєстрованої в Міністерстві юстиції України, з 1 грудня НКРЕ підвищила роздрібні тарифи енергопостачальних компаній у середньому на 1% [12]. Зокрема, роздрібний тариф для споживачів першого класу напруги для всіх обленерго підвищений на 1% – до 46,17 коп. за кВт/год (без ПДВ), тариф для споживачів другого класу – на 1% – до 61,3 коп. за кВт/год (без ПДВ). Необхідно нагадати, що з грудня 2008 року по листопад 2009 року роздрібні тарифи енергопостачальних компаній залишалися незмінними у зв'язку з рекомендаціями Президента України і Кабінету Міністрів встановити мораторій на підвищення тарифів на період економічної кризи.

За прогнозами аналітиків інвестиційної компанії Astrum Investment Management, ціни на електроенергію для населення до кінця 2010 року зростуть на 70%. У той же час аналітики прогнозують, що ціни на електроенергію для промислових споживачів збільшаться в 2010 році на 15%. На нашу думку, НКРЕ почне підвищення цін на електроенергію після адаптації нової влади на місцях у кінці 2010 року. Згідно з підвищенням на 0,7% оптової ринкової ціни на електроенергію в грудні з 42,6 до 42,9 коп. за кВт/год можна охарактеризувати таку ситуацію як те, що дане збільшення є скоріше технічної коригуванням, ніж кроком на шляху до відновлення галузі теплової генерації. У порівнянні з груднем 2008 року оптова ринкова ціна в грудні 2009 року вище всього лише на 8,6% вище, що є недостатнім підвищенням для запобігання збитків на теплових енергогенеруючих

компаніях «Центренерго», «Донбасенерго» і «Західенерго» (які входять до складу НАК «Енергетична компанія України»), «Дніпроенерго» [14], оскільки їхні нинішні тарифи не покривають собівартість виробництва.

На нашу думку, при рішенні завдань по формуванню раціональної системи цінової і тарифної політики теплоелектроенергії необхідно враховувати такі критерії:

- найбільш ефективне використання ресурсів;
- справедливість і рівність по відношенню до покупців;
- стабільність (приміром, протягом декількох років);
- прибутковість;
- доступність покупцеві;
- облік соціального аспекту, тобто система диференціації

тарифів на електроенергію має бути спрямована на реалізацію комплексу економічних і соціальних умов і завдань, чітко сформульованих для кожного постачальника з урахуванням особливостей регіону, пріоритету цілей і завдань.

Таким чином, на підставі аналізу систем цінової і тарифної політики теплоелектроенергії традиційно вживаних в розвинутих країнах, і до недавнього часу в Україні, можна виділити такі різновиди тарифів (табл. 2).

Грунтуючись на різновидах тарифів і їх характеристиках (табл. 2), а також аналізі світової практики встановлення і використання тарифів на електричну енергію, можна сформулювати основні напрями формування тарифів для України (табл. 3).

Отже, порівняння та класифікація тарифів на електроенергію в енергетичній галузі України дає змогу оцінити різницю формування тарифів на електроенергію до і після реструктуризації енергетичної галузі, а також теоретично по-

Таблиця 2. Характеристика та різновиди тарифів в енергетичному секторі

Тип тарифу	Характеристика
Тарифи, що враховують споживання енергії	
Прямо пропорційний тариф з оплатою за лічильником або простий тариф	У даній системі тарифів порушений критерій справедливості і об'єктивності формування вартості використаної енергії. У той же час грошові кошти від споживача надходять неритмічно, оскільки електроспоживання нестаціонарної в часі і залежить від метеорологічних чинників, економічних умов, політичної ситуації в країні і т.д.
Прямо пропорційний (простий) тариф з оплатою за лічильником і абонентською платою	Абонентська плата є платежем, враховує названі фіксовані платежі, і сприяє вирівнюванню надходження коштів на рахунок постачальника. Цей вид тарифу простий і доступний для покупців
Диференційований по інтервалам тариф	Диференційований по інтервалам тариф з двома-трьома інтервалами і абонентською платою або з мінімальним рахунком, повинна відображати витрати так само добре, як і більш складні тарифи з великим числом проміжків споживання електроенергії
Інверсійні (підвищуються) тарифи	Інверсійні тарифи включають два або більше проміжків споживання електроенергії, але на відміну від знижуються по інтервалам тарифів, вартість 1 кВт·год в кожному наступному інтервалі вище, ніж у попередньому. Основними причинами, які викликали застосування цих тарифів, є: збільшення витрат на виробництво 1 кВт·год зі зростанням споживання електроенергії; необхідність стимулювання її економії; забезпечення споживання певної кількості електроенергії покупцями за низькими розцінками (наприклад, концепція тарифу, що враховує рівень побутових потреб). Як правило, інверсійний тариф включає також абонентську плату або встановлює мінімальний розмір суми рахунку з метою покриття частини фіксованих витрат на обслуговування покупців з невисоким рівнем споживання
Тарифи, що враховують споживання потужності (попит)	
Тариф за споживання потужності та електроенергії	Розроблений для проміжків споживання потужності, проміжків споживання електроенергії, або того й іншого одночасно. До цього тарифу може додаватися і абонентська плата

Таблиця 3. Порівняння та класифікація тарифів на електроенергію в енергетичній галузі України

Тарифи на електроенергію до реструктуризації енергетичної галузі	Тарифи на електроенергію після реструктуризації енергетичної галузі	Світова практика формування тарифних систем	Пропоновані напрями вдосконалення тарифних систем
Базова тарифна система			
Система одноставочних і двоставочних тарифів	Система одноставочних тарифів	Система двоставочних тарифів (спеціалізований одноставочний тариф)	Система одноставочних і двоставочних тарифів
Рівні диференціації тарифів			
За регіональною ознакою; за групами споживачів; за зонами доби	За регіональними ознаками; за рівнями живлячої напруги; за групами споживачів; за зонами доби	За регіональними ознаками; за рівнями живлячої напруги; за групами споживачів; за періодами часу (сезонами року; днями тижня, зонами доби); по приєднаній потужності; по надійності електропостачання; по об'ємах електровжитку; по режимах вжитку; по соціальних класах населення; і так далі	За регіональними ознаками; за рівнями живлячої напруги; по групах споживачів; по періодах часу (сезонами року; днями тижня, зонах доби); по надійності електропостачання; по об'ємах електровжитку; по режимах вжитку

рівняти зі світовою практикою формування та вдосконалення тарифних систем.

Висновки

Підсумовуючи, зазначимо, що одним із пріоритетних завдань державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки України є приведення цін і тарифів на енергоносії для всіх категорій споживачів до економічно обґрунтованого рівня. Тарифи на теплову енергію складаються з середньозваженої вартості одиниці теплової енергії власного виробництва цією організацією та отриманої від інших виробників, а також сумарної вартості послуг з транспортування одиниці теплової енергії по теплових мережах до точки приєднання споживача [16]. Тому збільшення тарифів на енергоносії зробить актуальними і економічно вигідними роботи з енергозбереження, а також скоротить в 2–3 рази терміни окупності витрат на енергозбереження. Однак навіть у даний час існує можливість електрозбереження та скорочення витрат на електроенергію шляхом переходу підприємств на двоставкові (за часом доби) тарифи на електроенергію. На закінчення відзначимо, що економічно доцільним енергозбереження стане лише при тарифах на тепло–електроенергію, відповідних вартості її виробництва, передачі, розподілу та обліку.

Перспективи подальших досліджень. Отже, реформування системи тарифоутворення в енергетиці зумовлено цілим комплексом складних факторів і потребує розробки і впровадження зважених економічних механізмів для вирішення проблеми прибутковості суб'єктів господарювання та проблеми суспільних втрат внаслідок зростання цін на енергоносії.

Література

1. Україна в 2005–2009 роках: стратегічні оцінки суспільно–політичного та соціально–економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2009. – 655 с.
2. Кочедикова Г.В., Євтушевський В.А. Проблеми та перспективи формування енергетичної безпеки України в сучасних умовах //

Вісник Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка. – 2009.

3. Шульман Р.Ф. Энергосберегающие технологии ТЭЦ/ТЭС / Технологический словарь в двух томах; Украинский Биоэнергетический Фонд, 2009 – II, 85 с.

4. Письменна У.Є. Ринки електричної і теплової енергії в Україні: структура, ціноутворення і регулювання / Уляна Євгенівна Письменна; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2008. – 208 с.: табл., рис.

5. Дорофеев В., Михайлов, Фраер И., Эльдман В. Рынок электрической энергии и мощности России: каким ему быть / Под ред. В.И. Эльдмана. – М.: Энергоатомиздат, 2000. – 364 с.

6. Кулик М.М. Моделі рівноважних цін ринків палива та енергії / Збірник наукових праць інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г.Є. Пухова «Функціонування і розвиток ринків електроенергії та газу» (спеціальний випуск), Київ, 2005.

7. Про електроенергетику: Закон України від 16.10.97 р. №575/97–ВР// Відомості Верховної Ради. – 1998. – №1. – С. 1.

8. Положення про державний енергетичний нагляд за режимами споживання електричної та теплової енергії, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 07.08.96 р. №929 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 07.02.96 р. №131).

9. Гушля А.М., Боднар А.М. Нормативне регулювання якості електричної енергії у світі завдань Держенергонагляду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=134098&cat_id=61059

10. Люльчак З.С. Совершенствование технико–экономических и правовых вопросов развития теплоснабжения // Малая энергетика в системе обеспечения экономической безопасности государства / Под общ. ред Г. Вороновского, И. Недина. – К.: Знання України, 2006. – 364 с.

11. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико–исторический процесс формообразования. – К.: Основа, 2006. – 448 с.

12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/rus/>

13. Подолець Р.З. Енергетичний баланс України: моделювання і прогнозування. – К.: Ін-т екон. та прогноз. – 2007. – 174 с.

14. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / За ред. В.О. Точиліна; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 640 с. – К-2.

15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ua-zakon.com/document/spart34/inx34519.htm

16. Томашик Я. Проблеми встановлення ефективних тарифів в електроенергетиці в умовах переходу до ринкової економіки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.confcontact.com/Okt/15_Tomas.htm

Т.В. КАЛАПА,
здобувач, Національний технічний університет України «КПІ»

Вплив зовнішнього середовища на підприємства молокопереробного машинобудування України

Розглянуто оточуюче середовище машинобудівельних підприємств. Визначено зовнішні фактори впливу на діяльність виробничих структур. Проведено аналіз впливу поточних факторів на функціонування підприємств молокопереробного машинобудування з використанням економіко-статистичної моделі.

Рассмотрена окружающая среда машиностроительных предприятий. Определены внешние факторы влияния на деятельность производственных структур. Проведен анализ влияния действующих факторов на функционирование предприятий молокоперерабатывающего машиностроения с использованием экономико-статистической модели.

The environmental machine building firms was considered. External factors of influence on production structure were determined. Current factors analysis of the milk processing firms was made with using economics – statistics model.

Постановка проблеми. Необхідною умовою піднесення економіки України та переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку є ефективна діяльність високотехнологічних та наукомістких виробничих структур. Причому не стільки їх функціонування, скільки розвиток сприятиме формуванню української траєкторії економічного зростання.

Суттєву роль на цьому етапі в переорієнтації вітчизняної економіки мають відіграти машинобудівельні підприємства, зокрема, ті, що виробляють товари промислового призначення. Тому проблема успішної діяльності й розвитку підприємств машинобудівельної галузі в умовах швидкоплинних змін в зовнішньому середовищі є досить актуальною і необхідною для зменшення розриву між техніко-технологічним рівнем вітчизняних підприємств та їх зарубіжних конкурентів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Передумовами успішного функціонування промислового підприємства зазвичай вважають збіг сукупності факторів, дії яких спричиняють одержання ефективного результату. Вплив та взаємодія факторів має складний перманентний характер, специфічний для кожної галузі й підприємства, причому їхні

склад і значущість істотно змінюються у часі, що обумовлено розвитком економічних процесів.

На основі літературних джерел, зокрема [1–7], можна констатувати, що на даний час немає єдиної науково обґрунтованої методології, яка б давала однозначну оцінку впливу тих чи інших факторів. Так, А. Томпсон [1] та Дж. Стрікланд [2] виокремлюють фактори внутрішнього та зовнішнього середовища при господарюванні. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуорі [3] виділяють вплив на підприємства як факторів внутрішнього, так і зовнішнього середовища, причому останнє вони поділяють за його непрямою і прямою дією на діяльність. Р.І. Акмаєва [4] характеризує вплив факторів макро- та безпосереднього оточення і внутрішнього середовища організації. З.Є. Шершньова та С.В. Оборська [5] виділяють фактори зовнішнього, проміжного і внутрішнього середовища організації. В.П. Мартиненко [6] передумовами успішного функціонування промислових підприємств вважає взаємодію цілого ряду факторів, серед яких одні відносять до зовнішніх і на них у господарюючих суб'єктів відсутня практична можливість впливати, або цей вплив може бути слабким, інші фактори – внутрішнього характеру. Е.А. Зінь, М.О. Турченко [7] визначають фактори зовнішнього середовища як не контрольовані, але які є основою для раціонального використання наявних у підприємства ресурсів тощо.

Мета статті. Незважаючи на значну кількість наукових праць з цієї тематики, досі відсутнє дослідження щодо факторів впливу на діяльність підприємств молокопереробного машинобудування. Вважаємо, що саме фактори зовнішнього середовища відображають джерела виникнення небезпек або можливостей та суттєво впливають на прибуток й розвиток суб'єктів господарювання в гіпотетичних умовах. Тому визначення факторів впливу на діяльність промислових підприємств, які формуються зовнішнім середовищем, є важливою науково-практичною проблемою.

Виклад основного матеріалу. З розвитком суспільства та зростанням технічних можливостей, удосконаленням системи виробничих відносин і розширенням на цій основі су-

купності соціально-економічних потреб відбувається збільшення кількості факторів, які впливають на форми та зміст виробничого процесу, одержання кінцевого результату суб'єктом господарювання.

Дослідження функціонування підприємств галузі молоко-переробного машинобудування показує, що їхня діяльність відбувається у вигляді двох систем:

- статичної системи, яка включає перманентні взаємопов'язані характерні тільки відповідній галузі компоненти: ресурси, кадри, постачальники, конкуренти, споживачі. Від злагодженості взаємодії котрих залежить функціонування виробничої структури;

- динамічної системи, де функціонування та розвиток підприємства є результатом економічної діяльності суміжних суб'єктів (виробників молока, молокопереробників) які, в свою чергу, враховують характеристики та напрями змін притаманного їм оточення.

Оточуюче середовище промислових підприємств містить фактори: економіко-соціальні, політико-правові, науково-технічні, природно-демографічні, які є зовнішніми по відношенню до підприємства і на них у господарюючих суб'єктів відсутня практична можливість впливати. Не здійснюючи прямий вплив на діяльність підприємства, свою дію зазначені фактори впливають на загальну атмосферу функціонування.

Зовнішні фактори прямої дії – це безпосереднє ділове оточення підприємства [4], тобто: інформаційно-ресурсне забезпечення, постачальники, споживачі, посередники, конкуренти, контактні аудиторії, які відображені на рисунку. Слід зазначити, що негативна дія конкретного фактора для одного підприємства може бути позитивною для іншого, тобто економічна загроза для одних підприємств може бути перспективою для інших. Також варто сказати, що всі вищенаведені фактори взаємозалежні, тобто зміна одного може призвести до зміни іншого.

Достатньо динамічним фактором зовнішнього середовища, який прямо діє на зміни внутрішнього характеру, є вплив споживачів і конкурентів. Споживач визначає попит товару на

ринку, фактично встановлює йому ціну. Потреби споживача впливають на взаємозв'язок підприємства з постачальниками виробничих ресурсів і визначають відповідні зміни у виробничому процесі виготовлення продукції. Варто зазначити, що потреби і вимоги споживача необхідно задовольняти так само ефективно, як це роблять конкуренти. Саме конкуренція в ринковій системі постійно змушує виробників і постачальників ресурсів задовольняти потреби суспільства, підвищувати продуктивність праці, знижувати витрати, розширювати виробництво. Конкуренти впливають на функціонування підприємства, адже підтримуючи ринковий потенціал розробляють заходи на утримання і розширення ринку збуту, збільшення його обсягів, визначаючи свою ціну реалізації. Тобто фактор як товарний ринок характеризується впливом споживачів, посередників, конкурентів.

До складу фактора «інформаційно-ресурсне забезпечення» включено вплив суміжних і підтримуючих галузей, інформацію про тенденції на ринку ресурсів: матеріальних, фінансових, трудових, необхідних для забезпечення повного відтворювального циклу (виробництво, реалізація, споживання продукції). Тому на підприємствах має діяти всебічний облік ресурсів.

До контактних аудиторій віднесено державні установи, котрі здійснюють контроль і регулювання діяльності промислових підприємств: фінансові організації (банківські установи, інвестиційні компанії, інвестори, суспільні організації), а також інші суб'єкти ринку, які мають безпосередній вплив на функціонування.

У науковій літературі для визначення можливостей і загроз зовнішнього середовища по відношенню до підприємства та виявлення сильних і слабких сторін, якими володіє виробнича структура, пропонується застосовувати матрицю первинного стратегічного SWOT-аналізу [4]. Метод SWOT структурує середовище на зовнішнє та саме підприємство, а потім події в кожній з цих частин поділяються на сильні та слабкі аспекти в їх діяльності.

Визначення можливостей та загроз зовнішнього середовища у діяльності підприємств молокопереробного маши-

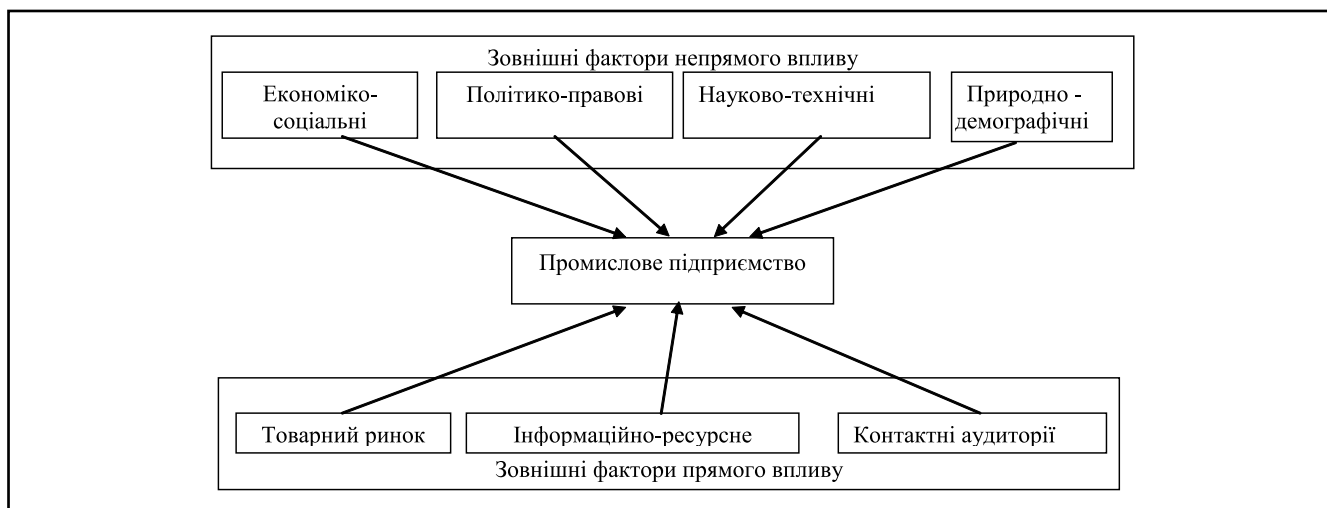


Схема впливу факторів зовнішнього оточення на промислове підприємство

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нобудування і виявлення його сильних й слабких аспектів з використанням методу SWOT наведено в табл. 1, 2.

Усі соціально-економічні явища взаємозв'язані та взаємозумовлені і зв'язок між ними носить причинно-наслідковий характер [8]. Суть причинного зв'язку полягає в тому, що при відповідних умовах одне явище зумовлює інше і в результаті такої взаємодії виникає наслідок.

Досліджуючи закономірності зв'язку, причини і умови, що їх характеризують, об'єднують в поняття фактор. Тоді ознаки, що є причинами та умовами зв'язку, називаються факторними x , а ті, що змінюються під впливом факторних ознак, – результативними y [9, с. 162].

Визначальним чинником, що впливає на діяльність та розвиток підприємств молокопереробного машинобудування, є попит на їх продукцію. Показник попиту залежить від впливу значної кількості економічних, соціальних, політичних та інших факторів. Таким чином, зміна обсягу попиту зумовлена зміною факторів, що формують його.

У дослідженні результативним показником є обсяг виготовлення продукції підприємствами молокопереробного машинобудування, який підкріплений платоспроможним попитом. Варто зазначити, що виготовлення продукції промислового призначення потребує вкладання значного обсягу коштів та й сам процес є тривалим у часі, тому машинобудівники працюють під відповідне замовлення по передоплаті. Тобто виготовлення машин для переробки молока є його і реалізацією.

Для з'ясування впливової дії на попит машин для переробки молока спочатку проводиться якісний аналіз факторів, а саме: виробництво молока; промислова переробка молока; частка реалізації молока на промислову переробку; спожи-

вання молокопродуктів на душу населення в Україні; коефіцієнт мінімізації диспаритету цін; імпорту машин для переробки молока; частка інвестицій на придбання обладнання від загального їх обсягу; чисельність покупців; коефіцієнт зносу основних засобів у молокопереробній промисловості. Попередній відбір факторних ознак базується на вивченні можливості зміни відповідних факторів і доцільності їх використання.

Знаходимо вплив відібраних факторів на діяльність промислового підприємства за допомогою кореляційно-регресійного аналізу. Вивчення кореляційного зв'язку між ознаками починається з регресійного аналізу, суть якого полягає у виборі виду рівняння регресії та визначенні його параметрів. Економічна інтерпретація цього рівняння – визначення кількісного впливу факторів на зміну рівня результативного показника.

На наступному етапі регресійного аналізу переходимо до збору даних. При вирішенні практичних завдань виникає проблема підготовки даних: визначенні меж досліджуваної сукупності у часі і просторі та одиниць її виміру. Для того щоб одержати якісну модель, потрібно зібрати максимум інформації про досліджуваний процес, який описує його з різних сторін. Кращим варіантом у цьому випадку буде створення бази даних, до якої з певною заданою періодичністю буде надходити попередньо систематизована інформація. Досліджувана сукупність повинна задовольняти відповідні умови та вимоги. По-перше, вона має бути якісно однорідною. Основними критеріями однорідності досліджуваної сукупності підприємств молокопереробного машинобудування України є їх тип (галузь молокопереробного машинобудування), однорідність умов формування попиту, а також територіальна приналежність.

Таблиця 1. Можливості та загрози зовнішнього середовища по відношенню до підприємств молокопереробного машинобудування України

Можливості		Загрози	
1	Підвищення життєвого рівня населення	1	Недосконалість законодавчої бази країни
2	Організаційно-економічна підтримка розвитку підприємств	2	Скорочення обсягів виробництва молока
3	Збереження експортного потенціалу країни	3	Вхід на ринок машин для перероблення молока підприємств-конкурентів з інших країн
4	Розвиток суміжних галузей країни	4	Спадаючий темп зростання внутрішнього ринку молокопереробних машин
5	Залучення висококваліфікованих спеціалістів	5	Залучення кваліфікованих працівників конкурентами
6	Диверсифікація виробництва	6	Поява нових технологій
7	Розвиток інфраструктури країни	7	Зменшення попиту

Таблиця 2. Сильні та слабкі сторони діяльності підприємств молокопереробного машинобудування України

Сильні сторони		Слабкі сторони	
1	Наявність кваліфікованих кадрів	1	Нестача обігових коштів
2	Виробництво продукції в широкому асортименті	2	Залежність підприємств від постачальників сировини та енергоресурсів
3	Значна відповідність технології виробництва світовим стандартам		
4	Помірна якість продукції	3	Значний знос основних засобів
5	Експортний потенціал	4	Недостатня обізнаність про параметри ринку продукції
6	Низькі ціни на продукцію		
7	Наявність резерву потужностей		
8	Реалізація продукції в широкому діапазоні цін		
9	Розвиток нових напрямів діяльності		

Таблиця 3. Матриця вихідних даних для кореляційно-регресійного аналізу

Рік	Виготовлення машин для переробки молока, од.	Частка реалізації молока на переробку	Коефіцієнт мінімізації диспаритету цін
	y	x1	x2
1	2	5	6
2003	308	0,32	14,2
2004	531	0,38	16,3
2005	836	0,41	16,8
2006	1597	0,47	17,6
2007	405	0,49	13,2
2008	345	0,46	12,2

* Розраховано автором за даними Держкомстату України.

По-друге, в науково-методичній літературі формуються різні вимоги і умови відносно розміру сукупності. Так, деякі дослідники рекомендують, щоб кількість спостережень повинна перевищувати число факторних показників в багатфакторній регресійній моделі не менше ніж в 5–6 разів та більше з динамікою у часі [10, с. 230]. У нашому дослідженні кількість спостережень ($6 \cdot 5 = 30$) і кількість факторів дорівнює 4, що задовольняє зазначені умови.

Отже, результати проведених досліджень дали змогу виділити чотири основні фактори, що чинять суттєвий вплив на показник виготовлення машин для переробки молока (y): частка реалізації молока на переробку, коефіцієнт мінімізації диспаритету цін, споживання молокопродуктів на душу населення, імпорт машин для переробки молока. Відсутність мультиколінеарності між пояснювальними змінними у матриці досліджена за допомогою алгоритму Фаррара – Глобера [11]. Грунтовне вивчення зв'язку між окремими факторами [9] на основі частих коефіцієнтів кореляції та їх перевірка за допомогою статистичних критеріїв (надійність $P=0,95$) визначило врахування у моделі двох факторів: частки реалізації молока на переробку і коефіцієнта мінімізації диспаритету цін. Оскільки показників мало, використується багатфакторна лінійна регресійна модель, параметри оцінюються методом найменших квадратів. Вихідні дані для аналізу наведено в табл. 3.

Економіко-статистична модель попиту на продукцію підприємств галузі молокопереробного машинобудування має вигляд:

$$y = -2585,5 + 1882x_1 + 164,23x_2.$$

Значення коефіцієнта множинної кореляції досягає 0,8, що говорить про наявність щільного зв'язку показника із факторами. Поведена перевірка моделі на адекватність початковим статистичним даним за допомогою критерію Фішера з надійністю $P=0,95$ підтверджує можливість її застосування для економічного аналізу, проведення узагальнюючих висновків та прогнозування. Перевірка значущості параметрів регресії говорить, що з надійністю $P=0,95$ можна вважати вплив вибраних факторів на показник виготовлення машин для переробки молока значимим.

Отже, за побудованим рівнянням регресії можна зробити висновки про те, що збільшення частки реалізації молока для промислової переробки на 0,1 посилює вигото-

влення машини для переробки молока на 1882 од. Підвищення ж коефіцієнта мінімізації диспаритету цін на 0,1 може привести до збільшення виготовлення продукції підприємствами молокопереробного машинобудування на 164 од. Диспаритет цін між молоком-сировиною та молокопродуктами, що виробляються на молокопереробних заводах, забезпечує «осідання» прибутку у експлуатаційників технологічних машин. Тому в дослідженні мінімізовано вплив цього показника на спроможність відтворення виробничих засобів підприємствами молочної промисловості, а саме: у розрахунок включається відношення мінімальної середньої відпускної ціни молокопродуктів молокозаводами до максимальної закупівельної ціни на молоко для переробки в Україні за відповідні періоди.

Однак для зосередження зусиль на розв'язанні основних проблем у діяльності підприємств молокопереробного машинобудування та підвищенні ефективності їхнього функціонування доцільно знати в розвитку яких саме чинників закладені резерви попиту на їх продукцію. Таку інформацію можна отримати із коефіцієнта еластичності, який показує, що по абсолютному приросту значний вплив на виготовлення машин для переробки молока здійснює коефіцієнт мінімізації диспаритету цін при виробництві молокопродуктів, зміна якого на 1% призводить до зростання виготовлення обладнання для переробки молока на 3,68%. Збільшення ж частки переробки молока на 1% збільшує виготовлення продукції підприємствами молокопереробного машинобудування на 1,18%.

Висновки

Сучасним умовам господарювання притаманна посилена мінливість зовнішнього середовища, яка спричиняє нестабільність у попиті на продукцію промислових підприємств, що призводить до змін виробничого процесу та збуту. Зовнішні фактори не залежать від змін внутрішнього середовища, тоді як останнє активно формується під впливом оточуючого середовища. Пристосування підприємств промисловості до змін зовнішнього середовища набуває особливого значення, адже адекватність управлінських рішень вимогам ринку стає вирішальним фактором його ефективної діяльності. Саме це стало причиною розробки й впровадження стратегічних планів і виникненням стратегічного

управління на промислових підприємствах як неминучого кроку успішного функціонування та розвитку, що й пропонується досліджувати в подальшому.

Література

1. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции... — М.: ИНФРА, 2000. — 412 с.
2. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Пер. с англ.; Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 578 с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 702 с.
4. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 208 с.: ил.
5. Шершньова З. Е., Оборська С.В. Стратегічне управління. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.
6. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 328 с.
7. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 320 с.
8. Бек В.І. Теорія статистики: Курс лекцій. Навчальний посібник. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 288 с.
9. Лугінін О. Є., Білоусова С.В. Статистика. Підручник. — К., ЦУЛ, 2005. — 580 с.
10. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. чл.-кор. ВАН И.И. Елисеевой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 480 с.: ил.
11. Толбатов Ю.А. Економетрика: Підручник для студентів екон. спеціальн. вузів. — К.: Четверта хвиля, 1997. — 320 с.

М.Б. ГУПАЛОВСЬКА,
викладач, Тернопільський національний економічний університет

Альтернативні підходи в теорії бюджетного контролю та їх застосування у фінансовій науці

Обґрунтовано сутність бюджетного контролю, узагальнено філософські, правові, фінансові та соціальні його аспекти та окреслено потенційні можливості для подальших наукових досліджень.

Обоснована сущность бюджетного контроля, обобщены философские, правовые, финансовые и социальные его аспекты и очерчены потенциальные возможности для последующих научных исследований.

Grounded essence of budgetary control, generalized, his financial and social legal philosophical aspects and outlined potential possibilities for subsequent scientific researches.

Постановка проблеми. Бюджетний контроль — один із найважливіших і найнеобхідніших атрибутів держави і громадянського життя, найважливіша умова нормального функціонування суспільства. Роль контролю особливо значуща в період перебудови форм управління економікою, оскільки особлива специфіка цього виду управлінської діяльності дозволяє активно запобігати порушенням бюджетної дисципліни, нераціонального та нецільового спрямування бюджетних коштів та виявляти повноту за діяння усіх резервів наповнення доходної частини бюджетів. Це означає, що контроль варто розглядати як самостійну функцію управління, тобто особливий вид діяльності, який має цільову спрямованість, визначений зміст і способи його здійснення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До проблем сутності бюджету та контролю неодноразово звертали-ся українські і зарубіжні науковці, зокрема В. Базилевич, О. Василик, В. Дем'янишин, В. Опарін, С. Юрій, М. Мартиненко, О. Козирін, М. Погосян, Ю. Тихомиров, С. Шохін та ін. Однак, незважаючи на досить потужний науковий доробок, на сьогодні бюджетний контроль вивчений досить фрагментарно, не підкріплений законодавчо і практично. Це пояснюється тим, що праці в основному присвячені державному фінансовому контролю, підміняючи ним бюджетний контроль.

Об'єктивна необхідність ґрунтовних досліджень у царині саме теорії бюджетного контролю зумовила **мету** даної **статті**.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний контроль обслуговує всі етапи бюджетного процесу, що надає йому універсального характеру управлінської діяльності. Однак у сучасній економічній літературі досить часто практична сутність контрольної функції бюджету розкривається за допомогою таких понять як «фінансовий контроль», «державний фінансовий контроль», «контроль за дотриманням бюджетного законодавства», «контроль за виконанням бюджету» тощо.

Такий підхід до визначення бюджетного контролю ми вважаємо не зовсім правомірним. На нашу думку, об'єкт, предмет, суб'єкти та методи фінансового контролю є значно ширшими, ніж аналогічні елементи бюджетного контролю.

Це пояснюємо тим, що, по-перше, ч. 2 ст. 19 Бюджетного кодексу України гласить: «На всіх стадія бюджетного про-

цесу здійснюється фінансовий контроль та оцінка ефективності використання бюджетних коштів». По-друге, фінансовий контроль охоплює всі розподільчі процеси, які стосуються формування, розподілу та використання доходів, нагромаджень, фондів грошових коштів суб'єктів господарювання та держави, а бюджетний контроль – тільки ті розподільчі процеси, які стосуються формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави.

На наш погляд, бюджетний контроль є похідною із двох понять, тому розкриття суті даної інституції пропонуємо базувати на дослідженні двохскладової термінологічної композиції. Перший термін – «бюджет» – являє собою предмет та зміст діяльності, а другий – «контроль» розкриває стадії, прийоми та методи діяльності.

Теоретичне осмислення сутності бюджету є складним та відповідальним творчим процесом. Ми вважаємо, що філософський підхід дозволить найбільш точно пояснити сутність бюджету. Формулюючи концептуальні підходи до трактування бюджету, використовуємо такі філософські категорії, як «сутність» і «явище», «зміст» і «форма», прослідкуємо, яким чином вони дають можливість пізнати особливості бюджету, зрозуміти його призначення як об'єктивної економічної категорії та інструменту регулювання соціально-економічного розвитку суспільства.

Між формою і змістом простежуються тісний взаємозв'язок та суперечності, визначені особливостями дії закону єдності і боротьби протилежностей. Одночасно зміст і форма бюджету обумовлені його сутністю та явищем (див. рис.). Діалектичний взаємозв'язок та відмінності між цими категоріями дають можливість глибоко пізнати теоретичні і практичні засади бюджету, досягнути єдності теорії і практики, забезпечити ефективне використання бюджету у забезпеченні належного рівня соціально-економічного розвитку суспільства та задоволенні економічних інтересів усіх його членів.

Ми вважаємо, що за сутністю бюджет є об'єктивною економічною категорією, яка представляє собою сукупність грошових відносин між державою, з одного боку, і юридичними та фізичними особами – з іншого, з приводу формування і використання централізованого фонду грошових коштів для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства. Одночасно бюджет як явище відображають реальні грошові потоки суб'єктів розподільних відносин, які характеризуються

обсягами (наповненням), спрямованістю та часом. Таким чином, сутність бюджету відображає об'єктивні розподільчі відносини, за допомогою яких формують і використовують кошти основного централізованого грошового фонду держави, а явище – конкретні грошові потоки, організовані й спрямовані державою відповідно до об'єктивних відносин.

Підтримуючи думку В. Базилевича, О. Василика, В. Дем'янишина, В. Опаріна, С. Юрія та інших українських науковців, ми вважаємо, що за формою бюджет є основним фінансовим планом держави і займає центральне місце серед інших фінансових планів у країні [1; 8; 15]. У бюджеті як основному фінансовому плані відображені результати розподільчих процесів, що здійснюються за допомогою бюджетних відносин, передбачені джерела та обсяги надходжень, напрями розподілу та використання коштів централізованого грошового фонду держави.

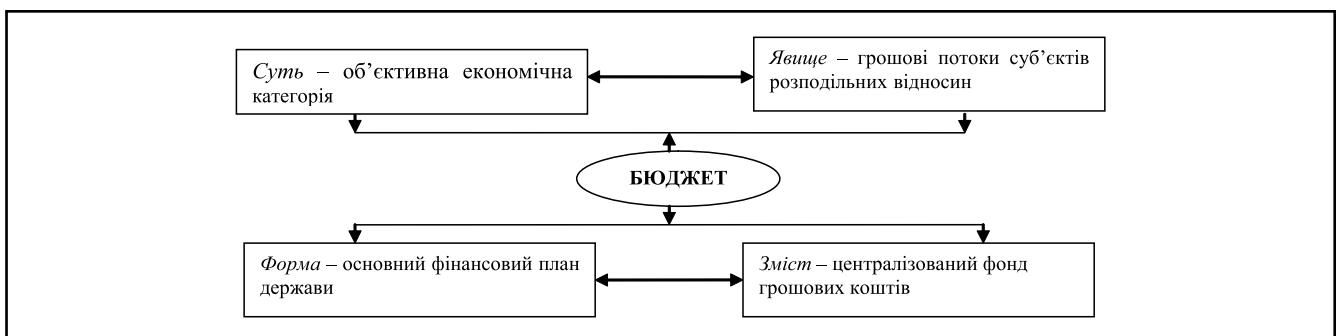
За змістом бюджет відображає кінцеву мету розподільних і перерозподільних процесів – формування і використання централізованого фонду грошових коштів.

Отже, можна стверджувати, що за змістом бюджет є централізованим фондом грошових коштів держави і йому притаманні такі характерні ознаки:

- законодавче та нормативно-правове забезпечення процесів формування і використання коштів фонду;
- цільовий характер – використання коштів за цільовою ознакою і спрямуванням;
- динамічність – кошти не нагромаджуються, а використовуються для фінансування видатків;
- мобільність – використання коштів на найнеобхідніші потреби.

Однак ми вважаємо, що за такого підходу не повною мірою розкривається складна та багатогранна природа бюджету, оскільки тут опускаються такі важливі характеристики, як правовий характер та роль у фінансовій системі держави.

За рівнем впливу на соціально-економічний розвиток суспільства бюджет є одним із найважливіших інструментів регулювання всіх соціально-економічних процесів. Основне його призначення полягає в мобілізації до основного централізованого фонду грошових коштів держави такого обсягу фінансових ресурсів і в такі терміни, які б дали їй змогу в повному обсязі та своєчасно профінансувати усі заходи, пов'язані з якісним виконанням своїх функцій. Забезпечен-



Взаємозв'язок філософських категорій при дослідженні теоретичних засад бюджету

ня такої мобілізації і використання коштів централізованого фонду держави здійснюються в процесі розподілу і перерозподілу ВВП. Розподіляючи ВВП, держава зобов'язана обирати оптимальну модель, за умови дотримання якої можна було б якнайкраще задовольнити потреби усіх учасників бюджетних відносин, забезпечуючи при цьому необхідне співвідношення між виробництвом та споживанням матеріальних благ [9, с. 45].

Таким чином, бюджет є центральною ланкою фінансової системи держави з огляду на його об'єктивну необхідність і багатосторонній вплив на функціонування всіх інших сфер і ланок фінансової системи. При утвердженні економіки ринкового типу в Україні бюджет зберігає свою важливу роль. Але при цьому змінюються методи його впливу на суспільне виробництво і сферу соціальних стосунків. Тому він широко використовується для міжгалузевого і територіального перерозподілу фінансових ресурсів з урахуванням рівня економічного та соціального розвитку в масштабах всієї території України.

Відмітимо, що окрім багатогранного науково-теоретичного розуміння суті бюджету важливе значення має його правовий аспект. Державний бюджет – єдиний фінансовий план, що має силу закону.

Вияв сутності бюджету та відображення характерних цій категорії рис, на наш погляд здійснюється за допомогою функцій. Абсолютна більшість економістів схильється до думки, що бюджет виконує дві функції – розподільну і контрольну.

Через розподільну функцію проходить процес централізації частини ВВП у руках держави і його використання з метою задоволення загальнодержавних потреб. Зміст розподільної функції бюджету визначається процесами перерозподілу фінансових ресурсів між різними ланками фінансової системи. Жодна з інших ланок фінансової системи не здійснює такого багатогранного: міжгалузевого, між територіального перерозподілу коштів, як бюджет. Специфіка розподільної функції бюджету полягає ще й у масштабності операцій та багатоканальності грошових потоків. З бюджетом пов'язані всі сфери і ланки фінансової системи, кожен регіон і адміністративно-територіальне утворення, кожне підприємство і установа, кожен громадянин і суспільство в цілому.

Контрольна функція бюджету сприяє формуванню уявлень про те, наскільки своєчасно і повно фінансові ресурси надходять у розпорядження держави, як фактично складаються пропорції в розподілі бюджетних коштів та чи ефективно вони використовуються. Зміст контрольної функції полягає в тому, що бюджет об'єктивно через формування і використання фонду грошових коштів держави відображає економічні процеси, які протікають у структурних ланках економіки. Завдяки цій функції можна відстежувати, як надходять у розпорядження держави фінансові ресурси від різних суб'єктів господарювання, чи відповідає розмір централізованих ресурсів держави обсягу її потреб тощо. Основу контрольної функції бюджету складає рух бюджетних коштів і фінансових потоків, які відображаються у відповідних показниках бюджетних надходжень і

видаткових призначень. Особливістю такої функції бюджету є високий рівень централізації фінансових ресурсів у руках держави, а централізація завжди означає підзвітність і створює передумови для організації державного фінансового контролю зверху до низу.

Дослідження такого багатоаспектного явища, як контроль, на наш погляд, неможливе без з'ясування його сутності, яка залежить від тієї точки зору, відносно якої розглядається поняття та суть контролю.

Етимологічно термін «контроль» походить від французького слова *controle*, що в перекладі означає: *rola* – список або певний документ, а *contre* – порівняння, зіставлення чи протистояння. Тому під терміном «контроль» розуміють список, який ведеться у двох примірниках; повторне повернення до раніше розглянутого питання, його перевірка.

Аналіз наукових досліджень, присвячених з'ясуванню сутності дефініції «контроль», дозволяє виділити чотири напрями його тлумачення.

Перший з них представлений у роботах вчених, які досліджують контроль як вид діяльності. Вони визначають контроль як працю за наглядом і перевіркою відповідності процесу функціонування об'єкта прийнятим управлінським рішенням – законам, планам, нормам, стандартам, правилам, наказам і т.д.; виявлення результатів впливу суб'єкта на об'єкт, допущених відхилень від вимог управлінських рішень, від прийнятих принципів організації і регулювання. Виявляючи відхилення та їхні причини, працівники контрольних органів визначають шляхи коригування організації об'єкта управління, способів впливу на об'єкт з метою подолання відхилень, усунення перешкод на шляху оптимального функціонування системи [3, с. 113]. М. Мартиненко пише, що контролювання – це процес людської діяльності, спрямований на встановлення корисності факту, що здійснився, його направленості на досягнення мети або визначення ступеня відхилення від плану досягнення мети, допущеного окремою особою, групою осіб або організацією в цілому. Тим самим функція контролю спрямована на встановлення помилок і обмеження нагромадження їх у діяльності менеджера організацій [11, с. 248].

Представники другого напрямку розглядають контроль як процес. Наприклад, О.М. Козирін вважає, що контроль передбачає існування взаємозв'язків, які проявляються в активному впливові контролю на більш ефективне використання фінансових ресурсів, у ліквідації перешкод оптимального функціонування всіх ланок фінансової системи [10, с. 89].

Третій напрям виділяє контроль як метод або форму управління, які являють собою певну сукупність управлінських рішень, що забезпечують вплив суб'єкта управління на об'єкт управління. Місце контролю в системі державного управління визначається функціями та цілями державного управління; ієрархією державної влади; суспільно необхідним розподілом праці. Функція контролю виступає одним із важливих критеріїв оцінки рівня результативності зафіксованих фактів. Без

оцінки отриманого результату організація не може визначити, наскільки добре вона функціонує і чи забезпечує досягнення поставлених цілей. Час від часу система управління повинна порівнювати відомості про фактичний стан організації з тим станом, де вона має знаходитися відповідно до розроблених планів. Контроль як форма управлінської діяльності об'єктивно необхідний для функціонування всієї системи управління. Ефективне управління неможливе без достовірної і якісної інформації, засобом одержання якої у процесі управління є контроль, проте надання інформації не можна зводити лише до єдиної, хоча й головної функції. Контроль тут виступає як система оцінки прийнятих управлінських рішень, одночасно виконуючи роль «об'єднувальної ланки» всіх його елементів у єдине ціле. Ф.М. Русинов вважає, що контроль об'єднує види управлінської діяльності, пов'язані зі збиранням інформації про стан і функціонування об'єкта управління (облік), вивченням інформації про процеси та результати діяльності (аналіз), роботою з діагностики й оцінки процесів розвитку та досягнення цілей, ефективності стратегій, успіхів і прорахунків у використанні коштів і методів управління [13, с. 94].

У працях дослідників четвертого напрямку дотримуються кібернетичні підходи і контроль тлумачиться як форма зворотного зв'язку, з допомогою якого керована система отримує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта та виконання управлінських рішень.

Вивчивши позиції різних вчених, робимо висновок, що контроль є самостійною функцією управління, особливим видом діяльності, який характеризується цільовою спрямованістю, однорідністю змісту й однотипністю способів його існування. Ми поділяємо думку Ю. Тихомирова, який вважає, що контроль як кульмінаційний момент управлінського циклу повинен бути оперативним, точним і ефективним [16, с. 318]. Разом із тим погоджуємося, що виділення контролю як завершальної стадії управлінського процесу неправомірне, оскільки в цій ролі контроль застосовується на всіх стадіях управління [18, с. 23]. Вузько кібернетичний підхід носить формальний характер, тут на перший план виступають технічні аспекти контролю, а не соціально-економічні, які мають бути домінуючими.

Таким чином, контроль ми розуміємо як процес забезпечення та досягнення цілей. На наш погляд, це хоч і стисле визначення є конкретним та повною мірою характеризує мету контролю як функції, процесу та діяльності.

Не зайве згадати і той факт, що бюджет є ланкою фінансів. Оскільки фінанси, як більш узагальнююча економічна категорія, виконують теж розподільчу і контрольну функції, а матеріальним вираженням контрольної функції є фінансовий контроль, можна стверджувати, що бюджетний контроль є складовою державного фінансового контролю. Поряд із тим становлення державного фінансового контролю в Україні відбулося відносно недавно, лише з державотворенням і переходом до ринкових відносин. З огляду на те що про виділення бюджетного контролю у підвид державного фінансового кон-

тролю у той час не йшлося, дослідження того періоду пов'язані тільки з державним фінансовим контролем.

Так, за І.А. Белобжецьким фінансовий контроль виступає як результат практичного використання державою контрольної функції фінансів, тобто внутрішньо властивої їм риси [5, с. 24].

В.Г. Мельничук наголошує, що фінансовий контроль виступає одним із видів державного контролю, який здійснюється спеціально створеними для цього державними органами і службами, їх територіальними представництвами, органами державної виконавчої влади, контрольно-ревізійними службами підприємств, установ, організацій, суб'єктами незалежного фінансового контролю від імені державної влади або самостійно, відповідно до їх статусу, функцій та повноважень із метою перевірки законності та ефективності формування, вилучення та використання коштів зведеного бюджету країни, інших фінансових ресурсів, державного майна, фінансової діяльності підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності та підпорядкування [12, с. 3].

Л. Овсянников вважає, що державний фінансовий контроль – це реалізація права держави законними шляхами захищати свої фінансові інтереси й фінансові інтереси своїх громадян через систему законодавчих, організаційних, адміністративних і правоохоронних заходів [14, с. 5].

В.І. Борисов характеризує фінансовий контроль як вид спеціалізованого державного контролю, який здійснюється відповідними фінансовими органами та їх посадовими особами, діяльність яких спрямована на перевірку обґрунтованості процесів формування та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів, а за наявності відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами – на своєчасне прийняття відповідних коригувальних і превентивних заходів [4].

На думку В. Бурцева, державний фінансовий контроль – це одна з найважливіших функцій державного управління, спрямована на виявлення відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами та іншою державною власністю, а за наявності таких відхилень – на своєчасне прийняття відповідних коригувальних і превентивних заходів [6, с. 24].

Серед розробок українських вчених, в яких аналізується питання фінансового контролю, необхідно виділити дисертаційне дослідження І.В. Басанцова, який підкреслює, що державний фінансовий контроль – це особливий вид діяльності державних органів (регламентований відповідними нормативно-правовими актами), спрямований на перевірку (дослідження) дотримання законності, раціональності та ефективності планування, надходження, розподілу і використання державних ресурсів у процесі державного управління, забезпечення компетентних органів влади та громадськості достовірною інформацією про попередження, виявлення та усунення фінансових правопорушень, а також виконання інших функцій, що сприяють зміцненню економічної безпеки держави [2, с. 42].

З урахуванням зміни реалій останнього десятиліття, протягом якого почалося поглиблене дослідження організації системи державного фінансового контролю і її складників з урахуванням зарубіжного досвіду, з'явилися перші спроби дослідження бюджетного контролю.

Поняття «бюджетний контроль» не визначено законодавчо, а відтак – і вивчене та розроблене недосконало. Однак на сьогодні вже є окремі наукові напрацювання щодо цього питання.

Так, в Юридичній енциклопедії бюджетний контроль визначено як вид фінансового контролю, який здійснюється у процесі складання, розгляду, затвердження та виконання бюджету [19, с. 293]. З таким визначенням можна погодитися частково, оскільки тут не розкривається об'єкт і суб'єкт контролю.

В. Чернадчук, визначаючи бюджетний контроль видом спеціалізованого державного фінансового контролю, вважає його діяльністю уповноважених бюджетним законодавством органів та їх посадових осіб з перевірки виконання вимог бюджетного законодавства учасниками бюджетного процесу, що реалізують бюджетні обов'язки або забезпечують цю реалізацію [17, с. 76]. Однак дане визначення носить виключно фіскальний характер. На наш погляд, бюджетний контроль має сприяти більш ефективному (раціональному) використанню ресурсів бюджету, усуненню недоліків для оптимального функціонування бюджету та попереджувати бюджетні правопорушення.

Заслугує на увагу позиція В. Дем'янишина, який вважає бюджетний контроль об'єктивно зумовленою складовою процесу управління економічною діяльністю та однією з функцій управління бюджетною системою [9, с. 364]. Зазначимо, що таке визначення підкреслює призначення бюджетного контролю не лише як відповідної процесуальної форми діяльності, а й як важливого вектора бюджетного менеджменту.

На нашу думку, важливим доповненням вище приведеного визначення є думка колективу авторів В. Федосова, В. Опаріна, Л. Сафоновой, В. Андрущенко, які бюджетний контроль розглядають як контроль з боку уповноважених органів (Міністерства фінансів, Державної податкової служби, Державного казначейства, Державної контрольно-ревізійної служби, Рахункової палати) та громадськості за обґрунтованістю показників бюджету та за ефективністю та цільовим використанням бюджетних коштів [7, с. 438].

Висновки

Таким чином, враховуючи досвід провідних науковців та синтезуючи поняття «бюджет» і «контроль» під бюджетним контролем ми розуміємо особливий вид управлінської діяльності, спрямований на виявлення відхилень у формуванні та використанні централізованого фонду грошових коштів, а також своєчасне прийняття коригувальних та превентивних заходів.

Проте, незважаючи на переконливість цих та інших висновків, вони не вичерпують повною мірою окресленої у стат-

ті проблеми, а тому подальші її дослідження уявляються перспективними.

Література

1. Базилевич В.Д. Державні фінанси: Навч. посіб. / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
2. Басанцов І.В. Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти: монографія / І. Басанцов. – Київ: Видавничий дім «Корпорация», 2006. – 234 с.
3. Басанцов І.В. Система фінансового контролю в Україні / І. Басанцов // Фінанси України. – № 11. – 2005. – С. 132–147.
4. Борисов В.І. Сутність державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. – [Електронний ресурс] / В. Борисов. – Режим доступу до документа: http://www.rusnayka.com/ONG/Pravo/2_borisov.doc.htm
5. Белобжецкий И.А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм / И. Белобжецкий. – М.: Финансы и статистика, 1989.
6. Бурцев В.В. Совершенствование структуры основных органов государственного финансового контроля / В. Бурцев // Аудитор. – 2000. – №4. – С. 24–28.
7. Бюджетный менеджмент: підручник / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004.
8. Бюджетна система України: Навч. посіб. / [С.І. Юрій, Й.М. Бескид, В.Г. Дем'янишин, О.В. Дишкант та ін.]; за ред. С.І. Юрія та Й.М. Бескида. – К.: НІОС, 2000. – 400 с.
9. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія / В. Дем'янишин. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
10. Козырин А.Н. Финансовый контроль / А. Козырин // Финансовое право. – Под. ред. проф. О.Н. Горбуновой. – М.: Юрист, 1996.
11. Мартиненко М.М. Основы менеджмента: підруч. / М. Мартиненко. – К.: Каравела, 2005. – С. 247–248.
12. Мельничук В.Г. Економічне зростання і проблеми державного фінансового контролю / В. Мельничук // Економіка України. – 2002. – №12.
13. Менеджмент (Современный российский менеджмент): учебник / Под ред. Ф.М. Русинова, М.Л. Разу. – М.: ФБК–ПРЕСС, 1999. – 504 с.
14. Овсянников Л. Закон о государственном финансовом контроле: все-таки нужен президентский контроль / Л. Овсянников // Президентский контроль. – 1998. – №9. – С. 5.
15. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посіб. / В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
16. Тихомиров Ю.А. Механизм управления в развитом социалистическом обществе / Ю. Тихомиров. – М.: Наука, 1978. – С. 317–318.
17. Чернадчук В. Бюджетний контроль: поняття та сутність // Фінансове право. – №11. – 2002. – С. 74–76.
18. Шохин С.О. Проблемы и перспективы развития финансового контроля в Российской Федерации / С. Шохин. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 352 с.
19. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Ред. кол.: Ю.С. Шемшученко (відп. ред.) та ін. – К., 1998. – Т. 1. – С. 293.

Роль маркетингу в підвищенні конкурентоспроможності молококонсервної продукції

Розглянуто роль маркетингу в підвищенні конкурентоспроможності молококонсервної продукції. Визначено місце маркетингу в менеджменті організації. Запропоновано схему видів маркетингу, яка дозволяє залежно від коливань попиту міняти стратегію поведінки підприємства на ринку та застосовувати той або інший вид маркетингу, що дозволить у тій чи іншій мірі впоратися з проблемою зниження конкурентоспроможності продукції та збільшити обсяги продажів.

Рассмотрена роль маркетинга в повышении конкурентоспособности молококонсервной продукции. Определено место маркетинга в менеджменте организации. Предложена схема видов маркетинга, которая позволяет в зависимости от колебаний спроса менять стратегию поведения предприятия на рынке и применять тот или иной вид маркетинга, который позволит в той или иной мере справиться с проблемой снижения конкурентоспособности продукции и увеличить объемы продаж.

A marketing role is considered in the increase of competitiveness of sucklings milk products. A marketing place is certain in the management of organization. The chart of kinds is offered to marketing, which allows depending on the vibrations of demand to change strategy of conduct of enterprise at the market and apply the that or other type of marketing which will allow in one or another measure to manage with the problem of decline of competitiveness of products and increase the volumes of sales.

Постановка проблеми. На сьогодні існує проблема забезпечення потреб споживачів конкурентоспроможною продукцією молококонсервних підприємств, що завжди користувалася попитом і високим рівнем довіри у населення. Проте останнім часом у харчовій промисловості посилюлися негативні тенденції використання у виробничому процесі різноманітних консервантів, добавок, що впливають на якість продукції, а отже і конкурентоспроможність. Це викликає необхідність удосконалення методів та стратегічних підходів до підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств виробників молочних консервів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання конкуренції і конкурентоспроможності досить глибоко вивчені. Серед зарубіжних учених-дослідників, що внесли великий внесок до розкриття теоретичних основ конкуренції, можна виділити таких класиків-економістів, як А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль, А.О. Курний, Ф.І. Еджуорт, Дж. Робінсон, Э. Чемберлін, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, а також А.П. Лернер, Ф.А. Хайек, П. Срафф, М. Портер, К.Р. Макконнел, С.Л. Брю та

інших. До вітчизняних дослідників, що приділяли пильнішу увагу питанням конкурентоспроможності, можна віднести Г.Г. Азгальдова, В. Андріанова, В. Власову, І. Гуркова, П. Завьялова, В.С. Літвіненко, В.Л. Лунева, Н.К. Моїсєєву, Н. Тітову, Р.А. Фатхутдінова, Х. Фасхиева та інших.

Економічна криза в Україні викликала необхідність перегляду універсальних стратегій поведінки підприємств-виробників молочних консервів на ринку. Валютна криза стала форс-мажорною обставиною, що перетворила потенційно імпортозамінну продукцію в реально імпортозамінну, що спричинило витіснення імпортерів з ринку. Це дало унікальну можливість вітчизняним товаровиробникам захопити ринок і закріпитися на ньому, поступово покращуючи споживчі властивості продукції, що випускається. Виникла необхідність теоретичного обґрунтування даного процесу і формування практичних заходів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної молококонсервної продукції. Дана необхідність зумовила актуальність теми статті.

Основною **метою статті** є розкриття ролі маркетингу в підвищенні конкурентоспроможності молококонсервної продукції.

Виклад основного матеріалу. Метою діяльності будь-якого підприємства є перемога в конкурентній боротьбі, яка залежить від того, наскільки конкурентоспроможність його товарів і послуг краще в порівнянні з аналогічною продукцією та послугами інших підприємств і фірм.

Конкурентоспроможність товару займає центральне місце в системі оцінних показників всієї господарської діяльності, оскільки товар — це кінцевий, упредметнений результат виробничої та інших видів діяльності підприємства. Ринковий успіх або, навпаки, ринкова невдача визначається відповідними результатами проектної, виробничої, збутової, експортної та іншої діяльності товаровиробника.

Проблема підвищення конкурентоспроможності продукції існує там, де є суперництво між продавцями і покупцями. І чим гостріша буде конкуренція, тим більш актуальним для кожного виробника буде завдання досягнення високої конкурентоспроможності своїх товарів і послуг, як необхідна умова виживання на ринку.

Висока конкурентоспроможність продукції забезпечується саме тоді, коли підприємства раціонально управляють тією чи іншою продукцією, враховуючи всі можливі фактори впливу на неї. Тому визначимо місце маркетингу в менеджменті організації на рис. 1.

Маркетинг на підприємстві, поза сумнівом, має важливе значення. Тільки з його допомогою можна проводити оцінку

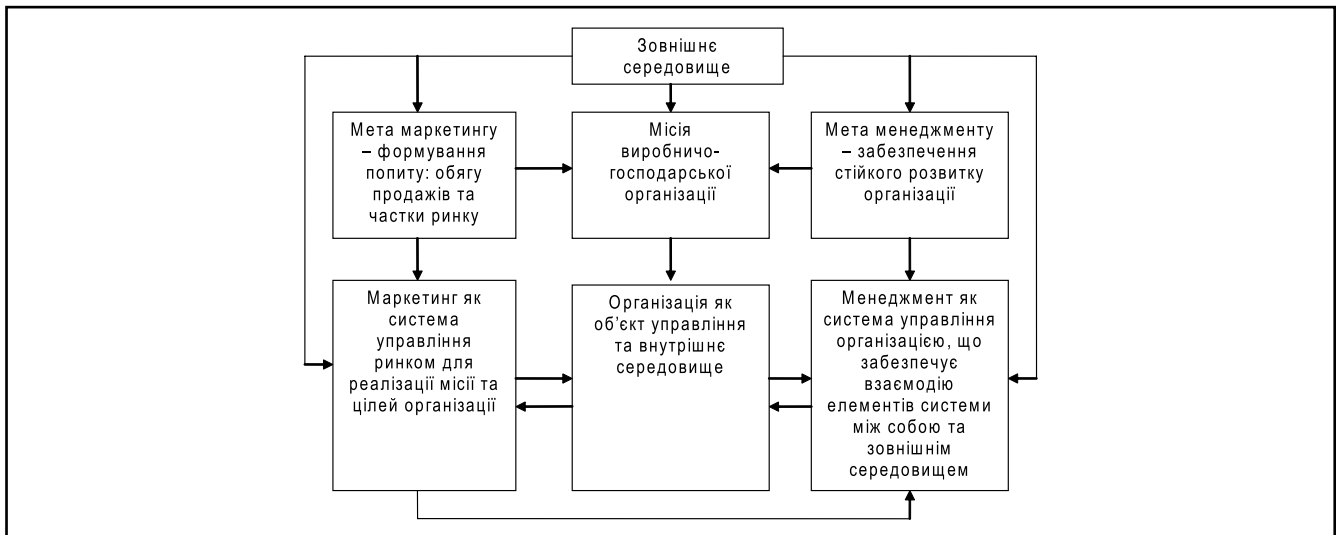


Рисунок 1. Місце маркетингу в менеджменті організації

конкурентоспроможності, виявляючи сильні і слабкі аспекти у виробничо–збутовій діяльності підприємства. За допомогою маркетингу можна оцінювати не тільки всю сукупність споживачів, а й диференціювати її на окремі групи, пропонує їм один товар із різними якостями і цінами. Це здійснюється за допомогою сегментації ринку, вибору цільових сегментів ринку і подальшого позиціонування товару на ринку, забезпечуючи йому конкурентне положення.

Першим етапом вивчення конкурентного середовища є оцінка характеристики ринку, на якому працює або припускає діяти підприємство. Далі слід вивчити, хто є реальним або потенційним конкурентом. Оскільки конкурент – важливий елемент інфраструктури системи маркетингу, що робить вплив на маркетингову стратегію фірми відносно товару, постачальників, посередників, покупців. Це вивчення конкурентного середовища вимагає систематичного спостереження не тільки за головними конкурентами, а й за потенційними. Аналіз даної інформації дозволяє вивести обґрунтовані оцінки по кожному чиннику конкуренції і охарактеризувати загальне положення підприємства на ринку по відношенню до своїх конкурентів.

Розглянемо класифікацію видів маркетингу, які можуть застосовуватися на молококонсервних підприємствах залежно від попиту на їх продукцію, представлену нами на рис. 2.

Дана схема дозволяє залежно від коливань попиту міняти стратегію поведінки підприємства на ринку, а саме, застосовувати той або інший вид маркетингу, що дозволить в тій чи іншій мірі впоратися з проблемою зниження конкурентоспроможності продукції і збільшити обсяги продажів.

Вивчення конкурентного середовища повинно вестися безперервно і систематично, щоб своєчасно уловлювати момент початку зниження показника конкурентоспроможності та ухвалити відповідні попереджуючі рішення (наприклад, зняти виріб з виробництва, модернізувати його, перевести на інший сектор ринку, активізувати маркетингову діяльність та ін.).

Варто відзначити, що будь–який товар після свого виходу на ринок починає поступово витрачати свій потенціал конкурентоспроможності. Такий процес можна уповільнити і навіть тимчасово затримати, але зупинити неможливо. Тому підприємство має постійно відстежувати кон'юнктуру ринку і проводити безперервний процес НДКР, для того щоб новий виріб поступив на ринок відразу після значної втрати конкурентоспроможності колишнім виробом.

До яких би висновків, в кінцевому рахунку, ви б не прийшли, завжди потрібно мати на увазі таке: якщо в інформаційну еру залишилися ще ринки, придатні для масового виробництва, їх стає все менше. Для все більшої кількості підприємств маркетинг означає формування кола постійних споживачів, а не метод ведення конкуренції на стабільному ринку з прозорою і передбаченою галузевою і виробничою структурою.

Обґрунтування та вибір виду маркетингу варто проводити відповідно і до типу сфери дій підприємств–виробників молочних консервів. Таке порівняння показано в таблиці.

Функції і завдання маркетингу при цьому розширюються. Від точності в аналізі все більше залежать вибір вірного варіанту реструктуризації підприємства, напрямів диверсифікації виробництва, альтернатив інвестиційної політики і ухвалення інших стратегічних рішень.

Необхідними і достатніми, на наш погляд, є три таких положення:

По–перше, найважливішу інформацію для ухвалення рішень в області ринкової діяльності молококонсервне підприємство черпає з навколишнього (зовнішнього) середовища. Завдання «виживання» підприємства в умовах насиченого ринку, оптимального досягнення ним поставлених цілей може бути реалізована лише завдяки забезпеченню постійної динамічної рівноваги, максимальній узгодженості із зовнішнім середовищем. Не внутрішня структура, не ресурси підприємства, а саме постійно змінне навколишнє середовище є джерелом і реальною опорою його стратегічних рішень і повсякденних дій.

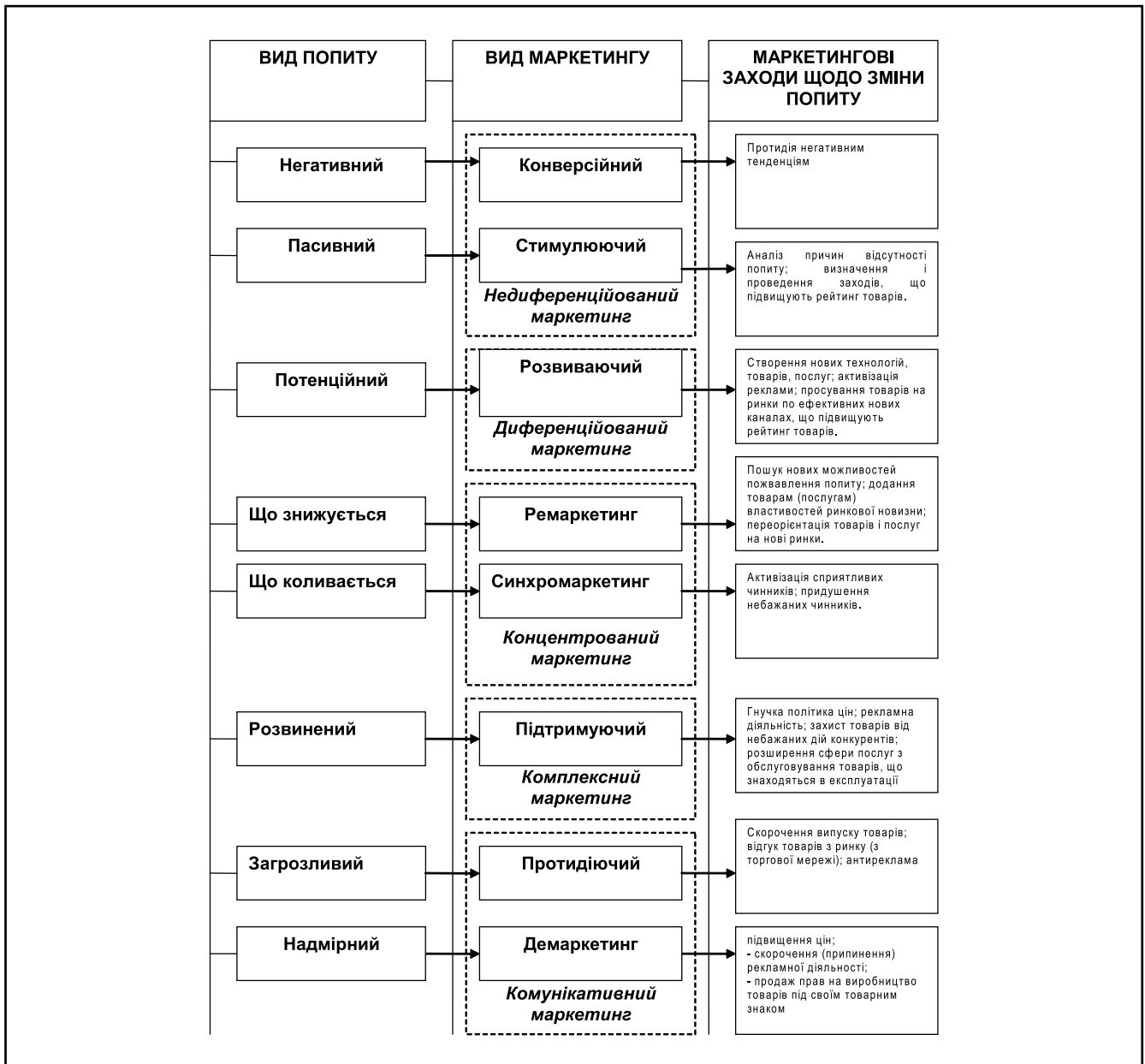


Рисунок 2. Залежність видів маркетингу від видів попиту

Порівняльний аналіз видів маркетингу

Сфера дій підприємства	Маркетинг, орієнтований		Інтегрований маркетинг
	на продукт	на споживача	
1	2	3	4
Реклама направлена перш за все на	Стимулювання збуту і формування іміджу	Інформування споживачів	Інформування споживачів і формування іміджу фірми
Витрати по реалізації	Високі	Низькі	Середні
Канали збуту	Власна мережа	Торгові посередники	Поєднання власної збутової мережі і дилерів
Ступінь знання профілю кінцевого споживача	Низька	Висока	Висока
Конкуренція по	Параметрах продукції і нововведеннях	Ціні і якості	Споживчим властивостям продукції
Аналіз продукту	Орієнтація на великі технічні нововведення	Швидке реагування на поточні потреби і запити	Орієнтація на нововведення у сфері збуту у поєднанні із змінами продукту відповідно до майбутніх потреб і запитів

* Примітка: інтегрований маркетинг – це просування продукту на ринку, засноване на передбаченні майбутніх потреб і переваг споживачів, змін в структурі споживчих переваг і завчасної адаптації продукту відповідно до цих запитів при одночасному обліку надзвичайно індивідуалізованих запитів різних груп споживачів (сегментів ринку) в різних регіонах [11, с. 548].

По—друге, кількісна міра дій підприємств—виробників молочних консервів в області маркетингу визначається дослідженнями ринку. Ні минулий досвід, ні інтуїція, ні навіть логіка здорового глузду не зможуть замінити знань, що набувають в результаті безпосереднього вивчення постійно змінної ситуації в зовнішньому середовищі підприємства. Чим більш насичений і динамічний ринок, тим менше шансів у підприємства знайти адекватну дію на нього, використовуючи метод проб та помилок. Дослідження ринку дозволяють підприємству уникнути вад в ухваленні виробничих і комерційних рішень, понизити ризик в боротьбі з конкурентами, збільшити передбаченість результатів діяльності в найближчій та віддаленій перспективах.

По—третє, не слід пасивно йти за ринком, треба активно впливати на потреби, формуючи ринок. Необхідність активної дії на ринок диктується присутністю на ньому конкуруючої продукції, а також загальною тенденцією скорочення життєвого циклу товарів, що є наслідком прискореного розповсюдження технологічного прогресу. Підприємства—конкуренти вимушені постійно прагнути до інноваційного розвитку, що забезпечує довготривалі конкурентні переваги.

Оновлюючи асортимент, вносячи елементи новизни до самого товару, його властивостей, сфер застосування, упаковки, прийомів диференціації і позиціонування, форм збуту, обґрунтування переваг ціни, змісту маркетингових комунікацій, молококонсервне підприємство прагне активно впливати на споживачів, постачальників, посередників і одночасно ефективно протидіяти конкурентам. Дослідниками відмічено, що з підвищенням рівня життя індивіда в його оцінці альтернатив вибору та ухваленні рішення про покупку значно зростає роль емоційної складової. Це вельми важливо враховувати при розробці програми активної дії на споживачів, зокрема, при обґрунтуванні і реалізації стратегії маркетингових комунікацій.

Висновки

Отже, роль і значення маркетингу в підвищенні конкурентоспроможності молококонсервної продукції полягає в орієнтації всієї діяльності підприємства, його персоналу і процесів управління на кінцеві результати: якість, результативність, ефективність, конкурентоспроможність, базуючись на дослідженнях і формуванні його засобами організацій—

но—економічних умов здійснення відтворювальних процесів, забезпечуючи їх безперервність, зниження витрат і рівень ефективності, та в кінцевому результаті, комплексно вирішувати проблеми споживача, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність продукції підприємств—виробників молочних консервів.

Література

1. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / Воронкова А.Э. — Луганск: ВНУ, 2000. — 315 с.
2. Березівський П.С. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: теорія, методика, практика: [монографія] / Березівський П.С., Желєзняк А.М. — Л.: Львівський держ. аграрний ун—т, 2008. — 198 с.
3. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю: [навч. посіб.] / Кобиляцький Л.С. — К.: Зовнішня торгівля, 2003. — 304 с.
4. Селезньова Г.О. Стратегія підприємства: [навч. посіб.] / Селезньова Г.О. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. — 240 с.
5. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы: [монография] / В.Н. Василенко, О.Ю. Агафенко, В.Е. Будяков. — Донецьк: ООО «Юго—Восток, Лтд», 2008. — 363 с.
6. Пахомов С.Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку: [монографія] / Пахомов С.Ю. — К.: ХНЕУ, 2008. — 224 с.
7. Хартли Роберт Ф. Ошибки и успехи маркетинга / Хартли Роберт Ф.; [пер. с 10—го англ. изд. Т.А. Ильина]. — М.: Поколение, 2008. — 507 с.
8. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: [учеб. пособ. для студ. вузов] / Беляевский И.К. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 319 с.
9. Маркетинг культуры и искусства / Колбер Франсуа, Нантель Жак, Билодо Сюзанн, Рич Дж. Дэннис; [пер. с англ. Л.Г. Мочалова]. — [2 ред., расшир.]. — СПб.: Арт Пресс, 2004. — 255 с.
10. Ламбен Жан—Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг: [учебник для слушателей, обучающихся по прогр. «Мастер делового администрирования»] / Ламбен Жан—Жак; [пер. с англ. С. Жильцов]. — СПб.; М.: Нижний Новгород: Воронеж: Питер, 2008. — 796 с.
11. Большой экономический словарь: 26 500 терминов / [Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В., Квардакова О.В.]; под ред. А.Н. Азрилиян. — [7—е, изд. доп.]. — М.: Институт новой экономики, 2008. — 1471 с.

Сучасний стан та тенденції інноваційних процесів у вітчизняній фармацевтичній промисловості

У статті проаналізовано сучасний стан і тенденції інноваційних процесів та їхні особливості у вітчизняній фармацевтичній промисловості, визначено основні напрями співпраці українських та іноземних учасників національного фармацевтичного ринку. Запропоновано порівняльну характеристику щодо розвитку фармацевтичних НДДКР в Україні та за кордоном та ґрунтовно розглянуто основні їх розбіжності.

В статье проанализированы современное состояние и тенденции инновационных процессов и их особенности в отечественной фармацевтической промышленности, определены основные направления сотрудничества украинских и иностранных участников национального фармацевтического рынка. Предложена сравнительная характеристика относительно развития фармацевтических НООКР в Украине и за рубежом и основательно рассмотрены основные их расхождения.

In the article the modern state and tendencies of innovative processes and their feature is analysed in domestic pharmaceutical industry, basic directions of collaboration of the Ukrainian and foreign participants of national pharmaceutical market are certain. Comparative description is offered in relation to development of pharmaceutical SE-EDD in Ukraine and abroad and their basic divergences are thoroughly considered.

Постановка проблеми. Суттєвим елементом підвищення ефективності економіки, особливо у промисловості, є інновації. На думку таких науковців, як В. Квінт, А. Кочетков, С. Ільєнкова, Л. Гохберг, забезпечення економічної ефективності є рушійною силою інноваційного процесу. Ефективність функціонування кожного підприємства в ринковій економіці, перспективи його розвитку насамперед визначаються можливістю випускати конкурентоспроможну продукцію. Однак конкурентоспроможну нішу неминуче буде втрачено тими підприємствами та організаціями, яким не вдалося оцінити важливість безупинної і багатоаспектної реалізації інновацій. Це також характерно для такої галузі, як фармацевтична. В Європі, Японії і Південній Кореї вона характеризується високим рівнем інноваційної активності. На сьогодні для найбільших фармацевтичних компаній світу головним фактором успіху є підтримка інновацій, наукових досліджень, які пов'язані з винайденням нових препаратів, і щорічне їх впровадження у світовий ринок. Тому кожного року ці компанії вкладають у НДДКР мільярди доларів. При цьому слід враховувати, що у фармацевтиці існують високі вимо-

ги до якості продукції, жорстка система внутрішнього та зовнішнього контролю та інші обмежуючі фактори. Для подолання цих проблем необхідна активізація інноваційних процесів і у вітчизняній фармацевтичній промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми удосконалення організації виробничих та інноваційних процесів у фармацевтичній промисловості присвячені дослідження професорів Т.М. Розсохи, З.М. Мнушко, А.В. Кабачної, В.П. Георгієвського, Т.А. Грошового, А.С. Немченко, Б.Л. Парновського, С.І. Діхтярьова, В.М. Толочко, О.М. Заліської, О.В. Посилкіної та ін. Проте комплексного дослідження щодо розвитку фармацевтичних НДДКР в Україні та підвищення ефективності науково-виробничої діяльності фармацевтичної промисловості на основі фінансового механізму стимулювання інноваційних процесів фармацевтичної промисловості до нинішнього часу не досліджувалося.

На основі аналізу багатьох джерел, на нашу думку, питання щодо особливостей інноваційних процесів у вітчизняній фармацевтичній промисловості на сьогодні не розкрито, адже недосить ґрунтовно проаналізовано сучасний стан і тенденції інноваційних процесів саме з урахуванням специфіки фармацевтичної промисловості.

У зв'язку з вищевикладеним **метою статті** є аналіз сучасного стану і тенденцій інноваційних процесів у вітчизняній фармацевтичній промисловості. Для досягнення цілей статті були поставлені і вирішені такі завдання: виявити особливості інноваційних процесів на основі аналізу специфіки фармацевтичної промисловості; порівняти розвиток фармацевтичних НДДКР в Україні та за кордоном і обґрунтувати основні розбіжності; оцінити спроможність вітчизняних фармацевтичних підприємств проводити науково-дослідну роботу; визначити основні напрями співпраці українських та іноземних учасників національного фармацевтичного ринку.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні наукові дослідження, що пов'язані з винайденням нових лікарських засобів, як і вся українська наука, перебувають у непростому становищі. Актуальність дослідження сучасного стану інноваційних процесів у фармацевтичній промисловості України підкреслюється виникненням поруч із старими нових, ще більш проблемних питань. Як оновити технічну базу наукових установ, як утримати на своїх робочих місцях кваліфікованих фахівців, як впровадити у національне фармацевтичне виробництво результати сучасних наукових досліджень, адже за браком коштів, відповідних технологій та обладнан-

ня вони продаються за кордон, як перейти до цивілізованого трансферу технологій та багато інших проблем [1, с. 18].

Однією з основних проблем українські вчені вважають подальший розвиток вітчизняної фармацевтичної промисловості та фінансування відповідних НДДКР. Для багатьох українських фармпідприємств привабливою є ідея освоєння виробництва генерикових версій відомих брендів, оскільки це не вимагає значних коштів для наукових досліджень і розробки нових ліків. Однак світовий досвід свідчить, що компанії, відомі своєю спеціалізацією по виробництву генериків, з метою забезпечення економічного зростання розпочали реалізацію проектів по створенню оригінальних ліків.

Слід зазначити, що інноваційний процес у фармацевтичній галузі має суттєві відмінності у порівнянні з іншими галузями. Оскільки фармацевтична промисловість є досить специфічною галуззю, адже підприємства, виробляючи продукцію високої соціальної значущості, більше за інші мають орієнтуватися на принципи соціально-етичних норм суспільства, а отже і зважати на економічну доступність своєї продукції, але одночасно вони для підтримки власної конкурентоспроможності і прогресу повинні постійно створювати лікарські новачки та вкладати в інноваційний процес значні фінансові ресурси, повернення яких можливе лише через вартість продукції.

Процес відкриття, розробки будь-якого інноваційного лікарського засобу (надалі – ЛЗ) відбувається шляхом численних спроб і помилок, є надзвичайно тривалим (понад 10 років) і перевершує за цим показником інноваційні процеси, які відбуваються в інших галузях (в автомобілебудуванні на розробку і впровадження нового продукту необхідно близько двох років, при створенні програмного забезпечення – лише 1–1,5 року) [2]. Компанії, розпочинаючи дослідження з аналізу десятків тисяч хімічних сполук, пройшовши стадії доклінічних наукових досліджень, а також клінічних випробувань тощо, витрачаючи на це багато років та мільярди доларів, у результаті впроваджують у виробництво один інноваційний препарат. А для зростання галузевих показників необхідно кожного року виводити на ринок десятки нових сполук. У зв'язку з цим потрібно здійснювати пошук шляхів забезпечення інноваційного розвитку у фармацевтичній промисловості. Це й об'єднання зусиль державного, корпоративного і громадського секторів, і гарантовані державні закупівлі фармацевтичного продукту, і пряме державне фінансування.

В оцінці обсягів необхідних фінансових ресурсів і витрат на розробку одного інноваційного препарату звичайно враховують не тільки вартість успішної розробки однієї новачки, а й супутні втрати від всіх невдало реалізованих проектів (дослідження починають з багатьох тисяч хімічних сполук), тобто препаратів, які не були доведені до стадії реєстрації. За даними незалежної академічної дослідницької групи Центру по дослідженнях і розробці ЛЗ університету Тафтс (Tufts CSDD), розробка одного препарату в 2000 році обходилася у \$802 млн., в 2003–2005 роках – вже в се-

редньому у \$900 млн. У цілому ж від початку досліджень до виведення препарату на ринок проходить від 10 до 15 років [2], а ефективність кожного з етапів різна. При цьому сучасні регуляторні вимоги до безпеки інноваційних препаратів продовжують збільшувати період НДР.

Слід підкреслити, що за кордоном основний обсяг наукової роботи виконується та фінансується виробниками (державна фінансує від 10–15%), крім цього, на світовому ринку, щоб підтримувати високі витрати на рівні, й без того великі компанії йдуть на злиття для концентрації великих потужностей та динамічного збільшення обсягів витрат на НДР, утворюючи ще більші структури. Вони мають незрівнянно більші бюджети на науку, кількість наукових центрів та лабораторій, ніж українські підприємства та наукові установи. Разом такі компанії витрачають на фармацевтичні НДДКР до \$20 млрд. на рік. В основному це надвеликі за розмірами високотехнологічні ТНК, які впливають на світову економіку, а річне виробництво продукції кожної з них перевищує загальний обсяг фармацевтичного ринку України. Таким чином, вони можуть кожного року впроваджувати у виробництво та презентувати нові оригінальні препарати, мати захищену законом монополію на виробництво останніх та прибутки, до яких вже закладено нові видатки на майбутні НДДКР. А це, в свою чергу, робить неможливим проведення чіткої межі між економічними та політичними інтересами компаній, оскільки інтереси таких корпорацій виходять за межі окремих країн. Ці надвеликі фінансові потоки дозволяють компаніям підключати до наукової роботи значну кількість установ будь-якого підпорядкування, чи то вузи, чи галузеві науково-дослідні інститути в будь-якій частині світу, та зробити наукові розробки безперервними.

Отже, головною тенденцією розвитку світового фармацевтичного бізнесу є значне збільшення фінансових потоків, спрямованих інноваційними компаніями-виробниками на науково-дослідні розробки інноваційної продукції.

Разом із тим, аналізуючи інноваційні процеси у вітчизняній фармацевтичній промисловості, слід відмітити, що в ній переважають продуктові інновації. Це в певній мірі обумовлюється як специфікою фармацевтичного виробництва, так і загальним рівнем інноваційного потенціалу промисловості [2].

Крім того, в Україні також є необхідний науковий потенціал для створення нових ЛЗ. В Україні діють науково-дослідні установи (з них – шість провідних науково-дослідних інститутів), що проводять дослідження й розробки лікарських нових препаратів, заклади, що досліджують існуючі препарати, вивчають їх дію, ефективність, безпеку, тобто виконують клінічні дослідження, необхідні для впровадження нових ліків у виробництво. Більша частина цих досліджень проводиться в установах, які підпорядковані таким структурам, як Міністерство охорони здоров'я України (МОЗ), Міністерство освіти та науки (МОН), Національна академія наук (НАН) та Академія медичних наук (АМН), а також у незначній кількості наукових лабораторій, що належать фармацевтичним підприємствам [1, с. 20].

Але якщо фінансова підтримка вітчизняної науки буде на тому рівні, на якому вона знаходиться зараз, то навряд чи можна реально розраховувати на створення нових оригінальних препаратів. Не можна розраховувати на вихід на міжнародні ринки навіть із препаратами-генериками, поки не будуть введені належні світові стандарти на доклінічному етапі дослідження ЛЗ, а також інші норми. Тому у світлі цього одним із провідних напрямків розвитку інноваційних процесів у вітчизняній фармацевтичній промисловості на сучасному етапі є впровадження на підприємствах системи забезпечення якості. Ця система являє собою спеціальну внутрішню інфраструктуру підприємства, до якої входять такі елементи, як організаційна структура, процедури, процеси, ресурси і контроль, які необхідні для забезпечення адекватної впевненості, що ЛЗ відповідає заданим вимогам до якості. Система забезпечення якості включає в себе правила GMP і контроль якості. Введення цих стандартів також вимагає значних фінансових засобів.

Відомо, що результатом розвитку інноваційних процесів у вітчизняній фармацевтичній промисловості стало створення вперше в СНД технології одержання ретардних лікарських форм, таблеток з кишково-розчинним покриттям, двошарових таблеток з підтримуючим терапевтичним ефектом, а також розробка сучасних методів їх аналізу [3–6]. Це сприяло створенню конкурентоспроможних ЛЗ. Серйозним досягненням вітчизняної фармацевтичній промисловості стало впровадження у виробництво лікарських форм нового покоління. Впроваджена у виробництво технологія одержання водорозчинних солей синтетичних і природних біологічно активних сполук з амінокислотами. Використання сучасних технологій і нових допоміжних речовин дозволило розробити рідинні дитячі лікарські форми, що відповідають сучасним вимогам (не вміщують цукру і спирту, зручні для використання дітьми молодших за віком груп, мають тривалий термін придатності). Внаслідок цього на вітчизняному ринку з'явилися перші вітчизняні дитячі сиропи амброксолу, кетотифену, парацетамолу, піроксікаму. Особливо слід відзначити розробку і запуск у виробництво нових гідрофільних основ, які сприяють більш ефективній дії лікарських речовин, що має досить важливе значення для виробництва м'яких лікарських форм. Крім цього, перевагами нових основ є технологічність, стабільність і більш низька собівартість у порівнянні з традиційними (вазелін, вітепсол та ін.). З використанням нових основ розроблені і впроваджені у виробництво технології одержання мазей, супозиторіїв, кремів, гелів для хірургії, косметології, проктології, гінекології та дерматології. Більшість цих препаратів є імпортозаміщеними. В Україні створена і впроваджена у виробництво оригінальна технологія одержання ін'єкційних лікарських форм. З метою подолання дефіциту вітчизняних фітопрепаратів в останні роки активізувалася робота по створенню нових оригінальних препаратів на основі біологічно активних речовин із рослин.

Отже, маючи певні позитивні зрушення в основних проблемах наукових досліджень, у цілому ж ситуація залиша-

ється складною й нестабільною. Відсутня загальна, для більшості характеристик НТП, тенденція оздоровлення. Сьогодні вітчизняний науково-дослідний сектор переживає складні часи. За останні роки практично призупинені програми державного фінансування, що призвело до відкладання або закриття багатьох наукових досліджень. Саме тому, незважаючи на певні успіхи, сьогодні у вітчизняній фармацевтичній промисловості, за оцінками фахівців, лише 12% ЛЗ виробляються з використанням прогресивних технологічних процесів [7].

Слід зазначити, що в Україні фінансування наукових розробок зі створення нових ЛЗ у 1992–1996 роках здійснювалося відповідно до «Комплексної програми», затвердженої постановою Кабінету Міністрів від 08.10.92 р. №573. Відповідно до цієї програми ДП «ДНЦЛЗ» розроблено 118 препаратів, з яких 51 – оригінальні. В результаті за період з 1992 по 1997 рік щорічно в середньому впроваджувалося у промислове виробництво вісім оригінальних розробок. Однак вже в 1998 році кількість впроваджених ДП «ДНЦЛЗ» принципово нових ЛЗ (надалі – ПНЛЗ) різко скоротилася до двох. Це пов'язано з тим, що наступна «Комплексна програма розвитку медичної промисловості України на 1997–2003 роки», затверджена постановою Кабміну від 16.12.96 р. №1538, через недостатні обсяги фінансування була практично заморожена [5, 8]. У той же час фармацевтичні підприємства в розробку ПНЛЗ кошти вкладають гранично обмежено через тривалість розробки і високі витрати, пов'язані як із проведенням науково-дослідних робіт (НДР) і клінічних досліджень, так і з маркетинговим супроводженням ЛЗ на ринку. Крім цього, фінансування пошукових досліджень зі створення ПНЛЗ у даний час у промисловості взагалі припинено. Така тенденція переважного відтворення препаратів-генериків і не виділення засобів на розробку ПНЛЗ призводить до знеособлювання фармацевтичної промисловості, сповільнює темпи її розвитку, різко знижує її експортні можливості і не сприяє підвищенню доступності ЛЗ.

Отже, підсумовуючи вище зазначене, можна стверджувати, що українські виробники ЛЗ працюють переважно з генеричними препаратами I і II поколінь (на відміну від західних країн, де виробляються в головному генерики нових поколінь III, IV і навіть V), тому витрати на впровадження генеричних препаратів у них нижчі у порівнянні з Росією та державами Західної Європи і США. Так, в Україні вони дорівнюють в середньому 1,6%, в Росії – 2,5%, а в Західній Європі і США – 6% від обсягу продажу. Оскільки генерики в більшості є дешевою продукцією, їх виробники обмежені щодо можливостей вкладати інвестиції в інноваційні дослідження і забезпечувати потрібний рівень розвитку науково-технічного прогресу.

Аналіз джерел [1, 2, 7] свідчить про те, що сьогодні фармацевтична промисловість України – це близько 180 підприємств, 23 з яких визнані стратегічно важливими для економіки і безпеки держави. З них 90 знаходяться у приватній власності. Кількість працюючих на підприємствах і в

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

установах галузі перевищує 25 тис. осіб. Нині фарміндустрія на 50% (проти 20% у 1991 році) забезпечує потреби України у ЛЗ. За допомогою НДІ з 1991 по 2001 рік підприємства освоїли випуск 788 препаратів, 60 з яких оригінальні. Тільки в останні роки за рахунок власних коштів підприємств 26 лікарських препаратів вироблено вперше. Але стосовно фінансування слід зазначити, що 50% підприємств, які знаходяться у власності держави, отримують кошти з державного бюджету, а ті заводи, які перейшли у приватну власність, спроможні витратити на НДДКР не більше 3% від обсягу реалізації продукції.

З переліку найбільших підприємств основні розташовані в Києві та Харкові. У першу п'ятірку найбільш розвинених підприємств входять київське підприємство «Дарниця», АТ «Київмедпрепарат», АТ «Фармак», АТ «Борщагівський ХФЗ» а також харківське «Здоров'я» [1, с. 23]. Загальна оцінка спроможності вітчизняних фармацевтичних підприємств проводити науково-дослідну роботу, на прикладі шести підприємств, продемонстрована у табл. 1.

На жаль, після проголошення незалежності Україні національні фармацевтичні підприємства опинилися у важкому становищі і проблема фінансування фармацевтичних НДДКР в умовах «виживання» можна сказати, що відійшла на другий план. До основних причин, з яких вони опинилися в негативному становищі, відносять [9]:

- розрив зв'язків з постачальниками і майже зупинку виробничих потужностей на початку 90-х років (унаслідок

розпаду СРСР багато постачальників сировини опинилися за кордоном); недосконалу законодавчу базу;

- недостатній рівень захисту виробника;
- низьку купівельну спроможність споживача;
- розробка ЛЗ проводиться одночасно численними установами, вони часто погано координуються, не мають можливості своєчасно обмінюватися інформацією, що розсіює бюджетні кошти і призводить до дублювання робіт;

- процес реорганізації самих підприємств (одні перейшли в колективну, інші – в приватну власність);

- застарілі основні фонди (характерна особливість українського фармацевтичної промисловості – відсутність системи забезпечення якості світового рівня, тобто стандартів GMP – світового стандарту якості виробництва).

Таким чином, зазначені вище причини та недостатність фінансових ресурсів загострює проблему щодо життєздатності і перспектив подальшого розвитку вітчизняної фармацевтичної промисловості. Це обумовило необхідність вивчення світового досвіду щодо розвитку фармацевтичних НДДКР. Саме тому визначимо основні розбіжності в ситуаціях з фармацевтичними науковими дослідженнями та розробками, що проводяться в Україні та в розвинених країнах світу (табл. 2).

Дане порівняння вказує на те, що перед українською фармацевтичною наукою стоїть непроста задача, яка означає жорстку конкуренцію з тими самими компаніями, які тільки на НДДКР витрачають мільярди доларів на рік.

Таблиця 1. Науково-дослідний потенціал українських виробників ЛЗ

Виробники ЛЗ	Вид діяльності	Наявність наукових підрозділів та загальна чисельність працюючих	Джерело фінансування наукових досліджень та розробок
1. Державний науковий центр лікарських засобів (ДНЦЛЗ) (Харків)	Створення нових, оригінальних ліків, розробка документації, промисловий випуск ліків. Виступає науковою базою Державного комітету з медичної та мікробіологічної промисловості	4 науково-дослідні відділи, 25 лабораторій, 4 сектори, віварій, дослідний завод. Центр має можливість виробляти і виводити на ринок 3–5 нових ЛЗ на рік	Фінансування програмно-цільове на конкурсних умовах. Склалася велика сума заборгованості – 3 млн. грн. (основні боржники центру – заводи та держава)
2. «Дарниця» (Київ)	Промислове виробництво, експорт ліків. Частка на ринку України 7%, асортимент понад 130 найменувань	1 науково-дослідна лабораторія, інші дослідження замовляються на ДНЦЛЗ (Харків) та інших НДІ, персонал більше 1200 осіб	Самофінансування за результатами господарської діяльності
3. «Київмедпрепарат» (Київ)	Промислове виробництво, експорт ліків. Частка підприємства на фармацевтичному ринку України – 5%	Наукові розробки і дослідження замовляються на ДНЦЛЗ (Харків) та в інших НДІ, персонал більше 1200 осіб	Самофінансування за результатами господарської діяльності
4. «Фармак» (Київ)	Наукові розробки та промислове виробництво, експорт ліків. Частка підприємства на фармацевтичному ринку України також 5%	1 науково-дослідна лабораторія, дослідження замовляють також в установах АМН та НАН України, персонал більше 1000 осіб	Самофінансування за результатами господарської діяльності. Витрати на науку понад 1 млн. грн. на рік
5. «Борщагівський ХФЗ» (Київ)	Промислове виробництво, експорт ліків. Асортимент продукції більше 140 найменувань	У 1995 році створено свій науково-дослідний центр, інші дослідження замовляються в установах АМН та НАНУ, персонал більше 500 осіб	Самофінансування за результатами господарської діяльності
6. Концерн «Стірол» (Горлівка)	Промислове виробництво (за стандартами GMP), експорт ліків. Асортимент більше 60 найменувань	Дослідження замовляються на ДНЦЛЗ (Харків) та в установах НАН України, персонал більше 500 осіб	Самофінансування за результатами господарської діяльності

Таблиця 2. Порівняльні характеристики щодо розвитку фармацевтичних НДДКР в Україні та за кордоном

1. Обсяги фінансування НДДКР	
Україна	Світ
На сьогодні основним джерелом фінансування (хоч і дуже нестабільним) лишається державний бюджет країни, хоча значно збільшилися видатки з такого джерела, як «кошти замовників». Виробники ж, маючи дефіцит обігових коштів, спроможні вкладати в НДДКР не більше 3% від прибутку, що є абсолютно недостатнім	Основний тягар фінансових витрат на НДДКР несуть фармацевтичні компанії–виробники (близько 85–90%), з державного бюджету фінансується біля 10%. Компанії лідери відраховують на це від 15 до 20% від загального обсягу продажу і мають наукові бюджети від 1 до \$7 млрд. на рік (близько \$5 млн. на день)
2. Основні види додаткових джерел фінансування для науково–дослідних установ	
Україна	Світ
Фінансові надходження від наукових консультацій; прикладних досліджень; орендування приміщень та сплати за навчання	Надходження від наукових, ділових та юридичних консультацій; прикладних досліджень та бізнесової діяльності (власні готелі, торговельні заклади, спортивні споруди тощо); фінансової діяльності, як суб'єктів фінансового ринку; орендування приміщень та сплати за навчання; виробництва товарів інтелектуального споживання; банківських позичок, тобто, прибутки від підприємницької діяльності
3. Кількість наукових центрів на підприємствах галузі	
Україна	Світ
З двох десятків великих фармацевтичних заводів тільки декілька мають свої наукові лабораторії, щоб самостійно виконувати весь спектр НДДКР. Більшість замовляє дослідження у відповідних інститутах НАН, МАН, МОЗ та МОН	Кожна з компаній лідерів має у своєму штаті не один науковий центр чи лабораторію, у деяких компаній їх кількість сягає 15–20 одиниць
4. Реорганізація фармацевтичної галузі	
Україна	Світ
За останні 10 років відбувся процес роз'єднання в галузі, більшість підприємств було приватизовано та перетворено на різного роду товариства (АТБТ та АТЗТ). Вони перетворилися на конкурентів, головною метою яких є виживання, а не НДДКР. Щодо науково–дослідних установ, то їх кількість збільшилась. Але дане збільшення є результатом роз'єднання однієї установи на кілька	Відбувається постійний процес злиття, придбання та приєднання одних компаній іншими. Для більшості основною причиною об'єднання є безупинна конкуренція в галузі НДДКР, а це потребує рік у рік збільшувати видатки на них. Тобто йде концентрація науково–виробничої діяльності. 15 мегакорпорацій до 2010 року (за прогнозами спеціалістів) будуть контролювати всі світові фармацевтичні виробництва та наукові дослідження
5. Фармацевтична продукція виробників	
Україна	Світ
Основна маса продукції, що виробляється, це препарати–генерики. Неоригінальні ліки з малим відсотком доданої вартості. До того ж низька купівельна спроможність і конкуренція змушують знижувати ціни, що негативно впливає на прибутки підприємства і зменшує можливість фінансувати фармацевтичні НДДКР	Більшість виробленої продукції це оригінальні (що не мають аналогів), захищені на 10–15 років патентами ліки, з дуже високим відсотком доданої вартості, в який відразу закладено майбутні витрати виробника на НДДКР. Дані бренди приносять компаніям основні прибутки, з яких приблизно 15% йде на фінансування науки

Що ж до основних напрямків підвищення конкурентоспроможності фармацевтичної промисловості України та співпраці українських та іноземних учасників національного фармацевтичного ринку, то все ж існують перспективи як для реалізації власної продукції, так і співпраці у сфері винайдення нових лікарських форм. Адже інфраструктура національного фармацевтичного ринку досить розвинена – це і велика кількість аптек та оптових компаній, і значна кількість медичних закладів для надання різного роду медичних послуг, винайдення нових ліків та проведення їх клінічних досліджень. Тому наявність такого досить цивілізованого ринку та значного НТП є перспективною реальністю для вигідної співпраці як для національних підприємств, так і закордонних компаній у таких напрямках: спільного фінансування наукових проектів; співробітництва в галузі клінічних іспитів; утворення спільних дослідницьких лабораторій та участь іноземних компаній в інноваційних структурах; співробітництва у галузі міжнародного патентування та ліцензування.

Але слід зауважити, що фінансова спроможність іноземних компаній при їх співробітництві з українськими науковими колективами може дещо негативно вплинути як на незалежність останніх, так і на власність щодо результатів наукової роботи. Адже за установленною практикою той, хто фінансує наукові, а особливо довгострокові та ризикові дослідження, отримує у власність і їх результат.

Підводячи підсумок, можна зробити висновок, що, випуск оригінальних ЛЗ (надалі – ОЛЗ) це пріоритет сильних компаній, в розпорядженні яких є значні фінансові ресурси. Саме наявність в їхньому асортиментному портфелі інноваційних препаратів забезпечує їх головні конкурентні переваги. Але навіть у крупних західних фармацевтичних фірмах прибуток формується не лише за рахунок продажу ОЛЗ. Суттєві фінансові ресурси вони одержують завдяки випуску генериків нового покоління. Тобто максимізація прибутків досягається через оптимальне співвідношення оригінальних препаратів і генериків в асортиментному портфелі.

Також слід відмітити, що популярність високоефективних оригінальних препаратів в Україні, які пропонуються визначними лідерами фармацевтичної індустрії, відносно низька порівняно з популярністю дешевих препаратів-генериків (як зазначалося раніше). Незначні обсяги продажу інноваційних препаратів в Україні пояснюються тим, що вони не можуть бути закуплені за рахунок бюджетного фінансування у зв'язку з високою вартістю і залишаються недоступними для більшої частини населення. Вивчення цінових пропозицій по зарубіжних інноваційних препаратах свідчить, що вартість нових препаратів в 5–10 разів вища за середню вартість тих ЛЗ цього ж виробника, які вже тривалий час присутні на фармацевтичному ринку [10].

Сьогодні з високою частотою вірогідності можна прогнозувати, що в найближчі 5–10 років навіть провідні вітчизняні фармацевтичні підприємства без залучення серйозних стратегічних інвесторів не будуть мати змоги займатися розробкою і впровадженням у виробництво нових ОЛЗ. У зв'язку з цим можна стверджувати, що тенденція домінування генериків у загальному обсязі виробництва ЛЗ на вітчизняних підприємствах збережеться ще на тривалий термін. Найбільші прибутки і найвищу рентабельність зможуть одержати ті виробники, які активно будуть впроваджувати у виробництво генеричні препарати нового покоління. На думку експертів, найбільш сприятливим періодом для виробництва генериків нового покоління є період від шести місяців до трьох років після закінчення терміну дії патенту.

Висновки

Отже, в ході проведеного дослідження було встановлено, що інноваційний процес у фармацевтичній галузі має суттєві відмінності у порівнянні з іншими галузями: багатостадійність, наявність таких специфічних етапів, як біофармацевтичні, доклінічні, клінічні дослідження; значна тривалість і висока вартість інноваційних розробок; тривалий інвестиційний лаг; відносно коротка тривалість життєвого циклу більшості ЛЗ; необхідність забезпечення доступних цін на ЛЗ для споживачів; реальність конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках з могутніми фармацевтичними корпораціями, які здійснюють масштабну інноваційну діяльність.

Проаналізовано основні риси, притаманні інноваційним процесам у вітчизняній фармацевтичній промисловості на сучасному етапі розвитку: орієнтація на генериковий тип виробництва; поступова модернізація виробничої бази у відповідності з вимогами GMP; обмеженість інвестиційних ресурсів у фармвиробників; переважання в структурі інвестиційних витрат – витрат на технічне переозброєння виробництва та ін. Досліджено головні причини, що обумовлюють подібну ситуацію. Виявлено значну різницю у фінансуванні наукових досліджень та розробок ЛЗ в Україні та за її межами.

Отже, сьогодні, враховуючи стан та рівень відповідності НТП сучасним проблемам фармацевтичної промисловості, важливо робити більш енергійні кроки до оздоровлення да-

ної ситуації; прискорити співробітництво наукових установ, як з національними виробниками, так і з усіма зацікавленими структурами й іноземними в тому числі; впроваджувати нові форми розрахунків за виконану наукову роботу; відшукувати нові джерела фінансування дійсних та майбутніх досліджень, підтримувати загальне стимулювання всіх задіяних у галузі суб'єктів господарювання до інноваційної моделі розвитку останньої.

Подальші дослідження з даної проблематики необхідно проводити у напрямі пошуку шляхів вирішення проблеми винайдення та впровадження у виробництво власних оригінальних препаратів; сприяння зростанню ефективності використання діючого НТП фармацевтичної промисловості та підняття його до повної відповідності сучасним вимогам науково-технічного прогресу. Одним із таких варіантів є тісне співробітництво національних НДІ з банківським, страховим та іншими видами капіталу та фармацевтичними підприємствами. Або, як варіант кооперації між ними, – утворення за участю держави фармацевтичних – сітєвих структур (організацій) та технологічних парків. Метою створення й розвитку мережі таких (налаштованих на фармацевтичні НДДКР) інноваційних структур є забезпечення організаційними, економічними, нормативно-правовими та іншими засобами для економічно мотивованого об'єднання всіх учасників інноваційного циклу, починаючи від ідеї до етапу збуту інноваційної продукції. Даний вибір може бути одним з напрямків, за допомогою якого фармвиробники ЛЗ зможуть отримати значний імпульс для свого подальшого розвитку і спробувати вийти зі складної економічної ситуації, оновити свої виробничі потужності, створити матеріально-технічну базу для проведення власних наукових розробок та винайдення оригінальних ліків для подальшого виходу зі своєю продукцією на міжнародний ринок.

Література

1. Родіонов О.А. Фармацевтична промисловість України: сучасний стан розвитку, розміщення та наукових досліджень / О.А. Родіонов // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. – 2006. – Випуск 5. – С. 17.
2. Мех О.А. Інноваційно-соціальні аспекти розвитку фармацевтичної галузі України / О.А. Мех: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України (протокол №8 від 22 травня 2008 р.). – 2008. – 408 с.
3. Георгиевский В.П., Васильченко Е.А. Результаты деятельности ГНЦЛС по обеспечению здравоохранения Украины препаратами отечественного производства (1992–1997) / В.П. Георгиевский, Е.А. Васильченко // Фармаком. – 1998. – №3. – С. 2–12.
4. Георгиевский В.П. Фитохимия в Украине – итоги и перспективы / В.П. Георгиевский, С.И. Дихтярев, Ю.И. Губин // Фармаком. – 1999. – №3–4. – С. 39–52.
5. Георгиевский В.П. Вклад Государственного научного центра лекарственных средств в развитие фармацевтической промышленности и обеспечение здравоохранения Украины современными

ми лекарственными средствами / В.П. Георгиевский, С.И. Дихтярев, Н.Ф. Маслова // Фармаком. – 1999. – №3–4. – С. 20–26.

6. Чумак В.Т. Основні підсумки роботи за 1997 рік та напрямки розвитку виробництва підприємств / В.Т. Чумак // Ліки України. – 1998. – № 1. – С. 2–17.

7. Стан та перспективи розвитку фармацевтичної промисловості в Україні: Стат. довід. / Під ред. В.Ф. Москаленка. – К., 2007. – 149 с.

8. Георгиевский В.П., Пивень Е.П. Развитие отрасли готовых лекарственных средств в Украине и пути повышения эффективности ее функционирования / В.П. Георгиевский, Е.П. Пивень // Техно-

логия и стандартизация лекарств. Т. 2. – Х.: Рипер, 2007. – С. 46–65.

9. Миронишина О.В. Проблеми підвищення науково-технічного потенціалу та вдосконалення інноваційного розвитку фармацевтичної галузі України / О.В. Миронишина, 2008. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.unian.net>

10. Громовик Б.П., Приємська В.О. Про вдосконалення системи впровадження на фармацевтичний ринок інноваційних лікарських препаратів / Б.П. Громовик, В.О. Приємська // Вісн. фармації. – 1999. – №2 (20). – С. 121–122.

К.О. ДОРОШКЕВИЧ,
аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка»

Чинники результативності формування і впровадження стратегічних карт машинобудівних підприємств

Розглянуто збалансовану систему показників, стратегічні карти. Уточнено роль стратегічних карт у діяльності машинобудівних підприємств. До чинників результативності формування і впровадження стратегічних карт машинобудівних підприємств віднесено: інформаційне забезпечення стратегічних карт підприємств; рівень стратегічного планування на машинобудівному підприємстві; наявність управлінських підсистем (мотивації персоналу, бюджетування) на машинобудівному підприємстві; організацію використання стратегічних карт; дотримання принципів формування стратегічних карт. Визначено вагомості впливу чинників на рівень результативності формування і впровадження стратегічних карт машинобудівних підприємств.

Рассмотрена сбалансированная система показателей, стратегические карты. Уточнена роль стратегических карт в деятельности машиностроительных предприятий. К факторам результативности формирования и внедрения стратегических карт машиностроительных предприятий отнесено: информационное обеспечение стратегических карт предприятий; уровень стратегического планирования на машиностроительном предприятии; наличие управленческих подсистем (мотивации персонала, бюджетирования) на машиностроительном предприятии; организация использования стратегических карт; соблюдение принципов формирования стратегических карт. Определена значимость влияния факторов на уровень результативности формирования и внедрения стратегических карт машиностроительных предприятий.

The essence of the notion of balanced scorecard, strategic map is considered. Role of strategic maps in activity of machine-building enterprises are specified. To the factors of efficiency of forming and introduction of strategic maps of machine-building enterprises the informative providing of

strategic maps of enterprises; quality of the strategic planning is on a machine-building enterprise; a presence of the administrative systems (motivations of personnel, budgeting) on a machine-building enterprise; use of strategic maps; observance of principles of forming of strategic maps is attributed. It is certain ponderability of influence of factors on the level of efficiency of forming and introduction of strategic maps of machine-building enterprises.

Постановка проблеми. Стратегічні карти – це документ, що відображає напрям активізації процесу реалізації стратегії підприємства за допомогою поєднання чотирьох стратегічних складових причинно-наслідковим зв'язком. Як певне прикладне зображення стратегії підприємства вони є частиною збалансованої системи показників. Остання доповнює їх як система звітності.

Впровадження стратегічних карт на машинобудівних підприємствах спрямоване на удосконалення процесів управління. Під впливом нестабільної економічної ситуації відбулося зменшення обсягів виробництва продукції машинобудування (за статистичними даними, за січень–лютий 2009 року у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року обсяги машинобудування скоротилися на 55,6%) [6, с. 34]. У згаданих умовах підвищення якості управління варто розглядати як один із методів боротьби із негативним впливом кризових явищ.

Для впровадження стратегічних карт на машинобудівних підприємствах можна використовувати різноманітні методики формування моделі. Проте застосування тої чи іншої методики не гарантує успішного використання стратегічних карт у майбутньому. Для забезпечення можливості реалізації стратегії за сформованими стратегічними картами (успішного використання моделі) слід визначити чинники результативності формування і впровадження стратегічних карт.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стратегічні карти досліджувалися у працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених-економістів. Питання визначення чинників результативності стратегічних карт (як частини збалансованої системи показників) розглядалися у працях Р. Каплана, Д. Нортон [1], А.А. Пилипенка, І.В. Ярошенка [2, с. 108], М. Кизима, А. Пилипенка, В. Зінченка [3, с. 28, 43], А. Савицької [7], П. Нівена [8, с. 236, 265; 9, с. 95] та інших авторів.

Згідно з поглядами Р. Каплана і Д. Нортон [1, с. 19, 32, 36] для забезпечення результативного впровадження стратегічних карт на підприємстві слід виконати кілька умов. По-перше, при формуванні стратегічних карт підприємства доцільно дотримуватися ряду принципів: інформаційної доступності, збалансованості показників, використання фінансових і нефінансових показників тощо. По-друге, на підприємстві необхідно організувати відділ із використання стратегічних карт (створити посаду стратегічного директора).

Згідно з А.А. Пилипенком, І.В. Ярошенком [2, с. 108] та А. Савицькою [7] для результативного впровадження моделі стратегічних карт необхідно забезпечити її інтеграцію із іншими управлінськими підсистемами підприємства. Мова йде про підсистеми бюджетування і мотивування персоналу. Інтеграція забезпечить отримання керівництвом інформації про всі аспекти діяльності організації, дозволить сформулювати знання серед співробітників про модель стратегічних карт та потенційну користь від її застосування.

М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко [3, с. 28, 44] зазначають, що чинниками результативності формування стратегічних карт є їхня інтеграція в систему управління і взаємодія із релевантними системами менеджменту підприємства, розроблення методики економічного оцінювання стратегічних карт, мотивація персоналу для їх застосування у поточній діяльності, управління ризиками на основі моделі стратегічних карт та необхідність її інформаційного забезпечення. Подібними є твердження П. Нівена, що як чинники результативності стратегічних карт розглядає необхідність обслуговування (управління) стратегічними картами, зв'язку моделі із мотиваційними процесами підприємства [8, с. 236, 265] та формування комунікаційного плану із її впровадження [9, с. 95].

Попри прискіпчиву увагу вітчизняних на іноземних вчених до даної проблеми чинники результативності формування і впровадження стратегічних карт залишаються недостатньо чітко визначеними, що вимагає ретельнішого дослідження.

Мета статті. Відповідно до поставленої проблеми у статті слід розглянути чинники результативності формування і впровадження стратегічних карт машинобудівних підприємств та визначити вагомості їх впливу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз останніх досліджень і публікацій за проблемою [1–3, 79] та узагальнення практики функціонування машинобудівних підприємств дають змогу виділити п'ять основних чинників результативності формування і впровадження стратегічних карт підприємств. До них віднесено: інформаційне забезпечення стратегічних

карт підприємств; рівень стратегічного планування на машинобудівному підприємстві; наявність управлінських підсистем (мотивації персоналу, бюджетування) на машинобудівному підприємстві; організування використання стратегічних карт; дотримання принципів формування стратегічних карт.

Під інформаційним забезпеченням процесу формування і впровадження стратегічних карт слід розуміти здатність надавати збирати, обмінювати у процесі формування і впровадження моделі достовірну та повну інформацію при високій якості організування комунікаційного процесу. Для формування і впровадження стратегічних карт необхідно залучати багатьох працівників підприємства, керівників та сторонніх консультантів. Крім того, необхідно поширювати серед персоналу машинобудівного підприємства інформацію щодо результатів стратегічного планування, сутності стратегічних карт, отримувати від нього відомості щодо виробничо-господарської діяльності підприємства тощо. Це передбачає виникнення різноманітних комунікаційних процесів, що вимагають відповідного інформаційного забезпечення моделі.

Рівень стратегічного планування на машинобудівному підприємстві визначає ретельність здійснення етапів стратегічного планування, організування зворотного зв'язку та відсутність помилок (наявність місії, стратегії підприємства, правильність вибору методів аналізування чинників зовнішнього і внутрішнього середовища тощо). Стратегічне планування є частиною стратегічного управління підприємством, рівень якого на вітчизняних машинобудівних підприємствах, здебільшого, є низьким. Оскільки стратегічне планування передбачає вибір стратегії, що є основою для формування стратегічних карт, між рівнем стратегічного планування та рівнем результативності сформованих і впроваджених стратегічних карт існує прямий зв'язок.

Наступним чинником є наявність управлінських підсистем на машинобудівному підприємстві, що визначає функціонування підсистеми бюджетування та мотивації персоналу та характеризує можливість поєднання стратегічної карти із ними (підчас формування і впровадження моделі). Наявність управлінських підсистем підприємства збільшує результативності формування і впровадження стратегічних карт, адже інтеграція із цими підсистемами дозволить заохочувати працівників до використання стратегічних карт та забезпечить відображення результатів від цього процесу у бюджеті підприємства [5, с. 113]. Застосування стратегічних карт не передбачає зміни у системі звітності підприємства, а інтеграція стратегічних карт із організаційною системою управління підприємством визначена окремим чинником результативності формування і впровадження моделі. Зважаючи на це даний чинник передбачає існування на підприємстві лише цих двох управлінських підсистем.

Стратегічні карти – модель, що має власний «життєвий цикл». Із розвитком підприємства та зміною чинників впливу на нього, змінюються його сильні та слабкі сторони, а отже і стратегія розвитку, що вимагає перегляду стратегічних карт.

Таким чином, на підприємстві необхідно забезпечити використання стратегічних карт. Воно полягає у цілеспрямованій дії на працівників підприємства чи окремих виконавців, орієнтованій на досягнення цілей стратегічного управління, реалізацію стратегії. Це виражено через чинник результативності формування і впровадження стратегічних карт. Використання стратегічних карт можна здійснювати по-різному. Для цього можна створити відділ управління стратегіями (комітет із управління стратегіями) [1, 5], доручити повноваження з використання стратегічних карт уже існуючому відділу підприємства [3, с. 103] чи центрам відповідальності.

Наступним важливим чинником є дотримання принципів формування стратегічних карт. Формування стратегічних карт вимагає дотримання принципів: науковості і обґрунтованості; безперервності формування; доступності; достовірності; своєчасності, емергентності [4, с. 104]. Зазвичай, факт недотримання принципів формування стратегічних карт стає помітним, дивлячись на сформовану стратегічну карту.

Науковість і обґрунтованість при формуванні стратегічних карт полягає у тому, що у них потрібно відображати усю інформацію, яка важлива при реалізації стратегії. Вона об'єднана за чотирма перспективами (блоками показників) і виражена у вигляді обмеженого набору показників, які поєднані між собою стратегічним причинно-наслідковим зв'язком. Безперервність формування стратегічних карт проявляється через те, що у них закладені можливості для постійного навчання працівників підприємства і зміни стратегічної карти у відповідності до стратегічних змін. Доступність стратегічної карти визначається її невеликим обсягом, що відображає чотири блоки показників (фінансовий, ринковий, внутрішній і блок навчання), які вміщують цілі, показники, цільові значення і заходи та можливість її прийняття усіма працівниками підприємства. Достовірність – усі показники стратегічних карт мають бути не тільки збалансованими і відображати ступінь досягнення стратегічних цілей, а й адекватними дійсності, тобто, реально відображати стан справ на підприємстві. Із метою дотримання достовірності моделі повноваження із формування стратегічних карт делегуються ініціативній групі із створення стратегічних карт і стороннім організаціям. Своєчасність стратегічної карти – це використання при її формуванні як фінансових, так і ринкових показників, показників внутрішніх процесів підприємства і розвитку та навчання персоналу, що дає можливість вчасно приймати управлінські рішення і уникати фінансових втрат. Емергентність стратегічної карти – це результат виникнення певних особливостей системи (вплив на процес реалізації стратегії), що не притаманні жодному із її елементів (показникам, місії, стратегії, заходам), якщо їх розглядати окремо (поза моделлю стратегічних карт). Емергентність стратегічних карт полягає їх у здатності сформувати певну цілісну структуру, результат якої буде мати вплив на процес реалізації стратегії, завдяки об'єднанню їх складових компонентів. Тобто, у ре-

зультаті вимірювання показників стратегічної карти в межах моделі можна сформувати цілісну систему стратегічного управління та управляти процесом реалізації стратегії у порівнянні із розглядом (обчисленням, аналізуванням, співставленням) цих показників окремо один від одного.

З метою визначення вагомості впливу чинників на рівень результативності формування і впровадження стратегічних карт нами проводилось дослідження. У ході дослідження здійснювалось експертне опитування менеджерів таких машинобудівних підприємств, як ВАТ «Львівзапчастини», ВАТ «Конвеєр», ВАТ «Завод Львівсьільмаш». За результатами здійсненого дослідження складено модель [1].

Дана модель включає визначені вище чинники, що справляють найбільший вплив на використання стратегічних карт (вони повинні бути враховані при їх формуванні і впровадженні). Зважаючи на те, що рівень результативності стратегічних карт залежить від якості її формування і впровадження [3, с. 43], рекомендована модель дозволяє виявити найбільш вагомі чинники та спрогнозувати рівень результативності використання стратегічних карт на машинобудівному підприємстві.

Пропонована модель має такий вигляд:

$$E_{фск} = a_0 + a_1 I_3 + a_2 P_{cy} + a_3 Y_c + a_4 B_{ck} + a_5 \Pi_{\phi}, \quad (1)$$

де $E_{фск}$ – рівень результативності формування і впровадження стратегічних карт; I_3 – інформаційне забезпечення стратегічних карт; P_{cy} – рівень стратегічного планування на машинобудівному підприємстві; Y_c – наявність управлінських підсистем (мотивації персоналу, бюджетування) на машинобудівному підприємстві; B_{ck} – організування використання стратегічних карт (забезпечення зворотного зв'язку моделі); Π_{ϕ} – дотримання принципів формування стратегічних карт; $a_1 - a_5$ – параметри регресійної моделі (вагомості впливу факторів на результативність формування і впровадження стратегічних карт); a_0 – вільний член рівняння.

Доцільно зазначити, що у запропонованій багатофакторній моделі усі змінні є булевими, тобто набувають значення $-1, 0, +1$.

Перший та один із найголовніших чинників моделі – це інформаційне забезпечення стратегічних карт підприємства (I_3). За низького рівня інформаційного забезпечення підприємства доцільно обирати значення -1 , за середнього – 0 , а за високого $+1$.

Рівень стратегічного планування на машинобудівному підприємстві (P_{cy}). За низького рівня стратегічного планування підприємством змінна набуватиме значення -1 , середній рівень дорівнюватиме 0 , за високого рівня – $+1$.

Наступна змінна – наявність управлінських підсистем на машинобудівному підприємстві (Y_c). При відсутності будь-яких управлінських підсистем підприємства змінна набуватиме значення -1 , за наявності лише однієї управлінської підсистеми змінна дорівнюватиме 0 , а за наявності усіх необхідних для інтеграції управлінських підсистем підприємства – $+1$.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наступна змінна – використання стратегічних карт (B_{ck}). Як вже зазначалось, використання стратегічних карт можна здійснювати по різному. Якщо під час формування стратегічних карт створюється відповідна організаційна структура управління та здійснюється використання моделі, то змінна набуває значення +1, якщо використання стратегічних карт не передбачається, то –1, якщо використання стратегічних карт здійснюється частково (організаційна структура управління створена, але не виконує своїх функцій, а стратегічні карти оновлюються несистематично), то незалежна змінна дорівнює 0.

Наступна змінна – дотримання принципів формування стратегічних карт (Π_{ϕ}). При дотриманні усіх принципів формування стратегічних карт підприємства змінна дорівнюватиме +1, при частковому дотриманні принципів змінна дорівнюватиме 0, при недотриманні – –1.

Оцінювання параметрів моделі багатофакторної регресії здійснювалось методом поєднувального аналізу. Застосування цього методу, що оснований на побудові лінійного регресійного рівняння дозволяє оцінювати міру впливу кожної ознаки (як міра впливу виступають коефіцієнти регресії у рівнянні) на результуючий показник. Характерною особливістю цього методу є те, що експерти оцінюють не окрему характеристику – фактор впливу на результуючий показник, а усі фактори загалом за рекомендованими наборами комбінацій [10, с. 435].

Розрахунок параметрів регресійної моделі здійснювався на прикладі ВАТ «Конвеер» шляхом експертного оцінювання. Експертна група формувалась із працівників підприємства (спеціалістів з маркетингу та працівників планово-економічного відділу, бухгалтерії). Вона здійснила оцінювання факторів впливу на результативність формування і впровадження стратегічних карт (інформаційне забезпечення, рівень стратегічного планування наявність управлінських підсистем, використання стратегічних карт, дотримання принципів формування). Комбінації можливих значень незалеж-

них змінних – факторів впливу моделі результативності формування і впровадження стратегічних карт підприємства та результати оцінювання наведені в табл. 1, 2. Варто зазначити, що експертами враховано всі можливі комбінації значень чинників впливу на результативність використання стратегічних карт.

Середній перетворений ранг комбінації, оціненої відповідним експертом, розраховувався за формулою:

$$\bar{R}_m = (n + 1) - \bar{r}_m, \quad (2)$$

де $\bar{R}_m$ – середній перетворений ранг комбінації;

n – число комбінацій;

$\bar{r}_m$ – середні арифметичні рейтингові оцінки експертів.

Параметри регресійної моделі (вагомості факторів впливу на результативність формування і впровадження стратегічних карт), що розраховані із використанням пакету СТАТИСТИКА, мають такі значення: $a_1 = 3,967$; $a_2 = 0,334$; $a_3 = 0,594$; $a_4 = 0,237$; $a_5 = 1,048$; $a_0 = 6,417$; коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,952$.

Високе значення коефіцієнта детермінації (перевищує 0,9) свідчить про те, що зв'язок між факторною і результуючою ознаками є дуже щільним.

При формуванні моделі всі незалежні змінні перевірялись на мультиколінеарність – існування тісного лінійного зв'язку між незалежними змінними. У результаті перевірки за методом Фаррара – Глобера, у масиві незалежних змінних мультиколінеарність відсутня.

Згідно результатів кореляційно-регресійного аналізу модель набула вигляду:

$$E_{фск} = 6,417 + 3,967I_3 + 0,334P_{cy} + 0,594Y_3 + 0,237B_{ck} + 1,048\Pi_{\phi}. \quad (3)$$

На основі дослідження можна стверджувати, що найбільш важомими чинниками, які забезпечують високий рівень результативності використання стратегічних карт є інформаційне забезпечення моделі (3,967) та дотримання принципів формування стратегічних карт (1,048).

Таблиця 1. Комбінації факторів впливу на результативність формування і впровадження стратегічних карт підприємств

Номер комбінації	Фактори результативності формування і впровадження стратегічних карт					Рейтингова оцінка комбінації експертом				
	I_3 (x_1)	P_{cy} (x_2)	Y_3 (x_3)	B_{ck} (x_4)	Π_{ϕ} (x_5)	1	2	3	4	5
1	високий	низька	лише деякі	часткове	повне	8	3	4	3	3
2	високий	середня	існують усі	відсутнє	часткове	3	2	3	2	5
3	середній	висока	відсутні	повне	відсутнє	9	8	11	9	9
4	низький	низька	лише деякі	часткове	повне	11	14	12	14	10
5	високий	висока	існують усі	відсутнє	часткове	5	7	2	5	4
6	середній	середня	лише деякі	повне	відсутнє	10	4	15	13	14
7	низький	висока	існують усі	часткове	часткове	12	12	14	10	13
8	низький	низька	відсутні	повне	часткове	14	11	13	11	12
9	високий	висока	існують усі	повне	повне	1	1	1	1	1
10	низький	висока	лише деякі	часткове	відсутнє	13	15	7	15	11
11	середній	низька	існують усі	повне	часткове	6	10	9	7	8
12	середній	висока	лише деякі	повне	повне	7	9	8	8	6
13	високий	середня	лише деякі	повне	відсутнє	4	6	5	6	7
14	високий	висока	лише деякі	часткове	повне	1	5	6	4	2
15	низький	середня	лише деякі	відсутнє	часткове	15	13	10	12	15

Таблиця 2. Вхідні дані для розрахунку параметрів багатофакторної регресії

Номер комбінації	Фактори результативності формування і впровадження стратегічних карт					Середній перетворений ранг, R_m
	(x_1)	(x_2)	(x_3)	(x_4)	(x_5)	
1	1	-1	0	-1	1	10,8
2	1	0	1	-1	0	12
3	0	1	-1	1	-1	5,8
4	-1	-1	0	0	1	2,8
5	1	1	1	-1	0	10,4
6	0	0	0	1	-1	3,8
7	-1	1	1	0	0	2,8
8	-1	-1	-1	1	0	2,8
9	1	1	1	1	1	15
10	-1	1	-1	0	1	2,8
11	0	1	1	1	0	7
12	0	1	0	1	1	7,4
13	1	0	0	0	-1	9,4
14	1	1	0	0	1	11,2
15	-1	0	0	-1	0	2

Дана модель є адекватною за F -критерієм Фішера (F розрахункове = 35,7, що значно перевищує критичне значення).

З огляду на результати дослідження, при використанні стратегічних карт важливого значення набуває оцінювання рівня інформаційного забезпечення моделі. Оцінивши рівень інформаційного забезпечення використання стратегічних карт підприємства, що є виразом рівня елементів та процесів, що супроводжують комунікації підприємства, можливо визначити готовність підприємства до запровадження моделі. У подальшому це вплине на результативність використання моделі.

Висновки

На основі аналізу останніх досліджень і публікацій за проблемою та узагальнення практики функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств нами визначено основні чинники результативності формування і впровадження стратегічних карт: інформаційне забезпечення стратегічних карт; рівень стратегічного планування на машинобудівному підприємстві; наявність управлінських підсистем на машинобудівному підприємстві; дотримання принципів формування стратегічних карт; організування використання стратегічних карт. На основі експертного опитування менеджерів машинобудівних підприємств нами запропоновано модель рівня результативності формування і впровадження стратегічних карт. Унаслідок оцінювання параметрів моделі методом поєднувального аналізу визначено, що найбільший вплив на рівень результативності формування і впровадження стратегічних карт справляє інформаційне забезпечення моделі (3,967) та дотримання принципів її формування (1,048).

У подальших дослідженнях за проблемою доцільно розробити методичні рекомендації з оцінювання рівня інформаційного забезпечення використання стратегічних карт машинобудівних підприємств як чинника, що справляє найбільших вплив на рівень результативності формування і впровадження стратегічних карт.

Література

1. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Роберт С., Нортон Девид П.: [пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2003. – 304 с.
2. Пилипенко А.А. Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників. Монографія / Пилипенко А.А., Ярошенко І.В. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 152 с. Укр. мова.
3. Кизим М.О., Пилипенко А.А., Зінченко В.А. Збалансована система показників: Монографія / Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
4. Кузьмін О.Є. Стратегічні карти машинобудівних підприємств: сутність та принципи формування / О.Є. Кузьмін, К.О. Дорошкевич // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – №2. – С. 101–107.
5. Маркова Т. Неуставные цели [Електронний ресурс] / Маркова Т. // Эксперт. – 2006. – №2. – Режим доступу до ресурсу: http://www.expert.ru/printissues/management/2006/02/sistema_sbalansirovannyh_pokazateley/
6. Дружерученко К. Бойова машина / Костянтин Дружерученко. – Контракти. – 2009. – №16–17. – С. 34–36.
7. Савицкая А. Пять особенностей проектов по созданию BSC [Електронний ресурс] // Intelligent Enterprise – 2006. – №7. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.iemag.ru/articles/detail.php?ID=5499>.
8. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепления полученных результатов: пер. с англ. / Нивен Пол Р. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
9. Нивен П. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / Пол Нивен; [пер. с англ. под ред. О.Б. Максимовой]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.
10. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти. Навчальний посібник / Р.В. Фецура, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор та інші; [За ред. Р.В. Фецура]. – 2-ге вид. оновлене і доповнене. – Львів: «Інтелект-Захід», 2003. – 576 с.

Українська кооперація: досвід і перспективи

У статті узагальнено вітчизняний досвід розвитку кооперації в контексті її сучасного відродження, особлива увага приділена вивченню складових інституційного середовища, сприятливого для становлення та розвитку кооперації в Україні. Представлено аналіз історичного досвіду взаємодії держави та кооперативних форм господарської організації.

В статье обобщен отечественный опыт развития кооперации в контексте ее современного возрождения, особое внимание уделено изучению составляющих институциональной среды, благоприятной для становления и развития кооперации в Украине. Представлен анализ исторического опыта взаимодействия государства и кооперативных форм хозяйственной организации.

In the article generalized domestic experience of development of co-operation in the context of its modern revival, the special attention is spared the study of constituents of institution environment, that is favourable for foundation and development of co-operation in Ukraine. The analysis of historical experience of co-operation of the state and co-operative forms of economic organization is presented.

Постановка проблеми. На сучасному етапі побудови та розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки України та її європейської інтеграції особливого значення набуває реформування аграрної сфери економіки. Тим більше характер ресурсного забезпечення економіки України створює передумови для прискореного розвитку аграрного сектору та утвердження її в якості одного із провідних загальносвітових виробників сільськогосподарської продукції. Вироблення та реалізація зваженої, науково обґрунтованої та ефективної політики держави у цій сфері відіграє вирішальне значення в процесі становлення й розвитку вітчизняного сільського господарства. Важливим елементом такої політики має стати відродження кооперативного руху. Проте слід зазначити, що сучасні концептуальні підходи до завдання стимулювання розвитку кооперативів в аграрному секторі, запропоновані державною владою, відзначаються низкою системних вад, виявлення та усунення яких є запорукою успішної реалізації державної політики в цій сфері. На жаль, в Україні сьогодні як теорія, так і практика кооперації перебувають у доволі невизначеному стані, незважаючи на те, що існує законодавча база для їх відродження та розвитку. Ще з 90-х роках ХХ ст. Верховною Радою України було затверджено ряд законопроектів: закони України «Про споживчу кооперацію» (1992), «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997), «Про кредитні спілки» (2001), «Про кооперацію» (2003). З'явилися Укази Президента України «Про за-

ходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки на ринкових засадах» (2000), «Про заходи щодо прискорення розвитку аграрного ринку» (2002), програми розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів тощо. Крім того, уряд затвердив план організаційних заходів щодо сприяння розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та забезпечення доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринок аграрної продукції, шляхи реалізації якого розглядались на нараді з питань формування мережі оптових ринків для реалізації сільськогосподарської продукції і обслуговуючої кооперації 9 квітня 2009 року. Однак аналіз згаданих законодавчо-правових документів та основних засад сучасної стратегії розвитку кооперативного руху показав, що теоретичні та практичні здобутки вітчизняного та світового досвіду розвитку кооперації недостатньо враховуються в процесі її відродження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст. українські дослідники вивчають можливості використання кооперації для розв'язання поточних завдань піднесення вітчизняного сільського господарства відповідно до тих чи інших спроб держави реформувати економіку. Серед них такі відомі вчені, як С. Бабенко, С. Гелей, В. Гончаренко, Ф. Горбонос, Л. Горкіна, М. Малік, В. Марочко, О. Могильний, Л. Молдаван, О. Онищенко, А. Пантелеймоненко, П. Саблук, В. Юрчишин та інші. Проте й сьогодні залишаються дискусійними питання ідентифікації кооперації, її форм та організацій, а також їхнього статусу як об'єкта оподаткування, ролі різних чинників забезпечення кооперативного руху, передусім проблеми взаємовідносин державних інститутів та кооперативних об'єднань як форми господарської самоорганізації та інші.

Мета статті. У цьому контексті дослідження вітчизняного історико-економічного досвіду може створити необхідну фактологічну базу й теоретико-методичну основу для оптимізації державної політики щодо підтримки всебічного розвитку кооперації у сільському господарстві України. Варто врахувати досвід становлення та розвитку кооперації в Україні в другій половині ХІХ – на початку ХХ ст., оскільки саме в цей період кооперація отримала найбільше поширення та виявила свою перспективність в умовах переходу до ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу. Зародженню вітчизняної кооперації передувала діяльність недержавних організацій, які мали значний вплив на підвищення культурно-освітнього рівня селян, знайомили їх із західноєвропейським кооперативним досвідом. Так, перша сільськогосподарська спілка з'явилася у Харкові (1811), пізніше було засновано

Одеську (1835) та Полтавську (1855) спілки, проте вони за умов кріпацького режиму не могли продуктивно функціонувати. Завдяки впровадженню реформи 1861 року здебільшого натуральне селянське господарство України поступово втягувалося у ринкові відносини, а прогресивне селянство отримало можливість ініціювати утворення громадських та інших недержавних організацій та через них впливати на розвиток ринкових інститутів. Так, кооперація в Україні виникла на ґрунті інтенсивного розвитку ринкових відносин у другій половині XIX ст. та формування цілого ряду організаційних форм сприяння піднесенню селянського господарства (перші благодійні кредитні товариства, ощадно-позичкові каси, земські каси дрібного кредиту, перші землеробські артілі; сільськогосподарські спілки). Ці організації розпочали свою діяльність майже нелегально при відсутності будь-якої законодавчої бази. Закон про артілі було ухвалено у 1902 році, у той час як їх виникнення в Україні датується 1863 роком. Якщо вітчизняні кредитні спілки почали з'являтися в 70-х роках XIX ст., то перший закон про організацію дрібного кредиту вийшов тільки у 1895 році, а закон про кооперативний кредит – у 1904 році. В 1898 році урядом було затверджено нормальний статут для місцевих сільськогосподарських спілок, поява яких фіксується 1880 року (у 1900 році в Україні існувало вже 23 сільськогосподарські спілки, а до 1904 року – 58 [13, с. 10]). Основними завданнями таких організацій стали: підвищення освітнього рівня селянства, забезпеченість його сільськогосподарським реманентом, агрономічна та ветеринарна допомога тощо. Ці форми не мали кооперативних ознак. З одного боку, вони не були пов'язані з ринком, в який селянське господарство втягувалося дуже повільно, з іншого – в них були відсутні кооперативні засади і принципи. Однак саме ці форми допомоги селянському господарству сприяли розвитку споживчої і, головне, кредитної кооперації, яка брала на себе і посередницькі операції, поступово поєднуючи їх з переробкою сільськогосподарських продуктів, поліпшенням умов та якості землеробства, скотарства тощо, тим самим виконуючи функції сільськогосподарської кооперації.

Першим кооперативним товариством в Україні вважають Харківське споживче товариство, статут якого було затверджено 6 жовтня 1866 року. Його ініціатором та безпосереднім організатором був М. Баллін. Під впливом досвіду англійського кооперативного руху він широко розгорнув практичну, громадську та видавничу кооперативну діяльність. Праці М. Балліна стали першою кооперативною літературою в Україні. Відомий його твір «Первая памятная книга русских потребительских обществ» (1870) містив не тільки історичний матеріал про перші українські споживчі товариства, а й виклад ідеології кооперативного руху. За зразком Харківського товариства виникли Миколаївське (1868), Київське (1868) та інші споживчі товариства [16, с. 10, 14, 24]. Однак вік цих товариств був недовгим, оскільки міське населення було невідповідно підготовленим для кооперації, та

й відсутні були законні підстави їхнього існування. Нова доба розвитку споживчої кооперації почалася з 1897 року у зв'язку з затвердженням нормального статуту споживчих кооперативів та ухваленням декрету про споживчі кооперативи. В 1900 році в дев'яти українських губерніях функціонувало 182 споживчі кооперативи, серед них – 42 селянських. В 1915 році їхня кількість зросла до 505, що включали 265 селянських споживчих кооперативів [19, с. 135].

Реформа П. Столипіна сприяла об'єднанню сільських товаровиробників у кооперативи, нові потреби яких вимагали суттєвого стартового й оборотного капіталу. Це стало передумовою розвитку селянської кредитної кооперації (до кінця 1913 року налічувалося 2181 кредитне та 911 ощадно-позичкових товариств). Створення кредитних кооперативів давало можливість ширшому загальному селян дістати дешевий довготерміновий кредит для закупівлі землі, її оренди, придбання сільськогосподарського реманенту, худоби тощо. Особливо активізувалася робота кооперативних кредитних товариств зі створенням союзів, основними функціями яких було забезпечення співробітництва між місцевими кредитними кооперативами для ефективного використання фінансових засобів; спрямування коштів загального фондового ринку для кооперативного кредиту; систематизований аудиторський контроль для своїх товариств, а також розширення системи кооперативного кредиту шляхом допомоги в створенні нових кредитних товариств на місцевому рівні. В результаті еволюції кредитної кооперації в Україні у 1913 році був створений Український кооперативний народний банк.

Така успішна діяльність селянських кредитних кооперативів пояснювалася їх значною державною підтримкою. Кожне кредитне товариство на початку своєї діяльності одержувало від Управління у справах дрібного кредиту або від земств та Державного банку кредити в основний капітал на термін десять років з поверненням їх частинами, починаючи з п'ятого року. З розвитком діяльності товариства йому надавалися нові кредити, а від прибутків по операціях утворювалися власні кошти [1, с. 39]. Поряд із державною підтримкою кооперативів відчутною була допомога земств, громадських організацій місцевого значення. Земства влаштували виставки, курси лекцій, поширювали спеціальну літературу, створювали бібліотеки при кооперативах, готували штат інструкторів із кооперації, організовували земські сільськогосподарські склади. Особливий інтерес до кооперації з боку земств проявився з 1904 році, коли був затверджений закон про земські каси дрібного кредиту та 14 липня 1906 року видано зразковий статут земських кас. Земські каси стали активно сприяти розвитку кооперативної справи, оскільки отримали право приймати грошові вклади та надавати кредити, вести посередницькі операції, відкривати заклади дрібного кредиту, сприяти їх ефективній діяльності тощо. З Управління у справах дрібного кредиту земські каси могли отримувати кредити в основний капітал у розмірі до 10 000 р. для повітових та 30 000 р. для губерн-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ських кас, користувалися у Державному банку короткостроковим кредитом.

Разом із тим реформа П. Столипіна сприяла утворенню економічно сильних селянських господарств шляхом викупу землі у поміщиків. Визначна роль у цьому належала Селянському банку, який надавав довгострокові позики селянам, виступав посередником у продажу й купівлі землі, або й сам скуповував землю в поміщиків і перепродував селянам. Селянський банк відіграв визначну роль у становленні ініціативного селянина-господаря в Україні (рис. 1).

Впродовж десятиліття (1906–1915) Столипінської реформи в дев'яти губерніях України в руки селян перейшло 1 511 898 дес. землі [4, с. 15]. Це сприяло розвитку кооперації, оскільки за своїм соціальним станом вона являлася «масовою господарською одиницею окремих виробників-власників, зацікавлених в зміцненні, покращенні і подальшому розвитку свого господарства» [9, с. 7–8]. Якщо Г. Шульце-Деліч вважав, що у кооператив об'єднуються малозабезпечені представники трудових класів, то досвід вітчизняної сільськогосподарської кооперації показав, що вона найбільш корисна для економічно сильних дрібних товаровиробників. Радянський дослідник кооперації М. Влазов відмічав, що дореволюційний кооператив «більшою мірою є середняцьким, ніж бідняцьким, бо в ньому бере участь 100% всіх середняків і 15% всіх бідняків» [5, с. 36]. За даними О. Лозового, в кооперативи об'єднувалися заможні селяни, які мали «від 4 до 10 десятин посіву, що складали до 42% всіх членів маслоробної артілі; сільська біднота, що мала часто одну корову без посіву, складала всього 4% до всієї кількості об'єднаних в кооператив, і, таким чином, бідноти в артілях було в 10 разів менше, ніж заможних» [10, с. 39].

Розвитку сільськогосподарської кооперації сприяло й те, що під час проведення реформи П. Столипіна селянам надавалася широкомасштабна агроекономічна допомога та створювалася мережа кооперативних навчальних центрів. Земські й урядові агрономи очолювали агрономічні заходи, що проводилися селянськими спілками. Тісний зв'язок сільськогосподарських спілок і земств давав можливість спілкам розширювати коло своїх функцій. В 1915 році, за даними історика кооперації С. Бородаєвського, в Україні успішно функціонувало

1020 спілок, із них спеціальних – 122 [2, с. 330]. Кількість сільськогосподарських спілок постійно зростала, ускладнювалися господарчі завдання кооперації, створюючи передумови для формування сільськогосподарських товариств. У 1900 році в Україні функціонувало лише два сільськогосподарські товариства, а в 1915 році їх кількість зросла до 150 [13, с. 10]. До завдань таких товариств відносилося постачання селянським господарствам сільськогосподарського реманенту та техніки, переробка та збут сільськогосподарських продуктів тощо. З розвитком сільськогосподарських товариств у їхній роботі спостерігалися ознаки спеціалізації. Засновувалися птахівничі, скотарські, молочарські, орендні та інші товариства. Причина слабого розвитку сільськогосподарських товариств в Україні полягала в тому, що їхні функції щодо закупівлі та збуту виконували переважно кредитні кооперативи. Так, К. Мацієвич підкреслював, що понад 70% всіх кредитних кооперативів України виконували функції справжньої сільськогосподарської кооперації [13, с. 11]. Тому кредитна кооперація розцінювалася відомими істориками та теоретиками кооперації, зокрема О. Чаяновим, С. Бородаєвським, К. Мацієвичем, як найважливіший вид селянської кооперації, в якому втілювся основний кооперативний принцип взаємодопомоги. Поряд із цим ці вчені особливо наголошували на цільовому спрямуванні позичок кредитних товариств на виробничі потреби сільськогосподарських виробників – виключно членів цих кооперативів.

Завдяки універсальному характеру кредитної кооперації на її основі виросла чітка організаційна структура сільськогосподарської кооперації (первинні кооперативи, районні та обласні союзи на чолі з координаційною установою «Централ»). Постанову про відкриття Київського центрального сільськогосподарського товариства було ухвалено за ініціативи представників центрального органу товариства українських кооператорів «Наша кооперація» на Всеросійському кооперативному з'їзді 1913 року у Києві. Проте свою діяльність це товариство розпочало лише 25 жовтня 1915 року, а в 1918 році було перетворено на Центральний Український сільськогосподарський союз («Централ»), для розвитку якого багато зусиль доклали П. Пожарський (голова), В. Коваль (заступник), Т. Добрянський та інші [7, с. 19–20]. Це

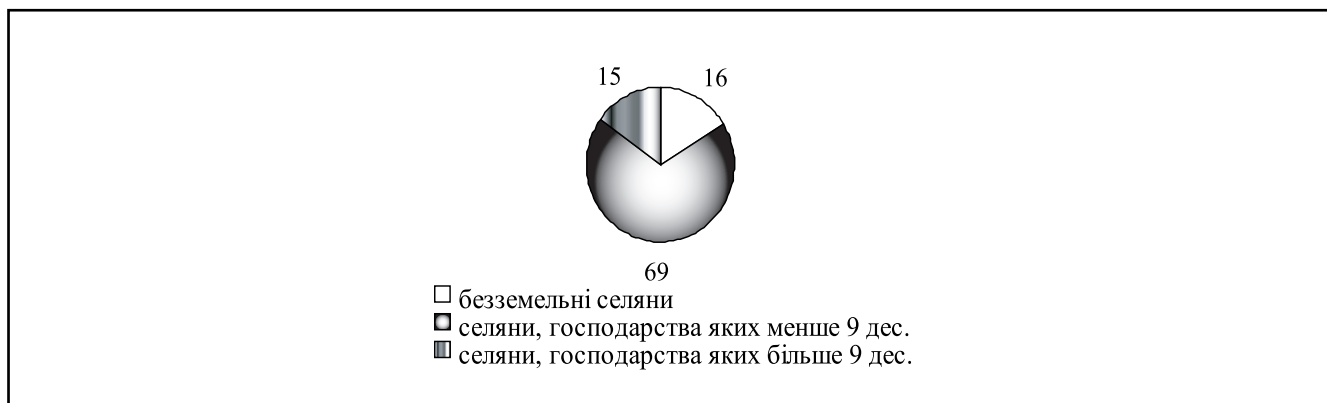


Рисунок 1. Соціальний стан селян, які купували землю за допомоги Селянського банку в 1906–1912 роках, %

стало можливим завдяки кооперативному закону, який був ухвалений Тимчасовим урядом 20 березня 1917 року. Цей закон вводив явочний порядок організації товариств через реєстрацію їх в суді, а також давав змогу організовувати союзи. За даними П. Височанського, якщо 1 січня 1916 року існував лише 21 союз, то на кінець 1917 року функціонувало вже 98 кооперативних союзів [3, с. 37]. Бурхливими темпами розвивалася споживча кооперація: на 1 січня 1919 року налічувалося 13 656 споживчих товариств, більшість з яких були об'єднані в 150 союзів місцевого значення. Центральним союзом споживчих союзів став «Дніпросоюз» (1917). У той же час «Централ» об'єднував 43 союзи та 728 кооперативів [19, с. 136–137].

Кооперація показала себе життєздатною навіть в умовах громадянської війни та революції, проте нищівною для неї виявилась політика воєнного комунізму, в результаті якої кооперація була одержавлена і перетворена на розподільчий апарат радянської влади. Проте послаблення державного тиску та часткове відновлення ринкового механізму господарювання в період НЕПу (введення продподатку, відновлення вільної роздрібної торгівлі, дозвіл на оренду засобів виробництва, в тому числі землі сільськогосподарської техніки, переробних підприємств тощо) сприяло відродженню кооперації на селі. Позитивним результатом цієї політики стало передусім відокремлення сільськогосподарської кооперації від споживчої та підтримка принципу автономності кооперативної системи (Декрет від 13.04.1921 р. про від-

міну поширеного в Україні декрету «Про споживчі комуни» від 20.03.1919 р., Декрети «Про сільськогосподарську кооперацію» від 16.08.1921 р., 26.10.1921 р.). Радянська влада зуміла оптимально використати потенціальні можливості менталітету українського селянства – передусім його прагнення до нормальних господарських відносин із державою, працелюбність, намагання підвищити культуру землеробства, господарський індивідуалізм, ініціативність та підприємливість, навички самоорганізації, самопомогти та участі у всіх видах сільськогосподарської кооперації.

Практично сільськогосподарська кооперація зуміла відновити і розширити поле своєї діяльності: в її системі діяли універсальні та спеціалізовані товариства (скотарсько-молочарські, пасічні, садівницькі та городницькі, бурякові, насінні, меліораційні, машинно-тракторні та ін. – близько 30 видів), а також переробні кооперативні підприємства, відновлені нею агрокультурні пункти і станції (рис. 2).

Як видно з рис. 3, введення нової економічної політики сприяло значному збільшенню кількості сільськогосподарських кооперативних союзів у той час, як кількість споживчих та кредитних союзів зменшилася. Ця тенденція збереглася і в наступні роки. За даними В. Целларіуса, серед низових кооперативних осередків України в 1925 році 44% належало сільськогосподарській кооперації, в якій найбільш були зацікавлені сільськогосподарські виробники, 23% – споживчій, 22% – житловій та 11 % – промисловій кооперації [20, с. 61].

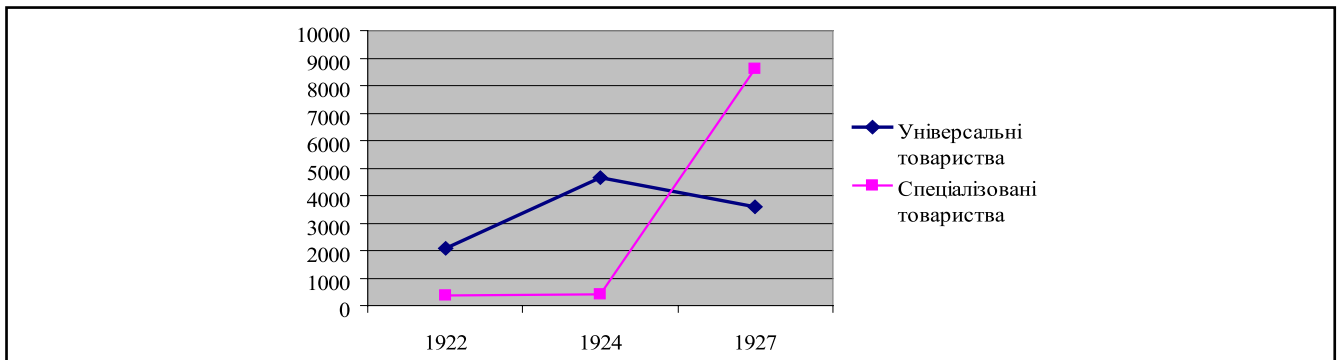


Рисунок 2. Стан сільськогосподарської кооперації в Україні в 1922–1927 роках, од.

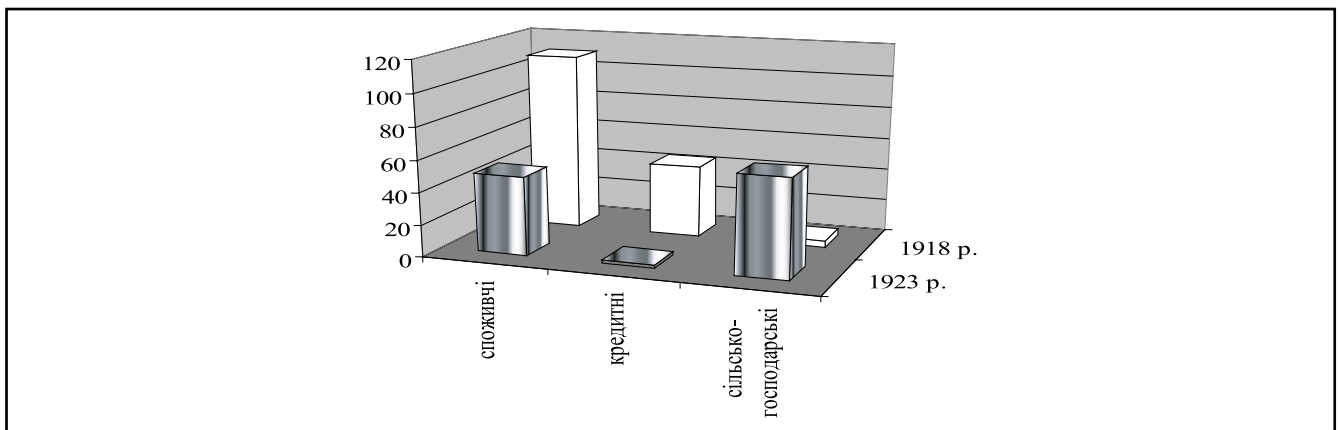


Рисунок 3. Динаміка кількості кооперативних союзів в Україні в 1918–1923 роках, од.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Універсальний центр сільськогосподарської кооперації «Сільський господар» у 1926 році об'єднав 46 універсальних сільськогосподарських союзів, три кредитних і шість спеціалізованих та до складу його членів входили «Добробут» (1924), «Плодоспілка» (1925), «Бурякспілка» (1926) [11, с. 94]. Молочно-скотарський центр «Добробут» на 1 липня 1925 року включав 16 районних союзів та 105 первинних товариств [20, с. 25], а також розпочав будівництво двох беконних фабрик [1, с. 62–63], 180 маслобень та шість великих агрегатів (механічно устаткованих маслоробень). «Сільський господар» мав власний завод із виробництва молочарського обладнання («Добробут») у Києві, проте він не міг повністю забезпечити потреби вітчизняного молочарського виробництва, тому закуповував обладнання на закордонних ринках. Значну активність виявляли й інші кооперативні центри. Так, у кінці 1924 року утворилося Українське центральне кооперативне цукрове товариство «Укрсільцукор», яке експлуатувало на кооперативних засадах орендовані у держави цукроварні (дев'ять цукрових заводів, які дали в 1923–1924 роках 1 млн. пудів цукру, в 1924–1925 роках – 1,7 млн. пудів) [20, с. 32]. У складі «Сільського господаря» в 1928 році налічувалося 22 116 сільськогосподарських товариств (майже 3 млн. членів). Їхній річний оборот становив понад 617 млн. руб.

Незважаючи на досягнення сільськогосподарської кооперації та її видатну роль у відбудові народного господарства, одним із найбільш дискусійних питань протягом 20-х років залишалося питання щодо її торгівельної діяльності. Партійні діячі та економісти (М. Бухарін, М. Власов, М. Мещеряков, В. Мілютін та ін.), підтримуючи стратегічний офіційний курс на згортання ринку, пропонували передати цю функцію споживчій кооперації (з метою обмеження приватної торгівлі та посилення державного впливу). Проте перемогла думка економістів та кооперативних діячів дореволюційної школи про те, що без отримання грошових засобів у результаті закупівлі та збуту продукції сільськогосподарські кооперативи втратять здатність до повноцінного функціонування. Як за-

свідчують дані рис. 4, кооперативна торгівля (порівняно з державною і приватною) охоплювала значний сегмент загального товарообігу України.

Однак протягом 20-х років XX ст. в усіх напрямках економічної діяльності сільськогосподарської кооперації виявилася стійка тенденція до посилення державного впливу. В безпосередню залежність від держави сільськогосподарську кооперацію поставила насамперед відсутність системи кредитної кооперації, функції якої перебрала на себе держава (кредитну природу зберігали тільки низові кредитні товариства у складі сільськогосподарської кооперації, всі інші фактично розподіляли державні кошти). Фактично кредитна кооперація перетворилася на знаряддя державного контролю над сільськогосподарською кооперацією, мобілізації зароблених нею коштів на потреби прискореного розвитку державної промисловості. Цій меті слугувала і державна політика заниження цін на продукцію сільського господарства порівняно з цінами на промислові товари («ножиці цін»), яка здійснювалася через одержавлення оптової торгівлі, монополію зовнішньої торгівлі, а також поширення системи контрактації тощо.

Негативно впливало на розвиток сільськогосподарської кооперації і примусове включення до її системи таких неефективних форм колективного землеробства, як комуни, артілі та товариства для спільного обробітку землі (Декрети від 21.09.1922 р., від 12.10.1924 р.). Не маючи ні кооперативної природи, ні кооперативних принципів, ці колективні господарства, які не могли злитися із сільськогосподарською кооперацією, певний час утримувалися за її кошти і, як правило, розпадалися. Це засвідчують такі дані: в 1927 році колективні господарства охоплювали лише 1,35% всіх селянських господарств і 1,07% посівної площі, а через рік відповідно 2,5% господарств і 1,26% посівної площі. При цьому з понад 8000 тракторів, які мала сільськогосподарська кооперація на цей час, 2000 обслуговували колективні господарства (з кінця 20-х років XX ст. кооперативні машинно-тракторні станції були одержавлені). Як наочно демонструє рис. 5, селяни більш охоче об'єднувалися у сільсь-

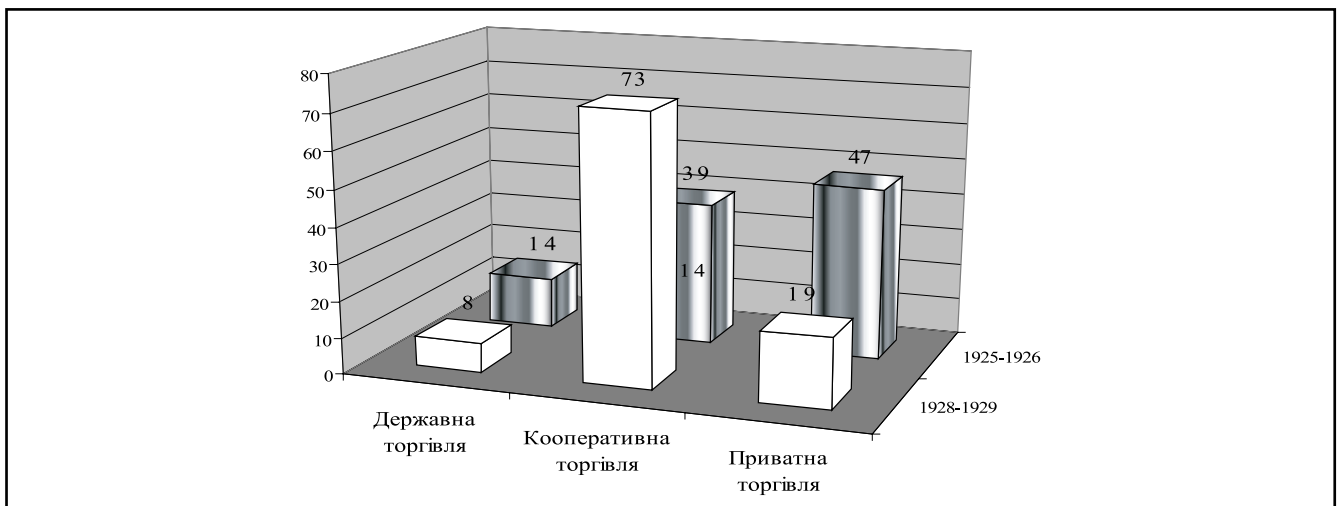


Рисунок 4. Структура товарообігу в роздрібній торгівлі України в 1925–1929 роках, %

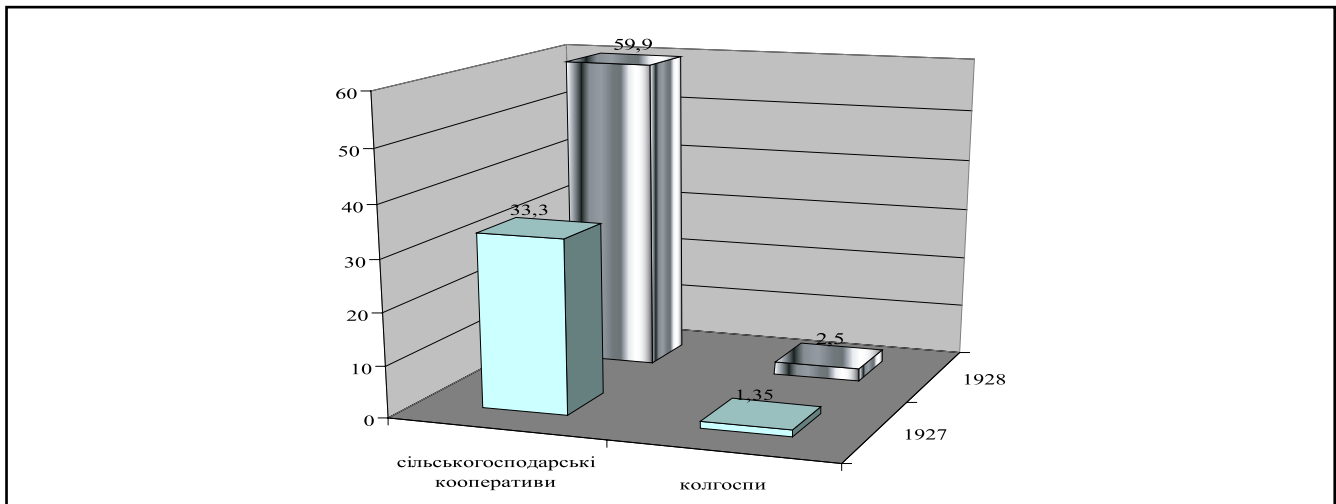


Рисунок 5. Динаміка та питома вага сільськогосподарської кооперації та колективних господарств в Україні за кількістю охоплених ними селянських господарств у 1927–1928 роках, %

когосподарські кооперативи, ніж у колгоспи, незважаючи на всебічну підтримку державою останніх.

Одним із найвидатніших завоювань сільськогосподарської кооперації, на яке й сьогодні слід звернути особливу увагу, є її широке сприяння науковій та культурно-просвітницькій роботі. Так, плідну наукову і освітню діяльність у галузі теорії і практики сільськогосподарської кооперації виконувала кооперативна секція Товариства українських економістів при ВУАН, Київський, Харківський та Одеський кооперативні інститути, численні кооперативні технікуми, професійні школи та курси. Основним джерелом поширення кооперативних знань стала відновлена 1922 року Всеукраїнська кооперативна видавнича спілка «Книгоспілка». Основне її завданням – видавництво та продаж книжок з кооперації, сільського господарства та інших галузей знань, а також постачання кооперативним та іншим організаціям канцелярського та наочного приладдя з природознавства, медицини, географії тощо. До того ж видавалися кооперативний журнал «Нова громада» і газета «Кооперативне знання». «Книгоспілка» посідала перше місце серед інших кооперативних видавництв та була головним джерелом поширення кооперативних знань серед населення. Так, «Книгоспілкою» за 1925/1926 рік видано 2299 д.а., «Центросоюз» за той же період – 1039 д.а., а «Книгосоюз» – 404 д.а. за дев'ять місяців того року [6, с. 93–95]. Серед періодики, яку видавали інші кооперативні центри, – «Кооперативне будівництво», «Кооперативне село», «Міжкооперативний щоденник», «Кооперативне життя» та інші.

Однак на межі 20–30-х років були відкинуті, як ворожі, плідні ідеї, які розвивали в 20-ті роки XX ст. українські та російські вчені, передусім організаційно-виробничої школи О. Чаянова, близькими до якої в Україні були А. Дідусенко, І. Коротков, К. Кононенко, Л. Літошенко, О. Челінцев та багато інших українських економістів та кооператорів. Тим самим розвиток наукової кооперативної думки УРСР припинився практично до 90-х років. У цей час її розвиток продовжував-

ся як на західноукраїнських землях (до 1939 року), так і в українській діаспорі. Неабияке значення для формування сучасної кооперативної думки мають наукові розробки вчених-кооператорів української діаспори, які в еміграції широко розгорнули дослідницьку та видавничу діяльність. С. Бородаєвський, І. Витанович, В. Доманицький, К. Коберський, М. Литвицький та багато інших продовжили дослідження соціально-економічної природи кооперації, особливостей економіко-організаційних та правових аспектів її діяльності як в умовах ринкової економіки, так і в умовах її згортання, запроваджених в Україні радянською владою. У працях цих економістів проаналізовано зокрема негативні наслідки для сільськогосподарської кооперації політики воєнного комунізму, а також поступового згортання НЕП, що кінець кінцем призвело до повної ліквідації на початку 30-х років XX ст. цього виду селянської кооперації. Праці вчених-емігрантів зберегли величезний масив фактичного та теоретичного матеріалу з проблем сільськогосподарської кооперації, втрачений в силу історичних обставин в Україні. Цей матеріал має стати одним з дієвих чинників сучасної постановки та розв'язання проблеми відродження теорії та практики кооперації.

Разом із тим уряд, розробляючи стратегію розвитку кооперативного руху в Україні, недостатньо враховує помилки минулого. Так, від прийняття у 1993 році Указу Президента про відновлення кредитних спілок до прийняття у 2002 року Закону України «Про кредитні спілки» пройшло сім років. Кредитні спілки діяли на основі Тимчасового положення, погодженого з Національним банком у 1994 році. Аналогічна ситуація спостерігалася ще в кінці XIX ст., коли кооперативи майже нелегально розпочали свою діяльність.

Більше того, урядом Ю. Тимошенко планувалася розбудова кооперативної системи «згори». Прем'єр-міністром України на нараді з питань формування мережі оптових ринків для реалізації сільськогосподарської продукції і обслуговуючої кооперації (9 квітня 2009 року) було доручено Міністерству аграрної політики скласти план розвитку кооператив-

ного руху в Україні, проаналізувати роботу вже існуючих сільгоспокооперативів і розробити плани їх подальшого розвитку. Міністерством аграрної політики розроблялись роз'яснювальні матеріали щодо облаштування сільгоспокооперативів для голів сільських рад, на яких планувалось покласти основну координуючу роботу. Крім того, Ю. Тимошенко дала доручення внести зміни до законодавства з тим, аби земельні ділянки під будівництво кооперативних ринків виділялися без проведення аукціонів і безкоштовно, а також звільнити ринки від плати за землю. Разом із тим вона зазначила, що плата за місце на такому ринку не може перевищувати плату, необхідну на їх утримання та обслуговування. Проте, як показав досвід, такі пільги лише сприяють утворенню псевдокооперативів, а ідея відродження кооперації виключно за допомогою держави, яка домінує в теперішній час, не може вважатися продуктивною.

Аграрна законодавча база України, а в тому числі і кооперативне законодавство, також частково законсервували в собі старий радянський принцип підпорядкованості системи кооперації державі і мало сприяли відродженню кооперативного руху в Україні. У той же час на основі Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» були навіть розроблені та затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу й Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу-агроторгового дому, видані навчальні та методичні посібники, відповідні коментарі та рекомендації з питань створення й організації господарської діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. У 2000 році з'явилися Укази Президента України «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку» та «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки на ринкових засадах». У результаті почали виникати нечисленні кооперативні організації, але вони не завжди були дієздатними та ефективними, чимало з них почали функціонувати як комерційні. Тоді Президентом України було видано Указ «Про заходи щодо прискорення розвитку аграрного ринку» (від 8 серпня 2002 року), на виконання якого Кабінет Міністрів України затвердив Програму розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 2003-2004 роки. На 1 серпня 2005 року в Україні налічувалося 1042 обслуговуючих кооперативи, з них – 71 переробний кооператив, 151 заготівельно-збутовий, 18 постачальницьких, 303 сервісних кооперативів та 431 багатофункціональний кооператив [12, с. 4]. Проте, на жаль, значна частина їх була лише зареєстрована і не функціонувала, а частина їх працювала з порушенням кооперативних принципів. Причини того і правові, і фінансові, і соціальні, і організаційні.

Досить складним було становище і споживчої кооперації України. Незважаючи на те, що вона була і є найбільш структурованою та організаційно оформленою, у результаті її реформування в кінці XX – на початку XXI ст. вона втрати-

ла певну кількість підприємств і відповідно працівників, зменшилися обсяги її діяльності, членська база скоротилась на 90 %. Такі негативні тенденції її розвитку були обумовлені складним процесом адаптації споживчої кооперації до ринкової економіки, втратою її економічного та ресурсного потенціалу в умовах кризи трансформаційного періоду, соціальними проблемами тощо.

Натомість у країнах Центральної та Східної Європи в результаті приватизації і вільного вибору форм господарювання ще в кінці XX ст. почала активно формуватися система кооперації. У 80-х роках XX ст. кооперативний сектор Європи розвивався найбільш інтенсивно, з 70-х років спостерігається тенденція до інтернаціоналізації кооперативного руху. Кооперація охопила сільське господарство, будівництво, страхування, банківську справу, промисловість тощо.

Країни Центральної та Східної Європи заохочували створення кооперативів з переробки сировини, а також підприємств заготівельно-збутових та інших форм кооперації сільськогосподарських товаровиробників. Це дозволило скоротити витрати виробництва та обігу, підвищити конкурентоспроможність національної продукції до рівня вимог Європейського Союзу. Неабияку роль у цьому процесі відіграли кредитно-ощадні кооперативи, які значно поширені і успішно функціонують у сільській місцевості Румунії, Чехії, Литви, Латвії, а особливо в Польщі та Угорщині [8, с. 78]. За свідченням А. Стадник, у 2002 році уже успішно функціонували 6043 кредитні спілки Європи, до складу яких входили 5 687 558 членів. Найпотужніша з усіх пострадянських країн система кредитних спілок сформована в Польщі завдяки проекту Всесвітньої ради кредитних спілок (WOCCU), яка координує роботу з розвитку кооперативного руху в 83 країнах світу [18, с. 105]. Л. Молдаван констатує, що кооперативна мережа Польщі включає 596 кооперативних банків з 3,3 тис. місцевих осередків, у той час як в Україні не існує жодного кооперативного банку [15, с. 60].

В Україні також почалося формування системи кредитних спілок. На сьогодні Всеукраїнська асоціація кредитних спілок України об'єднує їх зусилля для вирішення нагальних проблем на національному рівні. Її прямими членами є 164 кредитівки, а разом із членами обласних асоціацій Всеукраїнська асоціація кредитних спілок України надає допомогу 326 кредитним спілкам, що становлять третину кредитно-кооперативного руху України. На місцевому рівні їх представляють 22 обласні асоціації, асоціація АР Крим та міст Києва та Севастополя [21]. Проте це лише початок її відродження. Адже в умовах сучасної кризи кредитно-банківської системи, втрати довіри до комерційних банків і держави система кредитних кооперативних спілок, створена за ініціативи громадськості, могла б користуватись довірою у населення та стати одним із основних чинників розвитку ринкових форм господарювання. Тим більше кредитна кооперація відрізняється від інших видів кредитних організацій тим, що вона краще пристосована до обслуговування дрібних виробників,

ніж комерційні банки. Тому й не дивно, що історично розвинута кредитна кооперація є одним із інституційних чинників розвитку сільськогосподарської кооперації.

Відроджуючи сільськогосподарську кооперацію в Україні, держава повинна взяти курс на всебічну підтримку її розвитку, яка направлена на завершення земельної реформи в інтересах ствердження приватної власності на землю, формування кредитної кооперації, зміцнення селянських (фермерських) господарств тощо. Проте необхідно пам'ятати, що надмірне втручання в роботу кооперації призводить до згорання її діяльності. Крім того, однією з нагальних проблем розвитку кооперації в Україні є підготовка кооперативних кадрів, які будуть усвідомлювати сутність та значення кооперації, шанувати її традиції та цінності, дотримуватися кооперативних принципів, мати глибокі знання з кооперативної теорії та практики. Адже нехтування кооперативними принципами та цінностями призводить до утворення псевдокооперативів (колгоспи, «кооперативи» перших років незалежності України, сільськогосподарські виробничі кооперативи), що деформує розуміння соціально-економічної сутності кооперації, підриває її авторитет. Тому завдання сучасних спеціалістів у сфері кооперації повернути довіру до неї у населення. Сьогодні вищі навчальні заклади, коледжі та технікуми Укоопспілки здійснюють якісну підготовку фахівців для різних галузей господарської діяльності, проте особливу увагу варто приділити вивченню організаційно-кооперативної діяльності, оскільки розбудова системи вітчизняної кооперації – актуальне завдання сучасності.

Висновки

1. Врахування єдиного вітчизняного досвіду еволюції теорії і практики кооперації в Україні наприкінці XIX – у першій третині XX ст. як в умовах переходу до ринкової економіки, так і наступного її згорання має стати вагомим складовою стратегії і тактики сучасного відродження кооперації.

2. Визначну роль у становленні ринкових відносин в Україні та у формуванні й розвитку інституту кооперації відіграли недержавні організації (перші благодійні кредитні товариства, ощадно-позичкові каси, утворені за підтримки держави, земельні каси дрібного кредиту та інші форми допомоги селянському господарству з боку земств, сільськогосподарські спілки, хліборобські артілі) кінця XIX – початку XX ст., які виникли передусім завдяки громадській ініціативі. Вони сприяли появі та адаптації кооперативних організацій до того інституційного середовища, що було створено завдяки впровадженню ринкових реформ, у результаті чого забезпечувалась легітимність діяльності кооперативів, підвищувалися можливості їх виживання та функціонування в межах економічної системи.

3. Історичний досвід (як дореволюційний, так і часів НЕП) засвідчує, що як продукт ринкових відносин кооперація залежить від особливостей ринкового середовища країни і в свою чергу впливає на удосконалення ринку, відіграє важливу роль у формуванні засад сучасної соціально орієнтованої

ринкової економіки. Свідченням цього зокрема є інтенсивний розвиток кооперації у другому десятилітті XX ст. в результаті ринкових реформ С. Вітте та П. Столипіна та її згорання в радянський період одночасно із згоранням політики НЕПу.

4. Формування і розвиток кооперації безпосередньо залежить від інституційного забезпечення цього процесу, дієвого використання в ньому формальних і неформальних інституційних чинників. Передусім це стосується ролі держави у сприянні кооперативному будівництву, створення необхідного правового поля для розвитку кооперації, забезпечення умов для конкурентоспроможності індивідуальної та кооперативної власності, їх рівноправного партнерства на ринку з іншими формами власності, врахування особливостей еволюції соціального та господарського менталітету українського селянства, широка постановка системи підвищення його культурно-освітнього рівня.

5. При розбудові кооперації потрібно мати на увазі логіку розвитку кооперативної системи, поступовість у її висхідній вертикальній розбудові на принципі самоорганізації: первинні кооперативи, місцеві, обласні та центральні кооперативні союзи, Всеукраїнський кооперативний центр. Тому ідея відродження кооперації державним коштом в системі державного управління, яка домінує в теперішній час, не може вважатися продуктивною. Тотальне державне втручання в діяльність кооперативів призводить до того, що вони втрачають кооперативну сутність і перетворюються практично на різновиди державних підприємств (за радянської влади колгоспи, споживча кооперація). При необхідності державного сприяння її відродження потрібно передусім брати до уваги, що кооперація є самоорганізованою автономною господарською системою.

6. При відродженні в Україні сільськогосподарської кооперації як найбільш складної кооперативної форми необхідно брати до уваги ту неперехідну історичну роль, яку в її становленні відіграла кооперація кредитна. Саме на її базі розвинулася універсальна кооперація як вихідна форма сільськогосподарської кооперації, в результаті її розвитку відбулося становлення спеціалізованих форм сільськогосподарської кооперації (меліоративних, машинних, скотарсько-молочарських, садово-городницьких, виноградарських, бджільницьких, бурякових, насінневих тощо). За відсутності розгорнутої мережі кредитної кооперації в Україні на сучасному етапі функції універсальних кооперативів можуть виконувати споживчі кооперативи при відповідному використанні їх матеріально-технічних можливостей.

7. Історично вихідною первинною ланкою сільськогосподарської кооперації є самодостатнє селянське (фермерське) господарство. Тому неодмінною умовою успіху державної політики в галузі сільськогосподарської кооперації слід вважати: розвиток сімейних фермерських господарств, послідовне завершення земельної реформи з метою впорядкування земельної селянської власності, досягнення збалансованості у розвитку великих підприємницьких господарств та сімейних селянських господарств фермерського

типу, відповідна податкова політика, розвиток інфраструктури села тощо.

Література

1. Батюк І. Сільськогосподарська кооперація на Україні / Батюк І. – Харків: Книгоспілка, 1925. – 91 с.
2. Бородаєвський С.В. Історія кооперації / Бородаєвський С.В. – Прага: Український громадський видавничий фонд, 1925. – 344 с.
3. Височанський П. Коротка історія кооперативного руху на Україні / Височанський П. – Харків: Червоний шлях, 1925. – 52 с.
4. Витанович І. Аграрна політика українських урядів (1917–1920) / Витанович І. – Мюнхен – Чикаго: Українське історичне товариство, 1968. – 60 с.
5. Власов М.Е. Классы и кооперация в деревне СССР. (К вопросу о размежевании потребительской и сельскохозяйственной кооперации в советской деревне) / Власов М.Е. – М.: Издание Центросоюза, 1925. – 104 с.
6. Дешко Є. Кооперація на Україні / Дешко Є. – Харків: Урядова друкарня ім. Фрунзе, 1927. – 97 с.
7. Доманицький В. Коротка історія й напрямки діяльності Центрального українського сільськогосподарського кооперативного союзу «Централ» / Віктор Доманицький // Українська сільськогосподарська кооперація. – Подєбради, 1926. – Збірник 1. – С. 17–42. – (З нагоди 10-ї річниці заснування «Централу»).
8. Зінчук Т. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // Економіка України. – 2006. – №4. – С. 74–88.
9. Качинский В. Крестьянская кооперация и социализм / Качинский В. – Харьков: Всеукраинское государственное издательство, 1921. – 46 с.
10. Лозовый А. Сельскохозяйственная кооперация и значение ее в современных условиях / Лозовый А. – Харьков: Пролетарий, 1926. – 287 с.
11. Кононенко К. Сельскохозяйственная кооперация в 1925–26 году / К. Кононенко // Хозяйство Украины, 1927. – №1. – С. 90–107.
12. Малік М.Й. Кооперація в сільському господарстві України: стан та перспективи / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2005. – №12. – С. 5–7.
13. Мацієвич К. З минулого сільськогосподарської кооперації // Українська сільськогосподарська кооперація / Мацієвич К. – Подєбради, 1926. – Збірник 1. – С. 1–16. – (З нагоди 10-ї річниці заснування «Централу»).
14. Меркулов А.В. Вопросы кооперативного движения в России / Меркулов А.В. – Петроград: Мысль, 1918. – 225 с.
15. Молдаван Л.В. Розвиток кооперації в системі кредитного забезпечення сільського господарства / Л.В. Молдаван // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 58–63.
16. Пожарський П.Н. Нариси з історії української кооперації / Пожарський П.Н. – К.: Робітничка книгарня, 1919. – 80 с.
17. Сільськогосподарський календар–порадник на 1922 рік. – К.: Державне видавництво, 1922. – 105 с.
18. Стадник А.А. Розвиток кооперативного руху в Україні / А.А. Стадник // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 104–109.
19. Туган–Барановський М.І. Кооперація, її природа та мета / Туган–Барановський М.І. – Львів, 1936. – 143 с.
20. Целларіус В. Сучасна українська кооперація (її стан та розвиток) / Целларіус В. – Х.: Книгоспілка, 1926. – 80 с.
21. <http://vaks.org.ua/index.php>

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, КНУКіМ

Сільський туризм як перспективний напрям для соціально–економічного розвитку села

У статті розкриті сутність, види та проблеми сільського туризму в Україні та запропоновано шляхи їх вирішення. Основну увагу звернуто на ефективний досвід країн – членів Європейського Союзу відносно державного регулювання та підтримки цієї форми підприємницької діяльності.

В статье раскрыты суть, виды и проблемы сельского туризма в Украине и предложены пути их решения. Основное внимание обращено на эффективный опыт стран – членов Европейского союза относительно государственного регулирования и поддержки этой формы предпринимательской деятельности.

The article reveals the essence, views and problems of rural tourism in Ukraine and proposed solutions. Special

attentions paid to effective experience of the European Union regarding the state regulation and support this form of business.

Постановка проблеми. В умовах фінансово–економічної кризи формування ринкової системи господарювання в Україні безпосередньо пов'язане з підприємницькою активністю в усіх сферах економіки, а її зростання стає стимулюючим перспективним напрямом створення конкурентно–ринкового середовища. Особливо важливою є роль сільського туризму у соціально–економічному розвитку села тому, що це один з чинників забезпечення економічного зростання. Світовий досвід засвідчує, що прискорений розвиток сільського зеленого туризму може відіграти роль ка–

талізатора структурної перебудови економіки, забезпечити демографічну стабільність та розв'язання нагальних соціально-економічних проблем у сільській місцевості, зокрема, підвищення зайнятості й рівня доходів населення. Однак нині існує багато проблем в системі розвитку сільського туризму в сільській місцевості, особливо на регіональному рівні. Залишаються нерозв'язаними питання проведення ефективної регіональної політики в даному секторі економіки, розробка системи розвитку та підтримки суб'єктів такої підприємницької діяльності та ін. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В країнах з розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага як теоретичним, так і практичним питанням ролі сільського туризму як перспективного напрямку для соціально-економічного розвитку села, особливо на регіональному рівні. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як Ю. Алексєєв, О. Бородіна, І. Власов, С. Гудзинський, Б. Данилишин, В. Євдокименко, А. Король, Р. Косодій, М. Лендел, В. Мікловда, О. Могильний, О. Онищенко, М. Орлатий, М. Пітюлич, І. Прокопа, О. Прокопенко, П. Саблук, М. Хвесик, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депоель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч, В. Назаренко, В. Пациорковський, А. Петріков, Ж. Плева, Т. Ратінгер, О. Хашковская та багато інших. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

Метою статті є розкриття сутності, видів та виявлення проблем сільського туризму в Україні та обґрунтування пропозицій щодо їх подолання, враховуючи досвід країн – членів Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Україна, обравши своїм стратегічним курсом інтеграцію до структур Європейського Союзу, набула прискореного реформування різних сфер соціально-політичного і економічного життя країни, зокрема, сфери послуг у сільських поселеннях, трансформуючи її до стандартів ЄС. Сьогодні найбільш динамічно зростаючим сектором світового сільського господарства є сфера сільського зеленого туризму. Розвиток сільського зеленого туризму в Європі розпочався в середині XIX ст. Європейський Союз вбачає в сільському туризмі основний важіль економічного підйому своїх сільських територій [1].

«Зелений туризм» – новий вид туризму, що швидко поширюється в Україні та світі. Суть зеленого туризму полягає у відпочинку в приватних господарствах у сільській місцевості, яка приваблює своєю недоторканою природою, пам'ятками історії та природи [3]. Також «зелений» або сільський туризм передбачає знайомство з місцевим побутом в агрооселях, вивчення традицій проведення народних свят, фольклорної творчості, організацію подорожі вихідного дня з полюванням, рибальством, турів «народна аптека» із збиранням лікарських трав, «пасіка» – із збиранням меду, «сам собі господар» – з навчання традиційним народним техно-

логіям виробництва соків, вин, консервування овочів та фруктів, джемів з місцевих продуктів, «дари лісів» – із заготівлі грибів і ягід та ін. Сільський зелений туризм позитивно впливає на фізичне та моральне здоров'я людини, оскільки він включає у себе чинники, що надають оздоровчий, пізнавальний та естетичні ефекти [5].

Нині в Україні існує три різновидності сільського зеленого туризму:

- агротуризм – вид сільського зеленого туризму, як пізнавального, так і відпочинкового характеру, пов'язаний з використанням підсобних господарств населення, або земель сільськогосподарських підприємств, які тимчасово не використовуються в аграрній сфері. Цей вид може не мати обмежень у навантаженості на територію і регламентуванні видів розважального відпочинку;

- відпочинковий (відпочинок на селі). Базою його розвитку є капітальний житловий фонд на садибах господарів та наявні природні, рекреаційні, історико-архітектурні, культурно-побутові і інші надбання тієї чи іншої місцевості;

- екотуризм – науково-пізнавальний вид сільського зеленого туризму, характерний для сільських місцевостей і сіл, розташованих у межах територій національних парків, заповідних зон, природних парків тощо, де передбачено відповідні обмеження щодо навантажень на територію та регламентовано види розважального відпочинку. Виділяються такі форми екотуризму – активний екотуризм (піший, велосипедний, водний, кінний, рибальство), фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, полювання, тематичні поїздки), культурологічні й етнографічні поїздки [12].

У світі сільський зелений туризм розглядається як альтернатива сільському господарству за розмірами отриманих прибутків. Наприклад, в Австрії, Ісландії, Польщі, Угорщині цей вид туризму став одним із засобів заробітку для сільських мешканців.

У Франції, Великобританії, Голландії, Ірландії, Німеччині, Іспанії залучення до діяльності у сфері зеленого туризму заохочується на національному рівні. За популярністю відпочинку у сільській місцевості в цих країнах займає зараз друге місце після відпочинку на морі. Сільський туризм створює нові робочі місця та приносить реальний дохід регіонам, дозволяє знайти способи і засоби для збереження природи. У багатьох країнах розвиток цього виду туризму став головним напрямом охорони та відновлення сільських ландшафтів. У Німеччині становлення зеленого туризму почалося з розробки концепції його розвитку у периферійних регіонах. У результаті на ринку сьогодні представлені пропозиції дешевого відпочинку на природі, без використання дорогої інфраструктури, але з наданням комфортних умов проживання. Загальновідомі успіхи Франції у створенні агротуристичного продукту. Щорічно країну відвідують у середньому 37 млн. іноземних туристів, з них близько семи мільйонів вважають за краще відпочивати в селі. Все більш привабливим стає сільський туризм в Англії. Там фермери пропонують

широкий вибір різноманітних послуг за доступними цінами та зі спеціальними знижками для дітей. Великий попит у мандрівників на старовинні ферми, які пристосовані для туристичних потреб. В Ірландії стіни будинків, у яких надають «сільсько-туристичні» послуги, ідентифікуються відповідними символами: їх прикрашають зеленими листочками. Знайти «зелене» житло допомагають спеціальні покажчики, довідники, каталоги, в яких пропонується ночівля на фермах або віллах із багатим частуванням. У Польщі на селян, які бажають розпочати діяльність у сфері зеленого туризму, і тих, хто вже надає такі послуги, не поширюється дія закону, що регулює господарську (підприємницьку) діяльність. Тому грошові винагороди за відповідні послуги не підлягають стягванню податку на додану вартість. Законодавство також передбачає, за певних умов, звільнення отриманих доходів і від податку на доходи фізичних осіб. Закон зобов'язує сільських господарів реєструвати відпочивальників у спеціальному журналі. Причиною виникнення цивільної відповідальності може бути невиконання або ж неналежне виконання умов домовленостей між сторонами, а також нанесення шкоди. Така відповідальність реалізується шляхом відшкодування вартості завданих збитків. Взаємні права та обов'язки сторін визначаються договором, укладеним між ними. В угорському законодавстві «зелено-туристичні» відношення не підпадають під дію актів, які регулюють відносини в сфері підприємництва. Відповідно, не підлягають оподаткуванню й особисті доходи, отримані селянами від використання власного житла для відпочинку туристів. Існують також спеціальні пільги та переваги для сімейних господарств, що займаються (або охочих зайнятися) діяльністю у сфері сільського туризму, якщо вони будуть перебувати на території сільських поселень в економічно слабкорозвинутих (визнаних економічно депресивними) регіонах. Отримати такі пільги та переваги можна на конкурсних засадах. Ці проекти можуть отримати матеріальну підтримку у формі кредитів (до \$8 тис.), які в разі успішної реалізації проекту поверненню не підлягають.

Великий законодавчий досвід у розвитку агротуризму д Латвії. Обумовлено це тим, що досить тривалий час основним контингентом туристів, охочих відпочити в тамтешній сільській місцевості, є іноземці. Уряд вчасно звернув увагу на цей вельми перспективний вид туризму, здатний вирішити проблему безробіття на селі і затвердив ряд відповідних нормативів. За даними Асоціації сільського туризму Латвії, за останні вісім років у сільській місцевості майже в десять разів зросла кількість місць прийому туристів, в 19 разів – кількість ліжок-місць. Такими послугами в 2006 році скористалися понад 12 тисяч туристів, у тому числі 20% іноземців (насамперед з далеко не бідних Фінляндії, Німеччини і США) [2].

За кордоном влада надає господарствам, що займаються послугами для відпочиваючих пільги, вигідні кредити, програми розвитку, всьляко мотивує їх та розвиває.

Враховуючи те, що в умовах загальноекономічної кризи економічні і соціальні проблеми села надзвичайно загострилися, широке розповсюдження і розвиток сільського

зеленого туризму є особливо бажаними для України.

Позитивний вплив сільського зеленого туризму на вирішення соціально-економічних проблем села полягає передусім у тому, що він розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий заробіток; розширює можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, а й у сфері обслуговування. При певному нагромадженні числа відпочиваючих з'являється потреба в задоволенні їх різноманітних запитів, а це, в свою чергу, стимулює розвиток сфери послуг: транспортних, зв'язку, торгівлі, служби побуту, відпочинково-розважальних та інших.

Особливо сприятливі умови для розвитку сільського зеленого туризму створюються на територіях національних і ландшафтних парків, де існує можливість поєднати повноцінний відпочинок з пізнанням природничого та історико-культурного потенціалу регіону.

Важливим результатом розвитку сільського зеленого туризму є розширення можливостей реалізації продукції особистого підсобного господарства, причому реалізації її на місці, і не як сільськогосподарської сировини, а як готових продуктів харчування після відповідної обробки і приготування. Досвід показує, що ті сім'ї, які приймають відпочиваючих, вдосконалюють і структуру посівів на присадибних ділянках з урахуванням потреб гостей, розширюють асортимент овочевих культур, фруктових дерев, ягідників тощо; розвивають і урізноманітнюють присадибне тваринництво, заводять тепличне господарство.

Розвиток сільського зеленого туризму спонукає до покращення благоустрою сільських садиб, вулиць, у цілому сіл; стимулює розвиток соціальної інфраструктури. Суттєву роль відіграє розвиток сільського зеленого туризму у підвищенні культурно-освітнього рівня сільського населення. Готуючись приймати і обслуговувати відпочиваючих, члени селянських родин мимоволі змушені поповнювати свої знання з ведення домашнього господарства, гігієни і санітарії, приготування їжі тощо, а спілкування з гостями розширює їх кругозір, дає змогу зав'язати нові знайомства, завести друзів в інших населених пунктах [12].

За декілька останніх років вже чітко виділилися регіони-лідери щодо розвитку сільського туризму, а саме:

- західний регіон – Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області;
- південний регіон – АР Крим, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області;
- центральний і північний регіони – Вінницька, Київська, Полтавська, Черкаська, Чернігівська області.

Однак сьогодні основними проблемами, що стоять на шляху широкого розповсюдження сільського зеленого туризму в Україні, є відсутність дійового господарського механізму розвитку даного виду діяльності сільського населення, що проявляється в наступному:

- відсутність правового забезпечення розвитку сільсько-го зеленого туризму;
- відсутність механізму раціонального та екологічно збалансованого використання природного та історико-культурного потенціалу для потреб туризму;
- невизначеність щодо схем кредитування, оподаткування, тарифів на житло та послуги;
- відсутність виваженої маркетингової політики в сфері сільського туризму;
- невисокий рівень кадрового забезпечення щодо діяльності з сільського туризму [4].

Хоча нині Україна вже розпочала свій шлях до світових стандартів сільського туризму, які існують у розвинених країнах. Державна Програма розвитку туризму на 2002–2010 роки [6] визначає перспективу стрімкого підвищення ролі туристичної галузі в розвитку економіки, зокрема сільського туризму. Пунктом 55 цієї програми визначено для Держтурадміністрації, Мінагрополітики, Мінекоресурсів, Держприемництва, а також за згодою Співки сприяння сільському зеленому туризму в Україні передбачено розробити окрему Програму розвитку сільського зеленого туризму в Україні. На жаль, це завдання досі ще не реалізовано. Велику роль у становленні та розвитку сільського зеленого туризму відіграє неприбуткова громадська організація – Співка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, яка збирає і концентрує дані з різних регіонів країни, проводить конференції та тематичні виставки з метою популяризації відпочинку в українському селі, сприяє розвитку сільської інфраструктури, самозайнятості сільського населення. За її ініціативою створені й успішно функціонують осередки сільського туризму у більшості областей України [13]. Розвиток сільського зеленого туризму в Україні підтримується спеціальними програмами Міжнародного фонду «Відродження», фонду «Євразія», Європейської федерації сільського зеленого туризму «Єврожітс» та іншими. Але цього недостатньо, щоб сільський зелений туризм в Україні відіграв роль каталізатора розвитку багатьох галузей економіки (сільське господарство, транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво тощо), став провідним чинником стабільного і динамічного збільшення надходжень до бюджету. Нині тільки окремі аспекти діяльності сільського зеленого туризму регулюються Законами України «Про туризм» [10], «Про особисте селянське господарство» [8], «Про підприємництво» [9]. Разом із тим прийнята 19 вересня 2007 року Кабінетом Міністрів України Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [7], на жаль, не передбачає жодних заходів щодо розвитку сільського зеленого туризму [1].

Висновки

Отже, визначальними напрямками для розвитку сільського туризму в Україні, мають стати:

- прийняття нормативних документів, які регулюватимуть діяльність різних форм сільського туризму;

- здійснення заходів щодо підтримки та просування сільського туризму на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках (створити державну інституцію для просування за кордоном в'їзного туризму в Україну в цілому, в тому числі сільського зеленого туризму);
 - забезпечення організаційної й матеріальної підтримки з боку держави для сільського туризму (надання методичних рекомендацій з добровільної категоризації житла, передбаченого для розміщення відпочиваючих; сформувати пропозиції щодо елементів фірмового стилю для ідентифікації українського сільського туризму; створити інформаційні засоби та технології з даними щодо клієнтської бази та інформування клієнтів про пропозиції з послуг відпочинку в селі);
 - впровадження системи пільгового довгострокового кредитування сільського населення на розвиток сільського туризму (використовуючи досвід зарубіжних країн);
 - підготовка кадрового забезпечення щодо діяльності в сільському туризмі (навчання й перекваліфікацію сільських господарів, незайнятого сільського населення для роботи в секторі сільського зеленого туризму; організувати спеціалізовані класи в сільських середніх загальноосвітніх школах з метою підготовки майбутніх кадрів для сільського зеленого туризму).
- Реалізація цих напрямів сприятиме розвитку сільського туризму, і відповідно соціально-економічному розвитку села.

Література

1. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І. Биркович // Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник. – К., 2008. – № 1 (6). – С. 138–143.
2. Винниченко І. Отдых под грушей: станет ли он цивилизованным и когда? / И. Винниченко // Зеркало недели. – 24–30 сентября 2005. – № 37 (565). – Режим доступу: <http://www.zn.ua/3000/3900/51299/>
3. Зелений туризм // Вікіпедія. – Режим доступу: – <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
4. Мельниченко С.В. Соціально-економічне значення та проблеми розвитку сільського зеленого туризму в Україні / С.В. Мельниченко, А.Ю. Єременко // Київський національний торговельно-економічний університет. – Режим доступу: – <http://www.ecologylife.ru>
5. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації регіональних програм підтримки малого підприємництва: Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 04.06.2008 р. № 67. – Режим доступу: – <http://www.kyiv-obl.gov.ua>
6. Про затвердження державної програми розвитку туризму на 2002–2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. № 583 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 18. – С. 143.
7. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 73. – С. 7.
8. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15 травня 2003 року № 742–IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 29. – Ст. 232.

9. Про підприємництво: Закон України від 6 жовтня 1999 року №1121-XIV // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – №14. – С. 168.

10. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 року №324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №31. – Ст. 241.

11. Сільський зелений туризм в Україні. Проблеми. Здобутки. Перспективи. – Режим доступу: – <http://www.magazine-rest.in.ua>

12. Сільський туризм – що це таке? – Режим доступу: – http://www.bucoda.cv.ua/tour/1/2_1.html

13. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. – <http://www.greentour.com.ua>

А.М. БУКАЛО,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Форми посередництва у корпоративному секторі України

Розглянуто умови розвитку посередництва в корпоративному секторі України. Описано види посередників у корпоративному секторі України та розкрито їх основні риси. Проаналізовано сучасний стан основних посередників та визначено їхню роль у вітчизняному корпоративному секторі.

Рассмотрены условия развития посредничества в корпоративном секторе Украины. Описаны основные виды посредников в корпоративном секторе Украины и раскрыты их основные черты. Проанализировано современное состояние основных посредников и определена их роль в отечественном корпоративном секторе.

Terms of intermediation in the Ukrainian corporate sector are shown. Types of intermediators in the Ukrainian corporate sector are described and their basic features are studied. Current status of main intermediators is assessed and their role is indicated as to the Ukrainian corporate sector.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності функціонування корпоративного сектору є одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Оскільки саме корпоративний сектор, створений шляхом приватизації державного майна, займає найвагоміше місце в українській економіці, на частку якого припадає майже 75% ВВП [2, с. 5]. Проте постійний дефіцит фінансових ресурсів є одним із чинників, що зменшує можливості його розвитку. Досвід розвинених країн свідчить, що саме посередництво, надаючи додаткові фінансові ресурси, сприяє розвитку корпоративного сектору, а отже і економічному зростанню загалом.

Досвід розвинених країн свідчить, що посередники відіграють вагомий роль у розвитку корпоративного сектору. Поява інституту посередництва в Україні пов'язана з розвитком економіки ринкового типу, яка прийшла на зміну адміністративно-командним методам управління. Саме процеси масової приватизації та створення фондового ринку надали поштовх до розвитку вітчизняних посередників. Незважаючи на те що вітчизняні посередники здебільшого представлені банків-

ськими установами, страховими компаніями та інститутами спільного інвестування, а попит на їх послуги є досить незначним, все ж таки посередництво в Україні розвивається досить високими темпами, а цьому процесу притаманно збільшення видів фінансових посередників, диференціація їх діяльності та ускладнення форм. Проте ще є досить багато перешкод на шляху до стабільного розвитку посередництва в корпоративному секторі України, серед яких слабка законодавча база, нерозвиненість фондового ринку, непрозорість фінансової діяльності та відсутність гарантій для інвестора.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження окремих аспектів посередництва у корпоративному секторі детально викладені у працях таких провідних іноземних економістів, як А. Берлі, Дж. К. Гелбрейт, М. Дженсен, П. Друкер, Дж. Кейнс, С. Майерс, А. Маршалл, Г. Мінцберг, В. Ойкен, М. Портер, П. Самуельсон, Р. Томас. Серед українських та російських вчених істотний внесок у дослідження посередництва у корпоративному секторі зробили І. Ансофф, В.М. Гончаров, Г.М. Добров, П.Н. Завлін, А.А. Пересада, А.І. Пригожин, П.С. Рогожина, Д.М. Черваньов, В.М. Шелудько, А.І. Яковлева. Однак більш детальне дослідження даної проблематики вказує на відсутність комплексних досліджень у контексті особливостей розвитку посередництва у корпоративному секторі та оцінки ефективності залучення посередників в інвестування підприємств корпоративного сектору.

Розвиток посередництва у корпоративному секторі значною мірою залежить від економічної політики держави, яка є запорукою до ефективного функціонування посередників, створення нових учасників ринку та урізноманітнення їх форм, розвитку інфраструктурних елементів ринку капіталу та підвищення відповідальності їх учасників. Проте відсутність до теперішнього часу цілісної державної ефективної моделі розвитку посередництва у корпоративному секторі призводить до хиб у їх функціонуванні, що, в свою чергу, впливає і на загальний стан економіки.

Мета статті. Дослідити форми посередництва у корпоративному секторі України, розкрити особливості їх формування і розвитку.

Виклад основного матеріалу. Корпоративний сектор України сформувався не класичним шляхом, що притаманний для більшості розвинених країн, а на основі трансформації відносин власності, що не тільки не сприяло подоланню проблем командно-адміністративної економіки, а й призвело до їх поглиблення. Проте розвиток ринкових відносин потребує подальшої реструктуризації корпоративного сектору, що, в свою чергу, вимагає досить значних фінансових ресурсів. Досвід країн з перехідною економікою вказує, що передача власності у приватні руки не є абсолютною умовою стабільного розвитку корпоративного сектору. А відсутність належного рівня корпоративного управління є однією з головних причин неефективності корпоративної реструктуризації. Саме посередники, як свідчить практика розвинених країн, здатні забезпечити підприємства корпоративного сектору необхідним обсягом інвестиційних ресурсів та, що не менш важливо, професійним управлінням акціонерним товариством.

Посередники у корпоративному секторі є професійними учасниками ринку, які опосередковують рух фінансових ресурсів. Як визначає американський економіст Ф. Мишкін, посередництво – це процес непрямого інвестування, за якого фінансові посередники позичають кошти в тих, які їх заощадили, і, у свою чергу, надають позики іншим [9, с. 903]. За визначенням економістів В.В. Зимовця та С.П. Зубика, фінансове посередництво – це система опосередкованого фінансування, яка полягає в залученні фінансових ресурсів з метою їх подальшого розміщення у фінансові активи [5, с. 4]. На думку Е. Бріггема, фінансові посередники – це спеціалізовані фірми, що спрощують рух коштів від тих, хто має заощадження, до тих, кому необхідний капітал [14, с. 69].

На основі наведених визначень можна зробити висновок, що посередники акумулюють фінансові ресурси і розміщують їх на ринку позичкових капіталів у різноманітні фінансові активи та у процесі своєї діяльності створюють нові вимоги і зобов'язання, які стають товаром на фінансовому ринку. Цей процес створення нових зобов'язань і обміну їх на зобов'язання інших учасників ринку складає основу і суть фінансового посередництва. Саме вкладення ресурсів у фінансові активи і є специфічною рисою посередників, оскільки вкладення ресурсів у нефінансові активи не відноситься до операцій, що здійснюють фінансові посередники. Посередники у корпоративному секторі мають не тільки специфічні риси та особливості, зумовлені їх місцем та роллю в економічній системі, а й спільні риси, які можна прослідкувати на основі визначення їх функцій, які полягають у збільшенні обсягів інвестицій, поліпшенні їх структури та зниженні їх вартості:

- існування фінансових посередників, що сприяє економії на деяких операціях внаслідок спеціалізації;
- активізація механізмів трансформації заощаджень в інвестиції, що проявляється у підвищенні інвестиційної активності індивідуальних інвесторів, тобто за допомогою цієї функції створюються умови для забезпечення додаткового обсягу інвестицій у виробництво національного продукту;

– активізація процесів перерозподілу та мобільності капіталів визначається тим, що інвестори прагнуть до максимізації прибутків, що дає поштовх до інвестування нетрадиційних галузей, які хоча і мають більший ризик, проте можуть забезпечити значно більшу доходність порівняно з традиційними галузями;

– регулювання попиту і пропозиції на фінансові ресурси шляхом зниження процентних ставок: розвиток системи посередництва сприяє розширенню пропозиції ресурсів на фінансових ринках, що спричинює зниження вартості залучення капіталів у корпоративний сектор, що, в свою чергу, стимулює інвестиційну діяльність [5, с. 19];

– забезпечення залучення вільних інвестиційних ресурсів і спрямування їх у корпоративний сектор, при цьому посередники впливають на структурну перебудову і динаміку руху економічних процесів [3, с. 241];

– зниження рівня інвестиційних ризиків для індивідуальних інвесторів шляхом диверсифікації портфеля фінансовими посередниками;

– формування ринкової ціни на фінансові інструменти на основі попиту та пропозиції, що сприяє створенню об'єктивних умов продажу акцій підприємств;

– здійснення ефективного управління фінансовими активами, цю функцію ще називають консультативною, оскільки посередники часто беруть участь в управлінні акціонерними товариствами, акції яких входять до їх портфелів.

Отже, роль посередництва в економічному розвитку та у розвитку корпоративного сектору зокрема, полягає у забезпеченні пошуку найефективнішого шляху розміщення капіталу через акумулювання та вкладення фінансових ресурсів. На практиці вагома роль посередництва в економічному зростанні проявляється у:

- макроекономічній стабільності: розвиток посередництва неможливий в умовах високої інфляції;
- економічному зростанні: розвиток посередництва неможливий в умовах економічного спаду.

Світовий досвід вказує на існування таких основних посередників, як фінансові брокери, торговці цінними паперами, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, інвестиційні консультанти та довірчі товариства [3, с. 241]. Розвиток ринкових відносин призвів до їх урізноманітнення. Так, вітчизняні посередники мають спільні риси як з інститутами США, Великобританії, так й з інститутами, що сформувались в інших країнах, отже, визначимо основні їх види у вітчизняному корпоративному секторі (рис. 1).

Депозитні інститути – це установи, які спеціалізуються на наданні кредитів та залученні депозитів від клієнтів та учасників. До депозитних інститутів відносяться банківські та небанківські інститути. Банківські інститути поділяються на комерційні банки та відділення іноземних банків. Комерційні банки здійснюють діяльність з акумулювання коштів індивідуальних інвесторів шляхом відкриття депозитів, емісії боргових цінних паперів і вкладають кошти в фінансові активи

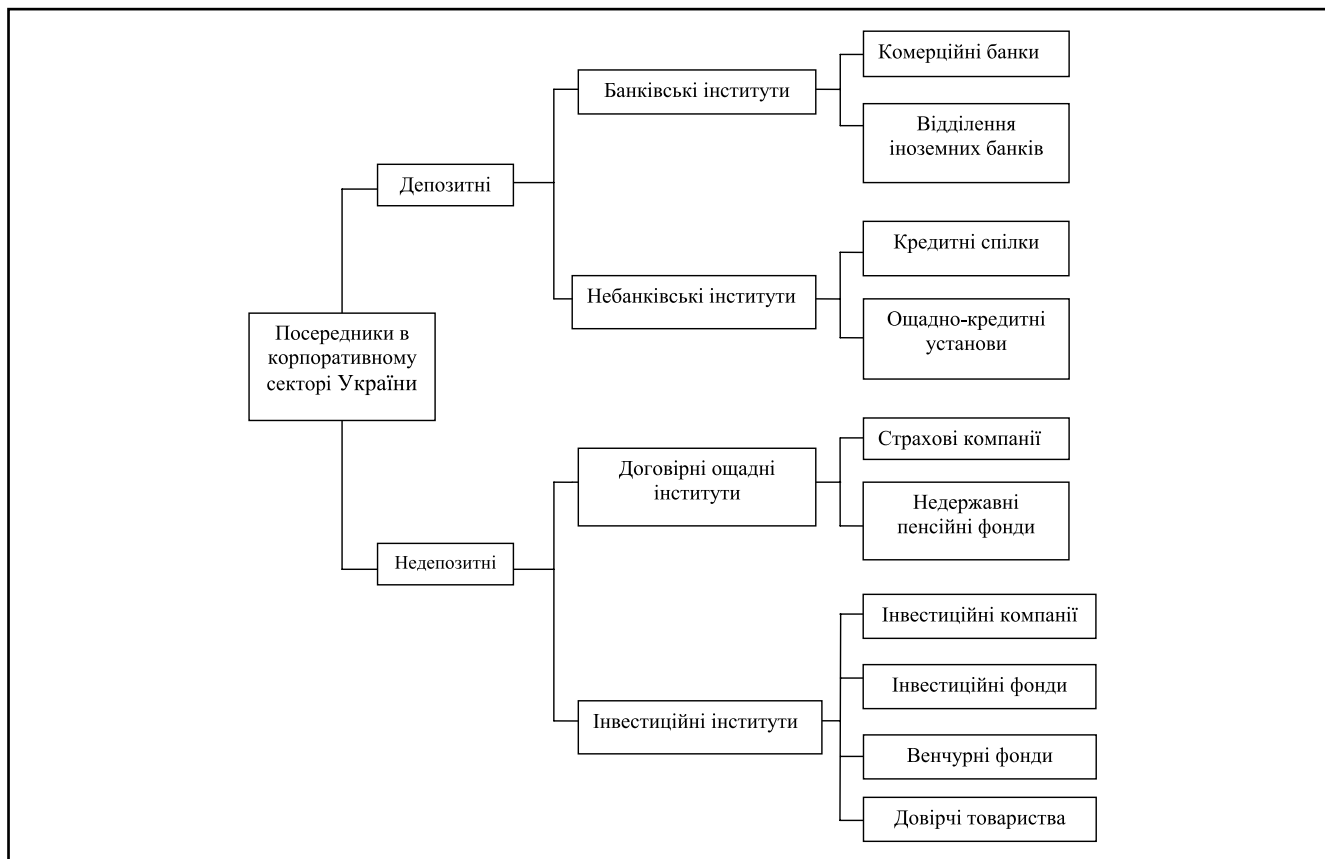


Рисунок 1. Основні посередники в корпоративному секторі України*

* Складено автором на основі джерел [2; 3; 5; 15].

інших учасників ринку. Комерційні банки в Україні займають монополічне становище на ринку заощаджень населення.

Так, станом на 1 січня 2010 року заощадження населення в комерційних банках становили 197 536 млн. грн., станом на 1 січня 2009 року – 193 450 млн. грн., що значно більше порівняно з 1 січня 2008 року (154 291 млн. грн.) [10]. Проте більшість комерційних банків не бере активної участі в залученні вкладів фізичних осіб. Це пояснюється більшою привабливістю діяльності з обслуговування юридичних осіб, що є менш ризиковою та більш дешевою.

Саме небанківські фінансові інститути можуть стати важливими посередниками на ринку заощаджень домогосподарств, а отже, і вкладниками у підприємства корпоратив-

ного сектору. Проаналізуємо структуру портфеля комерційних банків у 2010 році (рис. 2).

До небанківських інститутів відносяться кредитні спілки та ощадно-кредитні установи. Кредитна спілка – це неприбуткова громадська організація, що діє на кооперативних засадах з метою соціального захисту своїх членів шляхом здійснення взаємокредитування за рахунок їх акумульованих заощаджень. Неприбутковість кредитної спілки полягає в тому, що вся її діяльність спрямована не на отримання прибутку, а на надання кредитних та ощадних послуг своїм членам. Тобто це форма самоорганізації людей, які, об'єднавшись власними силами, створюють для самих себе можливість задоволення своїх потреб у фінансовій сфері.

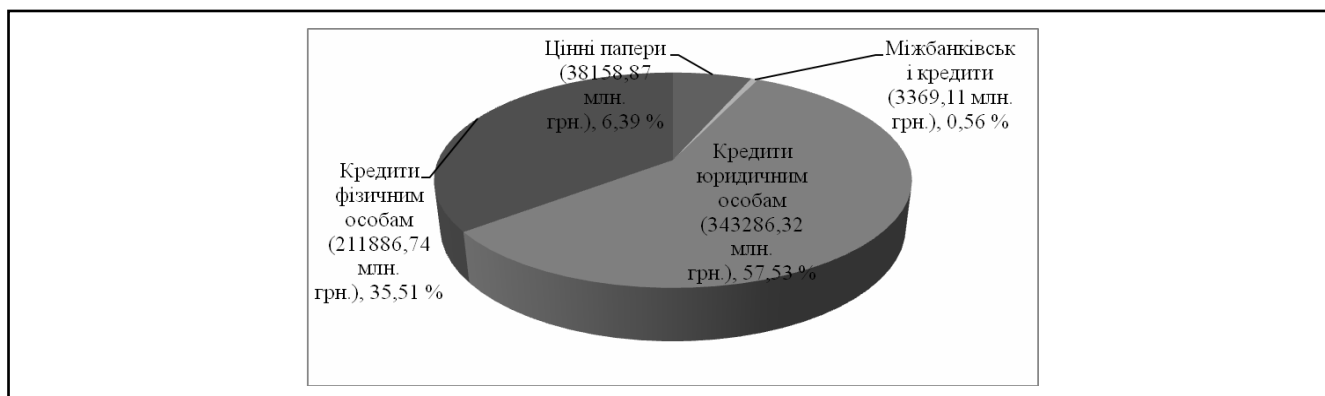


Рисунок 2. Структура портфеля комерційних банків станом на 1 січня 2010 року [10]

Під ощадно-кредитними установами зазвичай розуміють установи, які в процесі своєї діяльності здійснюють довготермінове накопичення активів клієнтів або учасників з метою виплат цільового характеру на користь останніх.

До недепозитних інститутів, діяльність яких полягає в об'єднанні коштів індивідуальних інвесторів та розміщенні цих коштів у фінансові активи з метою отримання прибутку, належать договірні ощадні інститути та інвестиційні інститути. Договірні ощадні інститути поділяються на страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. Проаналізуємо структуру активів, якими представлено кошти страхових резервів страхових компаній у 2010 році (рис. 3).

Страхові компанії, акумулюючи грошові кошти, кошти в цінних паперах, нерухомості, через визначений термін виплачують особам, які застраховані, визначені суми по страховому полісу при настанні страхового випадку. Діяльність страхових компаній в Україні регулюється Законом «Про страхування». На відміну від інших посередників страхові компанії, що здійснюють страхування життя, мають змогу залучати вільні кошти страхувальників під значно менший відсоток річних, оскільки таке залучення відбувається на підставі забезпечення страхового захисту. Тому страховики перебувають у вигіднішому положенні порівняно з іншими посередниками.

Також до договірних ощадних інститутів відносяться недержавні пенсійні фонди, які є складовою частиною системи пенсійного забезпечення та акумулюють кошти індивідуальних інвесторів і вкладають їх у цінні папери. В Україні поки зберігається переважно солідарна система державного пенсійного забезпечення, а роль накопичувальної складової може зрости лише тоді, коли буде підвищено реальну заробітну плату і створено відповідні економічні, фінансові та організаційні передумови. З 2004 року в Україні діє спеціальне законодавство, що регулює порядок створення і діяльності недержавних пенсійних фондів (Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення»), яким запроваджено паралельно три альтернативні механізми недержавного пенсійного забезпечення, а саме – через недержавні пенсійні

фонди, страхові організації зі страхування життя та уповноважені комерційні банки, що відповідає загальноприйнятій практиці у розвинених країнах [13].

Отже, відповідно до діючого законодавства недержавний пенсійний фонд – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації, функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами. Інвестиційна діяльність пенсійним фондом самостійно не проводиться, для цього залучається компанія з управління активами (КУА), яка має право здійснювати інвестування коштів з метою отримання доходу на користь учасників пенсійного фонду. Об'єктами інвестування можуть бути державні цінні папери, цінні папери, погашення та дохід за якими гарантовано урядами інших держав, акції та облігації українських емітентів, облігації іноземних емітентів, які мають інвестиційний рейтинг, що відповідає вимогам Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку та акції іноземних емітентів, що входять до лістингу на одній із таких фондових бірж, як Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, або у торговельно-інформаційній системі NASDAQ. Проаналізуємо структуру інвестованих пенсійних активів у 2010 році (рис. 4).

До інвестиційних інститутів належать інвестиційні компанії, інвестиційні фонди та довірчі товариства. Інвестиційні компанії є найбільш комплексною структурою серед посередників у корпоративному секторі. Це юридична особа, яка діє на ринку інвестиційних ресурсів за рахунок власних коштів за замовленням клієнтів або згідно з власною стратегією [3, с. 246]. Відповідно до чинного законодавства України інвестиційна компанія – це торгівець цінними паперами, який, крім провадження інших видів діяльності, може залучати кошти для здійснення спільного інвестування через емісію цінних паперів та їх розміщення [12]. У сучасних умовах інвестиційна компанія зобов'язана заснувати взаємний фонд, який є філією інвестиційної компанії, провести реєстрацію випуску інвестиційних сертифікатів, опублікувати інвестиційну декларацію та інфор-

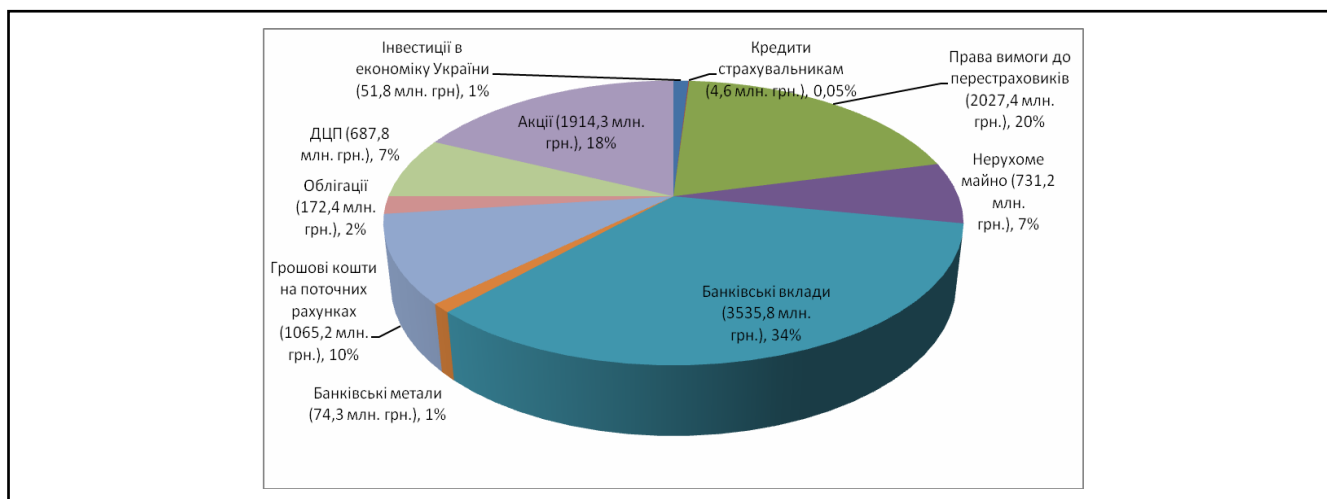


Рисунок 3. Структура активів, якими представлено кошти страхових резервів страхових компаній станом на 1 січня 2010 року [8]

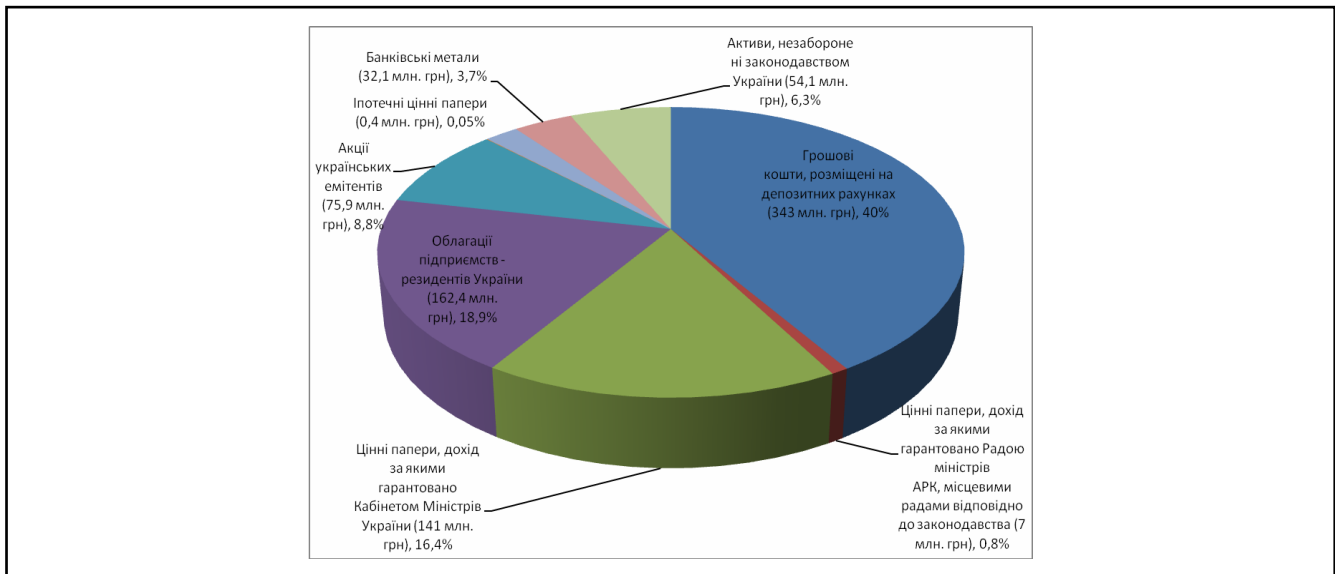


Рисунок 4. Структура інвестованих пенсійних активів станом на 1 січня 2010 року [7]

мацію про випуск інвестиційних сертифікатів, які мають відповідати вимогам, встановленим чинним законодавством. Прибутки інвестиційна компанія одержує від діяльності, пов'язаної зі спільним інвестуванням, пропорційно до вартості майна, переданого у взаємний фонд.

Згідно із законодавством України інвестиційний фонд – це юридична особа, заснована у формі закритого акціонерного товариства та здійснює виключну діяльність у галузі спільного інвестування [12, с. 1344]. Тобто інвестиційний фонд залучає грошові кошти інвесторів на основі строковості та платності з метою формування фондів фінансових ресурсів та отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. В Україні можуть створюватися пайові та корпоративні інвестиційні фонди [12]. Так, пайові інвестиційні фонди не є юридичними особами та створюються на основі залучення капіталів (паїв) дрібних інвесторів, активи яких повністю знаходяться у віданні компанії з управління активами (КУА). Корпоративні інвестиційні фонди є юридичними особами та створюються переважно у формі відкритих акціонерних товариств, 70% середньорічної вартості активів яких складають цінні папери. Проаналізуємо структуру активів інвестиційних фондів на початку 2010 року (табл. 1).

Різновидом інститутів спільного інвестування є венчурні фонди, які за організаційно-правовою формою є партнерствами і об'єднують ресурси кількох інвесторів: приватних і державних пенсійних фондів, благодійних фондів, корпорацій, приватних осіб і самих венчурних капіталістів – власників венчурного капіталу. У результаті розміщення венчурного капіталу венчурний інвестор не має тих гарантій, які є за традиційних форм інвестування. По суті, таке фінансування є різновидом прямого інвестування і відноситься до інвестування в статутний капітал. Прямі інвестиції можуть бути спрямовані у розвиток нових виробів і технологій, у збільшення оборотного капіталу, у придбання інших компаній, тобто це інвестиції в акціонерний капітал підприємств, які не зареєстровані на фондовій біржі і акції яких не беруть участь у вільному обігу на фондовому ринку. Єдиною «гарантією» для венчурного інвестора є його власне вміння правильно оцінити ризики, пов'язані з угодою. Але все ж таки вклади в одне венчурне підприємство в більшості випадків не перевищують 25% від власного капіталу інвесторів. Тому стратегія венчурного фінансування ґрунтується на ретельному відборі найефективніших проектів. Проте вітчизняні реалії показують, що незважаючи на високу привабливість венчурного бізнесу, вен-

Таблиця 1. Структура активів інвестиційних фондів станом на 1 жовтня 2009 року [4, с. 150]

Активи, %	Вид інвестиційного фонду		
	Відкриті інвестиційні фонди	Інтервальні інвестиційні фонди	Закриті інвестиційні фонди
Банківські депозити	23,68	22,83	6,09
Нерухомість	–	–	0,23
Інші активи	0,10	0,10	4,03
ОВДП	6,46	2,72	0,17
Облігації місцевих позик	8,11	3,21	0,04
Акції	34,00	58,29	67,10
Облігації підприємств	25,68	12,21	19,78
Ощадні сертифікати	–	0,64	1,23
Інші ЦП	1,97	0,64	1,33

Таблиця 2. Основні посередники у корпоративному секторі*

Види посередників	Кількість посередників, од.			Активи посередників, млн. грн.			Активи, у % до активів посередників у 2010 році
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	
Депозитні інститути	955	993	912	572422	868365	833164	94,51
Комерційні банки	155	164	157	567161	862301	828946	94,04
Кредитні спілки	800	829	755	5261	6064	4218	0,48
Недепозитні інститути	1376	1466	1525	28297	37110	48361	5,49
Страхові компанії	446	469	450	23995	32213	41930	4,76
Недержавні пенсійні фонди	96	109	107	280	612	857	0,10
Інститути спільного інвестування	834	888	968	4022	4285	5574	0,63
Всього	2331	2459	2437	600719	905475	881525	X

* Побудовано автором на основі джерел [1, 6–8, 10].

чурні фонди майже не інвестують у високо ризикові проекти, а в основному, вкладають кошти у прибуткові галузі.

Також до інвестиційних інститутів відносяться довірчі товариства, які інколи ще називають трастовими компаніями, або трастами. По суті, довірче товариство – це фірма, яка здійснює представницьку діяльність відповідно до договору, укладеного з довірцем майна щодо реалізації їх прав власників. Тому довірче товариство є досить специфічною ланкою в системі корпоративного управління, де здійснюється передавання функцій управління від власника до професійного управляючого, який, на думку власника, більш ефективно здійснить функції розпорядження його майном. Довірче товариство має значні переваги над інвестиційними фондами, оскільки немає обмежень відносно часток власного капіталу при інвестуванні у підприємства корпоративного сектору.

Крім того, така форма посередництва є досить привабливою і для індивідуальних інвесторів, оскільки вони не втрачають контролю над своїми коштами, що вкладені у довірче товариство. Проте довірчі товариства знаходяться в Україні в зародковому стані, відсутність традицій довірчого управління капіталами та також попиту на такі послуги є об'єктивними причинами, що стримують їх розвиток у вітчизняному корпоративному секторі.

Як видно з табл. 2, кількість посередників збільшується, і якщо у 2008 році їх кількість становила 2331 од., то у 2009 році вона становила 2459 од., що на 128 од. більше, ніж у попередньому році, проте на початок 2010 року їхня кількість дещо зменшилася.

Висновки

Посередництво сприяє активізації діяльності вітчизняних підприємств у корпоративному секторі, оскільки в умовах обмежених ресурсів, такі підприємства потребують додаткових фінансових ресурсів, а в умовах недостатнього розвитку корпоративного управління, потребують професійної участі в їх діяльності. Саме посередники можуть забезпечити необхідні умови розвитку вітчизняного корпоративного сектору, а отже, і стати запорукою покращення загального стану економіки країни.

Подальші дослідження з даної проблематики необхідно проводити у напрямі пошуку додаткових механізмів стимулювання появи нових видів посередників у вітчизняному корпоративному секторі, активізації розвитку фондового ринку шляхом вдосконалення законодавчого забезпечення, підвищення довіри населення до використання фінансових інструментів та розроблення комплексного підходу до аналізу стану посередництва у корпоративному секторі України.

Література

1. Аналіз квартальної звітності ринку спільного інвестування [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal_anal.html
2. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д.О. Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.
3. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник / В.А. Євтушевський. – К.: Знання, 2006. – 406 с.
4. Євтушевський В.А., Букало А.М. Тенденції розвитку інвестиційних фондів у корпоративній сфері України / В.А. Євтушевський, А.М. Букало // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць [за заг. ред. Єханурова Ю.І., Шегди А.В.]. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – Вип. 21. – С. 145–153.
5. Зимовець В.В. Фінансове посередництво: навч. посіб. / В.В. Зимовець, С.П. Зубик. – К.: КНЕУ, 2005. – 288 с.
6. Інформація про стан і розвиток кредитних спілок в Україні [Електронний ресурс] // Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dfp.gov.ua/733.html>
7. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електронний ресурс] // Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dfp.gov.ua/732.html>
8. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] // Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в Україні. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>

9. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Ф.С. Мишкін. — К.: Основи, 1998. — 963 с.

10. Показники діяльності банків за 2000–2010 роки [Електронний ресурс] // Асоціація українських банків. — 2010. — Режим доступу до ресурсу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112.

11. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. №514–VI // Відомості Верховної Ради України. — 2008. — №50–51. — Ст. 384.

12. Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії: Указ Президента України від 19 лютого 1994 р. №55/94 // Відомості Верховної Ради України. — 1994. — №6. — Ст. 48. — С. 1343–1351.

13. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 07.05.2009 р. №1057–15 // Відомості Верховної Ради України. — 2009. — №38. — Ст. 535.

14. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інвестицій: навч. посіб. / І.Л. Сазонець. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 304 с.

А.В. БОДЮК,
к.е.н., НДІ Фінансове право

Фінансово–господарський напрям досліджень економічної геології

Досліджуються економічні умови розвитку геологічного виробництва з погляду на задоволення економічних потреб суспільства. Обґрунтовано проблеми, які досліджуються за фінансовим напрямом економічної геології, зокрема фінансування геологічного виробництва; формування фіскальних ресурсів за зобов'язаннями перед державою суб'єктами господарювання; зниження або оптимізація витрат на геологічні дослідження і роботи, видобуток, транспортування, зберігання ресурсів; утворення цін на продукти геологічних досліджень і робіт, видобутку корисних копалин; впливу цін на продукти геологічних досліджень і робіт на фінансові результати суб'єктів господарювання.

Исследуются экономические условия развития геологического производства с точки зрения удовлетворения экономических потребностей общества. Обоснованы проблемы, которые исследуются по финансовым направлениям экономической геологии, в частности финансирование геологического производства; формирование фискальных ресурсов по обязательствам перед государством субъектами ведения хозяйства; снижение или оптимизация расходов на геологические исследования и работы, добычу, транспортировку, хранение ресурсов; образование цен на продукты геологических исследований и работ, добычи полезных ископаемых; влиянию цен на продукты геологических исследований и работ на финансовые результаты субъектов хозяйствования.

The economic terms of development of geological production are probed, from the point of view to satisfaction of economic necessities of society. Grounded problems which are probed after financial direction of economic geology, in particular financing of geological production; forming of fiscal resources after obligations before the state by the subjects of manage; a decline or optimization of charges is on geological researches and works, booty, transporting, storage of resources; formation of prices is on the products of

geological researches and works, mining; to influence of prices on the products of geological researches and works on the financial results of subjects of manage.

Постановка проблеми. Для задоволення потреб ресурсо–переробних галузей народного господарства у мінеральній сировині і виводу їх з кризового стану фінансово–економічний розвиток геологічних підприємств має особливу актуальність, оскільки їм необхідно передавати в експлуатацію нові родовища, щоб суб'єкти господарювання цих галузей могли вигідно користуватися найбагатшими у світі надро–земельними ресурсами, якими володіє Україна. Науково обґрунтоване господарське використання потенціалу надро–земельних ресурсів у відновленні або створенні нових виробництв могло б суттєво підвищити зайнятість і добробут населення країни, збільшувати надходження до місцевих бюджетів, підвищити економічну безпеку й політичну незалежність країни.

Однією з причин, що гальмує вигідне для країни використання надроресурсів, є не повсюдне дотримання положень законодавства, що регулює надрокористування, органами місцевого самоврядування, місцевими адміністраціями і природокористувачами. Це пояснюється як законодавчими прогалинами, що дозволяють порушення цього законодавства, так і некоректними діями посадових осіб державних органів, керівників суб'єктів господарювання та приватних підприємств.

Є й чинники, що мають більш вирішальну значимість для структурних змін у розвитку економіки, в тому числі й у господарському надрокористуванні.

Ті економічні процеси, що сьогодні називаються економічною кризою, насправді необхідно називати зміною суспільних потреб. Оскільки на початку 90–х років до влади прийшли нові політики, які й зумовили потребу в новій системі цінностей. Такими цінностями стали капітали, імпортовані товари, вивіз грошей за кордон тощо. А це спричинило зниження потреб країни у традиційних для неї ресурсах, відпо–

відно до спаду їхнього виробництва, зокрема видобутку вугілля, залізних руд, вирощування сільськогосподарської сировини тощо.

З приходом до влади інших політиків у країні зміняться й погляди на суспільні потреби. Відповідно, будуть змінюватися (задовольнятися) потреби у необхідних ресурсах, у тому числі мінерально-сировинних та інших продуктах природи.

Але ж державі тепер необхідно постійно створювати робочі місця, наповнювати державний і місцеві бюджети, у тому числі за рахунок коштів, що мобілізуються з доходів надрокористувачів. У той же час надрокористування, як згадувалося, не отримало потенційно можливого економічного розвитку.

Тому проблемою залишається зняття перешкод перспективного раціонального господарського використання цього надро-ресурсного багатства взагалі, в інтересах усього Українського народу, яке за Конституцією України є його власністю. Оскільки, як свідчить статистика, багато років продовжувалося зниження видобутку корисних копалин. Мало місце економічно не обґрунтоване використання природних ресурсів, забруднення довкілля і т.д.

Тому перспективну актуальність має розробка теоретичних положень господарського природокористування, для умов становлення національної економіки країни, оскільки вона багата на різні природні ресурси, в тому числі корисні копалини. Розробку таких положень зокрема з господарського надрокористування належить, на наш погляд, до завдань економічної геології.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню різнобічних проблем економіки та фінансування надрокористування в країні присвячені праці відомих науковців, зокрема І.Д. Андрієвського, О.Б. Боброва, С.А. Вижви, О.Л. Кашенко, М.М. Коржнева, Є.О. Куліша, М.М. Курило, В.С. Міщенко, Т.П. Міхницької, В.А. Михайлова, П.М. Нестєрова, Б.З. Піріашвілі, О.В. Плотнікова, В.А. Рябенко, Г.І. Рудько, Б. П. Чиркіна, П.М. Чепіля, В.О. Шумлянського, М.П. Щербака, М.А. Якимчука та ін.

Однак ми вважаємо, що в їхніх дослідженнях не приділялося належної уваги висвітленню теоретичних положень геологічної діяльності як господарської діяльності по задоволенню економічних потреб суспільства в надроресурсах.

Метою написання *статті* є визначення змісту економічного і фінансового напрямів досліджень економічної геології за ресурсопотребовою концепцією, що нами розробляється. Для досягнення такої мети необхідно обґрунтувати передумови зростання потреб у фінансових ресурсах для пошуково-геологічних досліджень і робіт.

Виклад основного матеріалу. Перш за все відзначимо, що, на нашу думку, виходячи з необхідності перебудови економіки країни її потреби в мінерально-сировинних ресурсах на сьогодні мають значно зростати, оскільки треба відновити роботу підприємств усіх галузей економіки. Отже, важливе як збільшення обсягів видобутку, так і постійне поповнення за-

пасів корисних копалин (шляхом відкриття нових родовищ, відтворення освоєних, особливо визнаних вичерпаними).

Із розширенням використання надроресурсів в комплексі з іншими природними продуктами необхідно вирішувати проблеми реалізації моделі екологічного розвитку ресурсокористування. Зауважимо, що розвинені західні країни цю модель реалізують шляхом перекидання екологічних проблем на неокolonіальні держави, споживаючи їхні природні ресурси. Тому Україні, що розвивається у власному економічному просторі, необхідно розробити власну модель екологічного розвитку. В основі цієї моделі повинна лежати забезпеченість потреб власними природно-сировинними ресурсами у виробництві складної, з багатоцикловою обробкою сировини для виготовлення товарної продукції, конкурентної на міжнародному ринку. Для створення такої продукції Україна має достатній інтелектуальний потенціал.

Підвищення віддачі інтелекту працівників перш за все необхідно стимулювати відповідно до їхніх потреб у життєвих ресурсах. Тоді на високому науково-технічному рівні будуть вирішуватися проблеми задоволення виробничих потреб у різноманітних ресурсах, підвищення їх якісних параметрів. у тому числі в галузі енергетики.

Наприклад, за економічним напрямом потреби у розширенні господарського використання бурого вугілля обґрунтовується необхідністю перебудови енергетики країни. Оскільки в умовах ринкової економіки вітчизняна енергетика стала предметом розв'язання не тільки економічних, але й політичних проблем країни, в тому числі у зовнішньоекономічних відносинах.

Паливно-енергетичний комплекс був створений в минулому, тому його матеріально-технологічна база залишається морально застарілою, фізично зношеною. В ті часи він проектувався виходячи з потреб в забезпеченні енергетичними ресурсами колишнього Радянського Союзу, а то й країн СЄВ. Тому матеріально-технологічна база комплексу за потужностями, територіальним розміщенням й споживаними енергоносіями не відповідає потребам в ній сучасної економіки країни.

Тепер паливно-енергетичний комплекс України закономерно потребує нового етапу техніко-технологічного перетворення, оскільки змінюється роль і місце його потенціалу в національній економіці. Зокрема, формуються нові виробництва і відповідно надаються сучасні потребні оцінки традиційним енергоносіям. Це стосується вітчизняного кам'яного вугілля, газу, а також інших енергоносіїв, атомної енергії.

Економічно розвинені країни в основному здійснюють високопродуктивну ресурсозберігальну господарську діяльність. В Україні все ще, незважаючи на рекомендації науковців, продовжує функціонувати екстенсивний тип розвитку економіки. Продукти природи, в тому числі надроресурси, використовуються не повсюдно раціонально, деградується середовище проживання населення. У ресурсних галузях, за поширеними висновками науковців, наявне науково-технічне та організаційно-технологічне відставання ви-

робництва за їх показниками відносно аналогічних показників світового рівня.

Надроречовинний потенціал країни (потенціал природної сировини) потребує розробки і реалізації ефективної державної економічної політики його господарського використання, екобезпеки та раціонального відтворення. Тоді ресурси будуть більш ефективно витрачатися в різних галузях економіки, слугувати підвищенню добробуту народу, поліпшенню експортних можливостей країни.

Зауважимо, що В. Щербак, посиляючись на сучасну ресурсну кризу, вважає, що вона є закономірним процесом поступу людства. Цей поступ – шлях циклів–розгортки, який має ряд етапів [5, с. 52]. На наш погляд, його етапи можна представити як:

- 1) освоєння (створення) та подальше розширення ще не захопленої видобутком, «неіснуючої» ресурсної бази;
- 2) вичерпання ресурсної бази, унаслідок чого погіршуються умови існування у навколишньому середовищі;
- 3) пошук резервів відновлення чи заміни ресурсної бази;
- 4) заміна старої ресурсної та екологічної бази;
- 5) зміна етапів повторюється.

Ми вважаємо, що першим етапом має бути формування нових соціальних потреб суспільства, економічних потреб суспільного виробництва. На другому етапі формується відповідна система економічних потреб для розвитку конкретних видів виробництва. Формування потреб у корисних копалинах належать, на нашу думку, до економічного напрямку й економічної геології.

Для задоволення соціальних потреб народу формується відповідна ресурсна база, у тому числі для створення відповідних об'єктів економічних потреб.

У процесі створення цих об'єктів наявна ресурсна база може вичерпатися. Тоді дійсно необхідно шукати її заміники. Але можуть динамічно змінюватися і потреби у продуктах виробництва. Задоволення їх вимагає нової ресурсної бази.

Розвідані запаси корисних копалин України орієнтовно оцінюються сумою в \$7 трлн. Однак потреби у пошуку родовищ корисних копалин залишаються, оскільки потреби країни в енергоносіях задовольняються лише на 60–70%. А, зокрема, її потреби у природному газі забезпечуються на 20%, нафти – на 8–10%. Навіть вугілля не вистачає на 20–30% [1, с. 34], хоча Україна багата на запаси кам'яного вугілля, в тому числі бурого. Разом із горючим сланцем запаси бурого вугілля становлять близько 6 млрд. т. Тому слід шукати шляхи його ефективного використання.

Наявні запаси цих ресурсів відкривають широкі перспективи для розбудови нової галузі в енергетиці на базі бурого вугілля. Тим більше що країна має і значний власний ресурсний потенціал для відтворення його покладів.

Для розвитку енергетики та разом з нею інших галузей економіки необхідне розширення геологорозвідувальних досліджень та робіт. Тому для дослідження економічних по-

треб розширення цих досліджень і робіт залишаються перспективним напрямом економічної геології.

Оскільки продукти геологорозвідки виписуються через 10–15 років, а її фінансування потребує щорічних великих коштів. Такі кошти, безумовно, не знаходять приватні інвестори. Тому джерелами фінансових ресурсів для геологічної розвідки залишається державний бюджет країни.

Однак в Україні не вирішена проблема і державного фінансування геологорозвідувальних робіт відповідно до потреб геологічних підприємств, тому тенденцією є зниження обсягів відносно потреб забезпеченості сировиною мінералопереробних галузей. Більше того, на нормативному рівні мало місце скорочення обсягу фінансування потреб геологічної галузі. Фактичне надходження коштів за певних причин (неплатоспроможності надрокористувачів, їх ухилення від сплати тощо) удвічі менше планового (нормативного).

Але якщо більш узагальнено підійти до проблеми, то слід зазначити, що підвищення показників потреб геологічного вивчення надр та розвитку мінерально–сировинної бази, збільшення природно–промислових ресурсів – проблеми соціальної значимості та економічної безпеки України. Виходячи з державних потреб необхідне постійне проведення загального геологічного вивчення надр, здійснення оцінок перспективного потенціалу мінерально–сировинної бази України тощо.

Потреби економічного відтворення мінерально–ресурсної бази країни обумовлюють потреби у чималих коштах. До джерел таких коштів належать відрахування з фінансових ресурсів гірничо–видобувних підприємств, що користуються надрами, які у минулому були освоєні за рахунок коштів державного бюджету, у формі збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, платежі якого повністю надходять до Державного бюджету України.

Необхідність зростання показників справляння збору за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, визначається перш за все потребами збільшення фінансових ресурсів геологічної галузі, які формуються за рахунок цього збору.

Справляння збору за геологорозвідувальні роботи, призначено для акумулювання коштів на фінансування робіт з економічного відтворення та розширення мінерально–сировинної бази країни, тому його потрібно розглядати як форму реалізації господарського механізму не тільки відшкодування минулих витрат на пошуки і розвідку родовищ корисних копалин, виконаних за рахунок державного бюджету, але і створення джерела коштів для зазначеного фінансування.

Тому вдосконалення механізму справляння цього збору слід визнати актуальним з позиції необхідності збільшення надходжень до бюджету та й оптимізації фіскального навантаження на надрокористувача, оскільки він сплачує й інші податки та збори.

Чинний порядок нарахування збору передбачає застосування нормативів відрахування практично про кожній корисній коралині. На наш погляд, такий порядок складний для

контролю з боку податкових органів, не враховує особливості надр, технологій розвідки, видобутку корисних копалин (глибина, породи, застосовувані технології і т.д.).

Тому з погляду на поліпшення фінансування пошуково-геологорозвідувальних досліджень і робіт за рахунок цього збору, а також з інших джерел, доцільно окреслити фінансовий напрям економічної геології. Цей напрям поєднує дослідження проблем:

- фінансування надророзвідувального виробництва;
- формування фіскальних ресурсів за зобов'язаннями перед державою суб'єктами господарювання для надророзвідувального виробництва;
- зниження або оптимізація витрат на пошуково-розвідувальні дослідження і роботи, на видобуток, транспортування, зберігання надроресурсів;
- ціноутворення на продукти пошуково-розвідувальних досліджень і робіт, видобутку корисних копалин;
- вплив цін на продукти пошуково-розвідувальних досліджень і робіт на фінансові результати надро-розвідувальних суб'єктів господарювання.

За напрямом фінансування надророзвідувального виробництва дослідження охоплює встановлення джерел фінансування, механізму їх наповнення коштами, витрачання коштів, державних, приватних, інвестиційних, розробку і реалізацію заходів зниження фінансових витрат або їх оптимізації. Оскільки геологорозвідувальні дослідження й роботи фінансуються, як згадувалося, за рахунок збору на геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, який сплачують до бюджету надрокористувачі за фіскальними зобов'язаннями.

Формування фіскальних ресурсів за зобов'язаннями перед державою суб'єктами господарювання для надророзвідувального виробництва, як проблема фінансового напрямку, охоплює дослідження законодавчої бази фіскальних зобов'язань надрокористувачів, нормативів нарахування фіскальних платежів, механізму їх справляння, фіскально-регулювальний контроль за виконанням фіскальних зобов'язань, за витрачанням бюджетних коштів на потреби пошуку й розвідки надр на предмет наявності корисних копалин.

Проблеми зниження й оптимізації витрат на геологорозвідку, видобуток, транспортування, зберігання надроресурсів особливо актуальні для досліджень економічної геології, оскільки на цих процесах в умовах господарювання геологорозвідувальних і видобувних підприємств можна досягнути певної економії витрат виробництва, отже збільшення прибутку, відрахувань від нього до бюджету і т.д.

Для видобувних підприємств, що виконують ще й роботи з пошуку корисних копалин, якщо оптимізувати виробничі затрати, то таким чином зекономлені кошти можна направити на розширення геологорозвідувальних досліджень і робіт, прямо чи опосередковано підняти пропозиції на певні корисні копалини.

Такі пропозиції можуть бути короткочасними, тривалими або довгостроковим, гнучкими відносно цін або не гнучкими.

За умов ринку виробника ціни на корисні копалини менш змінні, ніж в умовах конкурентного ринку. В умовах вище певного мінімального порогу ціни пропозиція на конкретні корисні копалини різко збільшується разом зі зростанням цін. Тоді важливо скористатися механізмом закону попиту і пропозиції та розширювати економічне відтворення таких корисних копалин.

Якщо пропозиція досягає межі потужностей добувних підприємств або ресурсної ємності відомих родовищ (вимірюються, наприклад, показниками тонн на рік), тоді пропозиція стає не гнучкою до ціни завдяки збільшенню витрат на залишок продукції [3, с. 14]. Зниження таких витрат можна досягнути за рахунок технологій їх зменшення, ресурсозбереження, організаційних заходів.

У разі відкриття родовищ корисних копалин, які належать до економічно вигідних для експлуатації, має бути досягнута прибуткова гнучкість попиту, яка характеризує зміни попиту на корисні копалини зі зміною прибутків від їх реалізації, тобто

$$Kп = \Delta П_{кк} / \Delta П_{р},$$

де $Kп$ – прибутковість реалізації корисних копалин;

$\Delta П_{кк}$ – зміна попиту на корисні копалини, %;

$\Delta П_{р}$ – зміна прибутку від реалізації корисних копалин, %.

Попит, у свою чергу, залежить від цін на корисні копалини. Однак залежність між ними обернена, тобто зі зменшенням ціни попит має зростати і навпаки. Але від ціни й обсягів реалізації видобутих корисних копалин залежать прибутки суб'єкта господарювання, розмір його фіскальних зобов'язань.

За умов ринку покупця має бути досягнута й цінова гнучкість попиту, яка виражається зміною кількості запитуваних корисних копалин внаслідок зміни ціни на них.

Дослідження стану ціноутворення на продукти видобутку та впливу їх цін на фінансові результати надророзвідувальних суб'єктів господарювання, на їх фіскальні зобов'язання, особливо актуальні для країни в умовах кризових явищ, викликаних кризовими процесами функціонування ринкової економіки у глобальному масштабі, оскільки за рахунок зниження цін можливе зростання збуту продукції, створення ринку покупця.

В умовах конкурентного ринку пропозиція на корисні копалини є гнучкою по відношенню до ціни для значної частини цієї продукції. Пропозиція може бути реалізована за рахунок зниження ціни, надання системи знижок, податкових кредитів.

Для дослідження співвідношення між вартістю виробництва по видобутку корисних копалин та кумулятивною пропозицією на них застосовують функцію пропозиція–вартість [3, с. 14]. Вартість виробництва визначається показником грошової оцінки витрат на обсяг корисної копалини, наприклад, грн./т, а кумулятивна пропозиція – обсягу корисної копалини на досліджуваний проміжок часу, наприклад тонн на рік. Аналізовані показники можуть визначатися й на дві, три корисні копалини або й на їх групу.

Тому функція пропозиція–вартість (Фпв) визначається залежністю, що виражає співвідношення між вартістю виробництва по видобутку (наприклад, грн./т) і кумулятивною

пропозицією на корисні копалини (наприклад, т/рік). Ця залежність має вигляд:

$$Ф_{пв} = f(V_{в}, П_{кк}),$$

де $V_{в}$ – вартість виробництва по видобутку корисних копалин;
 $П_{кк}$ – кумулятивна пропозиція на корисні копалини.

Аналогічно пропозиція може складуватися й на геолого-інформаційні послуги.

Як відомо, ціни встановлюються інтегровано суб'єктами господарювання на рівні, який забезпечує їм сталий прибуток, що визначається за умови найвищих виробничих затрат. Зменшення витрат конкретним підприємством дозволяє йому знижувати ціни, а отже отримувати більші прибутки.

Зростання собівартості видобутку корисних копалин впливає на прибутковість суб'єктів господарювання й на обсяги їх пропозицій і певним чином на фіскальні зобов'язання підприємств геологічної галузі.

За показником собівартості оцінюють ступінь вартості виробництва по видобутку корисних копалин.

До низько-вартісних виробників належать підприємства, що експлуатують родовища з високим вмістом корисного компоненту або здійснюють розробку відкритим способом. До високовартісних виробників належать підприємства, що працюють на родовищах з низьким вмістом компонентів, здійснюють підземний видобуток тобто закритим способом, не застосовують економні технології.

Висновки

Отже, для геологічних підприємств проблема пошуку родовищ з високоякісними корисними копалинами і потім економного їх видобутку зумовлена об'єктивними економічними потребами, залишається актуальною на перспективу і потребує відповідного фінансування.

Тому до завдань економічної геології належить і розробка теоретичних положень самофінансування підприємств на-

дророзвідувального виробництва та розробки практичних рекомендацій для реалізації механізму самофінансування за обсягами, що дозволяють виконувати геологорозвідувальні дослідження і роботи для задоволення потреб суб'єктів господарювання добувних галузей у мінерально-сировинних ресурсах і створення в Україні переважно ринку покупця корисних копалин.

До значимих проблем економічної геології належать проведення відповідних досліджень для встановлення ринкової вартості запасів під час геолого-економічних оцінок родовищ корисних копалин, обґрунтування потреб в них для планування обсягів, структури, часу, місця проведення подальших пошуково-розвідувальних робіт та створення їх сучасної матеріально-технологічної бази, а також обґрунтування потреб у геологах та інших працівниках геологічних та залучених підприємств, в оплаті їх праці.

Література

1. Основи економічної теорії: Підручник / За науковою редакцією проф. Федоренка В.Г. – К.: Алерта, 2005. – 511 с.
2. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: Логос, 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр. – С. 218–222.
3. Малюк Б.І. Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідникове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с.: іл. 90. – Бібліогр. – С. 196–197.
4. Плотников О.В., Кузьменко О.Б., Ловіноков В.І., Євпак Г.Т. До проблеми визначення ринкової вартості запасів під час геолого-економічних оцінок родовищ рудних корисних копалин. Історичний аспект // Мінеральні ресурси України. – 2004. – №3. – С. 10–13.
5. Щербак В. До концепції розв'язання ресурсно-екологічних проблем в Україні // Економіка України. – 2000. – №1. – С. 51–54.

І.В. БАРАНОВ,
 аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Ще раз про сутність фінансового механізму

Розглянуто наявні в сучасній економічній літературі визначення поняття «фінансовий механізм». Проаналізовано погляди сучасних авторів щодо місця та ролі категорії «фінансовий механізм» у процесі реалізації фінансової політики. Подано власну дефініцію поняття фінансового механізму.

Рассмотрены существующие в современной экономической литературе определения понятия «финансовый механизм». Проанализированы взгляды современных авторов на место и роль категории «финансовый

механизм» в процессе реализации финансовой политики. Представлена собственная дефиниция понятия «финансовый механизм».

Present definitions of financial mechanism in modern economic literature are reviewed. Ideas of modern authors about a place and a role of financial mechanism's category in providing of financial policy are analyzed. The own concept of financial mechanism's definition is given.

Постановка проблеми. Нині основною рушійною силою розвитку передових країн світу є технологічно орієнтована

економіка, де провідну роль відіграє інноваційна діяльність. Саме інноваційна діяльність стає основою підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх розвитку, що в кінцевому результаті забезпечує зростання національних економік.

У свою чергу, зростання національної економіки не може відбуватися без впливу регулятора (держави) на процес розширеного відтворення. Такий вплив реалізується через комплексний господарський механізм. Детально розглянувши саме фінансову частину такого механізму, варто приділити особливу увагу такій її складовій, як фінансовий механізм. Адже саме через засоби фінансового механізму держава реалізує свою фінансову політику.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз сучасної економічної літератури, в якій започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, вказує на те, що значну увагу становленню фінансового механізму в умовах ринкової економіки приділяють такі вчені: І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, О.Д. Василик, О.М. Ковалюк, Л.Ш. Лозовський, С.В. Львовичкін, В.М. Опарін, Б.А. Райзберг, Р.С. Сайфулін, В.К. Сенчагов, Е.Б. Стародубцева, В.М. Суторміна, А.Д. Шеремет, В.М. Федосов та ін.

Дослідження цих авторів стосуються передусім аналізу широкого спектру визначень поняття «фінансовий механізм», розгляду функціонування фінансового механізму як інструмента реалізації фінансової політики держави, місця і ролі фінансового механізму в загальногосподарському механізмі сучасної національної економіки.

Метою статті є дослідження ключової особливості поняття «фінансовий механізм», як інструменту реалізації фінансової політики. Задля досягнення зазначеної мети були поставлені такі завдання:

- розглянути наявні в сучасній економічній літературі дефініції поняття «фінансовий механізм», як на макро–, так і на мікрорівнях;
- проаналізувати погляди сучасних авторів щодо місця та ролі категорії фінансовий механізм у процесі реалізації фінансової політики;
- на базі опрацьованої інформації виявити найбільш вдалу та повну дефініцію поняття «фінансовий механізм».

Виклад основного матеріалу. Фінансовий механізм як складова частина господарського механізму присутній як на макроекономічному, так і мікроекономічному рівнях. На кожному з цих рівнів діє своя множина інструментів, важелів, форм та методів, за допомогою яких і реалізується фінансова політика та загальне управління господарськими процесами.

Нині в широкому колі наукових видань триває дискусія щодо визначення складових фінансової політики держави. Основна увага приділяється ефективності використання фінансових ресурсів, оптимізації методів та форм їх організації, а також мобілізації нових джерел таких ресурсів. Так, за останні двадцять років в економічній літературі сформувалася велика кількість трактувань (поглядів) щодо визначення змісту та поняття такої важливої складової фінансової політики як

фінансовий механізм. Загалом автором було опрацьовано близько 60 літературних джерел, як вітчизняних, так і зарубіжних, із визначеннями поняття «фінансового механізму». Оскільки, на думку автора, частина з них є продубльованими або незначною мірою модифікованими, «оригінальними», слід вважати 29 з них: – 23 для дефініції поняття на макрорівні (табл. 1) та 6 – для мікрорівня (табл. 2).

Проаналізувавши данні табл. 1, бачимо, що в узагальненому вигляді дефініцію поняття фінансового механізму на макрорівні визначено як комплексну схему практичного застосування в господарському механізмі держави фінансових важелів, дія яких спрямована на управління, регулювання та оптимізацію економічних та соціальних процесів. Залежно від ступеню деталізації визначення поняття автори здебільшого розглядають категорію фінансових важелів як сукупність таких складових, як фінансові форми, методи та інструменти, а також відповідного правового, нормативного та інформаційного забезпечення. Тобто комплексно такий механізм характеризується як певна система розроблених та законодавчо закріплених на державному рівні форм, методів та інструментів зі створення, використання та оптимізації управління фінансовими ресурсами за для сталого забезпечення розвитку економічної системи держави.

Варто зазначити, що зміст категорії фінансового механізму вдало розкривають у своїх працях С.І. Юрій та А.М. Поддєрьогін, виокремлюючи такі основні складові елементи цієї категорії, як: фінансові методи (фінансове планування, оперативне управління, бюджетування, оподаткування, самофінансування, забезпечення, регулювання та контроль); фінансові важелі (податки, збори, мито, акциз, відсоткові ставки на позичковий капітал, фінансові ковенанти); фінансові інструменти (страхування, інвестування); правове, нормативне та інформаційне забезпечення. На нашу думку, одним із розповсюджених недоліків при визначенні змісту поняття фінансового механізму є відсутність зазначення умов, що забезпечують функціонування самого механізму, тобто вищезгаданих типів забезпечення його діяльності.

Узагальнивши множину вищезазначених поглядів сучасних авторів на визначення змісту категорії фінансового механізму, подамо власне визначення останньої. Отже, фінансовий механізм – це комплексна система фінансових важелів (форм, методів та інструментів), а також відповідних джерел забезпечення їх функціонування (правове, нормативне та інформаційне забезпечення), яка здійснює загальний розподіл, перерозподіл та оптимізацію ВВП продуктового національною економікою згідно основних критеріїв реалізації фінансової політики держави.

У свою чергу, розглянувши погляди авторів на визначення змісту категорії фінансового механізму на мікрорівні, ми не помітили суттєвої різниці у визначенні складових чи структури механізму, а лише зміну рівня його застосування, а відповідно і часто корекції цілей його функціонування. Так, здебільшого визначення фінансового механізму зводиться

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Визначення поняття фінансового механізму в сучасній економічній літературі на макрорівні

№ п/п	Визначення дефініції фінансового механізму	Автор та джерело літератури
1	Фінансовий механізм – це система дії фінансових важелів, що виявляється в організації, плануванні і стимулюванні використання фінансових ресурсів	Москаленко В.П., Шипунова О.В. [1, с. 11]
2	Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів, інструментів та важелів фінансового впливу на темпи й пропорції соціально-економічного розвитку економічної системи	Сенчагов В.К. [2]
3	Фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суспільства	Опарін В.М. [3], Романенко О.Р. [4]
4	Фінансовий механізм – це сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток і система фінансових індикаторів та фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив	Александрова М.М., Маслова С.О. [22]
5	Фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства	Венгер В.В. [23]
6	Фінансовий механізм – це п'ять взаємопов'язаних елементів, які сприяють організації, плануванню та стимулюванню використання фінансових ресурсів (фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформативне забезпечення) або сукупність форм та методів, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих відносин, утворення доходів та накопичень, створення та використання централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів	Национальная экономическая энциклопедия [24]
7	Фінансовий механізм – це сукупність організаційних форм фінансових відносин у народному господарстві, порядок формування та використання централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів, методи фінансового планування, форми управління фінансами та фінансовою системою, фінансове законодавство	Дробозіна Л.А. [25]
8	Фінансовий механізм – це системна сукупність фінансових регуляторів та інструментів розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів для матеріального забезпечення населення та соціально-економічного розвитку суспільства	Васечко Л.І. [26]
9	Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів створення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення, в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту	Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. [13]
10	Фінансовий механізм – це сукупність видів, форм і методів організації фінансових відносин	Осіпчук Л.Л. [11]
11	Фінансовий механізм – це сукупність способів організації фінансових відносин, що використовуються суспільством з метою забезпечення сприятливих умов для економічного та соціального розвитку	Попков В.П., Семенов В.П. [10]
12	Фінансовий механізм – це сукупність форм, методів і важелів планового управління фінансовими відносинами, пов'язаними з плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, нагромадженням фондів, із системою фінансування видатків	Нікольський П.С. [8]
13	Фінансовий механізм – це сукупність методів та форм, інструментів і важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства в процесі здійснення розподільчих і перерозподільчих фінансових відносин	Заяц Н.Е., Лисенко М.К., Бондар Т.Е. [9]
14	Фінансовий механізм – це сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів	Кириленко О.П. [12]
15	Фінансовий механізм – це система фінансових важелів впливу на організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів	Волков О.М. [15]
16	Фінансовий механізм – це складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин	Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. [16], Борисов А.Б [15]
17	Фінансовий механізм – це система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів	Шеремет А.Д. [17]
18	Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різних потреб державних структур, господарюючих суб'єктів і населення	Василик О.Д., Павлюк К.В. [7]
19	Фінансовий механізм – це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства	Федосов В.М., Огородник С.Я, Суторміна В.Н. [18]
20	Фінансовий механізм – це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових засобів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати виробництва	Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д., Нам Г.Г. [20]
21	Фінансовий механізм – це система дії фінансових важелів, яка виражається в організації, плануванні й стимулювання фінансових ресурсів	Балабанов А.І. [6]
22	Фінансовий механізм – це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємства за їх відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро та макрорівні	Ковалюк О.М. [5]
23	Фінансовий механізм – це сукупність конкретних фінансових форм, методів та важелів, за допомогою яких забезпечується процес суспільного відтворення, тобто здійснюються розподільчі та перерозподільчі відносини, утворюються доходи суб'єктів господарювання і фонди грошових коштів	Юрій С.І. [21]

Таблиця 2. Визначення поняття фінансового механізму в сучасній економічній літературі на мікрорівні

№	Визначення дефініції фінансового механізму	Автор та джерело літератури
1	Фінансовий механізм – це механізм функціонування самих фінансів, тобто сукупність методів, форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток підприємства	Львовчкін С.В. [31]
2	Фінансовий механізм – це система управління фінансами, яка призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати діяльності підприємства	Кірейцев Г.Г. [29]
3	Фінансовий механізм – це фінансове утворення, в якому функціонує упорядкована і взаємопов'язана сукупність фінансових відносин, стимулів, важелів, інструментів, форм і методів, здатне до забезпечення розвитку господарської діяльності підприємства	Субочев О.В. [30]
4	Фінансовий механізм – це дворівнева система форм, методів, важелів та інструментів, за допомогою яких здійснюється формування і використання фінансових ресурсів суб'єктів господарської діяльності	Никифоров А.Є. [28]
5	Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства	Аранчій В.І. [27]
6	Фінансовий механізм – це система управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку	Колчина Н.В. [20]

до управління фінансами підприємства з метою максимізації прибутку останніх. Враховуючи специфіку функціонування фінансів підприємств, деякі автори, приділяють особливу увагу такому фінансовому методу, у складі фінансового механізму, як планування та відзначають його суттєву роль. Інша група авторів концентрує увагу на такому актуальному в наші дні фінансовому методі, як фінансовий контроль. Слід зазначити, що на нашу думку, не варто концентруватися на певному фінансовому важелі, оскільки ефективність функціонування фінансового механізму на підприємстві буде залежати не стільки від акцентування уваги на певному методі, скільки від коректної та злагодженої взаємодії усіх складових такого механізму.

Висновки

Враховуючи кризові явища, як в сучасній національній, так і в глобальній економіці, варто відзначити, що перетворення спричинені такими явищами потребують відповідно і корекції фінансової політики держави, а значить і модифікації фінансового механізму, як інструменту реалізації такої політики. В свою чергу, це потребує більш детального та ґрунтовного дослідження категорії фінансового механізму, що неможливо адекватно реалізувати без відповідного термінологічного апарату та чіткого визначення дефініції фінансового механізму.

Розглянувши та проаналізувавши погляди сучасних авторів на дефініцію категорії фінансового механізму, варто відзначити, що суттєвих відмінностей в них немає. Певна різниця простежується в кількості та характері складових елементів такого механізму, а також в наявності чи повноті відповідного забезпечення умов функціонування фінансового механізму.

Узагальнивши наведені в матеріалі визначення та погляди авторів щодо змісту поняття фінансовий механізм, автором було запропоновано власне визначення цієї категорії, яке базується на комплексному підході та всебічному аналізі поставленої проблеми.

Література

1. Москаленко В.П., Шипунова О.В. Фінансово-економічний механізм промислового підприємства: Наукове видання. – Суми: Довкілля, 2003. – 176 с.
2. Сенчагов, В.К. Фінансовий механізм и его роль в повышении эффективности производства / В.К. Сенчагов. – М.: Финансы, 1979. – 140 с.
3. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
4. Романенко О.Р. Фінанси / О.Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 312 с.
5. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму // Фінанси України 2003. – №4 – С. 51–59.
6. Балабанов А.И. Финансы / А.И. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
7. Василюк О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: НІОС, 2002. – С. 595.
8. Никольский П.С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 142 с.
9. Заяц Н.Е., Лисенко М.К., Бондар Т.Е. и др. Теория финансов: Учеб. пособие. 2-е изд. – Мн.: Выш. шк., 1998. – С. 142.
10. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. Питер, 2001. – 224 с.: ил. – (Серия «Ключевые вопросы»).
11. Фінанси (теоретичні основи): підручник / М.В. Грідчина, В.Б. Захочай, Л.Л. Осіпчук та ін.; під. кер-вом і за наук. ред. М.В. Грідчиної, В.Б. Захочая. – К.: МАУП, 2002. – С. 312.
12. Кириленко О.П. Фінанси: навчальний посібник. – Тернопіль: Т.О.В. ЦМДС, 1998. – 277 с.
13. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси. Навч. посіб. / За заг. ред. Базилевича В.Д. – К.: Атіка, 2004. – 368 с.
14. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.М. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2000. – 461 с.
15. А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
16. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Я.Ш., Стародубцева Е.Б. [2-е изд., испр.]. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 369.

17. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М. – 1999. – 343 с.
18. Федосова В.М. Государственные финансы: учеб. пособие / В.М. Федосова, С.Я. Огородника и В.Н. Суторминой; [под ред. проф., докт. экон. наук]. – К.: Лыбидь, 1991. – 276 с.
19. Колчина Н.В. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н.В. Колчина, Т.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др. ? 2-е изд., перераб. и доп. / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.
20. Финанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 460 с.
21. Юрій С.І. Фінанси: вишкіл студії: навч. посіб. / [за ред. проф. С.І. Юрія]. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 357 с.
22. Александрова М.М. Гроші. Фінанси. Кредит: Навчально-методичний посібник / Александрова М.М., Маслова С.О. – К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.
23. Венгер В.В. Фінанси: навч. пос. [для студ. вищ. навч. зал.] / В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 443 с.
24. Информационный ресурс «Национальная экономическая энциклопедия». [Электронный ресурс]: Режим доступа к ресурсу: <http://vocabulary.ru/>
25. Финансы: Учебник для вузов / [ред. Дробозина Л.А.] – М.: ЮНИТИ, 2001. – 527 с.
26. Васечко Л. Співвідношення понять «фінансовий механізм», «механізм фінансування», «фінансове забезпечення» та «фінансове регулювання» // Вісник Львів. ун-ту. – Серія экон. 2009. Вип. 41. – С. 103–107.
27. Аранчій В.І. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
28. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
29. Кірейцев Г.Г., Виговська Н.Г., Петрук О.М. Фінанси підприємства: Навчальний посібник: Курс лекцій. – Житомир: ЖІТІ, 2003. – 272 с.
30. Субочев О.В. Державне регулювання інноваційного процесу. Створення умов для розвитку венчурного капіталу // Формування ринкової економіки, Міжвідомчий науковий збірник, Випуск 12, КНЕУ, 2004 р. – С. 73–79.
31. Львовчак С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання // Фінанси України. – 2000, № 12. – С. 25–33.

Н.Я. СПАСІВ,
к.е.н., доцент, Тернопільській комерційний інститут

Економіко–математичне моделювання оптимальних обсягів відтворення основного капіталу підприємств меблевої галузі

Розглянуто засади економіко–математичного моделювання оптимальних обсягів відтворення основного капіталу підприємств меблевої галузі в умовах дефіциту коштів на реновацію виробничого потенціалу внаслідок впливу світової фінансової кризи.

Рассмотрены принципы экономико–математического моделирования оптимальных объемов воспроизводства основного капитала предприятий мебельной отрасли в условиях дефицита средств на реновацию производственного потенциала в результате влияния мирового финансового кризиса.

Principles are considered economico–mathematical design of optimum volumes of recreation of the fixed assets of enterprises of furniture industry in the conditions of deficit of money on renovation of production potential as a result of world financial crisis.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання надають підприємницьким структурам можливість вибору критеріїв оптимізації обсягів відтворення основного капіталу, способів вкладення тимчасово вільних коштів, методів розробки стратегії щодо доцільності відтворення виробничого потенціалу. Але у будь–якому випадку зроблений вибір і прий–

няті рішення мають фінансові наслідки, які необхідно прогнозувати. Отримані прогнози здатні служити критерієм вибору тих чи інших варіантів поведінки підприємств у ринковому середовищі. Адже від вибору і реалізації рішень, адекватних вимогам ринку, залежать кінцеві результати їх господарювання.

Передумовою ефективної діяльності підприємств меблевої галузі є формування основного капіталу, джерелами утворення і поповнення якого служать власні й запозичені кошти. Обсяг цих ресурсів залежить від величини і структури капіталу, доходів від основної та фінансово–інвестиційної діяльності й від ряду об'єктивних чинників, зокрема, кон'юнктури ринку, кредитної політики, темпів інфляції, законодавчої і нормативної бази, системи оподаткування. Дані фактори звужують або розширюють інвестиційні можливості підприємств, впливаючи таким чином на прибутковість та розміри відтворювальних процесів.

Як засвідчує аналіз обсягу і структури основного капіталу на підприємствах меблевої галузі, визначальним чинником ефективності їх господарювання є зміни величини основного капіталу та джерел його фінансового забезпечення. Тому головні завдання фінансового менеджменту цих підприємств пов'язані із взаємозалежним поєднанням даних елементів

фінансово-господарської діяльності. Вихідною базою прогнозування такого поєднання є розробка економіко-математичної моделі оптимального відтворення основного капіталу та його фінансового забезпечення. При цьому дана стратегія має бути спрямована на отримання позитивного фінансового результату. Адже, як переконує практичний досвід, до вирішення цих питань кожен суб'єкт господарювання підходить індивідуально, і вибір оптимальних пропорцій основного капіталу і джерел фінансування здебільшого відбувається без проведення спеціальних розрахунків чи застосування певної методики. Результати такого підходу часто є негативними і в цілому знижують рівень ефективності процесу фінансового забезпечення відтворення основного капіталу підприємств. Тому виходячи із викладеного вважаємо за доцільне розробити спеціальну модель, що дасть підприємствам меблевої галузі змогу швидко й ефективно визначати доцільність відтворення виробничого потенціалу і забезпечувати цей процес необхідними джерелами фінансування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню відтворення основного капіталу підприємств приділяється значна увага з боку теоретиків і практиків. Сукупність різних поглядів, теорій, концепцій у даному напрямі настільки масштабна, що переважає наукові розробки з інших проблем у сфері фінансів. Так, питанням теорії і практики відтворення основного капіталу та його фінансового забез-

печення в Україні присвячені праці І. Бланка, М. Білик, О. Болховітінової, О. Василика, А. Загороднього, І. Зятковського, В. Ключко, М. Олексієнка, С. Онишко, В. Панченка, А. Фукса. Значну увагу вивченню даної проблеми приділено також у роботах російських економістів: І. Балабанова, В. Белоліпецького, В. Будаєва, А. Гінзбурга, Є. Кантора, А. Кайгородова, С. Ленської. Помітне місце у розробці цих проблем займають дослідження західних вчених: Є. Бріггема, Р. Брейлі, О. Ланге, М. Міллера, В. Солтера, Р. Дж. Хікса, У. Шарпа та ін. У свою чергу, дослідженню економіко-математичних методів і моделей у сфері відтворення основного капіталу приділялася увага науковців О. Іващука, О. Кулаїчева, О. Замкова, О. Черняка, Д. Ящука та ін. Однак попри актуальність згаданої проблематики наявні публікації недостатньо висвітлюють дані питання, що зумовлює подальше вдосконалення наукових підходів у цій площині.

Враховуючи зазначене, **метою статті** є комплексне дослідження економіко-математичного моделювання оптимальних обсягів відтворення основного капіталу підприємств меблевої галузі в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Опираючись у своєму дослідженні на теоретичні концепції, висвітлені у науково-економічній літературі, а також на власні розробки у цій сфері, проведемо економіко-математичне моделювання оптимальних обсягів відтворення основного капіталу.

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку зміни обсягу основного капіталу в ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» і ВАТ «Полтава-меблі», тис. грн.

№ п/п	Підприємства	Обсяг основного капіталу, тис. грн.				
		2005	2006	2007	2008	2009
1	ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика»	945	942,4	941,4	996	1270,9
2	ВАТ «Полтава-меблі»	3512,9	3379,9	3091,5	3091,4	3091

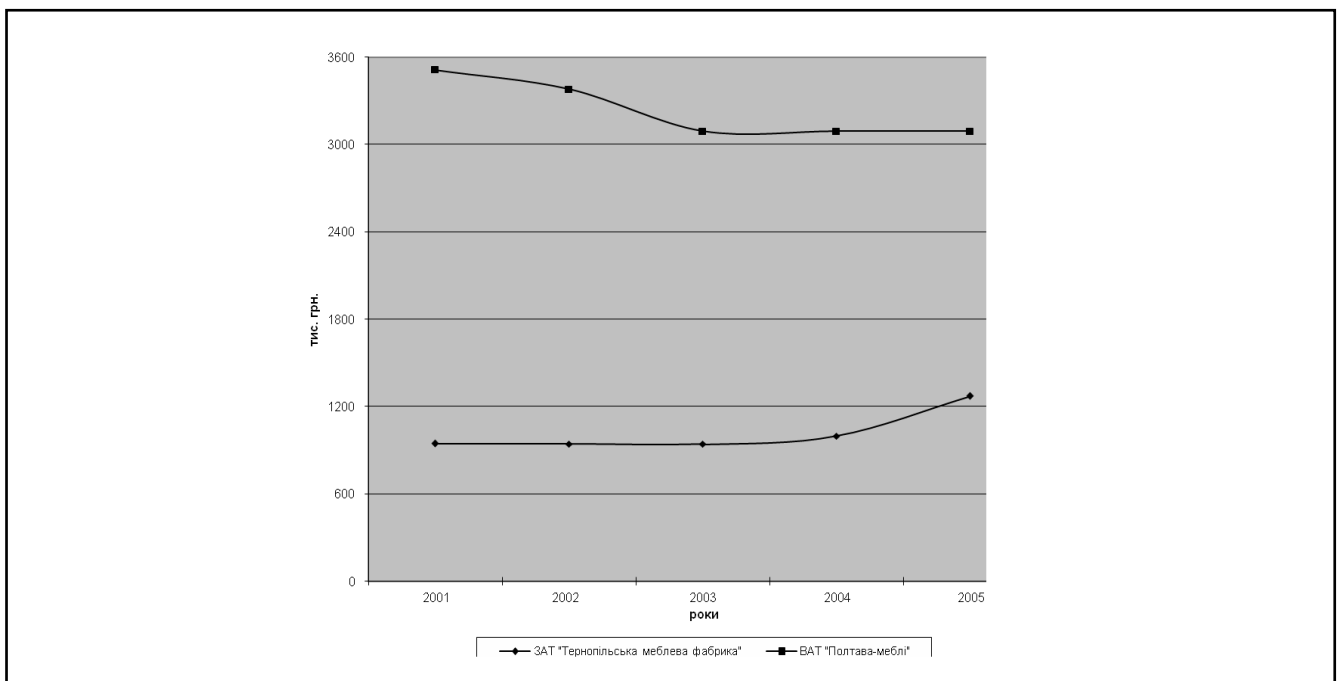


Рисунок 1. Динаміка обсягів основного капіталу в ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» і ВАТ «Полтава-меблі» впродовж 2005–2009 років

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Враховуючи дані, наведені у табл. 1, зобразимо графічно динаміку обсягів основного капіталу в ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» і ВАТ «Полтава-меблі» впродовж 2005–2009 років (рис. 1).

Необхідно зауважити, що для даної динаміки характерні певні закономірності, визначення яких впливає на майбутній розвиток підприємств. Так, прогнозне передбачення зміни розміру основного капіталу підвищує ефективність процесу прийняття оптимального рішення щодо відтворення виробничого потенціалу.

У свою чергу, аналіз часового ряду дає змогу побудувати математичну модель економічного процесу, представленою часовим рядом, і спрогнозувати розвиток цього економічного процесу. Тому, розробляючи економіко-математичну модель динаміки обсягів основного капіталу в часі, виражаємо її лінійною залежністю та у вигляді експоненти (табл. 2). Розрахунки, зроблені на ПК за допомогою пакета STADIA, свідчать, що всі побудовані моделі адекватні до експериментальних даних і мають високе значення коефіцієнтів детермінації та кореляції (R^2 , R).

На основі побудованих моделей розрахуємо прогнозні обсяги основного капіталу на 2010–2013 роки для досліджуваних товариств.

Як ілюструють дані таблиці 2, у ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» спостерігається ситуація, відповідно до якої визначені спрогнозовані обсяги основного капіталу зростають, що є позитивним аспектом майбутнього розвитку даного підприємства.

У свою чергу, розраховані прогнози у ВАТ «Полтава-меблі» свідчать про чітку тенденцію до зменшення розмірів основного капіталу, що окреслює на перспективу негативні явища у виробничому процесі та потребує прийняття чітких адекватних управлінських і фінансових рішень. При їх прийнятті необхідно керуватися певною визначеною стратегією, яка ґрунтується на

економіко-математичному моделюванні оптимального відтворення основного капіталу та його оптимального фінансування, що буде наступним етапом нашого дослідження.

Загальновідомо, що при провадженні виробничої діяльності підприємства формують основний капітал, використовуючи визначені засоби праці (машини, устаткування) фіксованої кількості років експлуатації. У процесі господарювання вони дають щорічний прибуток, потребують експлуатаційних витрат і мають відповідну залишкову вартість, причому, всі згадані характеристики залежать від вікової структури цих засобів праці. Будь-якого моменту основний капітал, залежно від прийнятих рішень можна зберігати для подальшого використання у виробничому процесі, збувати та відтворювати на якійсь новій основі. При цьому основним завданням є визначення оптимальної тактики щодо доцільності відтворення чи збереження даного виробничого потенціалу при досягненні загального максимального прибутку за весь плановий період.

Для побудови економіко-математичної моделі введемо позначення: t – вік засобів праці, $t = 0, 1, 2, \dots$ ($t = 0$ відповідає використанню нових засобів праці; $t = 1, 2, 3, \dots$ відповідає використанню засобів праці віком один, два, три і т. д. років); $x(t)$ – обсяг виготовленої продукції протягом одного року засобами праці віком t ; $S(t)$ – залишкова вартість засобів праці віком t ; τ – проміжний час у плановому періоді; p – вартість нових засобів праці; $u(t)$ – експлуатаційні витрати за один рік на засоби праці віком t ; t_0 – початковий вік засобів праці; N – плановий період.

Позначимо через $f_n(t)$ сумарний прибуток за останні n років планового періоду за умови, що на початок цього періоду з n років у наявності є засоби праці віком t , і підприємство дотримується оптимальної політики у відтворенні основного капіталу. При цьому $n = 1$ – це останній рік планового періоду (до кінця планового періоду залишився рік); $n = 2$ – два кінцевих роки планового періоду (до кінця планового періоду

Таблиця 2. Прогнозні значення обсягів основного капіталу для ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» і ВАТ «Полтава-меблі»

Підприємства	Вид економетричної залежності, y – обсяг основного капіталу (тис. грн.), t – період (рік), R^2 – значення коефіцієнта детермінації, R – значення коефіцієнта кореляції	Верхня та нижня межа прогнозного значення обсягу основного капіталу, тис. грн.	
		2010 2011 2012 2013	763,8÷1698,2 761,5÷1840,5 761,8÷1982,2 735,8÷2148,2
ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика»	$y = 807.5 + 70.54t, R^2 = 0.6117, R = 0.7821$	2010 2011 2012 2013	779,3÷1678,7 791,7÷1830,3 802,1÷1995,9 813,1÷2172,9
	$y = e^{6.725} \cdot e^{0.06479t}, R^2 = 0.6252, R = 0.7907$	2010 2011 2012 2013	2424,1÷3363,9 2237,4÷3322,6 2043,3÷3290,7 1843,6÷3264,4
ВАТ «Полтава-меблі»	$y = 3573 - 113.2t, R^2 = 0.8005, R = -0.89471$	2010 2011 2012 2013	2456,4÷3365,6 2299,5÷3324,5 2113,5÷3320,5 1937,6÷3312,4
	$y = e^{8.1835} \cdot e^{-0.03451t}, R^2 = 0.8002, R = -0.89452$	2010 2011 2012 2013	

залишилися два роки); $n = N$ – останніх N років планового періоду, тобто роки відповідають усьому плановому періоду.

Припустимо, що рішення про відтворення основного капіталу приймають у проміжок часу $\tau = 0, 1, 2, \dots, N-1$ (при системі відліку щодо параметра n це означає $n = N, N-1, \dots, 1$). Отже, плановий період ділиться на інтервали тривалістю один рік, у кожному з яких приймають рішення – зберігати чи відтворювати основний капітал.

Якщо в момент $\tau = i$ (початок i -го року, тут $n = \tau - i$) система перебуває у стані t (вік засобів праці t) і прийнято рішення про збереження основного капіталу, то це означає, що дані засоби праці, попрацювавши один рік, «постаріють» і опиняться на момент $\tau = i+1$ (на початок наступного року) у стані $t+1$, тобто матимуть вік $t+1$. Якщо на момент $\tau = i$ засоби праці перебувають у стані t , і прийнято рішення щодо відтворення основного капіталу, то це означає, що в момент t наявні засоби праці збувають (продають чи ліквідують залежно від ступеня зносу), а натомість купують нові (вік 0 років); вони працюють рік і до моменту $i+1$ система виявиться у стані 1 (засоби праці віком один рік).

Відтворення основного капіталу доцільне тільки у тому випадку, коли прибуток від використання нових засобів праці більший, ніж прибуток, отриманий від експлуатації існуючого виробничого потенціалу, тобто коли виконується нерівність:

$$S(t) - p + x(0) - u(0) > x(t) - u(t).$$

Якщо $S(t) - p + x(0) - u(0) \leq x(t) - u(t)$, то наявний основний капітал слід зберігати, оскільки його використання є високоприбутковим.

Відповідно до алгоритму динамічного програмування спочатку планують останній крок, для якого приймають рішення таким чином, щоб отримати максимальний прибуток. Враховуючи те, що $f_1(t)$ – прибуток, який на останньому етапі дорівнюватиме найбільшому значенню цих двох виразів, отримаємо:

$$f_1(t) = \max \begin{cases} x(t) - u(t) & \text{зберегти} \\ S(t) - p + x(0) - u(0) & \text{відтворити} \end{cases} \quad (1.1)$$

Оптимальним рішенням за останні $(n+1)$ роки, за умови, що на початку цього періоду з $(n+1)$ року є засоби праці віком t , буде рішення, яке забезпечить за останні $(n+1)$ роки максимальний прибуток, який визначають з виразу

$$f_{n+1}(t) = \max \begin{cases} x(t) - u(t) + f_n(t+1) & \text{зберегти} \\ S(t) - p + x(0) - u(0) + f_n(1) & \text{відтворити} \end{cases} \quad (1.2)$$

Співвідношення (1.1) і (1.2) встановлюють зв'язок між виразами $f_n(t)$ та $f_{n+1}(t)$. Це рекурентні співвідношення, за якими можна знайти розв'язок задачі методом динамічного програмування.

На основі наведених формул та розробленої моделі визначимо оптимальну тактику відтворення основного капіталу в ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» і ВАТ «Полтава-меблі» впродовж 2009–2014 років. Дані товариства обрані для дослідження, зважаючи на тривалість їх функціонування на ринку, прибуткову діяльність, протилежну динаміку основного капіталу та доступ до інформації стосовно їх фінансово-господарської діяльності.

До початку планового періоду в цехах ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» і ВАТ «Полтава-меблі» встановлено засоби праці (машини, станки, устаткування) для виробництва меблів та продукції деревообробки. Залежність продуктивності цього устаткування від часу використання його товариствами, а також залежність витрат на його утримання і ремонт при різних термінах експлуатації засобів праці наведено в табл. 3.

Витрати на відтворення основного капіталу в ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» становлять 500 тис. грн., а у ВАТ «Полтава-меблі» – 400 тис. грн. Припустимо, що засоби праці, які замінюють, – списують, і їх залишкова вартість дорівнює нулю. Враховуючи викладене, побудуємо таку модель відтворення основного капіталу, за якою прибуток упродовж даного періоду часу буде максимальним.

На першому етапі дослідження визначимо умовно оптимальний розв'язок щодо доцільності відтворення основного капіталу для останнього року планового періоду. Оскільки до початку планового періоду цех має нове устаткування, то вік засобів праці до початку останнього етапу може становити 1, 2, 3 або 4 роки.

Умовні значення у табл. 3 ґрунтовані на припущенні, що продуктивність засобів праці меблевої галузі значно знижується внаслідок експлуатації, зважаючи на технологічні особливості виробничого процесу, і, відповідно, зростають витрати, пов'язані з їх утриманням та ремонтом. Отже, для кожного значення t знайдемо оптимальний розв'язок і відповідно значення функції $f_1(t)$ на основі формули (1.1). Для ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика»:

Таблиця 3. Вихідні дані для розрахунку доцільності відтворення чи збереження основного капіталу в ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» і ВАТ «Полтава-меблі», тис. грн.

№ п/п	Показники		Час, протягом якого використовують засоби праці					
			0	1	2	3	4	5
			2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Річний випуск продукції	ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика»	862,5	920	1010	1050	1160	1100
		ВАТ «Полтава-меблі»	996,6	1020	1080	1130	1170	1200
2	Річні витрати, пов'язані з утриманням і ремонтом засобів праці	ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика»	215,4	490,4	630,6	898	1030	1100
		ВАТ «Полтава-меблі»	180,6	530,5	640,3	780,2	890,5	1000

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$f_1(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 920-490,4 \\ 862,5-215,4-500 \end{array} \right\} = 429,6 \quad \text{зберегти};$$

$$f_1(2) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1010-630,6 \\ 862,5-215,4-500 \end{array} \right\} = 379,4 \quad \text{зберегти};$$

$$f_1(3) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1050-898 \\ 862,5-215,4-500 \end{array} \right\} = 152 \quad \text{зберегти};$$

$$f_1(4) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1160-1030 \\ 862,5-215,4-500 \end{array} \right\} = 130 \quad \text{відтворити};$$

Вік устаткування до початку четвертого року планового періоду ($n = 2$) може дорівнювати $t = 1, 2, 3$. При використанні формули (1.2) оптимальний розв'язок матиме вигляд:

$$f_2(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 920-490,4+379,4 \\ 862,5-215,4-500+429,6 \end{array} \right\} = 809 \quad \text{зберегти};$$

$$f_2(2) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1010-630,6+379,4 \\ 862,5-215,4-500+429,6 \end{array} \right\} = 758,8 \quad \text{зберегти};$$

$$f_2(3) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1050-898+379,4 \\ 862,5-215,4-500+429,6 \end{array} \right\} = 531,4 \quad \text{відтворити};$$

Можливий вік засобів праці до початку року ($n = 3$) може дорівнювати $t = 1, 2$. На основі формули (1.2) розрахуємо оптимальне значення $f_3(t)$:

$$f_3(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 920-490,4+758,8 \\ 862,5-215,4-500+809 \end{array} \right\} = 1188,4 \quad \text{зберегти};$$

$$f_3(2) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1010-630,6+758,8 \\ 862,5-215,4-500+809 \end{array} \right\} = 1138,2 \quad \text{зберегти}.$$

Аналогічно розглянемо випадок для ($n = 4$) $t = 0, 1$ і визначимо $f_4(1)$ та $f_5(0)$.

$$f_4(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 920-490,4+1138 \\ 862,5-215,4-500+1188 \end{array} \right\} = 1567,8 \quad \text{зберегти}.$$

$f_5(0) = \max \{862,5-215,6+1568\} = 2214,9$ – проблеми вибору нема: основний капітал необхідно зберігати.

Враховуючи, що вік засобів праці до початку планового періоду $t = 0$ та користуючись отриманими розрахунковими результатами в оберненому порядку їх формування, побудуємо оптимальну модель відтворення основного капіталу для ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» (табл. 4).

Як свідчать результати моделювання, основний капітал у ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика» необхідно відтворювати після п'ятого періоду, оскільки використання існуючих засобів праці впродовж планового періоду є високопродуктивним.

За аналогічною методикою визначимо оптимальну тактику відтворення основного капіталу у ЗАТ «Полтава-меблі» і знайдемо оптимальний розв'язок $f_1(t)$ на основі формули (1.1):

$$f_1(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1020-530,5 \\ 996-180,6-400 \end{array} \right\} = 489,5 \quad \text{зберегти};$$

$$f_1(2) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1080-640,3 \\ 996-180,6-400 \end{array} \right\} = 439,7 \quad \text{зберегти};$$

$$f_1(3) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1130-780,2 \\ 996-180,6-400 \end{array} \right\} = 349,8 \quad \text{відтворити};$$

$$f_1(4) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1170-890,5 \\ 996-180,6-400 \end{array} \right\} = 279,5 \quad \text{відтворити};$$

Вік устаткування до початку четвертого року планового періоду ($n = 2$) може дорівнювати $t = 1, 2, 3$.

При використанні формули (1.2) оптимальний розв'язок матиме вигляд:

$$f_2(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1020-530,5+439,7 \\ 996,6-180,6-400+489,5 \end{array} \right\} = 929,2 \quad \text{зберегти};$$

$$f_2(2) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1080-640,3+439,7 \\ 996,6-180,6-400+489,5 \end{array} \right\} = 879,4 \quad \text{відтворити};$$

$$f_2(3) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1130-780,2+439,7 \\ 996,6-180,6-400+489,5 \end{array} \right\} = 785,5 \quad \text{відтворити};$$

Таблиця 4. Моделювання оптимальних пропорцій відтворення основного капіталу для ЗАТ «Тернопільська меблева фабрика»

№ п/п	Показники	Роки планового періоду				
		1	2	3	4	5
		2010	2011	2012	2012	2013
1	Вік устаткування	1	Зберегти	Зберегти	Зберегти	Зберегти
		2			Зберегти	Зберегти
		3			Відтворити	Зберегти
		4				Відтворити
2	Оптимальний розв'язок	Зберегти	Зберегти	Зберегти	Зберегти	

Таблиця 5. Моделювання оптимальних пропорцій відтворення основного капіталу для ВАТ «Полтава-меблі»

№ п/п	Показники		Роки планового періоду				
			1	2	3	4	5
			2010	2011	2012	2013	2014
1	Вік устаткування	1	Зберегти	Зберегти	Зберегти	Зберегти	Зберегти
		2			Відтворити	Відтворити	Зберегти
		3				Відтворити	Відтворити
		4					Відтворити
2	Оптимальний розв'язок		Зберегти	Зберегти	Відтворити	Відтворити	Відтворити

Можливий вік засобів праці до початку року ($n = 3$) може дорівнювати $t = 1, 2$. На основі формули (1.2) розрахуємо оптимальне значення $f_3[t]$:

$$f_3(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1020-530,5+879,4 \\ 996,6-180,6-400+929,2 \end{array} \right\} = 1368,9 \quad \text{зберегти};$$

$$f_3(2) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1080-640,3+879,4 \\ 996,6-180,6-400+929,2 \end{array} \right\} = 1319,1 \quad \text{відтворити};$$

Аналогічно за такою методикою розглянемо випадок для ($n = 4$) $t = 0, 1$ і визначимо $f_4(1)$ та $f_5(0)$.

$$f_4(1) = \max \left\{ \begin{array}{l} 1020-530,5+1319,1 \\ 996,6-180,6-400+1368,9 \end{array} \right\} = 1808,6 \quad \text{зберегти}.$$

$f_5(0) = \max \{862,5-215,6+1568\} = 2214,9$ – основний капітал необхідно зберігати.

Враховуючи, що вік засобів праці до початку планового періоду $t = 0$ та використовуючи отримані результати розрахунків, побудуємо в оберненому порядку їх формування модель для визначення оптимальних пропорцій відтворення основного капіталу для ВАТ «Полтава-меблі» (табл. 5).

На основі проведеного моделювання можна зробити висновки, що у ВАТ «Полтава-меблі» виникає ситуація, відповідно до якої доцільно, починаючи з третього року планового періоду, відтворювати основний капітал.

Такий аспект зумовлений віковою структурою засобів праці та негативною динамікою основного капіталу, що в кінцевому результаті впливає на ефективність виробничого процесу, оскільки прибутковість від його використання знижується.

Висновки

Таким чином, як свідчать результати моделювання, для досягнення оптимальних пропорцій відтворення основного капіталу підприємства меблевої галузі мають чітко встановлювати вікову структуру та термін корисної експлуатації засобів праці, зважаючи при цьому на прогнозні значення щодо динаміки основного капіталу, оскільки використання «застарілих» технологій призводить до зниження рентабельності основної діяльності. У зв'язку з цим вважаємо, що фінансовим менеджерам для остаточного прийняття рішень про доцільність відтворення виробничого потенціалу необхідно застосовувати розроблені у нашому дослідженні економіко-математичні моделі. Це, на наш погляд, дасть змогу вдосконалити діючу систему забезпечення виробничого процесу необхідним основним капіталом та побудувати свою тактику щодо його оптимального відтворення.

Література

1. Замков О.О. Экономические методы в макроэкономическом анализе. Курс лекций. – М.: ГУ ВШЭ. – 2001. – 120 с.
2. Іващук О.Т. Кількісні методи та моделі фінансового прогнозування. Навч. посіб. – Тернопіль: ТАНГ, «Економічна думка». – 2004. – 261 с.
3. Методи дослідження операцій в економіці: Навчальний посібник / О.Т. Іващук. – Т.: ТАНГ, «Економічна думка». – 2003. – 332 с.
4. Черняк О.І., Ящук Д.В. Використання розподілених лагів для побудови адекватної моделі зв'язку між інвестиціями та введенням в дію основних виробничих фондів на прикладі України // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка; серія «Економіка». – 2003. – №66–67. – С. 99–102.

Використання програмно-цільового підходу для управління сталим розвитком господарських систем

У статті проаналізовані законодавча база та практика програмно-цільового управління в Україні та використання їх у вирішенні проблем управління сталим розвитком господарських систем мезорівня.

В статье проанализированы законодательная база и практика программно-целевого управления в Украине и использование их в решении проблем управления устойчивым развитием хозяйственных систем мезоуровня.

Постановка проблеми. Використання методу програмно-цільового управління економікою України і її структурними складовими – галузевими і регіональними комплексами – в даний час не викликає сумнівів. Для його впровадження і вдосконалення приймається ряд нормативних і законодавчих актів, використання цього методу взаємозв'язане з державними, регіональними і місцевими бюджетами і є потужним інструментом досягнення поставлених цілей перед господарськими системами різних ієрархічних рівнів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження в даній області проводилися як українськими, так і зарубіжними фахівцями, досвід цього методу в СРСР, починаючи з плану ДЕЕЛПРО і подальших державних планів і програм. У США програмування економіки використовувалося для ліквідації наслідків криз, вирішення тих проблем, які не може врегулювати ринок.

Фундаментальні розробки в даній області є в цілому ряду авторів: Л. Абалкін, Р. Акоф, А. Алексєєв, В. Будавей, В. Балковська, Л. Євєнко, Л. Козлів, Н. Грудок, Е. Косов, В. Киріченко, Р. Попів, В. Лєксин, Б. Мільнер, Б. Райсберг, Р. Фатхутдінов, А. Кравців та ін.

Починаючи з 2000 року цей метод широко використовується в регулюванні економіки України. Наукові дослідження і практичну роботу в області програмно-цільового управління і механізму його реалізації здійснювали на макрорівні С. Романюк, О. Ніжник, В. Пила, О. Чмир та ін., на мезорівні – Л. Панова, Е. Ахтемов, А. Кезік, І. Королькова, В. Дикий, В. Пляксин, Е. Костоломів, О. Марков та багато ін.

Проте проведений аналіз реалізації програмно-цільового управління на прикладі Чернівецької області та м. Севастополя дозволив виявити ряд невирішених проблем. Головна з них – це відсутність формалізованих механізмів управління реалізацією цільових програм [1–3].

У законодавчих актах, що діють на території України, не використовується поняття механізм реалізації програм в повно-

му його значенні, наприклад у «Методичних рекомендаціях по розробці регіональних цільових програм, моніторингу і звітності про їх виконання» [4] введено лише такі поняття, як «організація виконання програми» і «здійснення контролю за виконанням програми». Такий підхід призводить до формальної, несистемної реалізації програмних заходів, а самі програми при цьому є застиглими документами, що однозначно фіксують стан системи як в сьогоденні, так і в запланованому періоді. Аналіз цього методу в господарському механізмі управління економікою Радянського Союзу показав, що використання програмно-цільового підходу без системного, ситуаційного і варіантного підходів не привели до бажаних результатів, а прийняті плани і програми, зведені в ранг закону, були достатньо серйозною перешкодою розвитку закритої системи в нестабільному зовнішньому.

Метою даної статті є аналіз законодавчої бази та практики програмно-цільового управління в Україні та використання його у вирішенні проблем управління сталим розвитком господарських систем мезорівня.

Наукова новизна даної роботи полягає в побудові механізму реалізації регіональних програм як системи управління. Тому нам представляється, що правильніше у структурі цільових програм виділяти розділ «механізм управління реалізацією програми», а саме поняття «Механізм реалізації програми» необхідно розширити до «системи управління реалізацією програми», що включає як функції управління, органи управління, що здійснюють їх, так і систему взаємозв'язків, яка по мірі складності має бути адекватна керованій системі.

У зв'язку з тим, що в даний час економіка України є відкритою, динамічно змінюється, схильна до впливів, не має спільної консолідуючої мети, без сталих зв'язків між елементами, вона не є повноцінною господарською системою, яка володіє системними властивостями цілісності та емергентності, що народжують системну ефективність. Тому використання програмно-цільового підходу не є ефективним, а для її сталого розвитку необхідна комбінація системного, програмно-цільового, історичного, наукового і ситуаційного підходів, які мають бути вбудовані в механізм управління реалізацією програм.

Виклад основного матеріалу. Вживання програмно-цільового підходу в управлінні економікою України показало, що в даний час виділення фінансових ресурсів з бюджетів всіх рівнів здійснюється лише на програмні заходи,

внаслідок цього кількість програм, що розробляються і приймаються, на державному, регіональному і місцевому рівні зростає з кожним роком. Практика діяльності структурних підрозділів обласних, міських, районних державних адміністрацій свідчить про відсутність системності і комплексності в розробці, твердженні і виконанні регіональних і галузевих програм, що приводить до їх дублювання, розсіюванню фінансових ресурсів і перш за все, бюджетних коштів. Таким чином, рушаються основні принципи бюджетного законодавства, в тому числі програмно-цільовий метод формування бюджету, що не дозволяє учасникам бюджетного процесу досягати запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів або досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів. Така ситуація призвела до того, що на початок 2007 року в Чернівецькій області було прийнято більше ста програм різної якості, деякі без визначення цілей, чітких напрямів реалізації і прогнозів результатів. Це призвело до формування непрофесійних програм, перехресного субсидування, дублювання і поставило під сумнів головну мету програмно-цільового управління. В результаті оптимізації програмного комплексу в Чернівецькій області до 2008 року залишилося 35 дієвих програм.

У Севастопольському регіоні було прийнято до фінансування в 2008 році 48 державних, цільових, галузевих і регіональних програм. Системна робота з оптимізації програмного комплексу по теперішній час не проводилася, вимагає вдосконалення система моніторингу програм. Замість цього в місті вводяться обмеження на зміст, розробку і прийняття цільових програм. Наприклад, у порядку фінансування, формування та моніторингу виконання регіональних (міських) програм, прийнятого X сесією міської ради Севастополя в 2008 році [5], зазначено, що підставою для розробки програм є наявність проблем, здійснення яких неможливе в процесі поточної роботи; напрями програми замінюються функціями відповідального виконавця програми; крім того, вказано, що програма, яка розробляється, не може включати заходи, які вже позначені в інших програмах, а також ті заходи, які у момент розробки були відсутні ресурси.

На перший погляд такі обмеження представляються розумними, але фахівці з програмно-цільового управління розуміють, що програмно-цільового методу необхідне не тільки для вирішення проблем, а й для постановки цілей інноваційного розвитку господарських систем, при цьому необхідно керуватися найважливішими принципами програмно-цільового управління: первинності функцій і вторинності органів управління; збалансованості функцій, прав і відповідальності. Цільова програма має описувати об'єкт системно і, без пропусків з боку заходів, а відсутність фінансових коштів зараз не може служити перешкодою, воно має стати спонукальним мотивом для пошуку цих коштів, оскільки фінансування програм здійснюється різних джерел. Заборонний метод, вживаний в Севастополі, свідчить лише

про те, що чиновники розуміють програмування економіки як розподіл бюджетного фінансування на програмні заходи, а не як сучасний інструмент державного регулювання.

Одним із серйозних недоліків використання програмно-цільового управління є відсутність історичного і наукового підходів, принципу спадкоємності програм і проектів, безперервності стратегічного планування; недостатній взаємозв'язок окремих програм і відсутність єдиних програмних комплексів.

Найважливішим неврегульованим питанням при програмно-цільового управління, особливо на регіональному рівні, є розбалансованість функцій прав і відповідальності [4, 5], керівник програми має всю повноту прав, а відповідальні виконавці (розпорядники бюджетних коштів) несуть відповідальність за результати впровадження програми і витрачання ресурсів. Цей так само справляє негативний вплив на результати реалізації програм, призводить до зростання трансформаційних і транзакційних витрат. Вирішення цієї проблеми, на наш погляд, доцільно здійснити шляхом створення координаційно-дорадчих органів у вигляді координаційних рад [6], програмного комітету з управління реалізацією програми і науково-технічної ради.

Некероване зростання кількості розрізнених програм повсюдно призводить до різкого зниження їх якісних характеристик, а саме формального, ненаукового підходу до їх розробки, відсутності механізмів по управлінню реалізацією програм, а саме: відсутності органів, що управляють, і збалансованості виконуваних функцій, прав і персональної відповідальності. Виявлені недоліки дискредитують само використання програмно-цільового управління. Багато представників топ-менеджменту нарікають на те, що від програм немає належної віддачі. Безумовно, якщо розроблена і прийнята програма порохитиметься в кабінетних шафах, то вона не принесе очікуваного ефекту. Будь-якою цільовою програмою необхідно управляти, вона має бути живим інструментом управління, який розвивається.

Для підвищення якості розробки і впровадження цільових програм, як показала практика, необхідно до цього процесу залучати науково-дослідні організації галузевого і регіонального профілю. Такий досвід є в Севастопольському регіоні, де для розробки регіональних проектів і програм, а так само інноваційній моделі економіки в 1999 році міською радою було створено комунальне підприємство «Інститут економіки та розвитку міста» (НДІЕРМ). Більш ніж за десятирічний період роботи КП НДІЕРМ притягувався до розробки ключових програм і проектів Севастопольського регіону, в тому числі: Концепції економічного і соціального розвитку м. Севастополя на період до 2010 року, Регіональної програми розвитку туризму в м. Севастополі до 2010 року, Програми сталого розвитку м. Севастополя до 2005 року, Програми розвитку ринків в Севастопольському регіоні, Регіональної програми «Транспорт» на період до 2015 року, Регіональної програми «Дороги» до 2015 року та інших. Проте через недостатність бюджетних коштів та інших дже-

рел фінансування, а деколи і нерозуміння чиновників даний інститут не завжди бере участь у розробці регіональних програм і проектів, що, безумовно, відбивається на їх змісті та результатах впровадження програмних заходів.

Прикладом креативного підходу до реалізації програмно-цільового управління є його в транспортному комплексі м. Севастополя. Регіональна програма «Транспорт» на період до 2015 року стала головним документом, на основі впровадження якого будується оперативна і стратегічна діяльність відділу транспорту СМДА. Керівник відділу транспорту і зв'язку СМДА О.О. Пахомов брав безпосередню участь у розробці програми і в даний час є ініціатором багатьох інноваційних проектів і заходів у транспортній галузі міста, охоче співробітничав науково-дослідними інститутами і профільними кафедрами університетів, своїх фахівців на стажування, і залучає студентів, магістрантів і аспірантів до вирішення завдань, що стоять перед транспортним комплексом міста. Відсутність у бюджеті міста фінансових ресурсів для реалізації заходів програми компенсується за рахунок творчого вирішення питань. Це яскравий приклад того, що успіх використання програмно-цільового управління залежить від зацікавленості і відповідальності керівників. У нашому прикладі керівники адекватні складності керованої транспортної систе-

ми, однієї з найважливіших частин економіки м. Севастополя, від безперебійної і ефективної роботи від якої залежить функціонування інших галузей і регіону в цілому. Для розвитку і управління цим комплексом і була розроблена і прийнята сесією міської ради Севастополя у 2005 році Регіональна програма «Транспорт» на період 2005–2015 років. Структура програми приведена на рис. 1.

Механізм реалізації цільових регіональних програм як системи управління має включати:

- формування робочих органів управління цільовими програмами визначенням цілей, завдань, функцій, прав і відповідальності;
- реєстрацію цільових програм і ведення їх реєстру;
- моніторинг цільових програм;
- внесення змін до цільових програм з врахуванням ситуаційного підходу;
- координацію робіт по розробці бізнес-планів і проектів заходів, що реалізуються у ході реалізації програми, та їх експертизу;
- державну, в тому числі регіональну, підтримку в реалізації цільових програм [1].

Для досягнення поставленої мети нами був розроблений комплекс заходів на прикладі регіональної програми

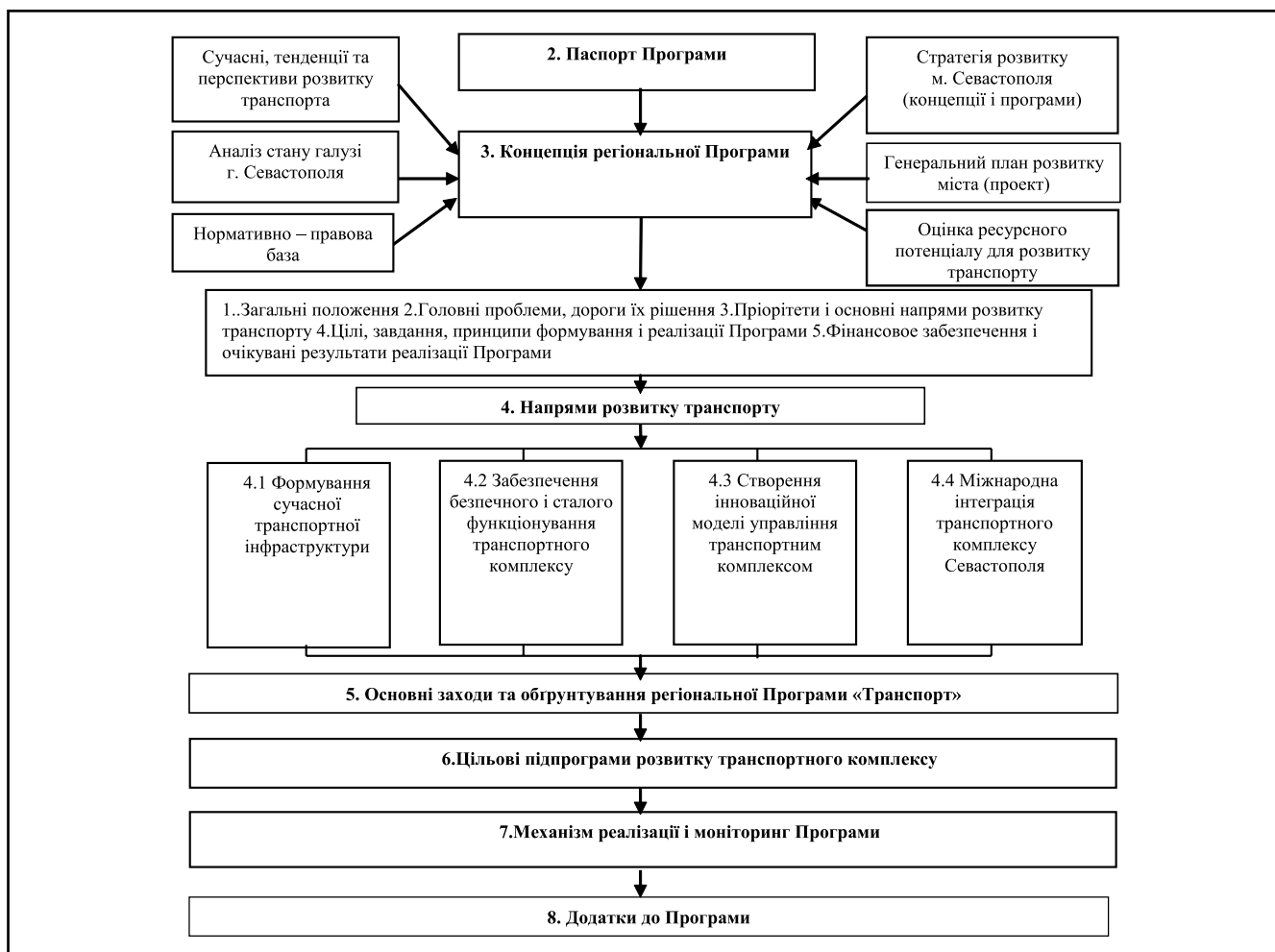


Рисунок 1. Структура регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років

«Транспорт». Запропонована система управління реалізацією Програми «Транспорт» включає:

1. Класифікатор функцій, підфункцій і видів робіт по управлінню програмою «Транспорт», фрагмент якого представлений у табл. 1.

2. Структуру і персональний склад робочих органів управління програмою.

3. Положення про робочі органи управління і реалізації програми.

4. Схему взаємозв'язків по управлінню реалізацією програми.

5. Моніторинг показників, індикаторів виконання програми і розвитку транспортного комплексу (табл. 2).

6. Методику розрахунку ефективності і прогнозування результатів від реалізації програмних заходів.

При побудові системи управління враховувалася первинність виконуваних функцій, прав і відповідальності, і вторинність органів управління.

Система цільових органів по управлінню транспортом є кластерною структурою (координаційна рада) представників підгалузей транспортно-дорожнього комплексу на території Севастопольського регіону.

Структура і персональний склад робочих органів управління програмою «Транспорт» затверджується розпорядженням голови СМДА і включає: програмний комітет, науково-технічна рада, координаційна рада підгалузей транспортно-дорожнього комплексу, відділ транспорту і зв'язку СМДА.

Реалізація основних положень регіональної програми «Транспорт» здійснюється за допомогою нормативно-правових, економічних, адміністративних, соціально-психологічних методів управління, з врахуванням підтримки наукових досліджень в області транспорту і вдосконалення кадрової політики, а також впровадження механізму програм-

но-цільового управління містом, передбаченого в реалізованій на території міста, «Програмі сталого розвитку Севастополя», затверджений постановою КМУ від 10.10.2001 р. №1315 та «Програмі сталого соціального, економічного, екологічного і культурного розвитку м. Севастополя до 2015 року», затвердженій постановою КМУ 27.07.2006 р., Рішення XII сесії міської Ради Севастополя №5378 від 15.10.2008 р. «Про порядок формування, фінансування і моніторингу регіональних (міських) програм».

Програмний комітет з управління реалізацією регіональної програми «Транспорт» є центральним колегіальним органом управління транспортною системою при Севастопольській міській державній адміністрації. Програмний комітет формується з числа співробітників міської державної адміністрації, керівників організацій, що здійснюють контроль за роботою транспорту, розробників програми «Транспорт» і очолюється заступником голови міської державної адміністрації.

Вирішення Програмного комітету, прийняті в рамках його компетенції, є обов'язковими для розгляду всіма підприємствами і організаціями, притягненими до виконання Регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років (далі програми «Транспорт»).

Мета Програмного комітету – цілеспрямоване, збалансоване, ефективне управління реалізацією регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років.

Досягнення мети діяльності Програмного комітету реалізується за допомогою вирішення таких завдань:

- сприяння організаційно-технічному, інформаційному, науково-технічному нормативно-правовому і фінансовому забезпеченню виконання програми «Транспорт»;
- сприяння проведенню своєчасних, супутніх впровадженню програми «Транспорт» наукових досліджень, що обґрунтовують шляхи її реалізації;

Таблиця 1. Фрагмент Класифікатора функцій по програмно-цільовому управлінню реалізацією регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років

Види робіт	Органи системи управління реалізацією регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років						
	Координаційна рада підгалузей транспортного комплексу м. Севастополя	Програмний комітет з управління реалізацією Програми «Транспорт»	Науково-технічна рада по реалізації програми «Транспорт»	Інформаційно-логістичний центр	Відділ транспорту і зв'язку СМДА	Управління економіки СМДА	Міське фінансове управління
1	2	3	4	5	6	6	7
1. Внесення змін до програми «Транспорт», з врахуванням ситуаційного підходу	Керівництво. Виконання	Планування. Контроль	Планування. Виконання	Планування	Планування	Планування	Контроль
2. Сприяння проведенню своєчасних, супутніх впровадженню Програми «Транспорт» наукових досліджень, що обґрунтовують дороги її реалізації	Планування. Контроль	Планування. Контроль	Виконання	Виконання	Планування. Виконання	Планування	Контроль
3. Збір, обробка і аналіз статистичною і оперативною інформацією про роботу транспорту	Керівництво	Контроль	Керівництво	Виконання	Виконання	Планування. Виконання	



Рисунок 2. Система цільових органів управління транспортно-дорожнім комплексом м. Севастополя

- організація системи моніторингу за виконання програми «Транспорт»;
- підготовка пропозицій про коректування програми «Транспорт» з врахуванням ситуаційного підходу;
- сприяння забезпеченню узгодженості перспективних і поточних завдань по реалізації програми «Транспорт», включенню конкретних заходів, передбачених програмою «Транспорт» до складу річних програм соціально-економічного розвитку міста та ін.

Науково-технічна рада по реалізації регіональної програми «Транспорт». Науково-технічна рада є колегіальним консультативно-експертним органом при Севастопольській міській державній адміністрації. Члени науково-технічної

ради здійснюють консультації для Програмного комітету Координаційної ради і транспортно-логістичного центру на громадських засадах. Вирішення Науково-технічної ради, прийняті в рамках його компетенції, оформляються протоколом і носять рекомендаційний характер.

Склад Науково-технічної ради затверджується головою міської державної адміністрації з обов'язковим включенням в нього розробників програми «Транспорт».

Мета діяльності Науково-технічної ради – науковий супровід реалізації регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років.

Для досягнення поставленої мети Науково-технічна рада має вирішувати такі завдання:

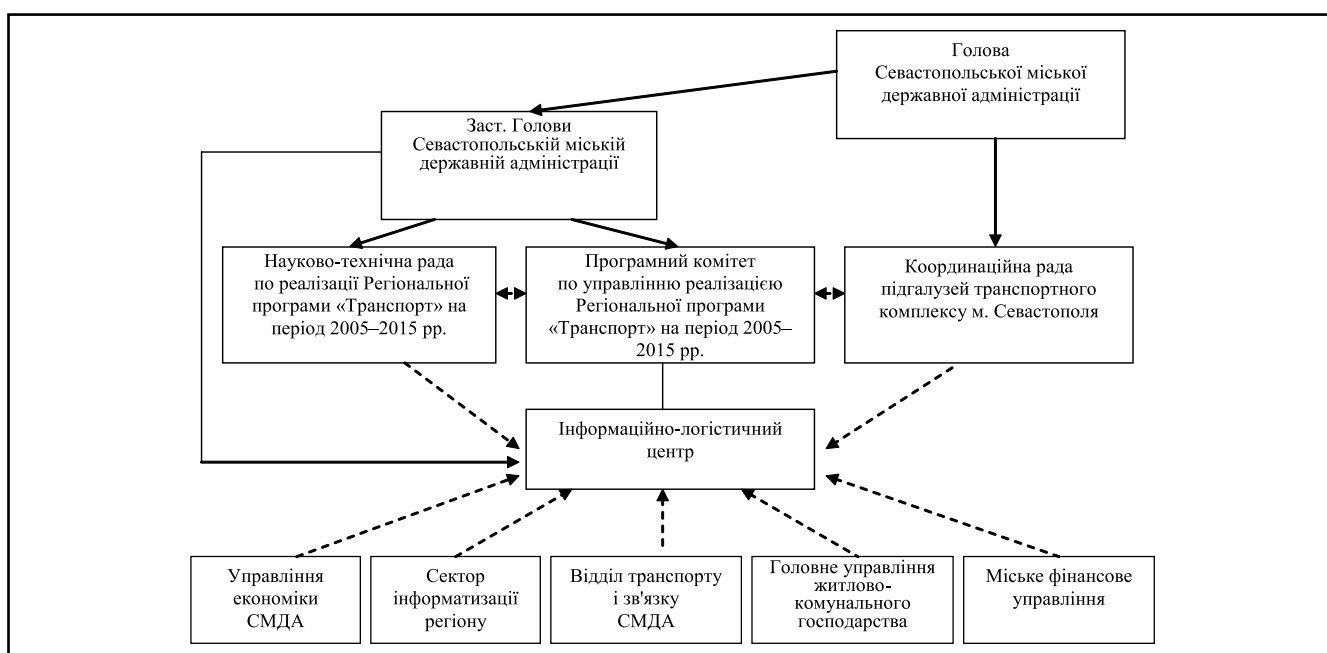


Рисунок 3. Механізм взаємодії системи управління реалізацією програми «Транспорт»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- визначення пріоритетних напрямів і заходів впровадження програми «Транспорт»;
- підготовка обґрунтованих висновків по проблемах, що виникають у процесі впровадження програми «Транспорт»;
- забезпечення науково-технічного і економічного обґрунтування впроваджуваних заходів програми «Транспорт» і ін.

Транспортний інформаційно-логістичний центр (ТІЛЦ). (ТІЛЦ) – це інтегрована кластерна структура, яка створюється при Севастопольській міській державній адміністрації (СМДА) з метою виконання інноваційних пропозицій для ухвалення рішень керівництвом СМДА по питаннях управління транспортно-дорожнім комплексом Севастопольського регіону.

Структурно ТІЛЦ має включати два підрозділи.

Колегіальний орган управління ТІЛЦ, очолюваний заступником голови СМДА, і Рада представників, що є: замовником перевезень, перевізників різних форм власності, представників міських і районних рад, організацій, що здійснюють контроль за роботою транспорту, наукових організацій.

Виконавчий орган ТІЛЦ – сервісна транспортно-інформаційна структура, що виконує роботу по консолідації пасажиропотоків електронному і логістичному супроводу перевезень по транспортних маршрутах.

Досягнення мети діяльності ТІЛЦ має реалізовуватися за допомогою вирішення завдань по підготовці пропозицій по таких напрямках:

- забезпеченню безпечного і сталого функціонування міського транспорту;
- формуванню і розвитку сучасної регіональної транспортної інфраструктури;
- розвитку дорожньо-транспортної мережі міста;
- вдосконаленню і раціоналізації існуючої транспортної мережі і ін.

Поточне управління і контроль за виконанням програми здійснюється структурним підрозділом міської державної адміністрації, по питаннях транспорту (відділом транспорту і зв'язку СМДА) спільно Координаційною радою з транспорту і програмним комітетом. Хід виконання програми контролює-

Таблиця 2. Показники сталого розвитку транспортного комплексу м. Севастополя

№ п/п	Найменування показників	Одиниця виміру
1	2	3
1. Соціально-економічні		
1.	Частка витрат на транспорт у споживчій корзині жителів міста	%
2.	Безпека пасажироперевезень (скорочення ДТП на транспорті)	%
3.	Частка наповнення бюджету підприємствами транспортного комплексу	%
4.	Надходження коштів від транспортних підприємств, у тому числі від СПД малого бізнесу	Грн.
5.	Кількість СПД малого бізнесу на транспорті	Од.
6.	Питома вага пасажирських перевезень, здійснюваних СПД малого бізнесу	%
7.	Обсяг транспортних послуг, у тому числі по видах транспорту	%
8.	Питома вага пасажирських перевезень, здійснюваних автотранспортом	%
9.	Собівартість перевезень різних видів транспорту (вантажних і пасажирських перевезень)	Грн.
10.	Компенсація витрат транспортних підприємств по наданню послуг пільговим категоріям громадян	Грн.
11.	Темпи зростання обсягу транспортних послуг, у тому числі по видах транспорту	%
12.	Обсяг інвестицій у транспортну галузь	Грн.
13.	Величина мобілізаційного резерву на транспорті	Од.
2. Екологічні		
14.	Вжиток автотранспортними засобами бензину	Т.т./год
15.	Вжиток автотранспортними засобами дизельного палива.	Т.т./год
16.	Вжиток автотранспортними засобами газу	Куб. м/год
17.	Кількість автотранспортних засобів, що використовують як паливо газ	Од.
18.	Спільний обсяг шкідливих викидів автотранспортом в атмосферу	Куб. м/год
3. Організаційні*		
19.	Розвиток інфраструктури транспорту (паркінги, пункти харчування, АЗС, переходи і ін.)	Од.
20.	Виробнича база перевізників	«
21.	Інфраструктура перевізників	«
22.	Актуальність пробок	«
23.	Паспортизація маршрутів	«
24.	Пакети маршрутів (соціально значимі, але збиткові, при збереженні рентабельності)	«
25.	Інформованість учасників руху (FM, УКВ, покажчики, світлофори шлагбауми, габаритні ворота)	«
26.	Центри АСОВІ (диспетчерські)	«
27.	Інноваційні технології в управлінні транспортно-дорожнім комплексом, у тому числі: ГИС – технології в управлінні транспортними потоками, зв'язку, в проектуванні і експлуатації автомобільних і залізних доріг; транспортна логістика, мультимодальні перевезення	+, –
28.	Дороги (якість, покриття, розмітка, розширення)	
29.	Формування швидкісних транспортних магістралей	+, –

ся заступником голови держадміністрації, що займається транспортною галуззю. Механізм взаємодії системи управління реалізацією програми «Транспорт» приведений на рис. 3.

Найважливішим елементом системи управління реалізацією регіональної програми «Транспорт» є ресурсне забезпечення виконання заходів програми: управління економіки СМДА за уявленням відділу транспорту і зв'язку СМДА, представляє бюджетну заявку на черговий фінансовий рік для фінансування заходів програми. Для успішного виконання програми в рамках статті витрат структурного підрозділу, що займається питаннями транспорту, виділяється окрема стаття під «Транспорт». У бюджетній заявці передбачаються запрошуваних асигнувань по заходах програми на НДОКР, капітальне будівництво і поточні витрати. До бюджетної заявки додаються записка-пояснення і бізнес-план по намічених об'єктах заходів, пропонувані до реалізації в черговому фінансовому році, соціально-економічним і техніко-економічним обґрунтуванням.

На всіх етапах реалізації, контроль за ходом виконання програми повинен здійснюватися щоквартально в рамках моніторингу показників (індикаторів) виконання програми і розвитку транспортно-дорожнього комплексу. Передбачається проводити серед керівників транспортних підприємств і міста експертне опитування, в ході якого оцінюється вплив виконання програми на результати розвитку транспортної галузі і економіки міста в цілому. Подібну оцінку необхідно проводити в рамках реалізації передбаченого програмою щорічного маркетингового дослідження транспортної галузі. Показники – індикатори сталого розвитку транспортного комплексу приведені в табл. 2.

Групи показників, яких рекомендується в проведенні моніторингу:

- соціальні – забезпечення прав і свобод кожного громадянина (час – комфортність – ціна);
- економічні – створення організовано-правових умов ефективної економічної діяльності;
- екологічні – створення нормативно-правових умов захисту і безпеки довкілля;
- організаційні (управлінські) – стратегічні і тактичні рішення з врахуванням зовнішніх і внутрішніх змін системи в цілому, які впливають на досягнення цілей системи.

Розроблений комплекс заходів і пакет документації по створенню системи управління реалізацією регіональної програми «Транспорт» був направлений для впровадження до Севастопольської міської державної адміністрації і в даний час прийнято до реалізації. По оцінках фахівців, які впроваджують заходи, розроблений механізм універсальний і може бути використаний для управління сталим розвитком господарських систем різних ієрархічних рівнів.

Висновки

Дослідження програмно-цільового підходу як одного з елементів механізму управління сталим розвитком господарських систем дозволяє зробити такі висновки:

1. Використання програмно-цільового підходу актуально в комплексі системним, ситуаційним, історичним і науковим підходами.

2. Управління і контроль за реалізацією цільових програм необхідно здійснювати в рамках системи управління програмою, що включає: класифікатор функцій, структуру і положення про робочі органи, схему взаємозв'язків по управлінню програмою.

3. При побудові системи управління програмою необхідно враховувати первинність виконуваних функцій, прав і відповідальності органів управління.

4. Впровадження запропонованого підходу до реалізації програм дозволить:

- підвищити ефективність використання бюджетних коштів;
- прискорити процеси прийняття оптимальних управлінських рішень керівниками господарських систем різних рівнів транспортної галузі міста;
- проводити дієвий моніторинг і попереджуючі управлінські дії на транспортну систему міста;
- скоротити транзакційні витрати за рахунок логістики, збільшення швидкості ухвалення управлінських рішень і встановлення механізму відповідальності керівників за наслідки рішень, що приймаються, в області функціонування і розвитку транспортного комплексу м. Севастополя;
- забезпечити своєчасність і повноту впровадження заходів регіональної програми «Транспорт» на період 2005–2015 років.

На основі запропонованої системи управління передбачається здійснити розробку моделі сталого функціонування транспортного комплексу міста.

Література

1. Регіональна програма «Транспорт» на період 2005–2015 років, прийнята рішенням сесії міської ради м. Севастополя 13.12.2005 р.
2. Стратегія регіонального розвитку Севастополя на період до 2015 р.
3. Програма сталого соціального, економічного, екологічного і культурного розвитку м. Севастополя до 2015 року, затверджена постановою КМУ 27.07.2006 р.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про їх виконання: наказ Міністерства економіки України від 04.12.2006 р. №367.
5. Порядок фінансування, формування та моніторингу виконання регіональних (міських) програм, Рішення X сесії міської ради Севастополя 2008 р.
6. Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм: постанова КМУ від 31.12.2006 р. № 106.
7. Про механізм фінансування розвитку транспортного комплексу міста Севастополя / І.М. Корольова, О.О. Корольова // Матеріали X Всеукраїнської конференції «Проблеми і перспективи становлення фінансової системи України», жовтень 2007 р., Севастополь, СевНТУ.

Проблеми та можливості молокопереробних підприємств України

У статті розглянуто сучасну ситуацію у молокопереробній галузі України, проаналізовано проблеми продуктивності корів та щорічне зменшення їхньої кількості, сезонності виробництва молока, надходження на подальшу переробку, структуру асортименту молочної продукції. Запропоновано шляхи усунення існуючих проблем.

В статье рассмотрена современная ситуация в молокоперерабатывающей отрасли Украины, проанализированы проблемы продуктивности коров и ежегодного сокращения их количества, сезонности производства молока, поступление на последующую переработку, структуру ассортимента молочной продукции. Предложены пути устранения существующих проблем.

This article is about modern situation in Ukrainian dairy industry. Productivity of cows and their annual reduction, seasonality of milk production, arrival on the following processing, dairy products assortment structure were analyzed. Ways of removal existing problems were proposed.

Постановка проблеми. Молокопереробна галузь є однією з головних у комплексі харчової промисловості та стратегічно важливою для країни. Стан галузі та забезпечення населення країни молочними продуктами є одним з основних показників розвитку економіки та продовольчої безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання, пов'язані з діяльністю молокопереробної галузі України, досліджують такі вчені, як Н.С. Белінська, І.П. Бобчук, Д.Т. Вінничук, В.В. Вітвіцький, О.Є. Данилевська, І.Б. та інші.

Про актуальність сучасних проблем, які існують у молокопереробній галузі України, свідчить велика кількість наукових праць таких вчених, як М.М. Ільчука, І.Б. Золотих, Н.П. Карачиної, М.П. Коржинського, Т.Л. Мостенської, В.О. Пабата, П.Т. Саблука, В.Д. Чагаровського та інших.

Однак залишаються не до кінця вирішені проблеми, що пов'язані з умовами, причинами та факторами неконкурентоспроможності галузі у порівнянні з іноземними молокопереробними підприємствами.

Мета статті полягає у виявленні основних проблем економічної діяльності вітчизняних виробників і переробників молока та їх аналізі для обґрунтування перспектив щодо покращання ситуації у молокопереробній галузі.

Виклад основного матеріалу. Виробництво молока у світі становить близько 630 млн. тонн у рік, з яких близько 85% припадає на коров'яче молоко. Найбільшими виробниками молока є США, Китай, ЄС та Росія. Найбільшим ринком молочної продукції є країни Європейського Союзу, про що свідчать дані табл. 1.

Вище наведені дані показують, що Україна поступається європейським країнам, а також США, Канаді та Австралії за середньою продуктивністю корів у 1,5–2,5 рази. Лише у Китаї нижча середня продуктивність корів у 1,5 рази порівняно з Україною, однак виробництво молока вище у 3 рази за рахунок великої чисельності корів. Якщо порівняти Україну і Голландію, то виробництво молока знаходиться майже на однаковому рівні, проте чисельність корів майже у 2 рази нижча в Голландії, а продуктивність вища у 1,9 рази.

Аналіз даних табл. 1 дає можливість стверджувати, що вітчизняне виробництво молока є неконкурентоспроможним у порівнянні з багатьма країнами: низька продуктивність корів при невисокій їхній кількості. Хоча спеціалісти зазначають, що в Україні є достатній потенціал для виробництва молока. Адже у 1990 році було вироблено 24 508 тис. т молока [1], що в 2,1 рази більше, ніж у 2009 році. Невикористаними можливостями є наявність пасовищ, достатня кормова база, доступ до новітніх світових технологій в галузі, традиції молокопереробки. Проте на сьогодні галузь знаходиться у складній ситуації. Існує багато проблем в учасників ринку: товаровиробників, переробників, перевізників, реалізаторів та кінцевих споживачів. Тенденція поступового спаду поголів'я молочної худоби вплинула на обсяги виробництва і продажу молока, що, в свою чергу, спричинило зміну структури і асортименту виробництва молочної продукції.

Таблиця 1. Виробництво молока в різних країнах у 2009 році

Країна	Виробництво молока, тис. т	Поголів'я корів, тис. голів	Середня продуктивність, кг, на 1 корову в рік
Китай	35250	12180	2894
Австралія	9476	1700	5574
ЄС	143000	22030	6491
Франція	25850	3800	6803
Німеччина	28600	4050	7062
Голландія	11200	1406	7966
Канада	8209	989	8300
США	86400	9270	9320
Україна	11610	2737	4242

Джерело: [1, 6].

Таблиця 2. Поголів'я корів за категоріями господарств в Україні, тис. голів на початок року

Роки	Господарства усіх категорій	Сільськогосподарські підприємства	Господарства населення	Фермерські господарства
1991	8378	6191	2187	–
1996	7531	4579	2936	16
1997	6972	4039	2917	16
1998	6265	3327	2921	17
1999	5841	2887	2936	18
2000	5431	2476	2944	11
2001	4958	1851	3071	36
2002	4918	1675	3203	40
2003	4716	1402	3276	38
2004	4284	1100	3148	36
2005	3926	950	2940	36
2006	3635	866	2731	38
2007	3348	764	2546	38
2008	3096	679	2417	–
2009	2920	625	2295	–

Джерело: [1; 7, с. 15].

Причиною різкого скорочення обсягів виробництва молока та зменшення пропозиції на внутрішньому ринку було проведення неефективних реформ і неналежної державної підтримки.

В Україні з кожним роком починаючи з 1991 року спостерігається скорочення чисельності поголів'я корів, що ілюструє табл. 2.

Дані табл. 2 демонструють значне скорочення поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах з кожним роком, а також і в господарствах населення починаючи з 2005 року. На початок 2009 року чисельність корів у господарствах усіх категорій була в 2,9 раза меншою, ніж у 1991 році. Така ситуація спричинена декількома факторами:

1. Зменшенням кількості сільськогосподарських підприємств.

2. Старінням населення села. Молодь не хоче утримувати худобу.

3. Термін окупності капіталовкладень у рослинництві коротший за термін окупності у тваринництві.

В Україні структура виробництва молока з переважанням приватних домогосподарств, а не сільськогосподарських підприємств та ферм не забезпечує високу якість молочної

сировини, що не дає можливості виготовляти конкурентоспроможну молочну продукцію. Недосконалість технологій утримання, доїння худоби та зберігання молока, подорожчання кормів, недоліки якості та безпечності продукції, недостатня увага до якості молокопереробних підприємств також негативно впливають на стан розвитку галузі.

Проте є і позитивна тенденція сировинного ринку – це помітне зростання виробництва молока на сільськогосподарських підприємствах на 7% в 2009 році у порівнянні з 2008 роком. Водночас підвищується і якість молока, що надходить на переробку від даних підприємств [8].

При цьому споживання молока у світі зростає швидше, ніж продуктів харчування загалом. Така тенденція зумовлена зростанням споживання молокопродуктів. Дана ситуація може стати поштовхом для розвитку вітчизняного виробництва та переробки молока.

Виходячи з вище наведеного можна запропонувати один із шляхів зростання виробництва молока, а відтак і його надходження на подальшу переробку. Даним шляхом є активна робота над усуненням сезонності виробництва молока (табл. 3).

Таблиця 3. Виробництво молока у 2009 році по місяцях

Місяці	Виробництво молока, тис. т
Січень	585,1
Лютий	611,3
Березень	869,3
Квітень	1008,8
Травень	1293
Червень	1296,8
Липень	1285,9
Серпень	1208
Вересень	1063,3
Жовтень	941,4
Листопад	771,6
Грудень	675,1
За рік	11609,6

Джерело: розрахунки автора за даними Держкомстату [1].

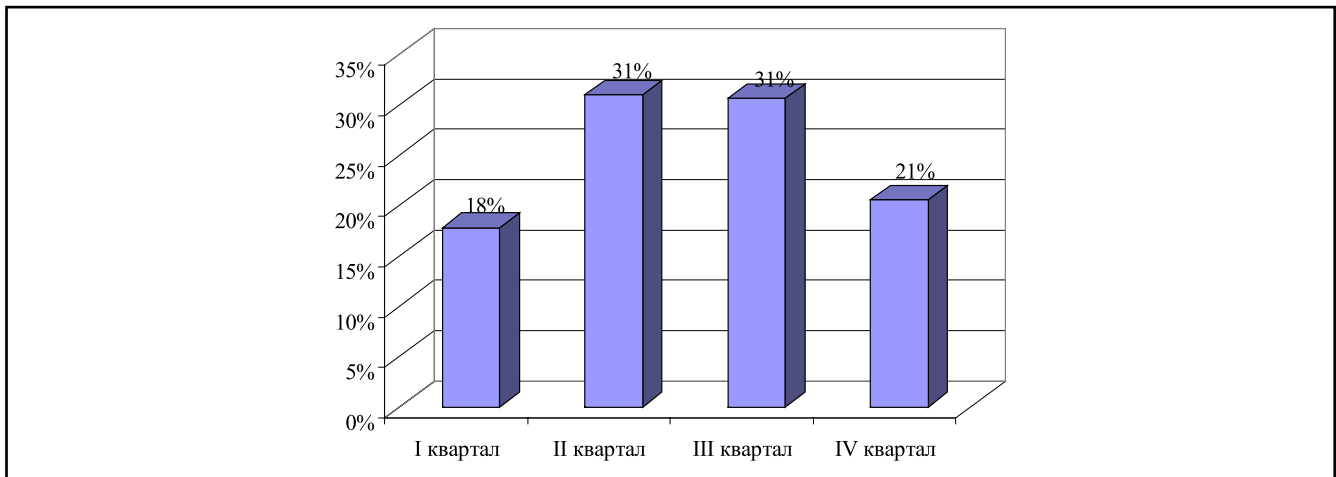


Рисунок 1. Сезонність виробництва молока у 2009 році

Джерело: розрахунки автора за даними Держкомстату [1].

Виробництво молока та молочних продуктів належить до матеріаломістких галузей. Постачання сировини в Україні пов'язано з сезонними коливаннями виробництва молока та попиту споживачів на молочні продукти, що ілюструє рис. 1.

Влітку спостерігається масове надходження сировини внаслідок підвищення продуктивності корів і одночасне зменшення споживання молочної продукції через зростання споживання прохолодних безалкогольних напоїв.

Проблема сезонності виробництва молока в Україні існує через нерівномірне планування отелення корів, що спричиняє небажані коливання цін на молоко–сировину і, відповідно, готову продукцію. У весняно–літній період (у II і III кварталах) підприємства через надлишок продукції (табл. 4) збільшують експорт в інші країни для її реалізації.

Однак у літній період ціни на молочну продукцію на зовнішньому ринку знижуються.

Таблиця 4. Виробництво молочної продукції по місяцях у 2009 році

Місяці	Молоко оброблене рідке, тис. т	Масло вершкове, тис. т	Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний, тис. т	Сири жирні, тис. т
Січень	56,5	3,0	6,9	14,5
Лютий	54,0	3,1	7,1	13,9
Березень	65,8	4,5	7,2	19,7
Квітень	60,7	5,6	6,9	21,6
Травень	70,4	9,6	7,4	25,0
Червень	67,6	10,3	6,5	22,6
Липень	68,2	8,8	6,9	22,2
Серпень	70,1	8,6	7,0	21,8
Вересень	63,7	7,0	7,2	20,0
Жовтень	63,8	5,9	7,5	17,7
Листопад	57,6	4,5	7,3	14,1
Грудень	59,3	3,7	6,8	14,1

Джерело: [1].

Таблиця 5. Середні ціни реалізації сирого молока у 2009 році*

Місяці	Ціна, грн. за тонну
Січень	1906,4
Лютий	1905,2
Березень	1909,5
Квітень	1902,1
Травень	1858,8
Червень	1825,1
Липень	1799,4
Серпень	1779,0
Вересень	1777,4
Жовтень	1787,8
Листопад	1814,7
Грудень	1888,8

* Без ПДВ, транспортних, експедиційних та накладних витрат, але з урахуванням дотацій [1].

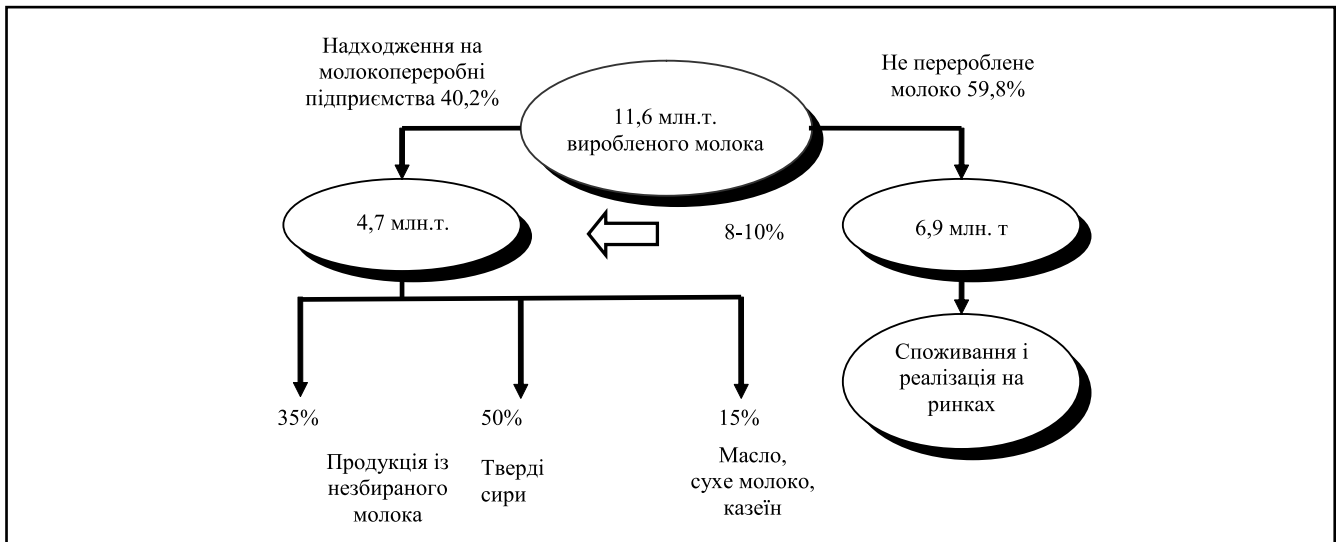


Рисунок 2. Структура розподілу виробленого молока у 2009 році

Джерело: обрахунки автора за даними Держкомстату [1].

У зв'язку з цим молокопереробні підприємства змушені зменшувати закупівельні ціни на молоко (табл. 5).

За таких умов забезпечувати рентабельність виробництва досить складно. У розвинутих країнах світу (наприклад, Німеччині) сезонності виробництва молока і сезонного коливання цін не існує, що спостерігається в Україні протягом багатьох років.

Молокопереробна галузь України розвивається в досить непростих умовах. Досліджуючи ринок вітчизняної молочної продукції та діяльність найбільших підприємств галузі, можна констатувати таку ситуацію: за останні роки даний ринок набув ознак олігополії з одночасним посиленням конкуренції між учасниками ринку з кожним роком. При цьому варто зазначити, що олігополія характеризується високою концентрацією. Потужні молокопереробні підприємства захоплюють дедалі більшу частку ринку, особливо це спостерігається у великих містах. За результатами 2008 року частка 30 молокопереробних компаній становила близько 76% ринку [8]. Основними бар'єрами для виходу на ринок молочної продукції є потреба у значному стартовому капіталі для організації виробництва, складність та довготривалість ліцензійного і сертифікаційного оформлення виробництва продукції. Великі підприємства мають міцні господарські зв'язки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів та споживачами продукції. Провідні молокопереробні заводи пропонують продукцію більш високої якості та краще задовольняють попит всіх прошарків населення. Усі ці заходи дають їм переваги перед потенційними конкурентами.

Скорочення чисельності підприємств спричинене банкрутством, а також процесами злиття та поглинання більшими підприємствами невеликих заводів. За рахунок цього підприємства досягають економії на масштабах виробництва, стають інвестиційно привабливими, значні оборотні кошти дають можливість запроваджувати інноваційні процеси, тобто залишатись конкурентоспроможними на вітчизняному ринку. Великі українські підприємства (наприклад, «УкрПродукт Груп», ТОВ «Торговий дім «Західна мо-

лочна група») модернізували виробництво, оптимізували асортиментний ряд продукції, створили відомі торгові марки, налагодили дистрибуторську мережу, закріпили позиції на ринку сировини тощо. Концентрація виробників молочної продукції на ринку – це закономірний та очікуваний процес.

Щодо структури переробки, то в 2009 року на підприємства надійшло лише 4671 тис. т молока, що становить 40,2% від загального обсягу виробленого молока. Даний показник є на 5,7% нижчий, ніж у 2008 році (45,9%) [1]. Розподіл молока-сировини представлений на рис. 2.

На рис. 2 розподіл виробленого молока дає підставу стверджувати, що в Україні є значний обсяг ресурсу для подальшої переробки – це майже 60% молока-сировини. Такий значний відсоток молока не надходить на переробку через невідповідність його стандартам якості, що не забезпечується у господарствах населення. Дане молоко переважно використовується для власного споживання, згодовується тваринам, частково втрачається.

Аналізуючи структуру молочної продукції, потрібно зазначити про наслідки фінансової кризи, які негативно позначилися на виробництві майже всіх товарних позицій. Лише високий відсоток виробництва твердих сирів був забезпечений за рахунок експорту на російський ринок, на якому спостерігався дефіцит даного виду продукції.

Висновки

Вказавши на проблеми, які сьогодні існують у галузі, а саме сезонність, скорочення виробництва молока, низький відсоток надходження його на переробку, зниження поголів'я та низька продуктивність корів, необхідно зосередити увагу молокопереробним підприємствам на активній роботі над поліпшенням якісних та кількісних показників. Дана діяльність полягає не лише в інвестуванні у молокопереробне обладнання, що дає можливість доводити сировину до оптимальних показників для отримання якісної продукції, але й вкладання коштів у вироб-

ництво сировини. Потужні підприємства мають можливість досягти високого потенціалу конкурентоспроможності за рахунок будівництва і реконструкції великотоварних ферм для одержання якісної сировини за санітарно-гігієнічними показниками. Підвищення конкурентоспроможності ефективними засобами через концентрацію та спеціалізацію виробництва уможливить закріпити ринкові переваги вітчизняних молочних підприємств та забезпечить зростання пропозиції молочної продукції високої якості. Також перспективними для підприємств є значні обсяги молока (6,9 млн. т у 2009 році), що не надходять на переробку, які за підвищення якості є значним ресурсом для виробництва молочної продукції.

Перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі полягають у розробці чіткого комплексу заходів для формування потенціалу конкурентоспроможності молокопереробних підприємств України.

Література

1. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» / [Саблук П.Т., Бойко В.І., Мостенська Т.Л., Коржинський М.П., Данилевська О.Є.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 340 с.
3. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 р. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
4. Закон України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» від 06.09.2005 р. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
5. Молочна та молокопереробна промисловість: Україна 2007 / Гром. орг. «Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу». – К.: Логос, 2008. – 232 с.
6. Молочний бізнес в Україні та світі // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.milkua.info
7. Моніторинг ринку молочної галузі // Молочна промисловість. – 2009. – №1(50). – С. 15–21.
8. Ричко В. Обережно, ви купуєте молоко без молока! // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.finance.ua
9. Сайт ООО «ИНФАГРО». – Режим доступу: www.infagro.com.ua

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Г.М. РИЖАКОВА,
к.е.н., доцент, КНУБА

Економетричні залежності обсягів реалізації продукції малих підприємств у Центральному регіоні України

У статті на основі ретроспективних даних отримані економетричні моделі для показників обсягів реалізованої продукції в Центральному регіоні України, обчислені коефіцієнти еластичності показників по факторах і визначений вплив факторів на показники.

В статье на базе ретроспективных данных получены эконометрические модели для показателя объемов реализованной продукции малых предприятий в Центральном регионе Украины, рассчитаны коэффициенты эластичности показателей по факторам и определено влияние факторов на показатель.

In article on the basis of the retrospective data are received econometric models for an indicator of volumes of realized production of small enterprises in the Central region of Ukraine, factors of elasticity of indicators under factors are calculated and influence of factors on an indicator is defined.

Малі підприємства можуть ефективно допомогти розвитку регіонів, якщо науково визначити фактори, від яких залежить показник обсягу реалізованої ними продукції і розрахувати величини впливу цих факторів на показники. Отже, стаття, в якій науково обґрунтовується залежність обсягів реалізації продукції малих підприємств від факторів в регіоні України, є актуальною темою.

Постановка проблеми. На основі ретроспективних даних показника обсягу реалізованої продукції та значень факторів малих підприємств в Центральному регіоні України

потрібно створити економетричні моделі залежностей показників від факторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У монографії [1] зазначається, що ефективність регіональної політики значною мірою пов'язана з адміністративно-територіальною організацією суспільства у відповідності з вимогами регіональної соціально-економічної політики.

У Методичних рекомендаціях [3] політика розвитку і підтримки малого та середнього бізнесу є створення сприятливих умов для ефективного формування цієї сфери економіки, підсилення її впливу на позитивну динаміку макро- та мікроекономічних процесів, створення і збереження робочих місць.

У монографії [2] зазначається, що для підвищення ефективності державної регіональної політики необхідно спрямувати управління на розвиток окремих територій країни, виходячи із загальнодержавних інтересів, на реалізацію визначених цілей і завдань, на основі внутрішніх потреб і наявних ресурсів.

У Статистичному щорічнику [4] наведена офіційна статистична інформація по діяльності сфери малого бізнесу, яку і використано для проведення досліджень у відповідності до поставленої проблеми.

Мета статті. На основі створеної економетричної моделі розрахувати коефіцієнти еластичності показників по факторам визначити вплив кожного фактору на показники.

Виклад основного матеріалу. До Центрального регіону відносяться Волинська, Житомирська, Київська, Полтавська, Черкаська, Чернігівська області та м. Київ.

Показником у діяльності малих підприємств в регіоні прийнято обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств в млрд. грн., а за основні фактори, від яких залежить показник, прийняті такі чинники:

x_1 – перший фактор, індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у порівнянних цінах, відсотків до попереднього року);

x_2 – другий фактор, валовий регіональний продукт у фактичних цінах в млрд. грн.;

x_3 – третій фактор, кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в області, місті;

x_4 – четвертий фактор, зайнятість на малих підприємствах в тис. осіб;

x_5 – п'ятий фактор, частка кількості найманих працівників малих підприємств в загальній кількості (у відсотках) по областях, місті;

x_6 – шостий фактор, середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в грн. по областях і м. Києві;

x_7 – сьомий фактор, частка продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації продукції (у відсотках).

Ступінь і вид залежностей показника від факторів і між факторами визначається методом найменших квадратів і кореляційних коефіцієнтів на основі ретроспективних даних за 2000–2008 роки.

Для показника у дані наведені в табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 показує, що обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств для всіх областей і м. Києва Центрального регіону України в період 2000–2008 років постійно зростав, а в 2006 році відбувся значний скачок зростання. В цілому за весь період з 2000 по 2008 рік обсяг реалізованої продукції малих підприємств зріс:

– по Вінницькій області – з 0,932 млрд. грн. у 2000 році до 7,912 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 8,5 раза;

– по Житомирській області – з 0,893 млрд. грн. у 2000 році до 6,293 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 8 разів;

– по Київській області – з 1,332 млрд. грн. у 2000 році до 20,922 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 15,7 раза;

– по Полтавській області – з 1,307 млрд. грн. у 2000 році до 12,556 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 8 разів;

– по Чернігівській області – з 0,446 млрд. грн. у 2000 році до 3,383 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 7,5 раза;

– по Черкаській області – з 0,829 млрд. грн. у 2000 році до 7,716 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 9,3 раза;

– по м. Київ – з 9,218 млрд. грн. у 2000 році до 156,17 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 17 разів.

Найбільше обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за період 2000–2008 років зріс у м. Києві та Київській області.

Статистичні дані по першому фактору x_1 індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у порівнянних цінах, відсотків до попереднього року) наведені в табл. 2.

Аналіз даних табл. 2 показує, що в цілому індекс x_1 незначно змінюється за роками:

- по Вінницькій області він має тенденцію до зростання;
- по Житомирській області він має тенденцію до стабілізації;
- по Київській області він має тенденцію до зменшення;
- по Полтавській області він має тенденцію до стабілізації;
- по Чернігівській області він має тенденцію до зменшення;
- по Черкаській області він має тенденцію до зростання;
- по м. Київ він має тенденцію до коливання.

Дані другого фактору x_2 валового регіонального продукту наведені в табл. 3.

Аналіз даних табл. 3 показує, що валовий регіональний продукт для всіх областей Центрального регіону і м. Києва постійно значно зростав:

– по Вінницькій області – з 3,8 млрд. грн. у 2000 році до 20 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 5,3 раза;

– по Житомирській області – з 2,8 млрд. грн. у 2000 році до 15 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 5,3 раза;

– по Київській області – з 5,9 млрд. грн. у 2000 році до 39 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 6,6 раза;

– по Полтавській області – з 5,7 млрд. грн. у 2000 році до 34 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 6 разів;

– по Чернігівській області – з 3 млрд. грн. у 2000 році до 15 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 5 разів;

– по Черкаській області – з 3,1 млрд. грн. у 2000 році до 19 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 6 разів;

– по м. Київ – з 15,7 млрд. грн. у 2000 році до 169,5 млрд. грн. у 2008 році, тобто за цей період він зріс у 10,8 разів.

Найбільше зростання валового регіонального продукту відбулося в м. Києві – майже в 11 разів.

Таблиця 1. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств Центрального регіону України за 2000–2008 роки в млрд. грн. (у)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
у	Вінницька область	0,932	1,005	1,069	1,269	1,491	1,689	5,505	6,406	7,912
у	Житомирська область	0,792	0,855	0,879	1,050	1,311	1,443	4,004	4,841	6,293
у	Київська область	1,332	1,580	1,691	2,378	2,592	3,199	15,20	18,94	20,92
у	Полтавська область	1,307	1,493	1,512	1,857	2,065	2,207	9,594	10,94	12,57
у	Чернігівська область	0,446	0,479	0,516	0,622	0,702	0,844	2,428	3,214	3,383
у	Черкаська область	0,829	0,937	1,014	1,308	1,480	1,689	5,548	6,527	7,716
у	Київ	9,219	8,905	9,872	15,44	17,82	20,40	105,56	139,4	156,17

Таблиця 2. Індеси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у порівняльних цінах: відсотків до попереднього року) для Центрального регіону України (x_1)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_1	Вінницька область	104,2	108,1	102,6	103,5	111,9	105,3	106,2	103,4	106,8
x_1	Житомирська область	105,9	106,4	107,5	109,4	115,6	101,1	103,6	105,1	103,9
x_1	Київська область	105,8	103,6	106,2	109,4	109,8	107,3	108,8	105,9	104,8
x_1	Полтавська область	93,3	116,3	117,1	105,0	116,7	99,2	108,2	105,8	94,3
x_1	Чернігівська область	106,0	110,5	104,4	107,9	110,0	100,1	103,4	106,5	102,4
x_1	Черкаська область	101,5	106,6	103,2	109,8	116,9	107,0	105,6	106,5	115,8
x_1	Київ	107,7	121,4	106,4	116,1	116,8	105,8	110,7	119,7	103,2

Таблиця 3. Валовий регіональний продукт у фактичних цінах в млрд. грн. для Центрального регіону України (x_2)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_2	Вінницька область	3,802	5,008	5,319	6,167	8,123	10,21	12,41	15,38	20,09
x_2	Житомирська область	2,835	3,173	3,549	4,201	5,947	7,430	8,78	11,12	15,00
x_2	Київська область	5,926	6,439	6,868	8,129	11,88	15,36	19,18	26,22	39,68
x_2	Полтавська область	5,712	6,638	7,811	8,853	13,98	18,1	22,18	28,35	34,11
x_2	Чернігівська область	3,179	3,590	3,852	4,565	6,623	9,014	10,95	13,65	19,10
x_2	Черкаська область	3,073	3,465	3,836	4,576	6,181	7,627	8,950	11,53	14,91
x_2	Київ	15,715	31,17	35,20	43,92	61,35	77,12	95,26	135,9	169,6

Дані третього фактору x_3 кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення наведені в табл. 4.

Аналіз даних табл. 4 показує, що за весь період 2000–2008 років кількість малих підприємств на 10 тис. населення в областях і м. Києві центрального регіону України постійно зростала:

- для Вінницької області – у 1,5 раза;
- для Житомирської області – у 1,3 раза;
- для Київської області – у 2,2 раза;
- для Полтавської області – у 1,6 раза;
- для Чернігівської області – у 1,9 раза;
- для Черкаської області – у 1,5 раза;
- для м. Києва – у 2,1 раза.

Найбільше зростання кількості малих підприємств на 10 тис. населення відбулося у Київській області.

Дані четвертого фактору x_4 зайнятість на малих підприємствах в тис. осіб Центрального регіону наведені в табл. 5.

Аналіз даних табл. 5 показує, що зайнятість на малих підприємствах для всіх областей Центрального регіону і м. Києва зросла:

– по Вінницькій області – з 52 тис. осіб у 2000 році до 59,8 тис. осіб у 2003 році, а далі зменшувалася до 55 тис. осіб у 2008 році;

– по Житомирській області – з 43,6 тис. осіб у 2000 році до 53 тис. осіб у 2004 році, а далі зменшилася до 51 тис. осіб у 2008 році;

– по Київській області – з 60,7 тис. осіб у 2000 році до 89,4 тис. осіб у 2008 році, тобто за цей період вона зросла у 1,5 раза;

– по Полтавській області – з 55,8 тис. осіб у 2000 році до 69 тис. осіб у 2003 році, а далі зменшилася до 58,2 тис. осіб у 2008 році;

– по Чернігівській області – з 37,9 тис. осіб у 2000 році до 47 тис. осіб у 2003 році, а далі зменшилася до 41,5 тис. осіб у 2008 році;

– по Черкаській області – з 37,6 тис. осіб у 2000 році до 50,8 тис. осіб у 2003 році, а далі зменшилася до 46,2 тис. осіб у 2008 році;

– по м. Києві – з 202,6 тис. осіб у 2000 році до 420 тис. осіб у 2008 році, тобто за цей період вона зросла у 2,1 раза.

Таблиця 4. Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення для Центрального регіону України за 2000–2008 роки (x_3)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_3	Вінницька область	29	30	37	42	44	46	49	50	44
x_3	Житомирська область	37	41	42	44	45	45	49	50	45
x_3	Київська область	32	36	43	48	50	57	70	77	72
x_3	Полтавська область	37	40	44	47	48	49	57	61	60
x_3	Чернігівська область	27	28	35	40	41	43	47	50	50
x_3	Черкаська область	35	36	38	42	43	44	48	51	51
x_3	Київ	117	130	151	167	180	196	240	267	243

Таблиця 5. Зайнятість на малих підприємствах для Центрального регіону України за 2000–2008 роки (x_4)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_4	Вінницька область	52,0	54,0	57,2	59,8	57,3	54,3	56,9	54,5	55,0
x_4	Житомирська область	43,6	46,1	48,3	52,9	53,1	49,0	52,9	51,3	50,9
x_4	Київська область	60,7	67,0	70,3	74,2	71,5	70,5	85,8	87,7	89,4
x_4	Полтавська область	55,8	61,5	65,4	69,1	60,9	55,1	61,2	59,1	58,2
x_4	Чернігівська область	37,9	39,1	42,2	47,0	44,0	40,4	43,0	42,2	41,5
x_4	Черкаська область	37,6	41,4	45,5	50,8	45,0	42,4	46,8	46,4	46,2
x_4	Київ	202,6	214,2	239,0	256,3	259,7	259,9	378,8	403,7	420,6

Дані п'ятого фактору x_5 частка кількості найманих працівників малих підприємств в загальній кількості (у відсотках) для Центрального регіону України наведена в табл. 6.

Аналіз даних табл. 6 показує, що частка кількості працівників малих підприємств у їх загальній кількості для Центрального регіону України за період 2000–2008 років постійно зростала:

- по Вінницькій області – з 13,3% у 2000 році до 28% у 2008 році, тобто за цей період у 2,1 раза;
- по Житомирській області – з 14,8% у 2000 році до 31,4% у 2008 році, тобто за цей період вона зросла у 2,1 раза;
- по Київській області – з 17,1% у 2000 році до 23,7% у 2008 році, тобто за цей період у 1,6 раза;
- по Полтавській області – з 14,6% у 2000 році до 22,2% у 2008 році, тобто за цей період вона зросла у 1,5 раза;
- по Чернігівській області – з 15% у 2000 році до 27,8% у 2008 році, тобто за цей період вона зросла у 1,9 раза;
- по Черкаській області – з 11,9% у 2000 році до 25,2% у 2008 році, тобто за цей період вона зросла у 2,1 раза;

– по м. Київ – з 14,6% у 2000 році до 23,6% у 2008 році, тобто за цей період вона зросла у 1,6 раза.

Найбільше зростання частки кількості малих підприємств у їх загальній кількості відбулося у Вінницькій, Житомирській, Черкаській областях.

Дані шостого фактору x_6 середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в грн. для Центрального регіону наведена в табл. 7.

Аналіз табл. 7 показує, що за період 2000–2008 років значно зросла:

- для Вінницької області – у 8,4 раза;
- для Житомирської області – у 8,5 раза;
- для Київської області – у 7,7 раза;
- для Полтавської області – у 7,6 раза;
- для Чернігівської області – у 7,7 раза;
- для Черкаської області – у 8,4 раза;
- для м. Києва – у 8 разів і досягла 3074 грн.

Найбільша заробітна плата найманих працівників у м. Києві.

Таблиця 6. Частка кількості найманих працівників малих підприємств у загальній кількості для Центрального регіону України у відсотках (x_5)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_5	Вінницька область	13,3	15,0	16,9	20,2	21,2	22,0	25,1	25,6	28,0
x_5	Житомирська область	14,8	17,3	19,3	22,7	24,2	24,3	28,4	29,6	31,4
x_5	Київська область	17,1	19,5	21,3	22,5	21,6	21,5	26,5	27,0	27,3
x_5	Полтавська область	14,6	17,2	19,3	21,5	19,9	18,8	21,9	21,9	22,2
x_5	Чернігівська область	15,0	16,9	19,2	13,1	23,0	22,4	25,5	26,4	27,8
x_5	Черкаська область	11,9	14,4	16,9	21,1	20,5	20,5	23,5	24,4	25,2
x_5	Київ	14,6	16,5	17,4	17,9	17,1	16,1	22,8	23,1	23,6

Таблиця 7. Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у грн. для Центрального регіону України (x_6)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_6	Вінницька область	159	215	265	334	435	597	793	1028	1404
x_6	Житомирська область	164	220	268	334	434	602	793	1033	1404
x_6	Київська область	241	317	378	470	592	811	1058	1362	1852
x_6	Полтавська область	220	292	354	437	560	758	961	1243	1661
x_6	Чернігівська область	177	235	277	342	438	602	790	1016	1370
x_6	Черкаська область	175	229	276	350	465	642	846	1085	1459
x_6	Київ	405	549	643	761	967	1314	1729	2300	3014

Таблиця 8. Частка продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації продукції (робіт, послуг) для Центрального регіону України у відсотках (x_8)

Позначення	Назва області, міста	Рік								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
x_8	Вінницька область	13,0	12,6	12,6	11,4	10,6	10,1	26,5	24,8	25,6
x_8	Житомирська область	14,5	13,2	10,8	10,8	6,9	12,5	27,5	25,0	28,5
x_8	Київська область	10,2	9,2	8,1	8,0	5,7	6,2	24,7	22,2	19,4
x_8	Полтавська область	9,3	8,6	8,3	7,7	5,0	5,7	19,5	16,1	17,3
x_8	Чернігівська область	12,4	12,2	11,4	11,6	11,0	10,5	28,1	27,0	25,8
x_8	Черкаська область	11,8	11,6	11,9	11,5	10,0	9,2	24,6	23,4	20,2
x_8	Київ	6,1	4,9	4,7	5,6	4,8	4,5	16,6	16,6	14,9

Дані по сьомому фактору x_7 частка продукції малих підприємств в загальному обсязі реалізації продукції (у відсотках) в Центральному регіоні України за 2000–2008 роки наведена в табл. 8.

Аналіз даних табл. 8 показує, що значення сьомого фактору x_7 мають тенденцію до значного зростання і в 2006 році відбувся великий скачок в збільшенні:

- по Вінницькій області – в 2,6 раза, а далі незначне зменшення до 25,6% у 2008 році;
- по Житомирській області – у 2,2 раза, а далі незначне зменшення до 25,8% у 2008 році;
- по Київській області – в 4 рази, а далі незначне зменшення до 19,4% у 2008 році;
- по Полтавській області – в 2 рази, а далі мале зменшення до 17,3% у 2008 році;
- по Чернігівській області – в 2,3 раза, а далі незначне зменшення до 25,8% у 2008 році;
- по Черкаській області – в 2,1 раза, а далі незначне зменшення до 20,2% у 2008 році;
- по м. Київ – в 2,7 раза, а далі незначне зменшення до 14,9% у 2008 році.

Найбільша частка продукції малих підприємств – у Вінницькій, Житомирській, Чернігівській областях (25–28%), а найменша – в м. Києві (15%).

Розрахунки статистичних залежностей між факторами та показниками для областей і м. Києва Центрального регіону наведені в табл. 9–15 (кореляційні матриці), а економетричні залежності розраховані за методом найменших квадратів з такими характеристиками:

- коефіцієнти еластичності E_i по i -му фактору;
- коефіцієнт множинної детермінації R^2 ;
- відносна стандартна похибка – H .

Розрахунки проводилися для двох видів функцій:

$$y = a_0 + \sum_{i=1}^7 a_i x_i ;$$

$$y_1 = a_0 + \sum_{i=2}^7 a_i x_i .$$

І з них обиралися краща по критерію найбільших R^2 і найменших H .

Таблиця 9. Кореляційна матриця для Вінницької області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	0,07	0,03	0,02	0,1	0,04	-0,1	-0,03
x_2	0,07	1	0,7	-0,05	0,9	0,99	0,81	0,95
x_3	0,03	0,7	1	0,4	0,9	0,7	0,5	0,6
x_4	0,02	-0,05	0,4	1	0,24	-0,05	-0,09	-0,08
x_5	0,1	0,9	0,9	0,24	1	0,92	0,73	0,86
x_6	0,04	0,99	0,7	-0,05	0,92	1	0,82	0,96
x_7	-0,1	0,81	0,5	-0,09	0,73	0,82	1	0,95

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

Коефіцієнти еластичності по i -му фактору позначаються через E_i .

$$y = -8 + 0,062x_1 - 0,67x_2 + 0,054x_3 + 0,028x_4 - 0,18x_5 + 0,014x_6 + 0,17x_7;$$

$$R^2 = 0,99 ; H = 2,6\%;$$

$$E_1 = 2,2; E_2 = -2,1; E_3 = 0,7; E_4 = 0,5; E_5 = -1,2; E_6 = 2,7; E_7 = 0,9.$$

$$y_1 = -2,5 - 0,093x_2 - 0,0012x_3 + 0,022x_4 - 0,042x_5 + 0,0055x_6 + 0,18x_7;$$

$$R^2 = 0,99 ; H = 3,7\%;$$

$$E_2 = -0,3; E_3 = -0,02; E_4 = 0,4; E_5 = -0,3; E_6 = 1,1; E_7 = 1.$$

За кращу функцію обрано y .

Таблиця 10. Кореляційна матриця для Житомирської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,7	-0,15	0,29	-0,22	-0,4	-0,6	-0,4
x_2	-0,37	1	0,67	0,48	0,92	0,99	0,8	0,96
x_3	-0,15	0,67	1	0,81	0,88	0,68	0,54	0,66
x_4	0,29	0,48	0,81	1	0,76	0,5	0,21	0,43
x_5	-0,22	0,92	0,88	0,76	1	0,92	0,7	0,87
x_6	-0,4	0,99	0,68	0,5	0,21	1	0,83	0,97
x_7	-0,6	0,8	0,54	0,21	0,7	0,83	1	0,91

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -5,4 + 0,115x_1 - 0,62x_2 - 0,057x_3 - 0,2x_4 + 0,27x_5 + 0,0075x_6 + 0,11x_7;$$

$$R^2 = 0,99 ; H = 2\%;$$

$$E_1 = 5; E_2 = -1,7; E_3 = -1; E_4 = -4; E_5 = 2,6; E_6 = 1,8; E_7 = 0,8.$$

$$y_1 = -20,9 + 0,63x_2 + 0,26x_3 + 0,5x_4 - 0,95x_5 + 0,005x_6 + 0,1x_7;$$

$$R^2 = 0,99 ; H = 3\%;$$

$$E_2 = 1,7; E_3 = 4,7; E_4 = 10; E_5 = -9; E_6 = 1,2; E_7 = 0,8.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Таблиця 11. Кореляційна матриця для Київської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,2	0,13	0,05	0,1	-0,1	-0,15	-0,16
x_2	-0,2	1	0,86	0,88	0,85	0,99	0,7	0,93
x_3	0,13	0,86	1	0,95	0,96	0,92	0,77	0,9
x_4	0,05	0,88	0,95	1	0,99	0,91	0,83	0,94
x_5	0,1	0,85	0,96	0,99	1	0,9	0,8	0,91
x_6	-0,1	0,99	0,92	0,91	0,9	1	0,73	0,95
x_7	-0,5	0,7	0,77	0,83	0,8	0,73	1	0,9

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -6,31 - 0,21x_1 + 1,43x_2 + 0,26x_3 + 0,5x_4 - 0,83x_5 - 0,03x_6 + 0,41x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 2,2\%;$$

$$E_1 = -3; E_2 = 3; E_3 = 1,9; E_4 = 5; E_5 = -2,5; E_6 = -3,2; E_7 = 0,7.$$

$$y_1 = -24,5 + 0,92x_2 + 0,149x_3 + 0,6x_4 - 1,25x_5 - 0,016x_6 + 0,43x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 4,2\%;$$

$$E_2 = 1,9; E_3 = 1,1; E_4 = 6; E_5 = -3,8; E_6 = 1,7; E_7 = 0,72.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Таблиця 12. Кореляційна матриця для Полтавської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,38	-0,19	-0,56	0,08	-0,4	-0,3	-0,33
x_2	-0,38	1	0,94	-0,35	0,7	0,99	0,72	0,93
x_3	-0,19	0,94	1	-0,1	0,9	0,93	0,73	0,91
x_4	-0,56	-0,35	-0,1	1	0,36	-0,3	-0,1	-0,2
x_5	0,08	0,7	0,9	0,36	1	0,72	0,54	0,7
x_6	-0,4	0,99	0,93	-0,3	-0,1	1	0,73	0,94
x_7	-0,3	0,72	0,73	-0,1	-0,54	0,73	1	0,91

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -26,4 - 0,048x_1 + 2,45x_2 - 0,5x_3 + 1,01x_4 - 1,16x_5 - 0,03x_6 + 0,39x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1,9\%;$$

$$E_1 = -1; E_2 = 8; E_3 = -5; E_4 = 12; E_5 = -4,6; E_6 = -4,4; E_7 = 0,9.$$

$$y_1 = -21,8 + 1,13x_2 - 0,056x_3 + 0,6x_4 - 1,1x_5 - 0,01x_6 + 0,36x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 3,7\%;$$

$$E_2 = 3,8; E_3 = -0,6; E_4 = 7; E_5 = -4,4; E_6 = -1,5; E_7 = 0,8.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Таблиця 13. Кореляційна матриця для Чернігівської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,5	-0,45	0,2	-0,35	-0,5	-0,3	-0,4
x_2	-0,5	1	0,89	0,11	0,88	0,99	0,8	0,94
x_3	-0,45	0,89	1	0,5	0,98	0,88	0,71	0,83
x_4	0,2	0,11	0,5	1	0,55	0,11	0,07	0,09
x_5	-0,35	0,88	0,98	0,55	1	0,87	0,71	0,82
x_6	-0,5	0,99	0,88	0,11	0,87	1	0,83	0,95
x_7	-0,3	0,8	0,71	0,07	0,71	0,83	1	0,95

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -8,9 + 0,068x_1 - 0,32x_2 + 0,15x_3 + 0,082x_4 - 0,39x_5 + 0,0063x_6 + 0,06x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1,4\%;$$

$$E_1 = 5; E_2 = -1,6; E_3 = 4; E_4 = 2,4; E_5 = -6; E_6 = 2,5; E_7 = 0,7.$$

$$y_1 = -3,8 + 0,35x_2 + 0,04x_3 + 0,13x_4 - 0,24x_5 - 0,00061x_6 + 0,09x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 6,6\%;$$

$$E_2 = 1,7; E_3 = 1,1; E_4 = 3,8; E_5 = -3,7; E_6 = -0,3; E_7 = 1.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Таблиця 14. Кореляційна матриця для Черкаської області

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	0,48	0,48	0,42	0,56	0,46	0,002	0,32
x_2	0,48	1	0,92	0,33	0,83	0,99	0,72	0,95
x_3	0,48	0,92	1	0,57	0,97	0,94	0,75	0,9
x_4	0,42	0,33	0,57	1	0,74	0,37	0,35	0,38
x_5	0,56	0,83	0,97	0,74	1	0,85	0,65	0,8
x_6	0,46	0,99	0,94	0,37	0,85	1	0,75	0,96
x_7	0,002	0,72	0,75	0,35	0,65	0,75	1	0,9

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = -11,7 + 0,031x_1 + 0,12x_2 + 0,16x_3 + 0,13x_4 - 0,35x_5 + 0,003x_6 + 0,19x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 1\%;$$

$$E_1 = 1,1; E_2 = 0,3; E_3 = 2,3; E_4 = 1,9; E_5 = -2,3; E_6 = 0,6; E_7 = 0,94.$$

$$y_1 = -13 + 0,64x_2 + 0,23x_3 + 0,2x_4 - 0,43x_5 - 0,0035x_6 + 0,18x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 2,7\%;$$

$$E_2 = 1,8; E_3 = 3,3; E_4 = 3; E_5 = -2,8; E_6 = -0,7; E_7 = 0,9.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Таблиця 15. Кореляційна матриця для м. Київ

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	y
x_1	1	-0,19	-0,05	-0,12	-0,002	-0,25	-0,04	-0,13
x_2	-0,19	1	0,92	0,95	0,89	0,99	0,81	0,94
x_3	-0,05	0,92	1	0,95	0,9	0,9	0,85	0,9
x_4	0,12	0,95	0,95	1	0,97	0,95	0,94	0,98
x_5	-0,002	0,89	0,9	0,95	1	0,89	0,94	0,95
x_6	-0,25	0,99	0,9	0,94	0,89	1	0,83	0,95
x_7	-0,04	0,81	0,85	0,94	0,99	0,83	1	0,95

Коефіцієнти кореляції для y – значні, тому є статистична залежність між показниками та факторами.

$$y = 57,0 - 0,53x_1 + 2,41x_2 - 0,57x_3 + 0,04x_4 + 1,1x_5 - 0,09x_6 + 8x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 4,3\%;$$

$$E_1 = -1,1; E_2 = 3,3; E_3 = -2; E_4 = 0,2; E_5 = 0,4; E_6 = -2,2; E_7 = 1,3.$$

$$y_1 = -12,9 + 1,38x_2 - 0,5x_3 + 0,17x_4 - 0,42x_5 - 0,036x_6 + 6,7x_7;$$

$$R^2 = 0,99; H = 4,7\%;$$

$$E_2 = 1,9; E_3 = -1,8; E_4 = 0,9; E_5 = -0,14; E_6 = -0,9; E_7 = 1,1.$$

За кращу функцію обрано y_1 .

Висновки

Позитивно впливає на показник: перший фактор – в Черкаській області; другий – у всіх областях (крім Вінницької) та м. Київ; третій – у Вінницькій, Житомирській, Київській, Черкаській областях; четвертий – у всіх областях і м. Київ; п'ятий фактор – ні в якій області, ні в м. Київ; шостий – у Вінницькій, Житомирській областях; сьомий фактор – у всіх областях і м. Київ.

Література

1. Голиков А.П. Стратегия регионального развития: европейский контекст / А.П. Голиков, Н.А. Новикова; монография. – Х.: Екограф, 2008. – 180 с.
2. Ларіна Р.Р. Регіональні логістичні системи / Р.Р. Ларіна; монографія. – Донецьк: ІЕПД, 2004. – 372 с.

3. Прогнозування і розробка програм / Під ред. В.Ф. Беседіна; методичні рекомендації. – К.: НДЕІ, 2000. – 468 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 566 с.

К.В. ПЕТРЕНКО,
к.е.н., доцент, КНУКіМ

Проблеми та перспективи розвитку депресивного району

Стаття присвячена проблемам та перспективам розвитку депресивних територій Іванківського району Київської області. Визначено фактори виникнення регіональної депресивності та основні засади регіональної політики щодо підтримки розвитку депресивних територій.

Статья посвящается проблемам поддержки и развития депрессивных территорий Иванковского района Киевской области. Определены факторы возникновения региональной депрессивности и основные принципы региональной политики относительно поддержки депрессивных территорий.

This article is dedicated to the problems of the support and development of the depressed territories Ivankiv's region. Identified factors of a regional depressive and basic principles of regional policy for depressed areas.

Постановка проблеми. Створення сприятливих умов для стимулювання розвитку депресивного регіону в умовах фінансово-економічної кризи є як соціальною, так і економічною складовою механізму забезпечення депресивних територій, оскільки лише ефективне функціонування економіки здатне активно генерувати нові робочі місця, нові точки росту, тим самим забезпечивши зайнятість населення. Від характеру і масштабів трансформаційних процесів в просторі залежать глибокі перетворення в економіці країни, які визначають курс на формування і вектор розвитку її ринкового характеру, що має дати поштовх стійкому економічному зростанню. Динаміка і направленість економічного зростання визначають не лише рівень забезпеченості потреб населення та підвищення його добробуту, але створюють умови довгострокового поступального розвитку країни, що зумовлює доцільність активізації трансформаційних процесів.

Серед численних проблем Іванківського району спостерігається загострення екологічної складової, яка відбивається на всіх сферах буття суспільства. Екологічні чинники стають провідним фактором розміщення й розвитку продуктивних сил та набувають в економічному вимірі комплексного, економіко-екологічного характеру. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню та узагальненню проблем регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження українських учених, серед яких найбільшою ґрунтовністю відрізняються наукові праці О.М. Алімова, О.І. Амоші, С.І. Бандура, І.Г. Балабанова, М.О. Барановського, О.О. Бейдика, А.Г. Бобкової, Ю.А. Веденіна, О.А. Гейман, В.М. Геєця, С.А. Генсиріука, П.В. Гудзя, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, М.І. Долішного, С.І. Дорогунцова, В.К. Євдокименка, І.В. Зоріна, В.О. Квартальнова, М.П. Крачила, Д.В. Клинового, В.І. Куценко, В.І. Кравченка, О.О. Любіцевої, В.І. Пили, В.С. Преображенського, І.Д. Родічкина, А.В. Степаненка, І.Т. Твердохлебова, М.Г. Чумаченка, Л.Г. Чернюк, М.І. Фашчевського та ін.

Метою статті є дослідження факторів виникнення депресивності в Іванківському районі та засад формування і реалізації регіональної політики соціально-економічного та культурного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Найбільш проблемним з соціально-економічної точки зору регіоном України є Полісся, помітне відставання розвитку якого від загальноукраїнського рівня значно поглибилось як в результаті екологічних наслідків Чорнобильської катастрофи й екстенсивного, екологічно не орієнтованого ресурсокористування, так і внаслідок ускладнення в регіоні негативних соціально-економічних тенденцій, які супроводжують перехід до ринкових форм господарювання. Після Чорнобильської аварії території Поліського регіону та особливо Іванківського району, який є складовою Чорнобильської зони відчуження, значним чином, а в окремих випадках практично повністю втратили свій екологічний потенціал і є обмежено придатними для розвитку й розміщення продуктивних сил. Складною проблемою Поліського регіону є реабілітація радіаційно-забруднених територій. Актуальність екологічних проблем ресурсокористування настільки висока, що за рахунок посиленого зворотного впливу екологічних чинників на розвиток і розміщення продуктивних сил, вони набули комплексного, економіко-екологічного характеру. Екологічні чинники стали при цьому провідним фактором соціально-економічного розвитку регіону.

Нинішній соціально-економічний та природно-екологічний стан Іванківського району є наслідком Чорнобильської катастрофи та загальної кризи економіки. Іванківський район знаходиться на півночі України за 80 км від Києва на північний захід. Це найбільший район України, який було засновано у вересні 1923 року. Населення району становить 32 000 людей, що становить 0,07% усього населення України. Найвища густина населення в Іванкові, загальна кількість населення якого становить 10 591 людей станом на 1 вересня 2008 року.

Традиційно Іванків був важливим центром сільськогосподарського виробництва, транспорту, лісозаготівлі, виробництва корму для риби та худоби, а також деяких напрямків електронної військової промисловості як найбільш характерних видів діяльності.

З 1986 року в результаті аварії на Чорнобильській АЕС та пов'язаних з нею зниження народжуваності та середньої тривалості життя, а також імміграцією населення району скоротилося більш ніж на 10%, і негативна тенденція триває. Працездатне населення становить 28%.

Територія району становить 361,6 тис. га. Площа сільськогосподарських угідь – 81,2 тис. га. В районі налічується 81 село. Територія району межує з Житомирською, Чернігівською областями та Бородянським, Поліським, Вишгородським районами Київської області, а також Республікою Білорусь.

Розташований район з точки зору господарської діяльності та інвестицій у привабливій зоні Київського полісся, що створює слушні передумови для розвитку транспортних мереж, зв'язку, будівництва, має кліматичні умови для вирощування сільськогосподарських культур та розвитку тваринництва.

На території Іванківського району до аварії на Чорнобильській АЕС працювало декілька сільськогосподарських підприємств та лісові господарства, а також в самому Іванкові було промислове підприємство, яке випускало електронну апаратуру з чисельністю працюючих понад 1 тис. осіб. Це забезпечувало самодостатнє існування цього району. Наслідки аварії на ЧАЕС тривалий час впливали та продовжують негативно впливати на соціально-економічну ситуацію в районі.

Крім екологічного чинника, ще одним важливим негативним чинником є економічна криза та перехід на ринкові відносини, що вплинуло на зниження чисельності та структури населення, яка на 1 січня 2008 року становила 32 378 осіб, а на 1 січня 2009 року – 32 026 осіб, з них працездатних лише 11,4 тис. осіб, а працюючих – 9,1 тис. осіб. У тому числі зменшилася чисельність сільського населення з 21 918 до 21 535 осіб. За даними відділу статистики, за останній рік в Іванківському районі померло 875 осіб, а народилося – 320. Щільність населення в районі становить 9 чол. на кв. км, а працездатного – 5 чол. на кв. км. Відповідно до статистичних даних, як зазначалося вище, на сьогодні в Іванківському районі працюють 9090 осіб, з них по галузях економіки – див. таблицю.

На сьогодні кількість безробітних у районі не досягає 500 чоловік, що свідчить про те, що безробіття не є важливою

Галузь	Кількість працюючих, осіб
Промисловість (включаючи Іванківське центральне опалювання та хлібопекарню)	1140
Сільське господарство	500
Транспортні перевезення	1480
Будівництво	860
Оптова та роздрібна торгівля	180
Охорона здоров'я та соціальної допомоги	1100
Освіта	800
Культура, мистецтво, наука	230
Інші галузі (переважно громадські, комунальні та індивідуальні послуги)	2800

проблемою в районі. Проблема пов'язана швидше з якістю робочих місць, оскільки середня місячна заробітна плата в Іванківському районі (1,668 грн. станом на січень–листопад 2008 року) нижча за середню в Україні (1,790 грн. станом на той самий період), за заробітну плату в Київській області (1,837 грн.), в яку входить район, та за зарплату у самому Києві (3,033 грн.).

На сьогодні промисловість та сфера транспортних перевезень залучає більшість наявної робочої сили, що становить 9090 працівників станом на 1 вересня 2008 року, за якими слідують сфери охорони здоров'я та будівництва. В сільському господарстві задіяна найменша кількість працівників, близько 500 людей, тоді як у сферах послуг та культури працюють лише 180 та 230 людей. Останній факт відображає значний спад сільськогосподарського виробництва в районі після аварії на Чорнобильській АЕС, оскільки деякі види діяльності були заборонені/залишені через високий рівень забруднення продукції (такі як розведення овець та вирощування льону), а також у результаті загального економічного спаду в кризових умовах.

Вище зазначені чинники також вплинули на скорочення виробничих потужностей та зменшення площі сільськогосподарських земель. Хоча в районі і спостерігається тенденція щодо збільшення кількості малих підприємств. У 2006 році було зареєстровано 214 одиниць, що на 9,2% більше ніж у 2005 році. У 2007 році кількість малих підприємств зросла і становила 240 одиниць, а на кінець 2008 року – 245 одиниць. Кількість фізичних осіб-підприємців на початок 2007 року становила 1071 особу, а на кінець 2008 року – близько 1170 осіб. Найбільше підприємців зареєстровано у сфері роздрібної та оптової торгівлі – 768 одиниць, 53 підприємця надають послуги транспортного перевезення пасажирів, 3 надають адвокатські послуги, 2 – нотаріальні, 12 здійснюють ремонт автотранспорту, 9 – перукарські послуги, 16 – у сфері громадського харчування, 15 виконують роботи з будівництва, 3 займаються сільськогосподарськими роботами, решта займається іншими видами робіт.

На території району працює одне державне підприємство – Іванківське лісове господарство, яке здійснює зовнішньоторговельні операції з 12 країнами світу. Така тенденція сприяє зменшенню безробіття в районі, насиченню вітчизняного

ринку послугами та підвищенню добробуту громадян. Для задоволення соціально-економічних інтересів громадян та сприяння розвитку підприємництва в Іванківському районі працює з 2006 року бізнес-центр та три громадських об'єднання підприємців. Вони надають підтримку малим підприємствам та приватним підприємцям Іванківського району, хоча функціонують переважно як сервісні організації, що на громадських засадах надають інформаційні та юридичні послуги та консультації малому бізнесу через свій бізнес-центр; в організаціях відсутня система членських внесків та їх діяльність головним чином фінансується різними проектами.

Оскільки економічна діяльність, пов'язана з виробництвом, є досить обмеженою в зоні відчуження, оскільки закон забороняє експорт товарів за межі зони, основною діяльністю на території є контроль рівня радіації, попередження розповсюдження радіації за межі зони, діяльність з контролю, дослідження та утримання споруд, а також експлуатація закритої Чорнобильської АЕС та укріплення навколо четвертого реактора.

Проведення деактиваційних заходів у сільськогосподарських кооперативах, що фінансувалися державою (а саме: збільшене застосування добрив та вапна для ґрунту, осушення сільськогосподарських полів, насадження нової трави на пасовиськах, постачання чистого корму для свійських тварин), сприяли значному спаду рівня радіаційного забруднення сільськогосподарських продуктів кооперативів нижче дозволених норм, проте, оскільки деякі домашні господарства не провели подібних заходів на їх земельних ділянках, деякі овочі, вирощені домашніми господарствами, все ще час від часу демонструють неприйнятний рівень радіації у деяких селах поблизу зони відчуження. До того ж ягоди та гриби, що ростуть у лісах, все ще показують високий рівень забруднення і не можуть більше вживатися як їжа, таким чином «неофіційна» економічна діяльність підпала під значні обмеження через радіацію та відповідно скоротилася в обсязі.

Висновки

Враховуючи те, що район має дефіцит фінансових ресурсів, але разом з тим володіє трудовим, промисловим потенціалом та має вигідне географічне положення, залучення інвестицій для його економічного розвитку є дуже важливим, оскільки головним джерелом інвестування на сьогодні, як і раніше, є бюджетні кошти та власні кошти інвесторів. Тому необхідною умовою для забезпечення соціально-економічного зростання, особливо в умовах кризи, є сприяння поліпшенню інвестиційного клімату та створення рівних умов для вітчизняних та іноземних інвесторів. Для формування інве-

стиційного іміджу Іванківського району та його активізації необхідно проводити інформаційне забезпечення щодо інвестиційних пропозицій районних підприємств та організацій.

Хоча районна державна адміністрація відверто зацікавлена у залученні прямих інвестицій ззовні, вливання таких інвестицій досі було дуже малим, головним чином тому, що дуже мало було зроблено для підвищення інвестиційної привабливості району, а те що й було здійснено у цьому напрямі адміністрацією, виявилось недостатньо ефективним. Тому для підвищення інвестиційної привабливості району необхідно провести серію інституційних заходів та заходів з розширення інституційних можливостей, які залучать адміністрацію, бізнесменів, місцеві громадські організації та загальне населення в усьому обсязі. Ці заходи мають включати окрім усього іншого, створення інституційної потужності для сприяння місцевому економічному розвитку в межах самої адміністрації, створення державно-приватних партнерств, покращення нормативно-правової бази для малих і середніх підприємств, створення податкових стимулів для бізнесу і т.д.

Основними завданнями територіальної організації продуктивних сил Іванківського району у перспективі мають бути:

- здійснення територіальної регламентації господарської діяльності з урахуванням радіаційного забруднення території, реабілітація частини цих земель і залучення їх до господарської діяльності;
- покращення територіально-галузевої структури господарства, яка відповідатиме екологічній безпеці праці та проживання на забруднених територіях;
- обмеження розміщення екологічно небезпечних виробництв, підвищення в структурі виробництва частки наукоємних підприємств, зростання зайнятості в екологічно безпечній сфері.

Література

1. Барановський М.О. Депресивні території: сутність поняття, особливості розвитку, підходи до типології / М.О. Барановський // Український географічний журнал. – 2007. – №3. – С. 26–30.
2. Бугай С.М. Окремі питання регіональної політики в Україні на сучасному етапі її розвитку / С.М. Бугай, А.П. Великий, І.І. Репін, А.Є. Слівак. – Київ, 2003. – 84 с. – (Пред. / ДНДІІМЕ).
3. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка: Навчальний посібник / За наук. ред. Б.М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект – Поліграф», 2007. – С. 511–512 (688 с.).
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850-IV / Електронна повнотекстова інформаційно-пошукова система «Нормативні акти України».

Сучасний стан розвитку системи страхування ризиків великих збитків від техногенних аварій (на прикладі Черкаської області)

Стаття присвячена дослідженням науково-теоретичних та практичних аспектів розвитку системи страхування ризиків великих аварій техногенного характеру. В статті визначено місце страхування ризиків великих аварій техногенного характеру в системі майнового страхування в Україні, розкрито тенденції та закономірності розвитку даного сектору страхування, досліджено основні механізми управління страхуванням ризиків великих аварій, що використовуються українськими страховими компаніями.

Статья посвящена исследованию научно-теоретических и практических аспектов развития системы страхования рисков крупных аварий техногенного характера. В статье определено место страхования рисков крупных аварий техногенного характера в системе имущественного страхования в Украине, раскрыты тенденции и закономерности развития данного сектора страхования, исследованы основные механизмы управления страхованием рисков крупных аварий, которые используются украинскими страховыми компаниями.

The article is aimed to research theoretical and practical problems to development system insurance of risks large failures of technogenic character. In the article certain the place insurance risks of large failures technogenic character in the system of property insurance in Ukraine, analysed tendencies of development this sector of insurance, researched basic mechanisms of management insurance risks of large failures which are used the Ukrainian insurance companies.

Постановка проблеми. У будь-якій господарській діяльності підприємства завжди існує небезпека грошових втрат, що впливає зі специфіки його фінансово-господарської діяльності, адже система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Економічний ризик супроводжує процес прийняття управлінського рішення, що пов'язано з тим, що значна ступінь економічного ризику закладена в існуючій на підприємстві системі прийняття рішень на різних рівнях ієрархічної структури управління [1]. В сучасних умовах для забезпечення стійкого економічного зростання підприємствам потрібно не уникати ризику, а вміти правильно оцінювати його ступінь і безпосередньо управляти ним з метою обмеження. Підприємствам необхідні своєчасне врахування чинників ризику при прийнятті управлінських рішень та кваліфікована організація

процесу управління ризиковою ситуацією, яка спрямована на забезпечення адаптації діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Однією із важливих складових ризиків підприємницької діяльності підприємств є техногенні ризики, обумовлені функціонуванням промислових підприємств як технічних систем [2]. Той або інший потенційно загрозливий стан, пов'язаний з діяльністю виробничого об'єкта, може реалізуватися в результаті відмови технічного пристрою (устаткування), помилкового проектного рішення, помилки персоналу, що обслуговує техніку, виробничої неполадки, шкідливих впливів при утилізації техніки і відходів її використання, зовнішніх позаштатних факторів і т.д. У такому разі стає очевидним, що одним із найбільш актуальних завдань управління техногенними ризиками на промислових об'єктах стає забезпечення їх промислової безпеки, під якою слід розуміти стан захищеності життєво важливих інтересів особистості і суспільства від аварій на небезпечних промислових об'єктах і наслідків зазначених аварій [3]. Дослідження показують, що з огляду на надзвичайно масштабний характер збитків від техногенних аварій на потенційно небезпечних об'єктах дуже актуальною є побудова системи ризик-менеджменту в частині управління технологічними ризиками, що являє собою систему управління ризиком і організаційно-економічними відносинами, які виникають у процесі цього управління, і включає стратегію і тактику управлінських дій. Одним із найбільш дієвих інструментів управління ризиками великих збитків від аварій техногенного характеру в сучасних умовах вважається система їх страхування [4].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам страхування ризиків великих аварій техногенного характеру присвячено певна кількість робіт вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких, зокрема, можемо виділити таких авторів, як А.А. Абросимов, В.Д. Базилевич, А.Т. Василевський, Н.А. Махутов, О.М. Музика, Г.Б. Погріщук, А.К. Шихов та ін. У роботах названих дослідників розглядається сутність страхування ризиків великих збитків від аварій техногенного характеру, досліджуються особливості даного виду страхування, розкриваються окремі аспекти щодо попередньої оцінки ризиків, формування тарифів та страхових резервів у системі страхування даних ризиків.

Дослідження публікацій з проблем страхування ризиків великих збитків від аварій техногенного характеру виявляє її не-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

достатнє практичне обґрунтування на рівні дослідження досвіду діяльності українських страхових компаній, оскільки більшість представлених у літературі положень носить переважно теоретичний характер та базується на систематизації зарубіжної практики щодо страхування великих збитків техногенного характеру. На жаль, вітчизняна практика страхування ризиків великих збитків від аварій техногенного характеру є поки що вкрай слабкою і малодослідженою, а тому подальші розробки в сфері формування ефективних методів та механізмів функціонування системи страхування ризиків значних збитків техногенного характеру потребують подальших поглиблених досліджень як теоретичного, так і прикладного характеру.

Основна **мета статті** полягає у систематизації основних тенденцій та закономірностей розвитку сфери страхування ризиків великих збитків від аварій техногенного характеру в системі майнового страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Страхування – одна з галузей економіки, в якій за останні роки спостерігається зростання основних показників. Індустрія страхування та ринки страхових послуг є принципово важливими для соціально-економічного розвитку як національного ринку, так і на міжнародному. Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, ця галузь забезпечує сьогодні перерозподіл незначної частки валового внутрішнього продукту. Якщо ж врахувати, що галузь має займати певну нішу в фінансовій системі України та бути одним із механізмів перерозподілу валового внутрішнього продукту, можна дійти висновку, що українські страхові компанії сьогодні не акумулюють вагомий обсяг ресурсів та не справляють відчутного впливу на процеси перерозподілу валового внутрішнього продукту.

Зауважимо, що на даний момент основним сегментом страхового ринку України є ринок добровільного страхування майна, частка якого за обсягами зібраних страхових премій становить 86,3%, за даними 2009 року. Дослідження динаміки розвитку вітчизняного страхового ринку протягом 2009 року засвідчують, що загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків від страхувальників та перестраховувальників за 2009 рік, становила 20 442,1 млн. грн., з них:

5949,0 млн. грн. (29%) – премії, що надійшли від фізичних осіб; 8646,5 млн. грн. (42%) – премії, що надійшли від юридичних осіб; решта 5846,5 млн. грн. (29%) – премії, що надійшли від перестраховувальників [5].

За 12 місяців 2009 року сума отриманих страховиками премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя, становила 19 614,7 млн. грн. (або 96% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 827,3 млн. грн. (або 4% від загальної суми страхових премій). Сума чистих страхових премій (валові премії за мінусом коштів з внутрішнього перестрахування) становила 12 658,0 млн. грн., що становить 62% від валових страхових премій. Обсяги надходжень валових та чистих страхових премій за 12 місяців 2009 року суттєво зменшилися у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року: так, розмір валових страхових премій за 2009 року зменшився порівняно з 2008 роком на 14,9%, а чисті страхові премії за аналогічний період зменшилися на 20,8% [5].

Таким чином, економічна та фінансова криза в Україні суттєво позначилася на страховому ринку, що відповідно призвело до скорочення всіх його сегментів, у тому числі і сегмента майнового страхування. Варто зазначити, що страховий ринок майнового страхування України має досі не використані резерви: так, в Україні застраховано лише не більше 10% можливих майнових ризиків, тоді як у більшості європейських країн цей показник досягає 90–95%, частка українського ринку майнового страхування в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить лише 0,05%. Вагомою проблемою вітчизняного ринку майнового страхування (особливо це стосується страхування великих майнових ризиків, у тому числі і ризиків великих техногенних аварій) є недостатні фінансові можливості вітчизняних страхових компаній, внаслідок чого українські страховики передають іноземним страховикам (перестраховикам) до 90% страхової премії під час страхування авіаційних і морських ризиків, до 60% – за автокаско, до 50% – під час страхування великих майнових ризиків [6].

Ефективність страхування ризиків техногенних аварій на потенційно небезпечних об'єктах як механізму компенсації збитку також визначається фінансовими можливостями

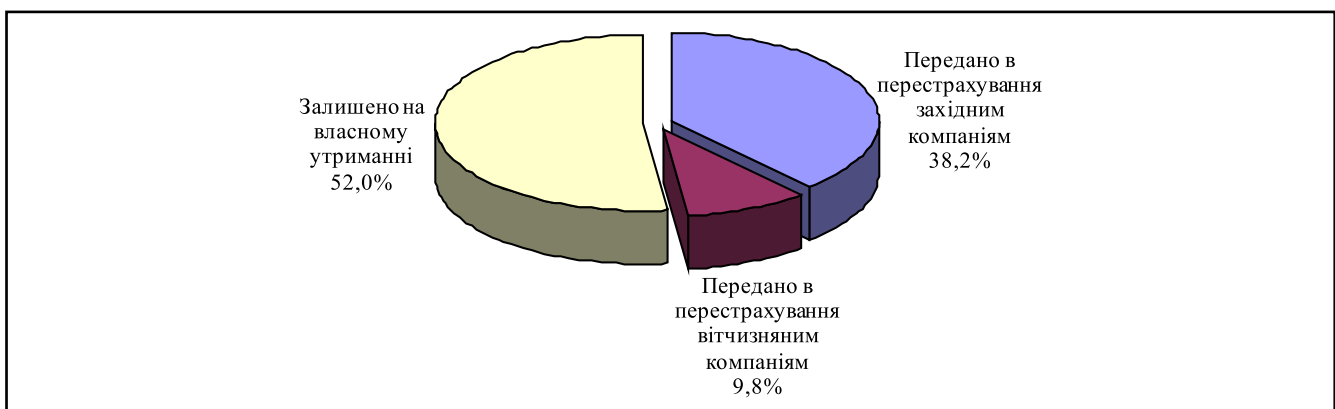


Рисунок 1. Структура розподілу ризику українськими страховиками по ризикових видах страхування в 2008 році, % (складено за даними Ліги страхових організацій [6])

вітчизняних страхових компаній, які в цей час недостатні для повної компенсації збитку, особливо від великих техногенних аварій (рис. 1).

Оцінка збитку від техногенних аварій в 2008 році (більше 37 млрд. грн.) в 1,4 раза перевищує сукупний статутний капітал усіх українських страховиків. Таким чином, навіть при екстраполяції позитивної динаміки розвитку українського страхового ринку вітчизняні страховики не мають необхідних фінансових можливостей для повної компенсації матеріальних втрат від техногенних аварій. Невеликий і потенціал українських перестраховувальних компаній, а тому у такій ситуації страхові компанії повинні призначати підвищені тарифи, які гарантовано дозволяють виконувати зобов'язання перед клієнтами і перестраховувати ризики у великих перестраховувальників, здебільшого закордонних [7].

Таким чином, широке коло проблем ринку майнового страхування в Україні обумовлює необхідність пошуку можливих перспективних напрямів розвитку даного сегмента страхового ринку, що сприятиме акумуляції страховими компаніями більших фінансових ресурсів та їх ефективному перерозподілу із метою стимулювання інвестиційних процесів у державі. На наш погляд, одним із найбільш перспективних сегментів українського ринку майнового страхування є сегмент страхування ризиків великих збитків техногенного характеру. Варто зауважити, що у силу історичних особливостей свого економічного розвитку Україна має потужний промисловий комплекс, зокрема представлений такими галузями, як металургійна, хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування, сфера атомної енергетики. При цьому в результаті саме такої спеціалізації промислового комплексу України суттєво зростають майнові ризики великих аварій техногенного характеру на промислових об'єктах, що, в свою чергу, потребує побудови відповідних та ефективних механізмів страхового захисту промислових підприємств від можливих втрат майна в результаті технологічних аварій.

Дослідження практики розвитку страхування в Україні та в країнах СНД дозволяють скласти рейтинг ризиків підприємницької діяльності підприємств, страхування яких є найбільш важливим та ефективним (табл. 1).

На думку експертів страхових компаній, метод страхування є одним із найбільш ефективних для управління великими ризиками, зокрема ризиками техногенних аварій на потенційно небезпечних об'єктах.

Дослідження практики страхування ризиків великих збитків у результаті аварій технологічного характеру здійснено на прикладі групи страхових компаній, які мають свої відділення в Черкаській області і займаються розвитком даного виду майнового страхування, а саме СК «Європейський страховий союз», СК «Крона», СК «Авангард» та СК «Альфа-Гарант». Актуальність розвитку даного виду майнового страхування в Черкаській області обумовлена особливостями економічної спеціалізації промислових підприємств регіону. Так, в області діє понад 300 промислових підприємств, які виробляють електроенергію, видобувають вугілля, випускають мінеральні добрива, аміак, хімічні волокна, засоби автоматизації та обчислювальної техніки, технологічне обладнання для переробних галузей, машини та обладнання для тваринництва і кормо виробництва, товари народного споживання продовольчої та непродовольчої груп. У харчовій промисловості найбільшого розвитку набули такі галузі, як цукрова, м'ясопереробна, молочна, борошномельно-круп'яна, лікєро-горілчана, консервна [8]. Отже, саме наявність хімічних, енергетичних та видобувних підприємств в Черкаській області обумовлює актуальність розвитку страхування великих ризиків аварій технологічного характеру в регіоні.

Далі здійснимо дослідження динаміки та структури портфелю страхування великих ризиків від аварій технологічного характеру на прикладі групи із чотирьох страхових компаній представлених у Черкаській області: СК «Європейський страховий союз», СК «Крона», СК «Авангард» та СК «Альфа-Гарант».

На рис. 2 подано інформації щодо динаміки сукупного портфелю страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру групи із чотирьох аналізованих страхових компаній протягом трьох останніх періодів. Оцінки динаміки страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру аналізованої групи компаній засвідчують, що демонструючи протягом

Таблиця 1. Ефективність страхування в управлінні різними ризиками (складено автором за даними експертів страхових компаній)

Ризики	Рівень ефективності використання страхування (від 1 до 5 балів)
Катастрофічні ризики (стихійні лиха, тероризм)	4,8
Будівельно-монтажні ризик та техногенні ризики	4,6
Вогневі та інші ризики (пожежа, зривши, дія води)	4,4
Ризики ушкодження або викрадення засобів наземного транспорту	4,4
Екологічні ризики	4,4
Ризики пошкодження устаткування	4,2
Ризики пошкодження товарних запасів	4,2
Фінансові ризики (перерва у виробництві)	4,2
Ризики ушкодження вантажів	4
Відповідальність перед третіми особами підприємств – джерел підвищеної небезпеки	3,8
Відповідальність виробників	3,6

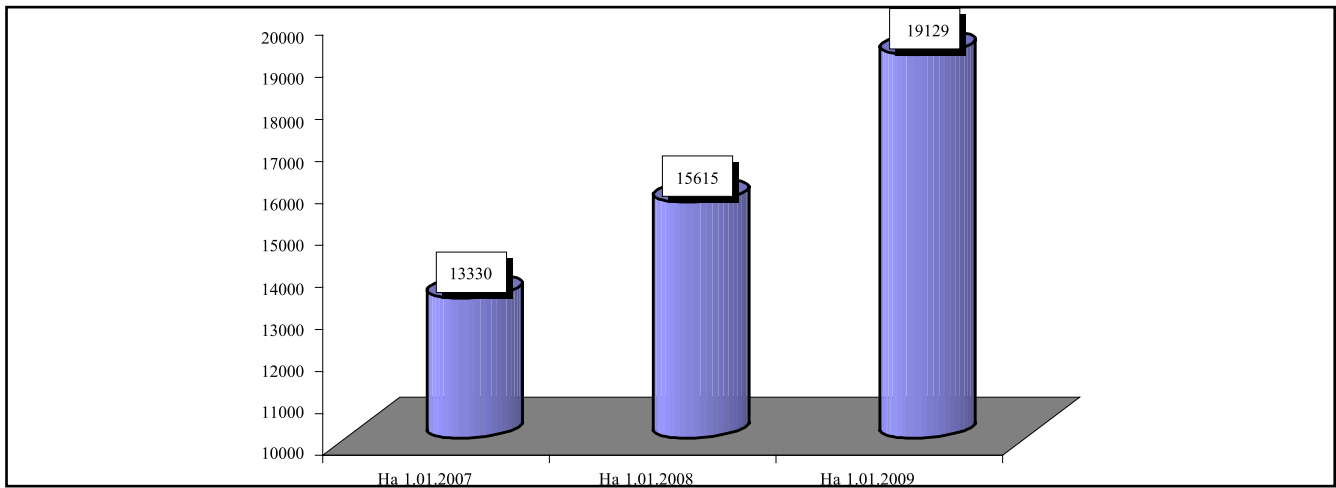


Рисунок 2. Динаміка портфелю страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру за 2007–2009 роки, тис. грн. (за даними СК «Європейський страховий союз», СК «Крона», СК «Авангард» та СК «Альфа–Гарант»)

трьох останніх років високі темпи зростання аналізовані страхові компанії постійно прагнули до розширення своєї страхової діяльності, в тому числі і за рахунок такої компоненти, як портфель страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру. В результаті цього сукупні обсяги портфелю страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру для групи із чотирьох страхових компаній виросли із 13 330 тис. грн. станом на 1 січня 2007 року до 19 129 тис. грн. станом на 1 січня 2009 року. Загальний приріст портфелю страхування ризиків значних майнових збитків від аварій технологічного характеру протягом 2007–2009 років становив 5799 тис. грн., або 43,5%.

У табл. 2 представлено інформацію щодо динаміки портфелю страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру для аналізованої групи компаній протягом трьох останніх періодів, динаміки загального обсягу портфелю майнового страхування даних компаній та показано частку страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру у формуванні загального портфелю майнового страхування аналізованих страхових компаній.

Дослідження дозволяє сказати, що протягом усього періоду 2007–2009 років портфель страхування майнових ризиків у результаті технологічних аварій аналізованої групи

страхових компаній збільшився на 5799 тис. грн., або на 43,5%, при цьому загальний портфель майнового страхування зріс на 22 808,5 тис. грн., або на 26,2%. Таким чином, за рахунок того, що обсяги портфелю страхування майнових ризиків на випадок технологічних аварій збільшувалися більш стрімкими темпами у порівнянні із загальним обсягом портфелю майнового страхування аналізованої групи компаній, частка портфелю страхування майнових ризиків на випадок технологічних аварій у загальному обсязі портфелю майнового страхування зросла на 2,1% – із 15,3% в 2007 році до 17,4% в 2009 році.

Динаміка портфелю страхування майнових ризиків на випадок технологічних аварій і загального портфелю майнового страхування аналізованої групи страхових компаній протягом 2007–2009 років, а також його частка в портфелі майнового страхування, представлені на рис. 3.

Також зауважимо, що в періоді 2007–2009 років відбулося прискорення процесу нарощування портфелю страхування майнових ризиків на випадок технологічних аварій у порівнянні із 2007–2008 роками: так, протягом останнього року портфель страхування майнових ризиків на випадок технологічних аварій збільшився на 3514,1 тис. грн., або на 22,5%, тоді як у попередньому періоді 2007–2008 років він зріс у меншій мірі – на 2284,3 тис. грн., або на 17,1%. У результаті прискореного зростання портфелю страхування майнових

Таблиця 2. Динаміка портфелю страхування майнових ризиків на випадок технологічних аварій та його частка у формуванні майнового страхового портфелю (за даними СК «Європейський страховий союз», СК «Крона», СК «Авангард» та СК «Альфа–Гарант»)

Показники	На 01.01. 2007	На 01.01. 2008	На 01.01. 2009	Зміна за 2007–2008 роки		Зміна за 2007–2009 роки		Зміна за 2008–2009 роки	
				+/-	%	+/-	%	+/-	%
1. Портфель страхування майнових ризиків від технологічних аварій, тис. грн.	13 330,5	15 614,7	19 128,8	2284,3	17,1	5798,4	43,5	3514,1	22,5
2. Портфель майнового страхування, тис. грн.	87 127,1	96 985,7	109 935,6	9858,6	11,3	22808,5	26,2	12949,92	13,4
3. Частка в портфелі майнового страхування, %	15,3	16,1	17,4	0,8		2,1		1,3	

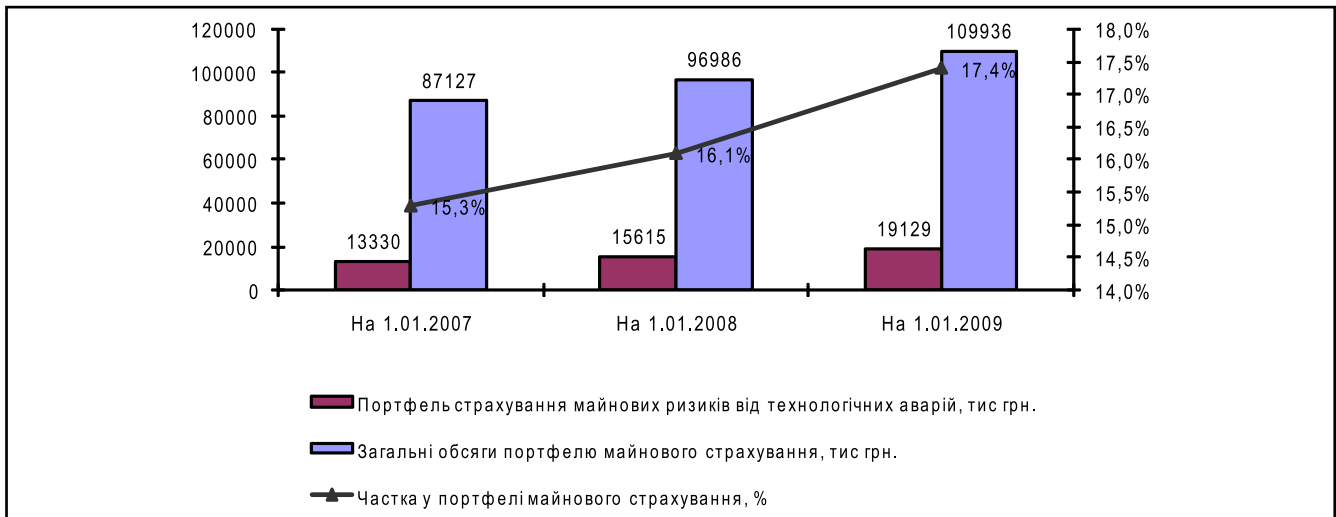


Рисунок 3. Роль портфелю страхування майнових ризиків на випадок технологічних аварій у загальному обсязі майнового страхування в 2007–2009 роках (за даними СК «Європейський страховий союз», СК «Крона», СК «Авангард» та СК «Альфа-Гарант»)

ризиків на випадок технологічних аварій для аналізованої групи страхових компаній у 2008–2009 роках порівнянні із періодом 2007–2008 років його частка у формуванні загального портфелю майнового страхування зростала більш стрімкими темпами: протягом 2007–2008 років вона зростала тільки на 0,8%, а протягом 2008–2009 років – уже на 1,3%.

Висновки

Здійснене дослідження напрямів та тенденцій розвитку страхування в Україні засвідчило, що на даний момент пріоритетним сегментом страхового ринку є сегмент майнового страхування: так, його частка за обсягами зібраних страхових премій становить 86,3%, за даними 2009 року. Проте внаслідок фінансово-економічної кризи в Україні мало місце скорочення фінансового потенціалу та фінансових ресурсів підприємств, що призвело до зменшення обсягів страхових премій за договорами майнового страхування та обумовило скорочення даного ринку. В результаті аналізу встановлено, що на даний момент україн актуальним є пошук перспективних напрямів розвитку майнового страхування, при цьому, на наш погляд, одним із пріоритетних є сегмент страхування ризиків великих збитків техногенного характеру. Дослідження практики страхування ризиків великих збитків у результаті аварій технологічного характеру здійснено на прикладі групи страхових компаній, які мають свої відділення в Черкаській області і займаються розвитком даного виду майнового страхування, а саме – СК «Європейський страховий союз», СК «Крона», СК «Авангард» та СК «Альфа-Гарант». Аналіз показників динаміки страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру засвідчив, що демонструючи протягом трьох останніх років високі темпи зростання аналізовані страхові компанії постійно прагнули до розширення своєї страхової діяльності, в тому числі і за рахунок такої компоненти, як портфель страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру. В результаті цього су-

купні обсяги портфелю страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру для групи із чотирьох страхових компаній виросли із 13 330 тис грн. станом на 1 січня 2007 року до 19 129 тис грн. станом на 1 січня 2009 року; загальний приріст портфелю страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру протягом 2007–2009 років становив 5799 тис. грн., або 43,5%; частка портфелю страхування ризиків великих майнових збитків від аварій технологічного характеру в загальному обсязі портфелю майнового страхування зростала із 15,3% у 2007 році до 17,4% у 2009 році. Таким чином, за рахунок розвитку нового перспективного сегмента ринку майнового страхування (страхування ризиків збитків від аварій технологічного характеру) аналізована група страхових компаній у Черкаській області домоглася збільшення обсягів портфелю майнового страхування навіть в умовах скорочення попиту на ринку.

Що стосується можливих напрямів та перспектив розвитку страхування ризиків збитків від аварій технологічного характеру, то, на наш погляд, вони полягають у подальшому зміцненні фінансового потенціалу страхових компаній, що дасть змогу приймати на себе великі майнові ризики, не передаючи їх у страхування; розширенні переліку технологічних ризиків, які підлягають страхуванню, та збільшенні кількості застрахованих об'єктів; удосконаленні процедур попередньої оцінки великих технологічних ризиків; розвитку методології оцінки великих технологічних ризиків та оптимізації тарифної політики страхових компаній на ринку страхування ризиків збитків від аварій технологічного характеру.

Література

1. Шихов А.К. Страхование: учебн. пособие [для вузов] / А.К. Шихов. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2006. – 431 с.
2. Абросимов А.А. Управление промышленной безопасностью / А.А. Абросимов. – М.: КМК Лтд., 2000. – 320 с.

3. Махутов Н.А. Оценки и прогнозы стратегических рисков в технологической сфере / Н.А. Махутов // Управление риском. – 2007. – Спец. выпуск. – С. 59–65.

4. Василевский А.Т. Проблемы становления рынка экологического страхования / А.Т. Василевский. – Одесса: из-во «Доля», 2000. – 267 с.

5. Підсумки діяльності страхових компаній у 2009 році: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті // <http://forinsurer.com/files/file00334.pdf>

6. Ліга страхових організацій України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту // www.uainsur.com

7. Музика О.М. Стан та тенденції розвитку страхового ринку в Україні // www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/.../246_Muzyka_19_2.pdf

8. Економіка Черкаської області: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті // <http://www.carstock.com.ua/Dictionary>

О.Г. ЧУБАРЬ,
к.е.н., доцент, професор, Ужгородський національний університет,
В.С. СТОЙКА,

аспірант, старший викладач, Ужгородський національний університет

Основні тенденції інституціонального розвитку банківської системи Закарпатської області

У статті розглянуто особливості інституціонального розвитку регіональної банківської системи Закарпатської області та визначено основні його тенденції. Проаналізовано динаміку кількості банківських установ регіону в розрізі банків, місцезнаходження їх головних офісів та груп банків. Досліджено позиції регіонального банку в банківській системі Закарпаття.

В статье рассмотрены особенности институционального развития региональной банковской системы Закарпатской области и определены основные ее тенденции. Проанализирована динамика количества банковских учреждений региона в разрезе банков, местонахождения их главных офисов и групп банков. Исследованы позиции регионального банка в банковской системе Закарпатья.

Peculiarities of banking system institutional development in Transcarpathian region and its main tendencies are investigated in the given article. The dynamics of the number of banking organizations in the region, the location of their main offices and bank groups are analysed. The positions of regional bank in Transcarpathian banking system are investigated and evaluated.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших факторів ефективного розвитку економіки країни є забезпечення належної роботи її банківської системи. Завдяки особливостям своєї діяльності саме банки забезпечують рух і перерозподіл грошових ресурсів, що має вплив на всіх учасників економічної системи. Банківська система забезпечує проведення розрахунків між суб'єктами економіки. Здійснюючи акумуляцію фінансових ресурсів, вона володіє здатністю перетворювати їх на кредити та інвестиційні вкладення для суб'єктів господарської діяльності і населення. Такі дії мають вплив не тільки на розвиток самих банків та фінансового

ринку. Від того, наскільки ефективною є діяльність банківської системи, значною мірою залежить і ефективність економічного розвитку в державі.

В Україні спостерігається асиметричність економічного розвитку як окремих регіонів, так і їх банківських систем. Це проявляється у нерівномірній концентрації банків і банківського капіталу та вкладень на території нашої країни, оскільки вони зосереджуються головним чином у кількох промислово розвинутих областях. Це призводить до проблем фінансового забезпечення розвитку деяких регіонів, відтоку їх грошових ресурсів. За таких умов дуже актуальним є питання щодо належної побудови банківської системи в регіонах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вказаній проблемі присвячено ряд наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, професор І.Г. Брітченко у своїй монографії «Регіональное банковское рынковедение (теория, методология, технология)» розглядає особливості взаємодії банківської системи та економіки на регіональному рівні [1]. Монографія вченої М.П. Могильницької «Ефективність діяльності банківської системи (регіональний аспект дослідження)» присвячена проблематиці покращення роботи банків у регіоні в контексті їх впливу на його соціально-економічний розвиток [9]. Науковці М. Долішній та О. Другов аналізують можливості підтримки банківською системою регіонального розвитку у своїй публікації «Проблеми та перспективи підтримки банками розвитку економіки регіонів» [6]. Російські вчені розглядають особливості розвитку банків у регіонах Російської Федерації в статті «Проблемы развития региональных банков» [7]. Інші науковці досліджують специфіку діяльності регіональної банківської системи Республіки Татарстан у науковій публікації «Проблемы и перспективы развития банковской системы Республики Татарстан» [10].

Таблиця 1. Динаміка кількості банків та філій банків за регіонами України за 2006–2008 роки, од.*

№	Регіони України	Кількість банків			Кількість філій		
		2006	2007	2008	2006	2008	2009
Група високої концентрації							
1	Київ та Київська область	101	106	114	148	141	131
Група середньої концентрації							
1	Дніпропетровська	13	14	14	89	82	78
2	Донецька	10	10	11	127	126	121
3	Харківська	12	11	11	73	59	51
4	Одеська	10	10	10	70	71	71
5	Запорізька	3	3	3	49	46	44
5	Львівська	5	5	5	74	72	74
3	Полтавська	2	2	3	59	57	57
2	АР Крим	3	3	2	82	79	73
Група незначної концентрації							
1	Луганська	2	2	2	65	64	65
2	Миколаївська	0	0	0	56	53	53
3	Черкаська	0	0	0	50	50	48
4	Івано–Франківська	1	1	1	44	44	42
5	Волинська	2	2	2	24	23	21
6	Чернігівська	3	3	3	35	36	36
7	Херсонська	0	0	0	43	40	38
8	Сумська	2	2	2	46	45	44
9	Вінницька	0	0	0	40	39	37
Група низької концентрації							
1	Житомирська	0	0	0	32	34	34
2	Хмельницька	0	0	0	43	44	39
3	Рівненська	0	0	0	28	27	25
4	Закарпатська	1	1	1	39	39	36
5	Кіровоградська	0	0	0	39	37	34
6	Тернопільська	0	0	0	36	36	35
7	Чернівецька	0	0	0	24	25	27

* Складено за даними джерел [3–5].

Незважаючи на активізацію уваги до питань нерівномірності територіального розвитку банківської системи, обмеженою є кількість статей і наукових розробок, в яких розглядається специфіка та проблематика діяльності банків в конкретних регіонах України. Актуальним є аналіз інституціональної побудови банківської системи в області та особливості її впливу на регіональну економіку. Вирішенню саме цих завдань присвячена дана публікація.

Метою статті є обґрунтування інституціонального забезпечення розвитку банківської системи в Закарпатській області та здійснення аналізу й оцінки основних показників діяльності банківських установ регіону.

Виклад основного матеріалу. Наявність одного банку в Закарпатській області – ПАТ «Комінвестбанк» – та порівняно невелика кількість філій упродовж останніх років зумо-

вляють віднесення даного регіону до групи низької концентрації банківських установ (табл. 1).

Незважаючи на зменшення банківських філій в регіоні, впродовж останніх трьох років спостерігається зростання чисельності банківських установ у цілому, передовсім за рахунок збільшення кількості відділень інорегіональних банків (табл. 2).

Зазначимо, що кількість відділень регіонального банку впродовж розглядуваного нами періоду зросла всього на 12 одиниць – з 27 у 2006 році до 39 у 2008 році, в той час як кількість відділень банків інших регіонів збільшилася аж на 97 одиниць. Така ситуація свідчить про експансію інорегіональних банків в області, а розвиток регіональної банківської системи залежить від політики, яку проводять ці банки. З одного боку, збільшення кількості відділень банків сприяє загостренню конкуренції в боротьбі за клієнтів. Це, в свою

Таблиця 2. Динаміка кількості банківських установ на території Закарпатської області протягом 2006–2008 років*

Показники	Роки		
	2006	2007	2008
Банки – юридичні особи	1	1	1
Філії	39	39	36
Відділення, в т.ч.:			
регіонального банку	27	33	39
інорегіональних банків	415	483	512
Разом банківських установ	482	556	588

* Складено за даними ТУ НБУ в Закарпатській області.

Таблиця 3. Динаміка кількості та питомої ваги банківських установ у Закарпатській області протягом 2006–2008 років у розрізі банків*

Банки	Роки					
	2006		2007		2008	
	кількість, од.	пит. вага, %	кількість, од.	пит. вага, %	кількість, од.	пит. вага, %
Ощадбанк	152	31,5	155	27,9	158	26,9
ПриватБанк	84	17,4	97	17,5	96	16,3
Промінвестбанк	39	8,1	53	9,5	56	9,5
«Райффайзен Банк Аваль»	38	7,9	30	5,4	29	4,9
Комінвестбанк	28	5,8	34	6,1	40	6,8
УкрСиббанк	23	4,8	23	4,1	22	3,7
Інші банки	118	24,5	164	29,5	187	31,8
Всього	482	100,0	556	100,0	588	100,0

* Складено за даними ТУ НБУ в Закарпатській області.

чергу, вимагає від банківських установ забезпечення оперативного і належного обслуговування, формування позитивного іміджу, розширення спектру послуг тощо. З іншого боку, банки інших регіонів, і особливо банки з іноземним капіталом, володіючи значно більшими ресурсами порівняно з місцевим банком, можуть залучити найкращих і перспективних клієнтів, не залишивши останньому можливості розвиватися. За таких умов Комінвестбанку слід дуже ретельно розробляти стратегію свого розвитку в регіоні.

Розглянемо динаміку кількості банківських установ Закарпатської області в розрізі банків, що діють на її території (табл. 3).

Як видно з табл. 3, найбільшу частку в регіональній банківській системі Закарпаття займають Ощадбанк, ПриватБанк і Промінвестбанк. Разом на них у 2006 році припадало 57% кількості всіх банківських установ області, а у 2008 році – 52,7%. Таким чином, в регіональній банківській мережі переважають великі системоутворюючі банки країни. Слід відмітити, що така ситуація характерна не тільки для Закарпатської області. Вище перераховані банки мають розгалужену мережу філій та відділень по всій території України та її регіонів. Стосовно цього факту ми цілком погоджуємося зі вченим Ю. Качаєвим, який стверджує, що «...розміщення численної групи філій системних банків залежить не лише від традиційних факторів. Історія створення та розвитку системних банків (Ощадбанку, Промінвестбан-

ку, Укрсоцбанку та інших) свідчить, що стосовно них слід враховувати фактор територіальної інерції. Центри розміщення філій системних банків раніше були елементами територіальної структури державної банківської системи, яка, маючи на кшталт більшості інших елементів цієї структури, високий рівень стійкості, в цілому зберегла свій вклад та вплив на сучасну територіальну організацію банківської сфери України. Значний вплив старих територіальних структур, а також недостатній розвиток сучасних банківських технологій є доказом того, що територіальна система банківської сфери поки що перебуває на стадії формування» [8, с. 14]. Частка відділень ПАТ «Комінвестбанк» є незначною. Впродовж розглядуваного нами періоду вона збільшилася всього на 1% – з 5,8% у 2006 році до 6,8% у 2008 році. Таким чином, розвиток регіональної банківської системи Закарпатської області зумовлюється впливом не місцевого банку, а мережі великих банків з інших регіонів країни.

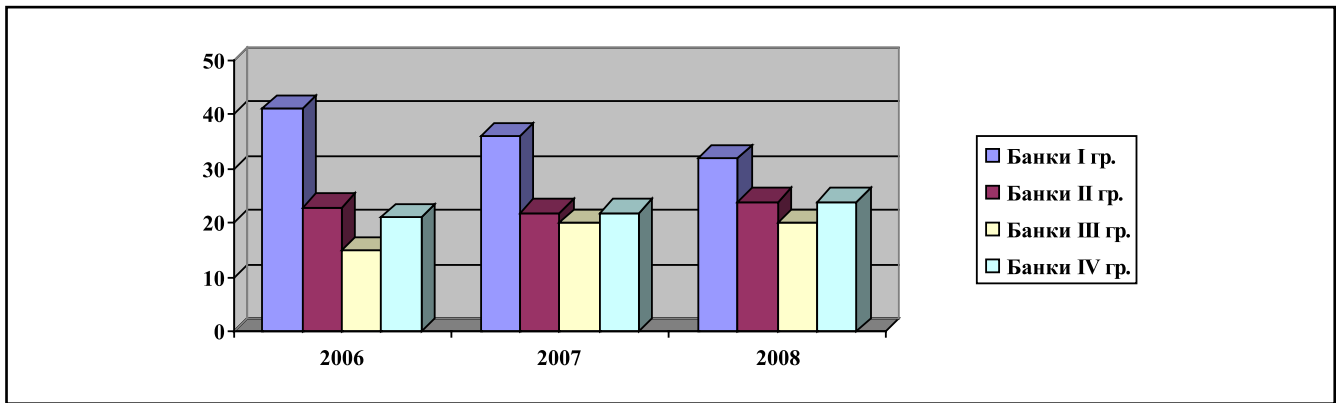
Зважаючи на те, що великі банки сконцентровані переважно в розвинутих промислових центрах – Київській області, Дніпропетровській, Донецькій, Харківській, Одеській, – проаналізуємо динаміку кількості та питомої ваги банківських установ Закарпатської області в розрізі місцезнаходження їх головних офісів (табл. 4).

Як бачимо з табл. 4, основу регіональної банківської системи Закарпатської області складають банки Київської області, питома вага яких знизилася протягом розглядува-

Таблиця 4. Динаміка кількості та питомої ваги банківських установ Закарпатської області протягом 2006–2008 років у розрізі місцезнаходження їх головних офісів*

Області	Роки					
	2006		2007		2008	
	кількість, од.	пит. вага, %	кількість, од.	пит. вага, %	кількість, од.	пит. вага, %
Київська	26	76,6	30	71,4	38	71,7
Львівська	4	11,8	5	11,9	4	7,6
Одеська	1	2,9	2	4,7	2	3,7
Харківська	1	2,9	1	2,4	3	5,7
Дніпропетровська	1	2,9	1	2,4	2	3,7
Запорізька	–	–	–	–	1	1,9
Чернігівська	–	–	1	2,4	1	1,9
Івано–Франківська	–	–	1	2,4	1	1,9
Закарпатська	1	2,9	1	2,4	1	1,9
Всього банків	34	100,0	42	100,0	53	100,0

* Складено за даними ТУ НБУ в Закарпатській області.



Динаміка питомої ваги банківських установ Закарпатської області в розрізі груп протягом 2006–2008 років*

* Складено за даними ТУ НБУ в Закарпатській області.

ного нами періоду – з 76,6% у 2006 році до 71,7% у 2008 році. Зменшилася частка і банків Львівської області – з 11,8 до 7,6% за аналогічний період. Слід відмітити, що в Закарпатті діють відділення всіх банків Львівської області, яка володіє найбільш розвинутою банківською системою в західному регіоні. У 2007 році почали функціонувати відділення банку Чернігівської області (БАТ «Банк «Демарк») та Івано-Франківської області (БАТ «Плюс Банк»). Упродовж 2008 року на території Закарпатської області було відкрито відділення двох банків Харківської області (АБ «Факторіал-Банк» та БАТ «Мегабанк»), відділення банку Дніпропетровської області (ЗАТ «Акцент-банк») та Запорізької області (АКБ «Індустріалбанк»). Таким чином, основним напрямом розвитку банківської системи Закарпатської області стає відкриття столичних банків та великих банків промислово розвинутих регіонів. У результаті посилюється стратегічна залежність регіону від експансії та політики потужних інорегіональних банківських установ.

На українському ринку кредитних ресурсів і банківських послуг діють чотири різні за своїми ваговими категоріями групи банків. Перша група (найбільші) – це системоутворюючі фінансово-кредитні установи, що мають розгалужену мережу філій і відділень. Щоправда, останнім часом спостерігається тенденція до поступової ліквідації філій (які мають власний баланс і код у системі Національного банку – так зване МФО) та створення більшої кількості дрібних без балансових відділень (точок продажу). Друга група (великі банки) – також потужні фінансові установи, активи та пасиви яких перевищують 1 млрд. грн. Банки цієї групи теж, як правило, мають розгалужену мережу відділень. Банки третьої групи (умовна назва – середні) є середніми за вітчизняними мірками. Кількість відділень у цих банків обмежена. Малі банки, що входять до четвертої групи, як правило, майже не мають підпорядкованих відділень та іноді обслуговують переважно підприємства-засновники (саме через цю причину їх називають кишеньковими). Можливості залучення додаткових клієнтів і ресурсів у таких фінансово-кредитних установ є обмеженими. В Закарпатті динаміка банківських установ у розрізі груп виглядала таким чином, як на рисунку.

Впродовж 2006–2008 років, незважаючи на кількісне зростання банків I групи (з 14 до 17), їх питома вага знизилася з 41 до 32%. Швидшими темпами здійснювалося відкриття банків решти груп. Так, протягом розглядуваного нами періоду було відкрито п'ять банківських установ II та III груп і шість – IV групи (до цієї групи належить і регіональний банк – ПАТ «Комінвестбанк»). Таким чином, питома вага банків II групи в регіональній банківській системі збільшилася з 23% у 2006 році до 24% у 2008 році, III групи – з 15 до 20%, а IV групи – з 21 до 24% за аналогічний період. Спостерігається першість I та II групи банків в Закарпатті. На них разом припадало 56% у 2008 році. Однак посилюється інтерес до Закарпатської області з боку середніх та малих банків інших регіонів. Діяльність їх є важливою, оскільки вони [2, с. 36]:

- сприяють реалізації проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіону, адже, акумулюючи фінансові ресурси населення, інвестують їх у тому ж регіоні, чим роблять значний внесок в економічне зростання та функціонування його економіки;

- реалізуючи регіональні соціально-економічні проекти, вони сприяють зменшенню різниці у фінансових доходах регіонів та розбіжностей в економічному, соціальному і географічному аспектах їх розвитку (ринкового розшарування економіки);

- сприяють забезпеченню більшої зайнятості населення міста, регіону (опосередковано через розвиток малого і середнього бізнесу).

Виходячи з цього збільшення кількості малих і середніх банків є позитивним фактором для регіонального розвитку. Однак вони мають бути створеними в регіоні. Тільки за таких умов ці банківські установи будуть виконувати вище перераховані завдання і, в кінцевому результаті, працювати на користь економічного та соціального зростання регіону.

Висновки

На основі проведеного нами дослідження можемо виділити такі:

1. Закарпатська область відноситься до групи низької концентрації банківських установ. На її території зареєстрований тільки один банк-юридична особа – ПАТ «Комінве-

стбанк», а також діють філії та відділення інорегіональних банків. Причому кількість відділень регіонального банку впродовж розглядуваного нами періоду зросла всього на 12 одиниць: з 27 в 2006 році до 39 в 2008 році, в той час як кількість відділень банків інших регіонів збільшилася аж на 97 одиниць. Така ситуація свідчить про експансію інорегіональних банків в області, а розвиток регіональної банківської системи залежить від політики, яку проводять ці банки.

2. Найбільшу частку в регіональній банківській системі Закарпаття займають Ощадбанк, ПриватБанк, Промінвестбанк. Разом на них у 2006 році припадало 57% кількості всіх банківських установ області, а у 2008 році – 52,7%. Частка відділень ПАТ «Комінвестбанк» є незначною. Впродовж трьох років вона збільшилася всього на 1% – з 5,8% у 2006 році до 6,8% у 2008 році. Таким чином, у регіональній банківській мережі переважають великі системоутворюючі банки країни, причому основу їх складають столичні банки. В 2008 році їхня частка становила 71,7%.

3. Аналіз структури банківських установ Закарпатської області в розрізі груп свідчить про лідерство I та II груп – найбільші та великі банки. На них разом припадало 56% в 2008 році. Однак спостерігається поступове збільшення частки III та IV груп, тобто посилюється інтерес до Закарпатської області з боку середніх і малих банків інших регіонів.

4. Подальший розвиток та вдосконалення інституціональної будови регіональної банківської системи Закарпатської області потребують застосування таких першочергових заходів: оптимізація діяльності ПАТ «Комінвестбанк» та розширення його мережі в регіоні, відкриття малих та середніх банків на території області, урізноманітнення спектру послуг

банківських установ для найповнішого задоволення потреб регіональної економіки.

Література

1. Бритченко И.Г. Региональное банковское рынковедение (теория, методология, технология). Часть 1. Теория регионального банковского рынковедения / И.Г. Бритченко. – Донецк: ДонГУЭТ, 2002. – 122 с.
2. Грудзевич Я. Розвиток і функціонування малих та середніх банків в Україні у контексті глобалізаційних і євроінтеграційних процесів / Я. Грудзевич, У. Грудзевич // Вісник НБУ. – №6. – 2005. – С. 35–37.
3. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2007 року // Вісник НБУ. – 2007. – №2. – С. 52.
4. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2008 року // Вісник НБУ. – 2008. – №2. – С. 62.
5. Динаміка фінансового стану банків України на 1 січня 2009 року // Вісник НБУ. – 2009. – №2. – С. 54.
6. Долішній М. Проблеми та перспективи підтримки банками розвитку економіки регіонів / М. Долішній, О. Другов // Економіка України. – 2005. – №9. – С. 4–12.
7. Дуборкин В.И. Проблемы развития региональных банков / В.И. Дуборкин, Е.Г. Кириченко // Деньги и кредит. – 2004. – №4 – С. 27–30.
8. Качаев Ю. Територіальні фактори банківської діяльності в Україні / Ю. Качаев // Вісник НБУ. – 2001. – №4. – С. 11–15.
9. Могильницька М.П. Ефективність діяльності банківської системи (регіональний аспект дослідження): Монографія / Могильницька М.П. / Національний банк України; Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ. – Львів: ЛБІ НБУ, 2007. – 205 с.
10. Проблемы и перспективы развития банковской системы Республики Татарстан / Под ред. Н.В. Мезиной. – Казань: Изд-во КФЭИ, 2000. – 100 с.

Т.К. КВАША,
зав. Прогнозно-аналітичним відділенням УкрІНТЕІ

Фінансові інструменти стійкого і збалансованого розвитку регіонів

У статті аналізується досвід зарубіжних країн щодо закономірностей, тенденцій і особливостей розвитку регіональних і міжрегіональних відносин; фінансових інструментів сприяння розвитку регіонів, у тому числі механізмів інвестування регіональної інфраструктури. Надаються пропозиції стосовно джерел фінансування розвитку інфраструктури.

В статье анализируется опыт зарубежных стран относительно закономерностей, тенденций и особенностей развития региональных, межрегиональных отношений, финансовых инструментов, способствующих развитию регионов, в том числе механизмов инвестирования региональной инфраструктуры. Приводятся предложения об источниках финансирования развития инфраструктуры.

The article examines the experience of foreign countries regarding laws, trends and characteristics of the development of regional, interregional relations, financial instruments that promote development of regions, including mechanisms for regional infrastructure investment. There are suggestions on sources of financing for infrastructure development in the article.

Постановка проблеми. Загальновизнано, що головною і, по суті, єдиним завданням держави є покращення якості життя всього населення. Нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожує територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність. У

зв'язку з цим державна регіональна політика має бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій [1].

Вивчення досвіду зарубіжних країн щодо закономірностей, тенденцій і особливостей розвитку регіональних і міжрегіональних відносин, фінансових інструментів сприяння розвитку регіонів та застосування окремих з цих інструментів в Україні заслуговує на особливу увагу внаслідок того, що:

- у країнах Східної Європи існують подібні з Україною труднощі;

- використання різноманітних регіональних інструментів та стимулів обов'язково приводить до економічного та соціального зростання та підвищення конкурентоспроможності регіонів та всієї країни.

Вивчення зазначеного досвіду є важливими елементами регіональної політики та умовами створення конкурентоспроможної, досконалої та відкритої економіки [2]. Сказане визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами фінансових інструментів стійкого і збалансованого розвитку регіонів займаються багато вітчизняних та іноземних науковців, а саме: В. Волошко, Н. Паріна, І. Луніна, А. Поздняков, В. Лавровський, В. Масаков, В. Пила, О. Чмир, А. Гранберг тощо. Питанням розвитку інфраструктури присвячені роботи Світового банку, І. Бураковського, В. Бєдної, В. Мовчан, К. Мухіної, О. Пчелинцева, Н. Сисенко, Е. Ставицького, І. Юзефович. Ці автори розглядали питання оцінки інфраструктурної політики в Україні; впливу світових тенденцій на розвиток соціальної інфраструктури в країнах Європейського Союзу та чинників оптимізації соціального захисту [3]; аналізу підходів до поняття «комунікація», їх типізації та визначення місця комунікацій в інфраструктурі регіону [4]; складності сучасних інфраструктурних проблем та необхідності організації галузей інфраструктури у рамках суспільного сектору економіки з опорою на суспільні інвестиції [5]. Однак питання механізмів фінансування розвитку регіонів взагалі та їхньої інфраструктури, розроблення пропозицій щодо застосування окремих механізмів в Україні вивчені недостатньо.

Мета статті. Розробка пропозицій щодо застосування фінансових інструментів для збалансованого розвитку регіонів на основі використання зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Проведені економетричні дослідження російських вчених показали, що вищим темпам економічного зростання сприяє не висока диференціація доходів, як це вважалось раніше, а навпаки – рівномірніший розподіл і доходів, і власності. Цей висновок слід мати на увазі при виборі напрямків соціально-економічного розвитку. До числа причин того, чому менша нерівність спроби можна забезпечити стійке економічне зростання, експерти відносять, зокрема такі [6]:

- зростання людського капіталу за рахунок більшої доступності якісних освіти та охорони здоров'я;

- зростання внутрішнього ринку товарів та послуг внаслідок вищого сукупного попиту на продукцію власного виробництва;

- доступність кредитних і страхових ринків, що забезпечує розвиток малого бізнесу, особливо в реальному секторі економіки.

Засоби, якими користуються центральні уряди, регіональні і місцеві органи влади для ліквідування регіональних відмінностей, досить численні. В кожній з країн ЄС є свої особливості державного регулювання регіонального розвитку, зумовлені соціально-економічним станом регіонів, характером території країни, складом населення, проблемами, на вирішення яких вони направлені тощо.

Головні цілі регіональної економічної політики в різних країнах мало чим відрізняються та містять у собі завдання щодо:

- 1) вирівнювання регіональних диспропорцій для досягнення економічної ефективності, політичної стабільності та соціальної справедливості;

- 2) вплив на демографічні показники та ступінь економічної активності населення у регіонах;

- 3) розвиток периферії;

- 4) покращення використання ресурсів шляхом зниження рівня безробіття та низькопродуктивної зайнятості під час підвищення підприємницької активності та розвитку сучасних галузей.

За ознакою форми дії на розвиток регіонів весь арсенал методів поділяється на методи прямого та непрямого регулювання. Пряме регулювання – це не просто державні інвестиції (субсидії, гранти, кредити тощо), але й створення за участю держави особливих економічних зон, визначених виробництв, об'єктів інфраструктури. Непряме регулювання – це створення сприятливих умов для підприємництва. Держава через систему податкових пільг, грантів, послуг інфраструктури та ін. допомагає підприємцям знизити виробничі витрати і тим самим підвищити конкурентоспроможність їх продукції [7].

За іншою класифікацією механізми регіонального регулювання поділяються на адміністративно-правові та фінансові, які пов'язані з перерозподілом фінансових ресурсів між органами влади та наданням фінансової підтримки на основі бюджетних та міжбюджетних інструментів [8].

Головними з адміністративно-правових є:

- Спрямування інвесторів в бажані для держави райони шляхом надання (ненадання) дозволу на розміщення підприємств на відповідних територіях (ареалах, містах).

- Переміщення робітників за допомогою покращення інформованості працівників щодо потреб ринку праці.

- Програмування, під яким варто розуміти розробку на основі партнерства стратегій розвитку з урахуванням пріоритетних довго- та короткострокових цілей. Реалізується у вигляді програм – цільових і комплексних, довго- і середньострокових та планів економічного і соціального розвитку регіонів на середній і короткий період, які розробляються практично в усіх країнах незалежно від їх масштабу.

У своїй найбільш розвиненій формі регіональне програмування (планування) розповсюджується на всю територію

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

країни, що поділена на райони, і передбачає складання балансів міжрайонних зв'язків та своєрідну регіоналізацію загальнонаціональних економічних завдань. Поділяються на регіональні програми створення промислових, агропромислових, транспортних й інших комплексів; програми створення виробничої та соціальної інфраструктури; програми економічного стимулювання окремих районів і галузей господарства з метою створення сприятливих умов для розміщення виробництва, комплексні програми по впорядкуванню і розвитку територій (у тому числі програми по охороні навколишнього середовища).

При цьому робиться акцент на «фізичне планування», тобто планування інфраструктури, розвитку міських територій, охорони навколишнього середовища і т.д. Це аж ніяк не випадково, бо саме в цих областях роль державного та громадського контролю особливо важлива.

Регіональне планування тісно пов'язане з бюджетною політикою. В основі бюджетів (річних і середньострокових) завжди лежить план чи прогноз розвитку відповідної території. Нерідко розробка регіонального плану (програми) виступає як необхідна умова отримання коштів з державного бюджету, а в Європі – коштів зі структурних фондів Європейського Союзу.

Ті складові планів, які стосуються державного сектору, визначають розміщення найважливіших об'єктів інфраструктури, умови охорони природного середовища тощо і мають обов'язковий характер. У цілому план представляє собою форму консенсусу, узгодження інтересів багатьох економічних і соціальних суб'єктів. Побудова та обговорення планів здійснюється за участю його безпосередніх виконавців, що сприяє врегулюванню конфліктів і розширенню ділової співпраці для досягнення спільних цілей. Таким чином, плани і планова діяльність – це істотна частина інституційної структури регулювання регіонального розвитку [9].

Серед фінансових інструментів найбільш розповсюдженими є:

Державне інвестування.

1. У створення інфраструктури, яке широко застосовується в усіх розвинених країнах світу. За класифікацією експертів ЄС відбувається на трьох рівнях:

- спорудження інфраструктури окремого підприємства – придбання та облаштування земельних ділянок для промислових зон і окремих промислових площадок, приєднання до енергетичних джерел, спорудження транспортних під'їздів та комунікацій;

- спорудження інфраструктури певного локального центру – житла, культурних і соціальних закладів;

- спорудження інфраструктури регіонального (районного) масштабу – створення мережі транспортних комунікацій, організація мережі наукових закладів і університетів шляхом їх децентралізації.

2. Державний сектор в економіці. Основними формами його прояву є: прямі державні капіталовкладення в окремі промислові чи сільськогосподарські проекти, створення

державних підприємств і націоналізація існуючих, державні замовлення. Найбільш розповсюджена форми – державні інвестиційні компанії, завданнями яких є залучення нових інвесторів у проблемні ареали з метою надання допомоги при розширенні, реконструкції чи створенні приватних компаній; держані корпорації (компанії) регіонального розвитку, головними фінансовими задачами яких є:

- залучення інвесторів, особливо у проблемні ареали, надання приватним підприємцям фінансової, правової та іншої допомоги у створенні нових і реструктуризації діючих фірм, стимулювання інноваційної діяльності;

- виконання функцій банків розвитку тощо.

У США регіональні корпорації здійснюють комплексні заходи щодо стимулювання регіонального розвитку, передусім шляхом спорудження і модернізації об'єктів інфраструктури. Аналогічні за своїми функціями регіональні інвестиційні компанії діють у Бельгії, Швеції та ряді інших європейських країн.

Фінансові (фіскальні) і грошово-кредитні методи.

Здійснюються в таких напрямках:

- а) переорієнтація капіталу: вплив на внутрішні чи зовнішні умови діяльності фірм у вигляді субсидій, дотацій, позик, кредитів, премій, прискореної амортизації, податкових пільг до затрат (поточних і капітальних) та виготовленої продукції, які можуть бути одноразовими, тимчасовими і постійними;

- б) професійна переорієнтація робітників: державне і приватне перенавчання, субсидії чи податкові пільги підприємцям за створення чи збереження робочих місць; переміщення робітників за допомогою субсидій на компенсацію затрат на переїзд, грошова допомога мігрантам на придбання житла на новому місці та ін.

Бюджетні механізми як найбільш загальні засоби державного економічного регулювання умовно поділяються на дві основні групи: нормативно-розрахункові механізми і особливі бюджетні режими.

Нормативно-розрахункові механізми або механізми міжбюджетних відносин призначені для вертикального і горизонтального вирівнювання бюджетних диспропорцій, які виникли в процесі формування і розподілу фінансових ресурсів між державним і місцевими бюджетами, встановленню оптимального рівня централізації і децентралізації бюджетної системи, яка є найбільш всеосяжним засобом державного економічного регулювання та як правило має три рівні (центральный, регіональний, місцевий). Тобто кожен рівень влади має свій бюджет.

Основний принцип функціонування бюджетної системи розвинених країн: поєднання автономності бюджетів окремих рівнів і міжбюджетних відносин, що потребує виконання трьох необхідних умов:

- чітке розмежування повноважень між усіма рівнями влади за витратами;

- наділення відповідних рівнів фінансовими ресурсами, достатніми для реалізації переданих їм повноважень;

– згладжування дисбалансів різних бюджетів за допомогою міжбюджетних трансфертів, що здійснюються за чіткими правилами.

Міжбюджетні трансферти як основний механізм регулювання бюджетних дисбалансів – це передача місцевим бюджетам коштів з бюджету вищого рівня управління за умови недостатності місцевих доходів. Обсяг коштів, які розподіляються через систему міжбюджетних трансфертів, може визначатися як фіксована частка доходів центрального бюджету або іншої «макро» бази, наприклад як відсоток ВВП як певне асигнування з центрального бюджету (поряд з іншими видатками) або на базі формули – наприклад, у вигляді частки певних місцевих видатків чи у залежності від певних загальних характеристик регіону–реципієнта.

При цьому розрізняються два основних типи трансфертів: вертикальні (від бюджетів вищого рівня до нижнього) і горизонтальні (між бюджетами одного рівня). Вертикальні міжбюджетні трансферти, у свою чергу, поділяються на загальний (вирівнюючий) та цільові (спеціальні) трансферти.

Загальний, або вирівнюючий, трансферт призначається для згладжування відмінностей регіонів з бюджетної забезпеченості доходами щодо потреб у витратах, що впливають з бюджетних повноважень. Величина трансферту визначається за формулою (що має країнові особливості), сенс якої полягає в тому, що чим більше відставання регіону з фінансового потенціалу, тим більше повинна бути величина трансферту. Сума трансферу розподіляється на розсуд регіональних і місцевих властей.

Цільові (спеціальні) трансферти, або бюджетні гранти, призначаються для здійснення певних завдань державної регіональної політики. Наприклад, у США федеральні трансферти на будівництво міжштатних автодоріг покривають до 90% їх вартості. У Німеччині федерація надає спеціальну фінансову допомогу для особливо важливих інвестицій земель та громад, у тому числі для санації і збереження конкурентоспроможних підприємств, створення нових робочих місць і т.д.

Загальною тенденцією національних бюджетних систем у більшості країн є перенесення на регіональний та місцевий рівні основних витрат на соціальний розвиток.

Типова колізія бюджетних систем полягає в тому, що передача вниз нових бюджетних повноважень не супроводжується наданням регіональним і місцевим властям додаткової фінансової бази. Внаслідок цього або відбувається недофінансування необхідних потреб на регіональному та місцевому рівнях, або виникає необхідність отримання додаткових субсидій від вищестоящих бюджетів, або потрібно залучати додаткові позики. Головною турботою регіональних і місцевих влад є зміцнення власної дохідної бази [9].

Але основний вплив на регіональний розвиток центральний бюджет надає через фінансування національних програм розвитку транспорту, енергетики, пріоритетних галузей промисловості, вищої освіти, науки і т.д., оскільки всі ці програми реалізуються на певних територіях.

Розділяти суми цих непрямих трансфертів між регіонами доволі складно. У всіх країнах існує проблема складання та регулювання повних фінансових балансів територій [9]. Якщо центральна влада бажає забезпечити максимальний політичний та бюджетний контроль, найкращою є система, в якій вся сума трансфертів визначається щорічно згідно з пріоритетами бюджету. Кращим шляхом забезпечення стабільних умов фінансування діяльності місцевих органів влади та гнучкості рішень центральної влади є встановлення фіксованої частки загальнодержавних податків (чи поточних доходів), які передбачається передавати у вигляді трансфертів. Розподіл лише окремих податків є менш бажаним, ніж розподіл всіх загальнодержавних податків, оскільки з часом центральна влада буде намагатись збільшити ті податки, які вона не розподіляє. Доцільно визначити обсяг трансфертів, виходячи із макрооцінок – як-то середні темпи зростання ВВП або фінансувати такі послуги окремо шляхом надання трансфертів, розрахованих певною сумою на кожну людину [10].

По країнах ЄС спостерігаються значні відмінності в обсягах коштів, які надаються в розпорядження місцевих органів влади. Найвищим рівень доходів місцевих бюджетів є в Скандинавських країнах: у Данії вони становлять 31,0% ВВП, у Швеції – 21,1%, далі йдуть Фінляндія та Норвегія (відповідно, 18,5 і 18,2% ВВП). У більшості країн податки, що надходять до місцевих бюджетів, не перевищують 5% ВВП і містять місцеві податки, ставки яких визначаються як центральним урядом, так і місцевими органами влади, а також загальнодержавні податки, що розподіляються між центральним і місцевими бюджетами. У країнах ЄС найчастіше податкові надходження до місцевих бюджетів формуються за рахунок податків на нерухомість та податків на доходи. В деяких країнах місцеві органи влади (наприклад, землі в Німеччині, муніципалітети в Португалії) мають право змінювати податкові ставки [11].

Повноваження місцевих органів влади щодо податкових надходжень теж різняться. Наприклад, у Великій Британії та в Нідерландах ці надходження повністю визначаються відповідними повноваженнями місцевих органів влади, тоді як у Норвегії повноваження місцевих органів влади розповсюджуються лише на незначну їх частку.

Проблеми розвитку депресивних і відсталих територій ефективно вирішуються шляхом встановлення особливих бюджетних режимів. Характер особливого бюджетного режиму, види податково-бюджетних преференцій залежать від правового і господарського статусу отримувача, причин і завдань їх введення. В більшості країн особливим бюджетним режимом користується лише обмежена кількість регіонів (більш широке застосування цього методу може мати такі негативні наслідки, як звуження сфери державного регулювання, збільшення незбалансованості бюджетної системи, що мають відносно невеликі території (частина регіону, місто, район у місті), на яких створюються спеціальні економічні зони (СЕЗ). Найбільш розповсюджені види СЕЗ – зони вільної торгівлі, ек-

спортно–промислові зони, науково–технологічні зони, сервісні зони по наданню банківських, страхових, інформаційних та інших нефінансових послуг, комплексні зони.

Сьогодні сформувався новий функціональний тип вільних економічних зон – центри розвитку новітніх технологій, які дозволяють об'єднувати науку та виробництво високих технологій. Зазначені центри в залежності від масштабу та напрямку діяльності мають різні назви – технопарки, технополіси, інноваційні центри тощо. Їх структура постійно розвивається у відповідності до пріоритетів національної інноваційної політики.

У розвинених країнах відстежується тенденція створення промислово–технологічних кластерів як основи розробки та використання новітніх технологій.

Одним з основних як адміністративно–правових, так і фінансових механізмів сприяння розвитку регіонів є розвиток регіональної інфраструктури. Поліпшення інфраструктури в країнах, що розвиваються, усе більше вважається найважливішим фактором скорочення бідності й підвищення темпів економічного росту, а отже і досягнення цілей, сформульованих у Декларації тисячоліття. Згідно з проведенням наприкінці 1990–х років оцінкам впливу інфраструктури на скорочення бідності, інвестиції в інфраструктуру знижують рівень бідності на 2,1 відсотка в країнах з низьким рівнем доходів і на 1,4 відсотка в країнах із середнім рівнем доходів.

Існує також немаловажний взаємозв'язок між наданням інфраструктурних послуг і економічним ростом. За даними досліджень, інвестиції в інфраструктуру особливо важливі для забезпечення економічного росту на ранніх стадіях розвитку країни, коли елементів інфраструктури недостатньо й формування базових мереж ще не завершено. Відповідно до дослідження, проведеному в Латинській Америці, відсутність інвестицій в інфраструктуру протягом 1990–х років знизило темпи зростання в довгостроковій перспективі на 1–3 відсотки, залежно від країни. Інфраструктура є найважливішим елементом сприятливого інвестиційного клімату, а її недостатність постійно називається представниками приватного сектора як одне з основних перешкод на шляху здійснення інвестицій.

У довгостроковій перспективі зростання економіки та її соціальний розвиток будуть у значному ступеню залежати від стану та відповідності потребам економіки інфраструктурних галузей. Адекватність інфраструктури дозволяє визначити ступінь успіху або невдачі тієї або іншої країни у диверсифікації виробництва, розширенні торгівлі, вирішенні демографічних проблем, боротьбі із бідністю та покращення стану навколишнього середовища.

Стан інфраструктури є одним з головних факторів, на основі яких розраховується Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК). Інфраструктура являє собою якщо не двигун, те, принаймні, «колеса» економічної активності. Дані про витрати й виробництва свідчать про те, що зв'язок, електроенергія й водні ресурси використовуються у виробничому процесі майже кожної галузі економіки, а витрати на

транспорт включені у вартість кожного товару. Послуги інфраструктури знаходять не тільки пряме споживання, а й сприяють підвищенню продуктивності праці, зокрема шляхом скорочення часу й зусиль, необхідних для постачання питною водою, доставки сільгосппродукції на ринок або проїзду до місця роботи, зменшенню виробничих витрат, але темпи її розвитку повинні відповідати економічному зростанню. Інфраструктура – фундаментальний прошарок регіональних та міських систем, що створює ресурсні передумови економічного зростання [12], в той час як низька її якість призводить до додаткових непродуктивних витрат, які фактично гальмують темпи зростання реального ВВП.

Необхідною умовою стійкого розвитку економіки є відповідність інфраструктури потребам галузей, які вона обслуговує. Ні за кількісними, ні за якісними характеристиками інфраструктура не відповідає сучасним потребам економіки України. Темпи розвитку основних інфраструктурних галузей нижче темпів розвитку галузей економіки, які вона обслуговує, виключення складає тільки галузь зв'язку та інформаційних технологій, які розвиваються дуже динамічно. Загалом інфраструктура стала стримуючим чинником розвитку економіки, а існуючі програми і національні проекти, на жаль, не вирішують її кардинальних проблем. Внаслідок цього серед всіх механізмів державного інвестування, які застосовуються в зарубіжних країнах, розроблення стратегії державного інвестування у розвиток інфраструктури для України є вкрай невідкладним.

У багатьох країнах в цілому існують два підходи розподілу коштів на фінансування розвитку інфраструктури:

1. Перший підхід – концентрація коштів у точках економічного зростання, тобто територіях, де відбувається економічне зростання та яке в тій чи іншій мірі стримується рівнем розвитку інфраструктурних галузей в цілому або окремих їх частин. При такому підході можна домогтися швидкого зростання ВВП за рахунок інтенсифікації розвитку найбільш економічно розвинених регіонів, але при цьому практично залишити на існуючому рівні розвиток депресивних регіонів.

2. Другий підхід полягає в випереджаючому формуванні на території всіх тих регіонів, які з географічних, природних, соціальних чи інших факторів мають потенційні можливості швидкого економічного зростання. Цей підхід вимагає проведення досліджень щодо природно–ресурсного і соціального потенціалів регіонів України і вироблення загальної концепції перспективного розвитку інфраструктури, розміщення продуктивних сил і реалізації відповідної регіональної політики.

На практиці обидва зазначені підходи мають бути реалізовані одночасно, при цьому має бути визначена послідовність застосування кожного з них в той чи інший період.

Традиційні фінансові джерела – державні бюджети – у більшості країн у наступному десятиріччі будуть знаходитися під тиском соціальних видатків внаслідок постаріння населення, необхідності забезпечення безпеки і небажання електорату

виплачувати все більш високі податки*. Наприклад, для країн ОЕСР у цілому урядові витрати на інвестиції в основний капітал інфраструктури як частка від загального обсягу державних витрат знизилася з 9,5% у 1990 році до 8% у середині 90-х років та приблизно до 7% у 2005 році. В той же час соціальні витрати свою частку значно збільшили. Між 1980 и 2003 роками вона зросла у середньому приблизно від 16 до 21% ВВП. В основному кошти виділяються на два напрями – охорону здоров'я та пенсійне забезпечення. Витрати на ці цілі, як очікується, будуть зростати і далі впродовж наступного десятиріччя з темпом, що перевищує темп зростання доходів державних бюджетів. Отже, зросте частка соціальних витрат у ВВП країн. Внаслідок демографічної кризи та зменшення пропозицій кваліфікованої праці на ринку урядам доведеться збільшувати свої витрати на інвестиції у всі форми професійної освіти на протязі всього життя людини. Відповідно, можливості для інвестицій в інфраструктуру з державних бюджетів будуть все більш обмежені [13].

Вихід з цього становища – диверсифікувати джерела надходжень до державних бюджетів та підвищити ефективність використання їх коштів.

Диверсифікація джерел надходжень включає в себе сприяння більш повному збиранню податків та створення механізмів довготермінового фінансування інфраструктури, більш раціональному використанню коштів, що виділяються, впровадження інноваційних змін щодо традиційних джерел фінансування. Частково збільшити надходження до бюджетів можливо завдяки грамотному розвитку трудового законодавства щодо віку працюючих, імміграції, продуктивності праці та знаходження балансу між надходженням та витратами податкових надходжень [14].

Для покриття дефіциту інвестицій в інфраструктуру знадобиться пошук прогресивних методів, як у додатковому фінансуванні, так і у більш ефективному використанні самої інфраструктури з використанням нових технологій, стратегії управління, змін повноважень та покращання планування.

Необхідно також більш широко залучати кошти приватного сектору. Державно–приватне партнерство (ДПП) – найкращий шлях до залучення банківських та приватних коштів у інфраструктуру. Відповідно до визначення Європейської комісії, запропонованого у 2003 році, державно–приватне партнерство можна охарактеризувати як передачу приватному сектору частини повноважень, відповідальності та ризиків щодо реалізації інвестиційних проектів, які традиційно впроваджувалися чи фінансувалися публічним сектором. В англосаксонських країнах на території Європейського Союзу поширеним є визначення цієї системи як ППП – публічно–приватне партнерство (PPP – Public–Private Partnership).

Існує багато моделей ДПП, проте всі вони мають однакові цілі (максимізація стимулів для забезпечення високої ефективності; балансування ризиків, тобто ризики беруть на себе ті, хто має найбільшу спроможність управляти ними; зменшення витрат на довгостроковий період (будівництво

та експлуатація на весь строк служби)) та правові форми (концесії; оренда державного майна; лізинг; угоди про розподіл продукції; договори на управління державним майном; договори про спільну діяльність; акціонування (корпоратизація) державних підприємств та створення спільних підприємств; управління акціями підприємств ЖКГ тощо).

Практика формування державно–приватних партнерств поширюється у всіх регіонах світу. Головною причиною, яка веде до утворення партнерства є усвідомлення факту, що приватний і публічний сектори мають унікальні характеристики, які надають їм переваги у певному аспекті надання послуг населенню. Іншою передумовою формування та поширення практики партнерств була зміна підходу до розуміння функцій урядів, зокрема, усвідомлення необхідності передачі частини їх приватному сектору як більш мобільному та ефективному.

Наприклад, у Великобританії починаючи з 1992 року більш ніж 15% всіх інфраструктурних проектів здійснюється на основі такого партнерства. У Південній Кореї на початку XXI ст. реалізовано більше 100 подібних проектів. У Чилі з середини 90-х років було реалізовано 44 успішних державно–приватних проектів розвитку інфраструктури, головним чином з будівництва доріг. Слід зауважити, що кошти було акумульовано за рахунок накопичувальної системи пенсійного забезпечення. Частка ДПП у загальному обсязі інвестицій у суспільну інфраструктуру становила у ФРН – 15%, Великобританії – 20% [15].

У 2007 році до концепції бюджету Російської Федерації закладено можливість економічної стратегії з опорою на активну роль держави в економіці країни через державно–приватне партнерство, формування та капіталізацію інститутів розвитку. Саме інфраструктура країни є однією з основ, на якій може та повинно триматися державно–приватне партнерство [16].

На основі концесій, як однією з основних форм ДПП, за період 1990–2000 років тільки в країнах, що розвиваються, було реалізовано близько 1000 проектів у сферах природних монополій і дорожньому господарстві на загальну суму \$234 млрд. У деяких країнах були розроблені і здійснювалися державні програми концесій у сфері електроенергетики, залізничного транспорту, автомобільних доріг, портів, аеропортів, комунального господарства, транспортування магістрального газу та інших галузей. У всьому світі концесії за вартістю і кількістю проектів складають до 90% у

* Протягом останніх років у багатьох країнах, в тому числі і в Україні, загострилися наступні проблеми, які матимуть вплив на можливість у майбутньому вкладання інвестицій в інфраструктуру:

- демографічні – постаріння населення, приріст або зниження населення, тенденції урбанізації і зростання обмежень на державні фінанси внаслідок зазначених факторів;
- екологічні фактори, наприклад, зміна клімату та підвищення стандартів життя;
- проведення технологічного оновлення галузей економіки, особливо інформаційно–телекомунікаційної сфери;
- тенденції до децентралізації та зростання ролі громадськості;
- збільшення ролі приватного сектору;
- зростаюча важливість обслуговування, модернізації існуючої інфраструктури.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

сферах будівництва та експлуатації автомобільних доріг, аеропортів і морських портів [17].

Країни ОЕСР, Європейського Союзу та більшість країн з економіками, що розвиваються, реалізують політику у сфері розвитку інфраструктури шляхом розроблення відповідних довго – та середньострокових програмних документів, інтегрованих до загальнонаціональних стратегій або програм розвитку. Процес програмування здійснюється шляхом декомпозиції стратегічних цілей верхнього рівня, їхньої конкретизації в програмах розвитку на регіональному та міжрегіональному рівні, а також на рівні державних цільових (операційних) програм за окремими напрямками інфраструктури. створення високооплачуваних робочих місць.

Для їхньої реалізації з урахуванням параметрів державного бюджету розробляються:

- плани дій державних органів влади, що відповідають за координацію розвитку інфраструктури;
- окремі цільові програми, націлені на підвищення рівня розвитку окремих складових інфраструктури.

Інший шлях до залучення інвестицій – стимулювання інвестиційної діяльності, яке сьогодні відбувається за двома напрямками.

Перший напрям – це кредитні гарантії та зниження відсоткових ставок. Але зниження податкових ставок, як говорив лауреат Нобелівської премії Джозеф Стігліц, – це підтримання і без того багатих людей за рахунок державного бюджету, тому що тільки 30 відсотків зекономлених коштів йде на інвестиції. Тому зниження податкових ставок, можливо, і треба проводити, але тільки в комплексі.

Другий напрям – це нові методи стимулювання інвестиційної діяльності. Ці нові методи пов'язані з цільовими податковими пільгами, тобто пільги отримуються тільки тоді, коли здійснено інвестиції, і тільки тоді.

Цільові податкові пільги – це прискорена амортизація, надання інвестиційних податкових кредитів, звільнення від податку на прибуток малих і середніх підприємств в перші роки їх діяльності, активне використання податкових пільг цільового призначення в економічно відсталих і дотаційних районах і цілий ряд інших переваг.

Найбільш значущою цільовою податковою пільгою в світі сьогодні є прискорена амортизація. Чому її можна назвати цільовою податковою пільгою? Тому що у всіх країнах після того, як було проведено відрахування коштів до інвестиційного фонду, необхідно витратити їх на інвестиції. Якщо ви їх не витратили, то повинні платити податок [17].

Висновки

Інфраструктура має велике значення для суспільства і тому заслуговує на особливу увагу з боку державної влади, а проблеми її розвитку повинні розглядатися як система комплексних заходів, що забезпечують створення сучасної інфраструктурної мережі, яка охоплює всю територію країни та інтегрує Україну в загальносвітову інфраструктуру.

Для забезпечення адекватного стану інфраструктури потрібні значні інвестиційні вкладення. Незважаючи на зростання тиску на державні бюджети, єдиним важливим джерелом фінансів для розвитку інфраструктури в Україні лишаються місцеві та державні податки, отже, одним з основних джерел фінансування розвитку інфраструктури є державний бюджет країни. Оскільки державне фінансування завжди буде обмеженим, дуже важливо використовувати його цілеспрямовано.

У цьому плані невідкладними є покращання ефективності державних капіталовкладень та розробка довгострокової стратегії розвитку країни з її прив'язкою до територій, схем територіального планування і довгострокових цільових програм розвитку. Для цього з урахуванням параметрів державного бюджету необхідно щорічно розробляти окремі цільові програми (у тому числі регіональні), націлені на підвищення рівня розвитку окремих складових інфраструктури.

При цьому з питань організаційно-структурного характеру розвитку інфраструктури необхідно виконати комплекс заходів:

- оцінити стан інфраструктури на території регіонів;
- виявити вузькі місця у розвитку інфраструктури та оцінити можливість їхнього усунення в результаті реалізації заходів, визначених у вже затверджених прогнозах, планах, програмах центральних органів виконавчої влади, що відповідають за розвиток окремих галузей інфраструктури;
- виявити на території регіонів перспективні точки економічного зростання і оцінити додаткові потреби в послугах галузей інфраструктури, пов'язаних з прогнозованим зростанням регіону;
- розробити комплекс заходів щодо усунення вузьких місць і забезпечення додаткових потреб у розвитку інфраструктури з визначенням ступеня участі в цих заходах центральних органів виконавчої влади, регіональної влади і комерційних структур у реалізації кожного заходу;
- оцінити вартість всього комплексу заходів для України та для кожного регіону та визначити обсяг коштів, що може бути виділена з державного бюджету на розвиток інфраструктури;
- розробити конкретний перелік об'єктів перспективної інфраструктури на наступний рік та на найближчі 3–5 років.

Фінансування кожного об'єкту державної інфраструктури відбувається за рішенням уряду.

Однак збільшення державних інвестицій недостатнє для того, щоб покрити потреби України у розвитку інфраструктури та забезпечити сталі темпи економічного розвитку. Таке фінансування матиме найбільший вплив за умови посилення додаткового фінансування та стимулювання інвестицій з боку приватного сектору. Підтримка високих обсягів приватних інвестицій залишається важливою задачею уряду України, головна роль якого полягає у створенні належних умов інвестування.

Кредитні гарантії та знижена відсоткова ставка – ефективні важелі забезпечення додаткового фінансування, яке може заповнити важливу прогалину в той час, як приватний сектор ще не впевнений у тому, як оцінювати ризики.

Іншими заходами можуть стати: встановлення прискореної амортизації, державно-приватне партнерство.

Основні форми державно-приватного партнерства, що діють у нашій країні: концесії, договори оренди, договори управління. На сьогодні великий бізнес – це той учасник господарської діяльності, який може взяти на себе вирішення завдань розвитку інфраструктури. Державі необхідно перейти до стратегічного партнерства з приватним сектором, формувати такий економічний порядок і систему договірних відносин, які б забезпечували і гарантували рішення певних інфраструктурних завдань.

Література

1. Постанова КМУ від 21.07.2006 р. №1001 Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року. – Електронний ресурс / Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Волошко В. Принципи та пріоритети розвитку регіональної політики Європейського Союзу на сучасному етапі / В. Волошко // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України. – 36. наук. праць. – К.: ДНДІМЕ, 2006. – 242 с.
3. Бедная В.Б. Вплив світових тенденцій на розвиток соціальної інфраструктури в країнах Європейського Союзу / В.Б. Бедная // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2006. – №27. – 240 с. – Бібліогр.: с. 73–86.
4. Ставицький Е. Типи комунікацій в інфраструктурному забезпеченні регіону / Е. Ставицький // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2006. – № 2. – С. 285–290. – Бібліогр.: с. 285–290.
5. Пчелинцев О.С. Проблемы региональной инфраструктуры как источник экономических и социальных угроз / О.С. Пчелинцев // Проблемы прогнозирования. – 2006. – №6. – С. 20–29. – Библиогр.: с. 27.
6. Институциональные изменения и проблемы возрождения российской экономики // Экономика и математические методы, 2005, том 41. – №4. – С. 114.
7. Ларина Н.И. Региональная политика: мировой опыт и проблемы России / Н.И. Ларина // Регион: экономика и социология. – 1998. – №3. – С. 132–147.
8. Поздняков А., Лавровский В., Масаков В. Политика регионального выравнивания в России, С. 75 / А. Поздняков, В. Лавровский, В. Масаков // Вопросы экономики. – 2001. – №10. – С. 74–91.
9. Гранберг А.Т. Основы региональной экономики: Учебник для вузов / А.Т. Гранберг. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 495 с.
10. Bird, Richard M. and Ariel Fiszbein «The Central Role of Central Government in Decentralization: Colombia» // Fiscal Decentralization in Developing Country. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
11. Лунина І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: Монографія / І. О. Лунина. – Київ: Наукова думка, 2006. – 432 с. – С. 327.
12. Отчет о мировом развитии «Инфраструктура и развитие», С. 14. – Вашингтон: Всемирный банк, 1994. – 161 с.
13. Инвестирование в сектор углеводородов и его финансирование в целях повышения глобальной энергетической безопасности (GE.07–25561 (R) 231107 261107): Записки секретариата комитета по устойчивой энергетике Европейской экономической комиссии ООН. – Женева. – 2007. – 27 с.
14. Infrastructure to 2030, Volume 2. Mapping Policy For Electricity, Water And Transport, p.13//OECD, 2007.
15. Вильфрид Нойманн Опыт ТАЛЕС при развитии публично-частного партнерства в странах Восточной Европы//Развитие ГЧП в сфере ЖКХ. – Круглый стол, г. Киев, 3 июля 2008 г.
16. Степашин С. В. Не упустит шанс / С. В. Степашин // Вестник Российской академии наук, 2008. – том 78. – № 2. – С. 99–105
17. Правовое обеспечение инвестиционной деятельности в субъектах Российской Федерации. Парламентские слушания Российской Федерации. – М.: Издание Совета Федерации. – 60 с.: Електронний ресурс / Режим доступу: <http://council.gov.ru/files/journalsf/number/20090119151854.pdf>

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.П. КОВАЛЬ,
к.е.н., с.н.с., Національний інститут стратегічних досліджень

Інституційні основи запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування

У статті аналізується сукупність проблем, пов'язаних із запровадженням загальнообов'язкового пенсійного страхування, та пропонуються інституційні підходи до їх вирішення, зокрема визначення порядку запровадження системи та сукупності суб'єктів сплати та адміністрування страхових внесків.

В статье анализируются совокупность проблем, связанных с введением общеобязательного пенсионного страхования, а также предлагаются институциональные подходы к их решению, в частности внедрение системы и совокупности субъектов оплаты и администрирования страховых взносов.

The article analyzes the totality of problems associated with the introduction compulsory state pension insurance and offers institutional approaches to address them, particularly the definition of the order implementation and a set of entities paying and administration of insurance contributions.

Постановка проблеми. Основною проблемою погіршення демографічної ситуації в Україні є старіння населення, про що свідчать збільшення частки осіб похилого віку та зміна співвідношень між поколіннями. За період з 1959 по 2001 рік, за даними перепису населення, співвідношення осіб пенсійного віку і населення працездатного віку збільшилося майже вдвічі (з 22,7 до 41,1%). За прогнозом Інституту де-

мографії та соціальних досліджень Національної академії наук, протягом 2010–2025 років це співвідношення досягне 50%, а до 2050 року – 76%. Уже нині пенсіонери становлять майже 30% загальної чисельності населення.

Чисельність платників внесків на пенсійне страхування становить 15,2 млн. осіб, а чисельність пенсіонерів – 13,8 млн., тобто пересічний платник внесків фінансує 90,8% середньої пенсії, а в окремих регіонах і більше. При цьому частка пенсійних видатків у валовому внутрішньому продукті країни вже перевищує 15%.

З метою диверсифікації джерел отримання доходів у старості, послаблення в подальшому впливу демографічного фактора на фінансовий стан солідарної пенсійної системи і недопущення зменшення розмірів пенсій Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [1] передбачено запровадити накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Але й донині через брак науково-обґрунтованих практичних рекомендацій таку систему не запроваджено.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. 28–29 квітня 2010 року в Києві відбулася міжнародна конференція «Пенсійна реформа в Україні: що робити з обов'язковою накопичувальною системою», на якій обговорювалася сукупність питань з вказаної проблематики [4]. Аналогічні питання обговорювалися на круглому столі, організованому Ін-

ституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАНУ, газетою «Дзеркало тижня» за підтримки Ліги фінансового розвитку [5]. Значний внесок у розробку вказаної проблематики належить А.В. Федоренко [7, 8].

Метою статті є обґрунтування інституційних засад порядку запровадження системи та визначення кола суб'єктів сплати та адміністрування страхових внесків.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (далі – базовий закон) передбачається, що система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі – солідарна система).

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі – накопичувальна система).

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення.

На сьогодні в Україні функціонують лише перший та третій рівні. Всю сукупність проблем, пов'язаних із запровадженням другого рівня системи пенсійного забезпечення, можна поділити на дві групи: а) строки запровадження; б) інституційні засади запровадження.

Строки запровадження. Головною умовою початку функціонування другого рівня є серед іншого прийняття закону про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Проект такого закону за №2854 прийнятий Верховною Радою України за основу 24.04.2007 р. (далі – проект закону) [6]. Проект закону передбачав початок функціонування другого рівня починаючи з 1 січня 2009 року.

Головною вимогою щодо прийняття проекту закону є економічне зростання країни протягом двох останніх років, а саме: якщо в кожному з них валовий внутрішній продукт зростав не менше ніж на 2 відсотки порівняно з попереднім роком (базовий закон, прикінцеві положення, ст. 9).

Крім того, Концепція подальшого проведення пенсійної реформи (далі – Концепція) [7] передбачає поетапне запровадження другого рівня (в тому числі – прийняття проекту закону) у 2014–2017 роках.

Таким чином, законодавчо-нормативними умовами прийняття проекту закону є стале зростання економіки України протягом двох років в інтервалі до 2017 року.

Крім того, відповідно до базового закону додатковими умовами перерахування страхових внесків до другого рівня серед іншого є збалансованість бюджету Пенсійного фонду відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та забезпечення фінансування з державного бюджету втраченої частини страхових коштів у солідарній системі у зв'язку з перерахуванням частини страхових внесків до другого рівня.

Разом із тим серед представників органів виконавчої влади та фахівців ринку недержавного пенсійного забезпечен-

ня існує альтернативна думка, відповідно до якої прийняття проекту закону має відбутися якомога скоріше. Аргументами на користь такої точки зору є:

1) українська складна демографічна ситуація в Україні, яка без докорінних змін існуючої системи першого рівня не тільки буде лише поглиблювати дисбаланс бюджету ПФУ, а й ставитиме під загрозу виконання державою своїх функцій і зобов'язань як у соціальній (освіта, охорона здоров'я, культура тощо), так й в інших сферах (армія, міліція, наука тощо) [3];

2) тривалий лаг у часі між прийняттям проекту закону та початком здійснення страхових внесків до другого рівня (за експертними оцінками адміністративні процедури та створення інформаційно-технічної бази триватимуть як мінімум два роки);

3) гостра потреба держави у довгому інвестиційному ресурсі для відновлення національної економіки.

Аргументами проти такої точки є:

1) зменшення відрахувань до першого рівня, яке призведе до подальшого розбалансування (збільшення дефіциту) бюджету ПФУ;

2) відсутність довгострокових надійних фінансових інструментів, які були б в змозі поглинути грошові потоки другого рівня.

Обидва аргументи є вельми вагомими, але не безспірними. На нашу думку, шляхами компенсації зменшення відрахувань до першого рівня та подолання дисбалансу бюджету ПФУ за умови збереження існуючого коефіцієнту заміщення має бути:

1) збільшення дохідної частини бюджету ПФУ за рахунок:

– скорочення невинуватених пільг із сплати страхових внесків;

– легалізації зарплати;

– скорочення неповної зайнятості та безробіття.

2) зменшення видаткової частини бюджету ПФУ за рахунок:

– ліквідація диспропорції у пенсійному забезпеченні, зумовленої виконанням спеціальних пенсійних програм для деяких категорій громадян, якими встановлено окремі умови пенсійного забезпечення;

– обмеження максимального розміру пенсії;

– певні обмеження пенсій працюючим пенсіонерам на науково обґрунтованих компромісних засадах;

– обмеження права на дострокове отримання пенсій з солідарної системи;

– вдосконалення адміністрування першого рівня;

3) повернення частини коштів другого рівня до держбюджету.

Серед експертів обговорюються також пропозиції щодо параметричних заходів, зокрема:

– збільшення пенсійного віку. Пропозиція є слушною, але край соціально гострою, а відтак потребує політичної волі;

– подовження трудового стажу, необхідного для отримання мінімальної пенсії. Пропозиція може бути прийнятною, але відповідно до міжнародних стандартів такий стаж не може перевищувати 30 років [8];

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– збільшення ставки збору на пенсійне страхування для роботодавців. Пропозиція є неприйнятною, оскільки автоматично потягне за собою згортання офіційного виробництва та подальшу тонізацію економіки, тобто призведе до протилежного ефекту.

Відносно відсутності довгострокових фінансових інструментів слід відмітити, що світовий досвід функціонування фінансових систем переконливо свідчить, що поява таких інструментів є наслідком випереджаючої пропозиції грошових коштів, а не навпаки. Зокрема, якщо мати за мету повернення частини коштів другого рівня до держбюджету, держава може емітувати боргові зобов'язання, рівень доходності яких відповідає рівню інфляції.

Таким чином аргументи проти негайного запровадження другого рівня пенсійного забезпечення можуть бути ком-пенсовані системою відповідних балансуючих заходів.

Інституційні основи запровадження. Серед інституційних засад запровадження другого рівня системи пенсійного забезпечення у загальному випадку можна виділити три основні складові: порядок запровадження другого рівня, суб'єктність сплати страхових внесків та суб'єктність адміністрування страхових внесків.

Порядок запровадження системи другого рівня

Визначення порядку запровадження системи другого рівня полягає у визначенні наступних аспектів: черговість визначення кола осіб, на яких поширюється система другого рівня та розмір ставок відрахування.

Базовий закон передбачає, що страхові внески сплачуються одночасно усіма особами, яким на день їх запровадження не виповнилося: чоловікам – 40, жінкам – 35 років (ст. 9 прикінцевих положень) (перший варіант). При цьому розмір вне-

сків у першому році дорівнює 2% від суми заробітної плати зі щорічним збільшенням на 1%, доки загальна сума внесків на досягне 7% (тобто перехідний період сягає 6 років).

Однак існують дві альтернативні точки зору. Так, деякі представники ринку вважають, що охоплення слід починати відпо-відно до наступного алгоритму (табл. 1) (другий варіант).

Таблиця 1. Алгоритм охоплення населення другим рівнем

Рік	Вікові групи
1-й	39 років
2-й	38–39 років
3-й	36–38 років
4-й	33–36 років
5-й	29–33 років
6-й	24–29 років
7-й	18–24 років
8-й	До 18 років

Джерело: [4].

При цьому розмір внесків застрахованої особи є постійним та дорівнює 7% фонду заробітної плати. Як видно з табл. 1, перехідний період сягає вісім років.

Насамкінець існує точка зору (третій варіант, Мінпраці), що охоплення населення другим рівнем слід запроваджувати для осіб, які вперше починають трудову діяльність.

Переваги та недоліки кожного з варіантів за п'ятьма па-раметрами наведено у табл. 2.

За строками проведення пенсійної реформи 1 та 2-й ва-ріанти виглядають майже однаково (в межах розумного), тоді як 3-й варіант можна вважати не виправдано довгим.

Відносно мотивації найбільш активної частини працюючо-го населення 1 та 2-й варіанти знову ж таки характеризу-ються як достатні, тоді як 3-й варіант таку мотивацію на на-чальному етапі запровадження не забезпечує зовсім.

Таблиця 2. Переваги та недоліки порядків запровадження системи другого рівня

Порядок за-провадження	Характеристики системи	Переваги	Недоліки
1-й варіант	1. Система вийде на повну потужність через шість років. 2. Перші пенсіонери появляться через 20 років	1. Строк проведення пенсійної реформи у межах розумного. 2. Достатня мотивація найбільш активної частини працюючого населення	1. Дуже стислі терміни відпрацювання організаційно-адміністративних про-цедур. 2. Надміру різке зростання інвестицій-ного ресурсу к перший рік. 3. Різке зростання дефіциту бюджету ПФУ
2-й варіант	1. Система вийде на повну потужність через вісім років. 2. Перші пенсіонери появляться через 20 років	1. Строк проведення пенсійної реформи у межах розумного. 2. Достатня мотивація найбільш активної частини працюючого населення. 3. Помірні терміни відпрацювання органі-заційно-адміністративних процедур. 4. Помірна інтенсивність формування ін-вестиційного ресурсу. 5. Помірні темпи зростання дефіциту ПФУ	
3-й варіант	1. Система вийде на повну потужність через 38–40 років. 2. Перші пенсіонери появляться через 38–40 років	1. Достатні терміни відпрацювання організаційно-адміністративних процедур. 2. Незначні темпи зростання дефіциту бюджету ПФУ	1. Невиправдано довгий строк прове-дення пенсійної реформи. 2. Відсутність мотивації у найбільш ак-тивної частини працюючого населення. 3. Невиправдано довгий строк форму-вання інвестиційного ресурсу

Джерело: складено автором за матеріалами [2–5].

З огляду на терміни відпрацювання організаційно-адміністративних процедур найбільш прийнятними виглядають 2 та 3-й варіанти, тоді як 1-й слід вважати край коротким. (Головним чином йдеться про те, що відповідно до 1-ого варіанту виникає необхідність «одночасного» відкриття більш ніж 15 млн. персональних рахунків в системі персоніфікованого обліку. Тоді як за 2 та 3-м варіантами персональні рахунки відкриваються поступово по мірі розширення кола застрахованих осіб).

Темпи зростання інвестиційного ресурсу є край важливим (якщо не найважливішим) параметром (див. рис.).

За цим параметром на першому році запровадження 1-й варіант виглядає надміру «ефективним», оскільки у спеціалістів є певні побоювання щодо здатності фінансового ринку поглинути одночасно майже 17 млрд. грн. без негативних наслідків. Тому на першому році запровадження системи 2 та 3-й варіанти виглядають більш переважними.

Наприкінці активної фази запровадження (2017–2018) темпи формування інвестиційного ресурсу за 1 та 2-м варіантом вирівнюються та складають близько 50 млрд. грн. на рік. Темпи формування інвестиційного ресурсу за 3-м варіантом слід вважати незадовільними.

Поступове нарощення обсягів інвестиційного ресурсу за 2-м варіантом дасть фінансовим ринкам змогу адаптуватися до його абсорбції шляхом генерування відповідних фінансових інструментів.

Темпи зростання дефіциту ПФУ не можна однозначно кваліфікувати як негативний або позитивний параметр. Його оцінка великою мірою залежить від політичної волі керівництва країни. На нашу думку, якщо говорити про пенсійну реформу як комплексну процедуру, з огляду на демографічну ситуацію до 2050 року реформування солідарної системи є нагальною необхідністю. В цьому контексті дефіцит бюджету ПФУ є край важливим спонукальним фактором.

Але виходячи з принципу обережності надвисокі темпи зростання дефіциту ПФУ (як суто фінансову проблему) слід вважати скоріше негативним, ніж позитивним параметром. Але при цьому слід пам'ятати, що цей показник є іншою стороною попереднього параметру (темпи зростання інвестиційного ресурсу). Тому з огляду на сукупність проаналізованих параметрів 2-й варіант порядку запровадження систе-

ми другого рівня виглядає як найбільш поміркований, а відтак й найбільш переважний.

Суб'єктність сплати страхових внесків

Відповідно до базового закону страхові внески сплачуються застрахованими особами, тобто – фізичними особами (працівниками) (ст. 9 прикінцевих положень). При цьому проект закону передбачає, що роботодавці незалежно від форми власності та фізичні особи, які використовують найману працю, провадять збільшення суми фактичних витрат на оплату праці, визначених базовим законом за рахунок зменшення нарахувань на зазначені суми для роботодавців.

Як видно з наведеного, запропонований механізм передбачає пряму участь застрахованих осіб (працівників) в процесі сплати внесків до другого рівня, а відтак характеризується двома найбільш суттєвими вадами, а саме: потреба у додатковому нормативному врегулюванні та ускладнення системи контролю за своєчасністю, повнотою та правильністю сплати внесків.

Спеціалісти цілком обґрунтовано вважають, що запропоновані механізми запровадження другого рівня надміру індивідуалізовані та поставлені у залежність від волі і дій багатьох суб'єктів: застрахованих осіб, роботодавців, працівників територіальних відділень ПФУ тощо. При цьому практично відсутні інтеграційні процеси, які б синтезували, уніфікували, а відтак і спрощували зв'язки окремих ланок у ланцюгу: працівник – роботодавець – ПФУ.

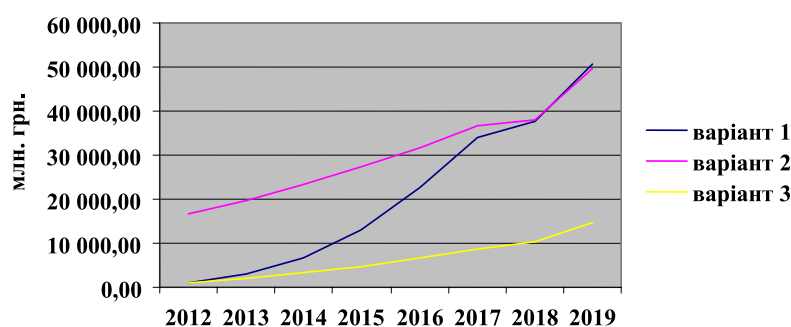
До того ж проблема суб'єктності сплати страхових внесків щільно пов'язана з іншими інституційними засадами запровадження другого рівня, насамперед з порядком збирання страхових внесків та порядком адміністрування пенсійних коштів.

З метою збереження існуючої системи визначення та перерахування сум страхових внесків до солідарної системи та спрощення механізмів запровадження другого рівня вважаємо за доцільне погодитись з пропозицією ринку, а саме: платником страхових внесків виступає роботодавець застрахованої особи а джерелом сплати страхових внесків виступає частина збору роботодавця в солідарну систему.

Суб'єктність адміністрування страхових внесків

Базовий закон та проект закону наголошують такі базові засади:

1. Накопичувальний фонд існує в однині (протягом перших 11 років з початку функціонування другого рівня).



Динаміка приросту пенсійних внесків

Таблиця 3. Порівняльні характеристики варіантів структурної побудови системи адміністрування страхових внесків

Варіанти структурної побудови	Переваги	Недоліки
1-й варіант: одна державна структура	1. Консолідація грошового ресурсу. 2. Простота державного контролю	1. Відсутність конкурентних засад. 2. Відсутня можливість диверсифікації стратегій. 3. Фінансування за рахунок бюджету. 4. Відсутність права вибору для застрахованої особи
2-й варіант: одна державна + декілька недержавних структур	1. Наявність конкурентних засад. 2. Можливість диверсифікації стратегій. 3. Право вибору для застрахованої особи	1. Дроблення грошового ресурсу. 2. Фінансування державної структури за рахунок бюджету. 3. Можливість ускладнення державного контролю
3-й варіант: декілька недержавних структур	1. Існують конкурентні засади. 2. Існує можливість диверсифікації стратегій. 3. Відсутність фінансування за рахунок бюджету. 4. Право вибору для застрахованої особи	1. Дроблення грошового ресурсу. 2. Можливість ускладнення державного контролю

Джерело: складено автором за матеріалами [2–5].

2. Накопичувальний фонд існує як цільовий позабюджетний фонд.

3. Адміністративне управління накопичувальним фондом здійснює виконавча дирекція Пенсійного фонду України.

Разом із тим ринок наполягає на кардинально інших засадах:

1. Пенсійні внески мають акумулюватися у недержавних пенсійних фондах (далі – НПФ), які функціонують відповідно до Закону «Про недержавне пенсійне забезпечення» [9].

2. НПФ має бути декілька.

3. Адміністративне управління НПФ здійснюється адміністраторами НПФ.

Найбільш типові варіанти структурної побудови системи адміністрування відповідно до базових засад проаналізовано за шістьма параметрами у табл. 3. За параметром «консолідація/дроблення грошового ресурсу» 1-й варіант виглядає найбільш переважним, оскільки значно полегшує фінансування масштабних інвестиційних проектів загальнодержавного значення. Фінансування таких проектів в рамках 2 та 3-го варіантів також можливе, хоча й потребує додаткового законодавчо-нормативного врегулювання, а відтак значення цього параметру перебільшувати недоцільно.

За параметром «простота державного контролю» 1-й варіант знову ж таки посідає перше місце, оскільки кількість структур за 2 та 3-м варіантами теоретично може бути необмеженою (до участі можуть бути допущені усі структури, що відповідають певним критеріям). Тому якщо обрати 2 та 3-й варіанти, слід одночасно сформулювати досить жорсткі критеріальні обмеження.

Відсутність конкурентних засад, на нашу думку, є вельми вагомим фактором на користь 2 та 3-го варіантів. Латентною перевагою цих варіантів є також можливість передбачити процедуру заміни недержавних структур у випадку неналежного виконання ними поставлених завдань.

Можливість диверсифікації інвестиційних стратегій теоретично може бути запровадженою й в рамках 1-го варіанту (хоча виникають певні труднощі, пов'язані з управлінням, обліком тощо). Але світовий досвід переконливо свідчить, що така ціль набагато легше досягається за умови існуван-

ня декількох структур, чия діяльність може бути регламентована відповідними критеріальними обмеженнями.

Вельми вагомим недоліком 1 та 2-го варіантів вбачається необхідність бюджетного фінансування державної структури, тоді як 3-й варіант цього недоліку позбавлений.

Наостаннє за параметром «право вибору для застрахованої особи» найбільш переважним виглядає 2-й варіант, оскільки може передбачати право вибору як мінімум по двох критеріях: «державна/недержавна структура» та «інвестиційна стратегія». Теоретично таких критеріїв може бути й більше. Але світовий досвід переконливо доводить, що, по-перше, право вибору хоча й є невід'ємною однакою демократичності, не є абсолютним благом, оскільки привносить в процес елементи суб'єктивізму та корупції. По-друге, осмислений незаангажований вибір тієї чи іншої структури передбачає наявність спеціальних знань, які відсутні у переважної кількості роботодавців, не кажучи вже про робітників.

Тому за сукупністю шести факторів найбільш переважним виглядає 3-й варіант, який передбачає залучення до участі у другому рівні кількох недержавних структур. Але при цьому системи повинні відповідати наступним вимогам: кількість структур повинна бути розумно невеликою та структури повинні відрізнятися між собою чіткими критеріальними ознаками.

Вибір варіанту побудови системи адміністрування є ключовим для подальшого дослідження. Йдеться про те, що при виборі варіанту з однією структурою подальші засади запровадження другого рівня є суто технічним.

Висновки

Запровадження другого рівня системи пенсійного забезпечення є комплексною проблемою, але необхідною умовою оздоровлення державних фінансів, тому:

1. Запровадження доцільно розпочинати якомога швидше без огляду на формальні критерії (зокрема вимога щодо двох років економічного зростання). Запровадження повинно неодмінно супроводжуватись реформуванням існуючої солідарної системи. Без такого реформування запровадження другого рівня може призвести до подальшого погір-

шення ситуації в солідарній системі. Найскоріше запровадження системи другого рівня доцільне хоча б тому, що воно стане могутнім стимулом для трансформації системи першого рівня, необхідність якої назріла вже давно.

2. Запровадження другого рівня слід починати з осіб, яким виповнилось 39 років з поступовим щорічним охоплення працездатного населення.

3. Платником страхових внесків повинен виступати роботодавець застрахованої особи, а джерелом сплати страхових внесків – частина збору роботодавця в солідарну систему.

4. Адміністрування пенсійних внесків доцільно доручити кілька недержавних структур. Але при цьому системи повинні відповідати наступним вимогам: кількість структур повинна бути розумно невеликою, та вони повинні відрізнятися між собою чіткими критеріальними ознаками.

На нашу думку, у випадку вибору варіанту з декількома незалежними структурами подальші дослідження слід зосередити на вирішенні ще трьох інституційних засад: а) механізм збирання пенсійних внесків, б) право вибору незалежної структури та в) критерії відбору незалежних структур.

Література

1. ВР України. Закон «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV (зі змінами).

2. Міжнародна конференція «Пенсійна реформа в Україні: що робити з обов'язковою накопичувальною системою», м. Київ, 28–29 квітня 2010 р.

3. Ким або чим жертвувати // Україна Бізнес Ревю. – №13, 1 квітня 2010 р.

4. Федоренко А.В. Концептуальні засади запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні (2-й рівень). Державна установа «Інститут економіки та прогнозування» НАН України. Грудень 2009 р. [Електронний ресурс] Режим доступу <http://www.uaapf.com/images/SAYT/presentation/Fedorenko.ppt>

5. Федоренко А. Механізм запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (концептуальні засади) [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/100.htm

6. Проект Закону України від 29.12.2006 р. №2854 «Про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування».

7. КМ України. «Концепція подальшого проведення пенсійної реформи», схвалена розпорядженням від 14.10.2009 р. №1224-р.

8. Країни – учасниці. «Конвенція 102 про мінімальні норми соціального забезпечення» від 28.06.52 р. №102.

9. ВР України. Закон «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 1057-IV (зі змінами).

О.І. ЗАДИРАКА,
аспірантка, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ)

Співставлення світового та національного рівнів щодо визначення основних макроекономічних показників якості життя

Стаття присвячена співставленню національного рівня життя, механізмів його формування та тенденцій зміни в Україні та в країнах з розвинутою та перехідною економікою. Розглянуто сучасний стан України у порівнянні з іншими країнами у контексті якості життя населення. Досліджено траєкторії економічного зростання, рівнів життя населення, доходів та продуктивності праці, звідки робиться висновок про те, що проблема покращення якості життя в Україні має системний характер та потребує зміни парадигми стратегічного планування розвитку людського капіталу, значних фінансових та часових витрат.

Статья посвящена сопоставлению национального уровня жизни, механизмов его формирования и тенденций изменения в Украине и в странах с развитой и переходной экономикой. Рассмотрено современное состояние Украины в сравнении с другими странами в контексте качества жизни населения. Исследованы траектории экономического роста, уровни жизни населения,

доходов и производительности труда. Сформулирован вывод о том, что проблема улучшения качества жизни в Украине имеет системный характер и нуждается в изменении парадигмы стратегического планирования развития человеческого капитала, требует значительных финансовых и временных затрат.

The article is devoted to the comparison of national living standards, mechanisms of its formation and trends in Ukraine and in countries with developed and transitional economies. The current state of Ukraine in comparison with other countries in the context of quality of life. Trajectories of growth, living standards, incomes and productivity. Concludes that the problem of improving the quality of life in Ukraine has a systemic nature and needs to change the paradigm of strategic planning of human capital, considerable financial and time costs.

Постановка проблеми. Інтеграція України в глобальну систему світової економіки, з одного боку – це об'єктивна необхідність, з іншого – один із дестабілізуючих факторів. Дестабілізуючий характер процесу інтеграції пов'язаний з тим, що світова економіка стала ареною конкуренції країн, лідерство яких забезпечується прискорюваним науково-технічним прогресом.

Економічний розвиток будь-якої країни світу, включаючи Україну, визначається досягнутим рівнем і якістю життя населення. У концепції «Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй» (ПРООН) зазначається, що будь-яка держава світу в процесі свого економічного розвитку повинна насамперед створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було довгим, здоровим і наповненим творчістю [2]. З іншого боку – покращення якості життя населення є одним із ключових чинників конкурентоспроможності країни, оскільки є передумовою залучення інвестиційних та трудових ресурсів, інтелектуального капіталу, а також дестимулює відтік людського і фінансового капіталу за кордон. Якість життя як передумова розвитку людського капіталу є одночасно засобом і метою посилення національної конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теорії якості життя останнім часом приділяється багато уваги. Цьому питанню присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема І. Бондар, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Лавриненка, Е. Лібанової, В. Мандибури, О. Пищуліної тощо. При цьому теоретична й методологічна база соціальної політики потребує удосконалення, для чого необхідний моніторинг рівня життя населення всіх країн світу, розрахунок його загальносвітових показників і з'ясування тенденцій їхньої зміни.

Мета статті полягає в співставленні національного рівня життя, механізмів його формування та тенденцій зміни в Україні та в країнах з розвинутою та перехідною економікою.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світового та національного рівнів макроекономічного розвитку здійснювався на підставі розподілу країн за класичною класифікацією у світовій економіці – на економічно розвинені, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Для порівняльного аналізу з Україною з цієї сукупності нами було відібрано 46 країн, що відповідають одному з таких критеріїв:

- Члени ЄС (27 країн). По-перше, багато торговельних партнерів України – країни ЄС. По-друге, Україна прагне досягти європейських стандартів у економіці і соціальній сфері, що є ключовою умовою вступу до ЄС. Тому необхідним є порівняльний аналіз результатів України з країнами ЄС.

- Світові лідери (США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Ісландія, Норвегія, Швейцарія). Країни, що є реальними світовими лідерами, суттєво впливають на загальний рівень людського розвитку, особливо на його економічну складову. Ці країни зазвичай мають добре розвинуту економіку і соціальну сферу. Отже вони в змозі запропонувати кращі приклади міжнародного досвіду. Україна має рівнятися на найкращих, якщо вона сподівається суттєво покращити свої соціально-економічні результати в майбутньому.

- Країни, що межують з Україною (Польща, Угорщина, Румунія, Словаччина, Білорусь, Республіка Молдова, Російська Федерація). Країни, що межують з Україною, цікаві для порівняння через щільні зв'язки між нашими суспільствами і економіками. Також таке порівняння корисне з огляду на прагнення України до регіонального лідерства.

- Країни колишнього СРСР (Вірменія, Киргизія, Таджикистан, Азербайджан, Казахстан, Туркменістан, Узбекистан). З країнами колишнього СРСР Україну об'єднує спільне радянське минуле. Після розпаду Радянського Союзу всі вони постали перед схожими економічними і соціальними проблемами. Тому вивчення їх досвіду є важливим для України.

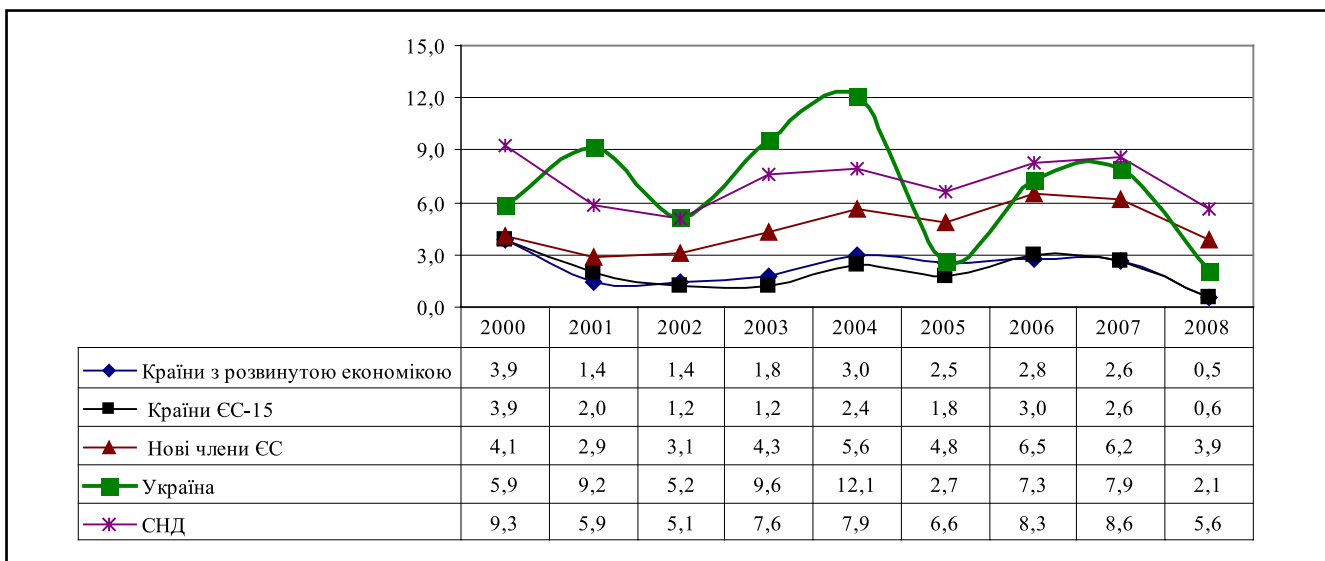


Рисунок 1. Темпи зростання ВВП розвинених країн, ЄС, СНД та України (у % до попереднього періоду)

Джерело: побудовано на базі даних відділу статистики ЄЕК ООН/ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://w3.unece.org/pdxweb/Dialog/Saveshow.asp>

Порівнюючи економічне зростання України з розвиненими країнами, країнами ЄС та СНД, можна зазначити, що динаміка реального ВВП розвинених країн та країн ЄС–15 характеризується хоча і невисокими темпами, однак є досить стабільною протягом 2000–2008 років. В українській економіці, що впродовж 2000–2008 років демонструвала позитивну динаміку, водночас спостерігалися ознаки порушення макроекономічної рівноваги, оскільки зростання не було зумовлене стабільними довгостроковими факторами. Економічне зростання стало не результатом системних внутрішніх реформ, а наслідком впливу сприятливих чинників короткострокового характеру, як зовнішнього, так і внутрішнього походження.

Підставою для такого твердження є надвисока волатильність траєкторії макроекономічної динаміки (рис. 1), яка не демонструє чітко окресленої домінантної розвитку, а щорічні темпи приросту ВВП коливалися від 5,9% у 2000 році та 5,2% у 2002 році до 12,1 у 2004 році і мали хвилюватись характер упродовж 2005–2008 років.

Результати порівняльного аналізу також свідчать, що протягом 2001–2004 років темпи зростання ВВП України були вищими за середні по країнах СНД (рис. 1), проте вже з 2005 року цей показник є нижчим.

Серед країн СНД нижчими за Україну темпами у 2005–2008 роках розвивалася лише економіка Киргизії. Порівняно з країнами СНД і «новачками» ЄС динаміка зростання ВВП в Україні може бути охарактеризована як нестабільна.

Що стосується інфляційних змін, то вони також відрізняються нестабільною динамікою у порівнянні не тільки з розвиненими країнами та країнами ЄС, а й з країнами СНД. Як видно з рис. 2, інфляційні тенденції 2008 року були вже закладені у попередні роки. Вже протягом 2004–2006 років інфляція (ІЦІ) була на досить високому рівні – в середньому 11,4% на рік – внаслідок значного зростання цін на продовольчі товари, підвищення тарифів на комунальні послуги.

Набувши подальшого прискорення до 12,8% у 2007 році, вона сягнула до 25,2% у 2008 році.

За низьким рівнем безробіття серед розвинених країн (в середньому за вісім років – 4,6%) можна відзначити Японію та Нову Зеландію. В інших воно коливається від 5,1 у США до 6,9 в Канаді. Серед розвинених країн ЄС найнижчий рівень безробіття протягом 2000–2008 років спостерігався у Люксембурзі (3,8%), Нідерландах (3,4%), Австрії (4,3%) та Данії (4,5%), найвищий в Іспанії – 10,2%. Серед країн – «новачків» ЄС найнижче безробіття на Кіпрі (4,3%), а найвище в Польщі (15,7%) та Словаччині (15,9%). У порівнянні з розвиненими країнами Європи Україна за середньорічним рівнем безробіття (8,7%) близька до Франції (8,8%), Німеччини (8,7%) та Естонії (8,8%), що, враховуючи приблизно близьку чисельність населення Франції (64 млн.), виглядає цілком прийнятно.

Розрахунки індексу людського розвитку (ІЛР), що є середньоарифметичним трьох індексів, які охоплюють дохід, стан здоров'я та рівень освіти, для України були вперше включені у Звіт ПРООН з людського розвитку у 1993 році. На тому етапі Україна посідала 45-те місце і була віднесена ПРООН до країн із високим рівнем людського розвитку [2]. З того часу її показники та рейтинг значно погіршилися, і зараз Україна перебуває серед країн із середнім рівнем людського розвитку (табл. 1). Головною причиною цього спаду стала глибока економічна криза 90-х, хоча свій внесок зробили і зміни у методології обчислення ІЛР, а також розрахунок ВВП за паритетом купівельної спроможності.

Кілька років підряд титул кращої країни світу за рівнем життя втримує Норвегія. Середня тривалість життя в цій країні становить 79,6 року, все доросле населення має середню або вищу освіту, ВВП, розрахований за ПКС, становить \$38,4 тисячі в рік на кожного жителя.

Друге й третє місця з мінімальним відривом від лідера посіли Ісландія й Австралія. Середня тривалість життя ос-

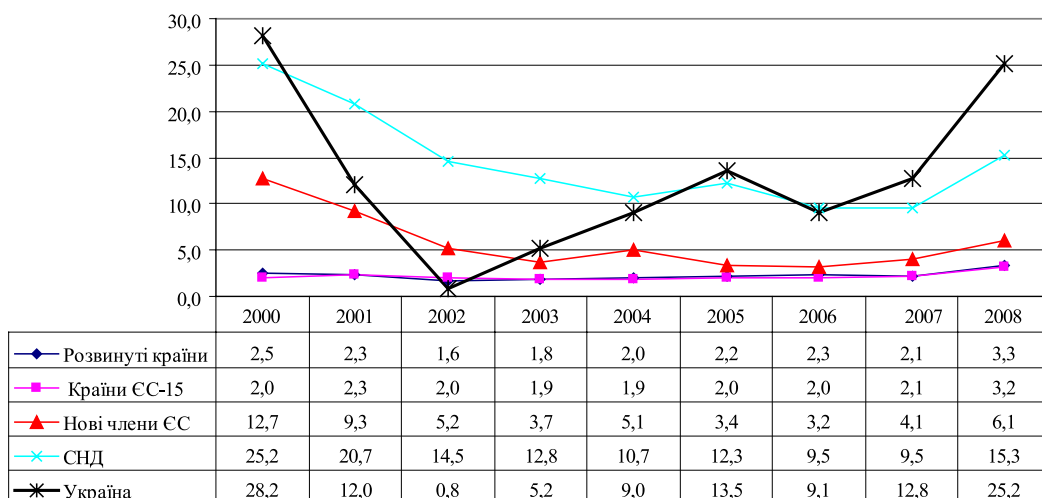


Рисунок 2. Індекси споживчих цін розвинених країн, ЄС, СНД та України (% до попереднього періоду)

Джерело: побудовано на базі даних відділу статистики ЕЕК ООН/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w3.unece.org/pdxweb/Dialog/Saveshow.asp>

Таблиця 1. Зміна рейтингу України за індексом людського розвитку протягом 1993–2007 років

Рік Звіту ООН	Рік моніторингу	ІЛР України	Світовий ІЛР	Рейтинг України за ІЛР	Кількість країн у рейтингу ІЛР
1993	1990	0,800	–	45	177
1998	1995	0,748	0,772	102	174
1999	1997	0,721	0,706	91	174
2000	1998	0,744	0,712	78	174
2001	1999	0,742	0,716	74	162
2002	2000	0,755	0,722	80	173
2003	2001	0,766	0,722	75	175
2004	2002	0,777	0,729	70	177
2005	2003	0,766	0,741	78	177
2006	2004	0,774	0,741	77	177
2007	2005	0,788	0,743	76	177

Джерело: звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік [Електронний ресурс] / Людський розвиток і європейський вибір України. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/ua/home>

тров'яні – 80 років, а такий важливий показник, як ВВП на душу населення, становить \$33 тисячі в рік на кожного жителя Ісландії й \$30 тисяч на кожного австралійця.

Країнами з високим рівнем життя незалежні експерти визнали 63 держави. У десятку кращих країн потрапили Ірландія, Швеція, Канада (лідер рейтингу з 1993 по 2000 роки), Японія, США, Швейцарія й Нідерланди.

У топ-50 розташувалися прибалтійські країни: ВВП на душу населення в Естонії становить \$14,5 тис. в рік (40-е місце), у Литві – \$13,7 тис. (41) і в Латвії – \$11,6 тис. (45).

Україна потрапила в групу країн із середнім рівнем розвитку: Росія – 65-те місце, Білорусія – 67-ме місце, Україна – 77-ме місце, Казахстан – 79-те, Вірменія – 80-е, Грузія – 97-е. У другій групі також виявилися такі світові економічні гіганти, як Бразилія (69-те місце) і Китай (81-е).

У групу країн з низьким рівнем життя за доходом на душу населення експерти розмістили Узбекистан та Киргизію (171 та 176-те місце відповідно).

Найбільш проблемним аспектом людського розвитку в Україні є низький рівень реалізації можливості людини прожити

довге й здорове життя. Очікувана тривалість життя при народженні становить лише 68,2 року – це 110-те місце з 176 країн, що беруть участь у рейтингу за цим показником. Гірші показники, ніж в Україні, спостерігаються лише в Російській Федерації (66,2 року), країнах Середньої Азії та Африки. Інший уразливий аспект – недостатній рівень життя. Показник ВВП на одну особу в Україні (\$6914 за паритетом купівельної спроможності) у чотири-шість разів нижчий за аналогічні показники країн з дуже високим рівнем людського розвитку.

Найкращі позиції з усіх складових людського розвитку Україна має за освітніми характеристиками: високий рівень писемності дорослого населення (99,7%); сукупний коефіцієнт охоплення навчанням 90,0% (32-ге місце у світі). Саме завдяки освітній складовій ранг України за індексом людського розвитку на дев'ять балів вищий, ніж її ранг за індексом ВВП. Разом із тим має місце певна розбалансованість: високий освітній потенціал населення не реалізується в досягненнях щодо покращання стану здоров'я і подовження тривалості життя населення, підвищення рівня продуктивності та доходів.

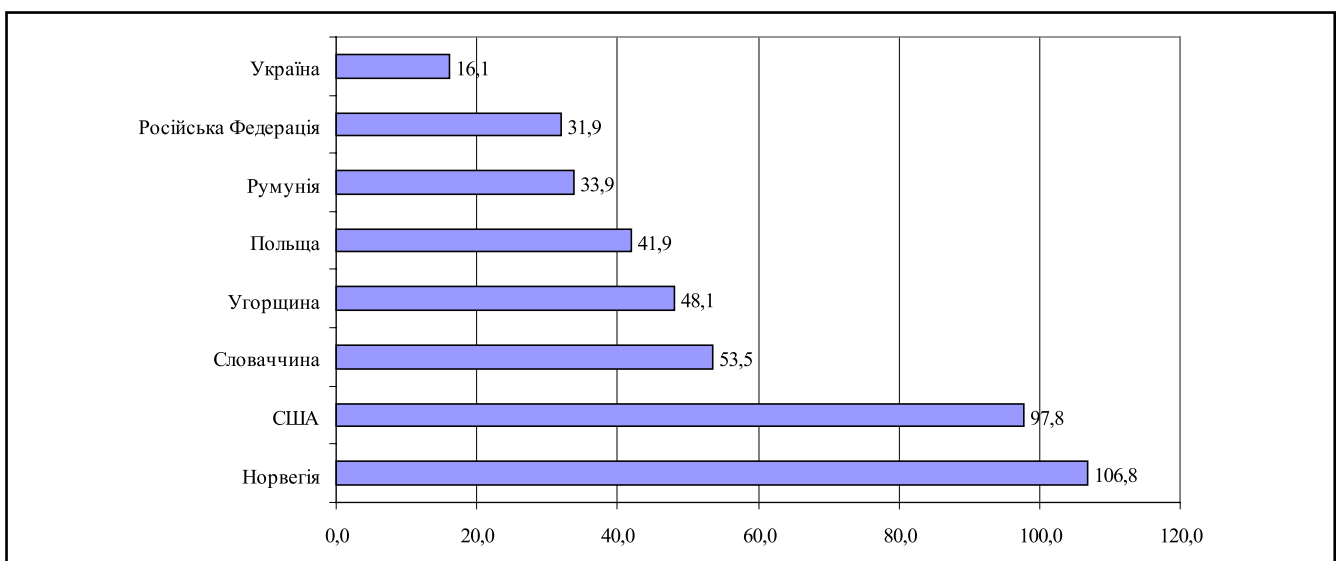


Рисунок 3. Продуктивність праці в країнах у 2008 році

Джерело: розраховано за базою даних відділу статистики ЄЕК ООН/ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://w3.unece.org/pdxweb/Dialog/Saveshow.asp>

Таблиця 2. Продуктивність праці й рівень життя в досліджуваних країнах у 2008 році

Країна	ВВП, \$ млрд.	Чисельність зайнятого населення, млн. осіб	Річна продуктивність праці		Чисельність населення, млн. осіб	ВВП на душу населення		Частка зайнятого населення, %
			\$ тис./чол.	США 100%		\$ у рік	США 100%	
США	14 441,4	147,6	97,8	100,0	304,8	47 375	100,0	48
Канада	1 300,9	17,4	74,9	76,6	33,3	39033	82,4	52
Ісландія	11,8	0,2	66,0	67,5	0,3	36989	78,1	56
Норвегія	279,4	2,6	106,8	109,2	4,8	58599	123,7	55
Швейцарія	329,9	4,5	73,6	75,2	7,6	43135	91,1	59
Австрія	315,6	4,1	76,7	78,4	8,3	37857	79,9	49
Бельгія	377,9	4,5	84,7	86,6	10,7	35288	74,5	42
Данія	202,2	2,9	68,5	70,1	5,5	36808	77,7	54
Фінляндія	190,3	2,5	75,4	77,0	5,3	35809	75,6	48
Франція	2 121,7	25,8	82,1	83,9	64,1	33090	69,8	40
Німеччина	2 909,7	40,3	72,2	73,9	82,1	35432	74,8	49
Греція	324,7	4,7	69,0	70,5	11,2	28896	61,0	42
Ірландія	184,4	2,1	87,9	89,8	4,4	41493	87,6	47
Італія	1 866,5	25,3	73,9	75,5	59,8	31195	65,8	42
Люксембург	41,4	0,3	118,6	121,3	0,5	84713	178,8	71
Нідерланди	675,1	8,7	77,3	79,0	16,4	41063	86,7	53
Португалія	247,4	5,1	48,1	49,1	10,6	23287	49,2	48
Іспанія	1 434,2	20,5	70,0	71,5	45,6	31455	66,4	45
Швеція	340,5	4,6	74,7	76,4	9,3	36790	77,7	49
Велика Британія	2 186,5	31,5	69,3	70,9	61,4	35620	75,2	51
Болгарія	96,3	3,8	25,1	25,7	7,6	12663	26,7	50
Кіпр	23,3	0,4	59,0	60,3	0,8	29378	62,0	50
Чеська Республіка	256,9	5,3	48,6	49,7	10,4	24631	52,0	51
Естонія	27,7	0,6	43,1	44,0	1,3	20648	43,6	48
Угорщина	198,1	4,1	48,1	49,2	10,0	19732	41,7	41
Латвія	39,8	1,1	35,3	36,1	2,3	17560	37,1	50
Литва	63,7	1,5	41,9	42,8	3,4	18970	40,0	45
Мальта	9,6	0,2	58,8	60,1	0,4	23295	49,2	40
Польща	659,2	15,7	41,9	42,8	38,1	17294	36,5	41
Румунія	316,6	9,3	33,9	34,6	21,4	14822	31,3	44
Словаччина	119,7	2,2	53,5	54,7	5,4	22141	46,7	41
Словенія	56,3	1,0	57,0	58,2	2,0	27863	58,8	49
Азербайджан	81,9	4,1	20,2	20,6	8,8	9269	19,6	46
Казахстан	178,0	7,9	22,7	23,2	15,7	11355	24,0	50
Російська Федерація	2 263,6	71,0	31,9	32,6	142,0	15946	33,7	50
Вірменія	18,7	1,1	16,8	17,1	3,2	5799	12,2	35
Білорусь	119,0	4,6	25,9	26,5	9,7	12290	25,9	47
Киргизія	11,6	2,2	5,3	5,4	5,3	2210	4,7	42
Республіка Молдова	10,7	1,3	8,5	8,7	3,6	2989	6,3	35
Таджикистан	13,0	2,2	6,0	6,1	7,3	1780	3,8	30
Україна	337,4	21,0	16,1	16,4	46,1	7322	15,5	46
– розвинені країни								
– країни ЄС-27								
– країни СНД								

Джерело: розраховано за базою даних відділу статистики ЄЕК ООН/[Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://w3.unece.org/pxweb/Dialog/Saveshow.asp]

Рівень і динаміка продуктивності праці також є важливим чинником зростання ВВП і національного доходу, а відтак – рівень життя змінюється залежно від динаміки продуктивності праці. В свою чергу, продуктивність праці залежить від розвитку НТП, вдосконалення організації праці, виробництва й управління, соціально-економічних факторів.

Характерною ознакою високого рівня життя населення в розвинених країнах є висока продуктивність праці. У нашій країні вона низька \$16,1 тис./чол. й такий же рівень життя (рис. 3).

Показник ВВП на душу населення свідчить про ступінь багатства країни та її можливості забезпечити більш високий рівень життя. Його найвищий рівень спостерігався у 2008 році у Люксембурзі (\$84,7 тис.) та Норвегії (\$58,6 тис.). В Україні у порівнянні з США (100%) він становить 15%, у Польщі – 37, Угорщині – 42, Словаччині – 33, Румунії – 32%. У розвинених країнах ЄС цей показник перебуває в діапазоні 37–138%.

Умовами цього є висока продуктивність праці та більша частка зайнятого населення. Зміст другої умови в тому, що

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

більша зайнятість населення зменшує частку непрацюючих (табл. 2). Так, Великобританія, перебуваючи на четвертому місці по продуктивності праці серед країн ЄС, випередила по показнику ВВП на душу населення, що визначає рівень життя, Францію й Італію з нижчими частками зайнятого населення. (48 і 42%).

Країни СНД істотно розрізняються не тільки за характеристиками відтворення населення та його складу (насамперед вікового), а й за рядом найважливіших соціально-економічних показників, якості й рівню життя. Ці розходження багато в чому визначають міграційні потоки між країнами Співдружності.

З цієї точки зору передусім слід зазначити значні розбіжності в грошових доходах населення. Розбіжності по середньодушових грошових доходах населення, переведених у долари США за офіційними курсами національних валют, сягають 20 разів, а по середній заробітній платі – 10 разів (рис. 4).

Середньодушові грошові доходи населення становили в 2007 році від \$24 на місяць у Таджикистані до \$487 у Росії, а в 2008 році – від \$32 до \$634 у тих же країнах [8]. Середньодушові грошові доходи населення Узбекистану лише дещо вище, ніж у Таджикистані (\$40 на місяць за 2007 рік), приблизно такі ж – у Киргизії (в 2004 році вони становили, як і в Узбекистані, \$25 на місяць). В інших країнах СНД (крім Туркменістану, дані про доходи населення якої не публікуються) доходи населення в кілька разів вище, перевищували \$100 на місяць.

Середня заробітна плата становила в 2007 році від \$47 на місяць у Таджикистані до \$532 у Росії, а в 2008 році – від \$68 до \$697 відповідно [8].

Побудований рейтинг серед країн СНД показав, що у 2008–2009 роках Україна посідала четверте місце за рівнем заробітної плати (\$342,9 на місяць), за диференціацією грошових доходів, за охопленням дошкільною освітою; третє місце за рівнем зайнятості у промисловості (18% насе-

лення), за часткою населення, що працює за наймом (82%), часткою міського населення; друге місце по захворюваності туберкульозом.

Поряд із розрахунковими значеннями рівня життя населення країн СНД було проведено опитування Всеросійським центром вивчення суспільної думки (ВЦВСД) населення в 14 країнах колишнього СРСР у квітні – травні 2009 року, як воно оцінює соціально-економічне становище своєї країни.

За його результатами 89% жителів Узбекистану задоволені тим, як їм живеться у своїй країні. У Казахстані таких 67%, а в Киргизії – 70%. При цьому відповідь «цілком задоволені» життям дали 42% узбеків, 21% казахстанців і 17% жителів Киргизії [10].

Опитування також показало, що в Росії майже половина людей (47%) задоволені своїм рівнем життя, з яких 12% цілком задоволені. У той же час 53% росіян такого оптимізму не підтримують.

В Україні задоволені життям лише 34% жителів, а 62% вважають, що не мають змоги бути задоволеними від такого соціально-економічного становища. Не занадто втішлива ситуація й у Вірменії, Молдові й Грузії [10].

П'ятірка країн, де значна частина населення позитивно оцінює економічне становище своєї країни, виглядає так: Узбекистан (49%), Азербайджан (32%), Таджикистан (23%), Казахстан (19%), Киргизія (12%).

Оголошуючи дані, експерти ВЦВСД зазначили, що люди, відповідаючи на це питання, багато в чому ґрунтуються на тих даних, які вони отримують від ЗМІ [10].

Відзначимо, за даними опитування, у Казахстані й Таджикистані 85% респондентів схвалюють діяльність свого президента. Далі слідує Росія (73%), Киргизія (54%) і Вірменія (53%). В Україні ж курс президента у 2009 році позитивно оцінювали лише 7% жителів.

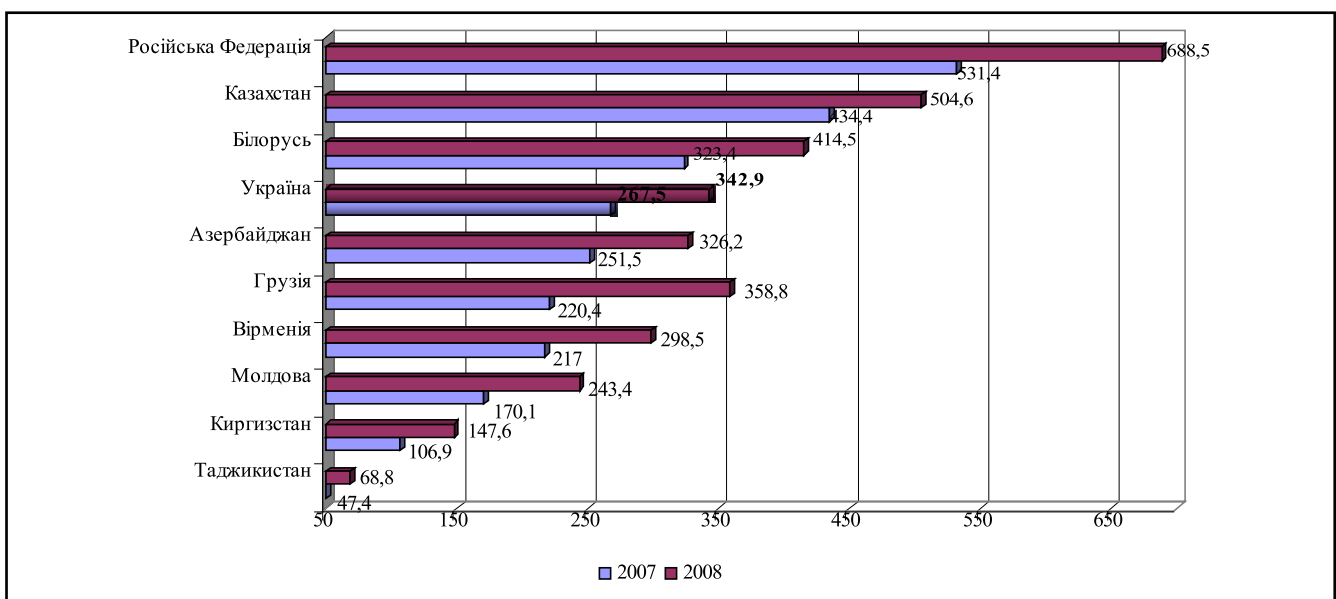


Рисунок 4. Середня заробітна плата в країнах СНД у 2007–2008 роках, \$ на місяць на людину (за офіційним курсом валют)

Джерело: побудовано за даними Статкомітету СНД.

На думку соціологів, населення Росії, Казахстану та інших країн Середньої Азії схильні авансувати дії влади. Рівень схвалення антикризових дій і довіри владі в цілому тут трохи більше, ніж рівень соціальної адаптації населення до кризи [10].

Таким чином, можна зробити висновок, що попри низькі рівні доходу на душу населення у Киргизії та Узбекистані, які признані ООН як країни з низьким рівнем розвитку (171 та 176-те місце відповідно) населення позитивно оцінює своє економічне становище, а відтак на сприйняття щодо рівня життя впливають і інші фактори людського розвитку.

Висновки

До сукупності головних індикаторів якості життя, які істотно послаблюють конкурентні позиції нашої країни, відносяться: 1) рівень охорони здоров'я та якості початкової освіти. За цими критеріями Україна помітно відстає від розвинених держав з рейтинговою позицією (за винятком системи вищої освіти та професійного вдосконалення) серед 46 країн. За рівнем охорони здоров'я та якістю початкової освіти Україна є 34-ю; 2) фінансування розвитку людського капіталу; 3) демографічні зрушення. За роки незалежності чисельність населення зменшилася більш ніж на 5 млн. осіб, що стало наслідком погіршення якості життя; зміни цінностей (для багатьох жінок робота стала важливішою за сім'ю); зміни традиційного життєвого устрою; домінування міського способу життя над сільським; зростаюча диференціація рівня доходів найбагатших та найбідніших верств населення.

Таким чином, проблема покращання якості життя в Україні має системний характер та потребує зміни парадигми стратегічного планування розвитку людського капіталу, значних фінансових та часових витрат. Реалізація заходів, спрямованих на вирішення цієї проблеми дозволить забезпечити високу якість життя у регіонах та в державі загалом, а також посилити конкурентоспроможність нашої країни.

Література

1. Рівень життя населення України [Електронний ресурс] / Національна академія наук України, Інститут демографії та соціальних досліджень, Державний комітет статистики України. – К.: ТОВ Видавництво «Консультант», 2006. – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/public.html>
2. Звіт з людського розвитку в Україні за 2008 рік [Електронний ресурс] / Людський розвиток і європейський вибір України. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/ua/home>
3. Statistics of the Human Development Report. Human Development Indices: A statistical update 2008 – HDI rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>
4. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2007. – 400 с.
5. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій / [За ред. Лібанової Е.М.]. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 355 с.
6. Статистичний щорічник України за 2008 рік. [за ред. Осауленка О.Г.]. Державний комітет статистики України. – К.: Видавництво «Консультант», 2009. – 551 с.
7. Статистика по рабочей силе и заработной плате [Електронний ресурс] / ЕЭК ООН. – Режим доступу: <http://w3.unece.org/pxweb/database/STATRU/20-ME/3-MELF/3-MELF.asp>
8. Официальный сайт Межгосударственного статистического комитета СНГ. Режим доступу: <http://www.cisstat.com/rus/>
9. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009. Назустріч економічному зростанню та процвітання. Фонд «Ефективне Управління», 2009. – 230 с.
10. Общие проблемы постсоветского пространства. [Електронний ресурс]. Всероссийский центр изучения общественного мнения. – Режим доступу: <http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/vneshnjaja-politika-postsovetskoe-prostranstvo/obshchie-problemy-postsovetskogo-prostranstva.html>

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Теорія тіньової економіки в системі сучасних наук	3
ДЯЧЕНКО Т.О. Організаційна культура підприємств як чинник покращення функціонування національної економіки	7
ЦИГАНЮК А.В. Методологічні підходи до стратегії регулювання економічного зростання	11
В'ЯЛЕЦЬ О.В. Моделювання прибутковості підприємства (управлінський аспект)	15
ЖАРИК Т.І. Логістика в контексті сталого розвитку України	19
ВОЛОТ О.І. Організація інформаційної системи управлінського обліку	23
ПОЛЯКОВ М.А. Теоретичні основи ефективності стратегічного планування	25
КОРКОЦ О.М. Напрями формування організаційно-економічного механізму виявлення та попередження тіньової діяльності в Україні	29
ГОРЮНОВА К.С. Економіко-правовий аспект діяльності підприємств з іноземним капіталом на українському ринку	33

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ЕСЬКОВ О.Л., ФЕДОРОВА Н.В. Аналіз мотиваційних факторів покупця промислової продукції і його реакція на ціну в ринкових умовах господарювання	38
БІЛИК М.Д. Методичні підходи до управління прибутком підприємств	42
МЕЛЬНИК Т.М., ЗУБКО О.В. Світова торгівля високотехнологічною продукцією: сучасні тенденції розвитку	46
СІМЧЕНКО Н.О. Методичні підходи до оцінки соціальної орієнтації промислових підприємств	52
СЕМАНЮК В.З. Формування підсистеми стратегічного обліку в умовах ринкових відносин	59
БЛАКИТА Г.В. Теоретичні концепції розробки стратегічних фінансових рішень торговельних підприємств	64
КОВАЛЬ П.В. Оцінка ризиків та ймовірності досягнення прогнозованих параметрів процесу відтворення в аграрних підприємствах	71
ЯКИМЧУК Т.В. Теоретичні аспекти формування інвестиційної стратегії на підприємствах харчової промисловості	79
ПИЛИПЧУК О.В. Чинники забезпечення конкурентоспроможного виробництва молока	83
ОМЕЛЬЧУК В.О. Порівняння ефективності прямого субсидування різних моделей житлової іпотеки в державному регулюванні ринку доступного житла	86
МЕЛЬНИЧУК Н.Ю. Деякі аспекти управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування	93
МАРЧЕНКО В.М. Оцінка процесу самоорганізації молочної промисловості	97
КОПИЛЮК Н.Ю. Організаційно-економічний механізм реорганізації банків в умовах наростання кризових явищ	101
КОЧЕДИКОВА Г.В. Формування цінової та тарифної політики теплоелектроенергії в енергетичному секторі України	106
КАЛАПА Т.В. Вплив зовнішнього середовища на підприємства молокопереробного машинобудування України	111
ГУПАЛОВСЬКА М.Б. Альтернативні підходи в теорії бюджетного контролю та їх застосування у фінансовій науці	115
ГНАТЕНКО О.А. Роль маркетингу в підвищенні конкурентоспроможності молококонсервної продукції	120
ЕРМОЛАЄВА В.В. Сучасний стан та тенденції інноваційних процесів у вітчизняній фармацевтичній промисловості	124
ДОРОШКЕВИЧ К.О. Чинники результативності формування і впровадження стратегічних карт машинобудівних підприємств	130
ДІДКІВСЬКА Л.В. Українська кооперація: досвід і перспективи	135
БУЛАХ Т.М. Сільський туризм як перспективний напрям для соціально-економічного розвитку села	143
БУКАЛО А.М. Форми посередництва у корпоративному секторі України	147
БОДЮК А.В. Фінансово-господарський напрям досліджень економічної геології	153
БАРАНОВ І.В. Ще раз про сутність фінансового механізму	157
СПАСІВ Н.Я. Економіко-математичне моделювання оптимальних обсягів відтворення основного капіталу підприємств меблевої галузі	161
КОРОЛЬКОВА І.М., КОРОЛЬКОВА О.О. Використання програмно-цільового підходу для управління сталим розвитком господарських систем	167
РУДКОВСЬКА В.Л. Проблеми та можливості молокопереробних підприємств України	174

Розвиток регіональної економіки

РИЖАКОВА Г.М. Економетричні залежності обсягів реалізації продукції малих підприємств в Центральному регіоні України	179
ПЕТРЕНКО К.В. Проблеми та перспективи розвитку депресивного району	185
КОРСУН Т.В. Сучасний стан розвитку системи страхування ризиків великих збитків від техногенних аварій (на прикладі Черкаської області)	188
ЧУБАРЬ О.Г., СТОЙКА В.С. Основні тенденції інституціонального розвитку банківської системи Закарпатської області	193
КВАША Т.К. Фінансові інструменти стійкого і збалансованого розвитку регіонів	197

Соціально-трудові проблеми

КОВАЛЬ О.П. Інституційні основи запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування	205
ЗАДИРАКА О.І. Співставлення світового та національного рівнів щодо визначення основних макроекономічних показників якості життя	210

Науково–дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№ 11 (114) 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 22.11.2010 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Ум. друк. аркушів 25,34.
Наклад — 500 прим.