

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (93)**

Київ 2009

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (93) / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2009. – 174 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 9 червня 1999 р. 1–05/7 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

О.І. РОЗЕНФЕЛЬД, доктор економічних наук, професор
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
М.М. ЯКУБОВСЬКИЙ, доктор економічних наук (заст. наукового редактора)
А.В. БАЗИЛЮК, доктор економічних наук
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
Я.Я. ДЯЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор
Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Роль держави в ринковій економіці

Обґрунтовано об'єктивну необхідність, визначено місце та роль державного регулювання економіки за сучасних умов господарювання. Досліджено основні форми та методи державного втручання в економічні процеси та наведено досвід їх практичного застосування на прикладі розвинутих країн світу.

Постановка проблеми. Світову фінансову кризу, що розпочалася в 2007 році з іпотечної кризи США, більшість експертів та аналітиків оцінюють як структурну грошову кризу, частковим аналогом якої можна вважати Велику депресію 1929–1933 років, де вихідною основою був процес демонетизації золота, а результатом – якісна перебудова на цій основі існуючих механізмів грошового обігу. Звичайно, ситуація сьогодні є більш складною, ніж у минулому, але основні принципи антикризової політики того часу, більшість яких була сформульована Кейнсом, використовуються урядами провідних країн для подолання поточної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Еволюція поглядів щодо доцільності, меж, форм та методів державного втручання в економічне життя викладена в працях представників різних напрямів економічної думки – починаючи з меркантилістів, представників класичної політичної економії, кейнсіанського напрямку і закінчуючи сучасними працями неокласиків, посткейнсіанців та неокласици-

ціоналістів. Дискусії щодо економічної ролі держави продовжуються й сьогодні. Деякі з вітчизняних вчених вказують на низьку ефективність державного сектору економіки та наполягають на домінанті ринкового саморегулювання, інші підкреслюють, що без державного втручання ринковий механізм не здатен збалансувати економіку.

Вочевидь, вибір оптимальних варіантів сполучення державних і ринкових механізмів регулювання економіки, конкретних методів та інструментів має визначитися насамперед загальноекономічною ситуацією з урахуванням екзогенних впливів світової економічної системи.

Метою статті є дослідження механізмів державного регулювання економіки за умов розгортання кризових явищ.

Викладення основного матеріалу. В усіх країнах незалежно від соціально-економічної системи держава відіграє вирішальну роль у процесах управління економікою. У повній мірі це стосується і ринкової економіки. Остання виникла ще кілька століть тому, пройшла багато етапів свого розвитку і зазнала якісних змін та перетворень. «Рушійною силою господарського розвитку згідно з теорією А. Сміта є прагнення індивіда до реалізації своїх економічних інтересів. Конкуренція вирівнює попит і пропозицію, відновлює пропорційність, тобто здійснюється саморегулювання економіки. У ринковій економіці державі відво-

диться другорядна роль. Держава виконує лише ті функції, які не може виконати окремий індивід або зробить він це економічно неефективно» [1, с. 110].

У подальшому теорія «ринкової економіки» зазнала змін. Розвивається теорія «соціального ринкового господарства», основоположниками якої є західнонімецькі економісти Л. Ерхард та В. Ойкен. Вони визнають, що власна ініціатива і конкуренція мають поєднуватися з активною роллю держави в господарському житті. Один із критеріїв соціального ринкового господарства – досягнення ефективного господарського порядку, коли зі зростанням продуктивності праці знижуються ціни, підвищується реальна заробітна плата. Другим важливим критерієм соціального ринкового господарства є оптимальне поєднання ринкової економіки з державним регулюванням.

Англійський економіст Дж. М. Кейнс, проаналізувавши економічну кризу 30-х років XX століття, характерними ознаками якої було різке скорочення обсягів виробництва та зростання безробіття, запропонував нові шляхи подолання кризи у праці «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей» (1936 р.) [2]. Ця праця змінила погляди вчених та внесла корективи у визначення ролі держави в становленні та розвитку економічних процесів. Річ у тім, що класична економічна школа стверджувала, що рівень сукупних витрат при повній зайнятості ресурсів відповідає обсягам виробленої продукції, а якщо цього не відбудеться, то ринок швидко реагує на це шляхом змін заробітних плат, цін, ставок процента, а це приведе до досягнення рівноваги в економіці. При цій рівновазі обсяг заощаджень дорівнюватиме обсягу інвестицій, існуватиме повна зайнятість ресурсів, а обсяг виробництва відповідатиме потенційному [3, с. 88–89].

Підавши сумніву положення класичної школи, Д. Кейнс розробив механізм активного державного регулювання економіки з використанням ринкових важелів. Він довів, що рівновага попиту і пропозиції не співпадає з повною зайнятістю, а рівноважний обсяг виробництва менший за потенційний. Такі розбіжності обумовлені невідповідністю потоків інвестицій і заощаджень, бо вони мають різні мотиви і визначаються різними факторами.

Головним фактором, що визначає динаміку заощаджень і інвестицій, основоположники класичної теорії вважали ставку процента. Кейнс довів, що таким фактором є рівень доходу домашніх господарств. Розбіжності в потоках інвестицій та заощаджень обумовлюють коливання фактичного обсягу виробництва навколо потенційного рівня і невідповідністю фактичного рівня безробіття його природному рівню. Представники класичної школи не розглядали проблему державного регулювання інвестиційних процесів, тому що основною думкою тогочасної економічної науки був принцип «невидимої руки», сформульований А. Смітом у роботі «Багатство націй» (1776 р.), який полягав у здатності ринку до саморегуляції. Основним джерелом інвестицій вважалися лише заощадження, і тому запланований рівень

інвестицій завжди дорівнював запланованому рівню заощаджень.

Але насправді виникає ситуація, коли на практиці принцип «невидимої руки» не може самостійно відновити рівновагу. На думку Стігліца, існує шість факторів, що створюють перешкоди для втручання держави в хід економічних процесів:

- неефективність конкуренції;
- необхідність забезпечення держави товарами суспільного споживання (наприклад, національна оборона), які ринок не виробляє або виробляє в недостатній кількості;
- зовнішні фактори, тобто такі, що виникають унаслідок діяльності господарюючих суб'єктів і впливають на інших людей (наприклад, забруднення навколишнього середовища);
- безробіття, інфляція та дисбаланс;
- неповність та недостовірність інформації, яку пропонує приватний ринок на свої товари;
- неповні ринки, тобто ті, на яких приватний ринок не в змозі забезпечити певний товар чи послугу, навіть якщо вартість пропозиції нижча за ту, що можуть заплатити окремі індивіди (наприклад, ринки кредитування) [4, с. 103–113].

Тому з метою запобігання спаду виробництва та зростанню безробіття, як стверджував Кейнс, слід стимулювати сукупний попит, що залежить від рівня доходу.

Підвищення сукупного попиту можливе через підвищення будь-якого компонента сукупних витрат, тобто тих, які не залежать від розміру поточного доходу. В даній ситуації приріст витрат викликає мультиплікативний приріст доходу. Найбільш значущим компонентом, за допомогою якого можна було досягти суттєвого приросту доходу, є інвестиції [3, с. 96–97].

До обґрунтування необхідності втручання у функціонування Кейнса привела Велика депресія 20–30-х років в Америці. Теорія, розроблена Кейнсом, дала пояснення причин депресії, запропонувала засоби виходу економіки з кризи, шляхи запобігання депресій у майбутньому. Велика депресія дозволила Кейнсу здійснити наступ на принципи «класичної» економічної теорії, що можна викласти у таких положеннях:

- заощадження грають вирішальну роль у досягненні суспільством економічного прогресу. Виробництво є більш важливим економічним показником, ніж споживання, і саме спроможне про себе «піклуватися», тобто нема необхідності втручатися в діяльність економіки;
- «золотий» грошовий стандарт утримує державу в неінфляційному стані і забезпечує стабільне монетарне зовнішнє середовище, в якому економіка спроможна розвиватися;
- уряд прагне мати збалансований державний бюджет. У часи економічного процвітання слід створювати надлишок у державному бюджеті на випадок важких часів;
- уряду доцільно дотримуватися політики невтручання в діяльність ринку при забезпеченні свободи торгівлі, низьких податків, мінімальної бюрократії.

Кейнс перекреслив багато принципів «класичної економіки» і протиставив їм такі:

– зростання заощаджень здатне скоротити прибуток і затримати економічне зростання. В даному випадку споживання є більш важливим компонентом у стимулюванні інвестицій, ніж виробництво;

– «золотий» грошовий стандарт є хибним, оскільки робить неможливим швидке реагування на потреби бізнесу;

– у період рецесії державний бюджет мусить балансуватися з дефіцитом, а фіскальна і монетарна політики – мати експансивну спрямованість, щоб сприяти процвітанню економіки. Процентні ставки необхідно штучно утримувати на низькому рівні;

– уряду необхідно відійти від політики невтручання в діяльність ринку і навіть використати ряд протекціоністських засобів за несприятливих часів.

Функцію стимулювання попиту, стверджував Кейнс, має взяти на себе держава, проводити активну економічну політику, зокрема через встановлення низького рівня процентної ставки та розширення державного інвестування, яке може бути досягнуте через «дефіцитне» фінансування, тобто емісію додаткових позичок, при цьому відмовляючись від ідей збалансованого бюджету. Кейнс вважав, що поміркована інфляція стимулює економічний розвиток [5, с. 18–24].

Ключем до подолання депресії, у відповідності з кейнсіанською теорією, є управління сукупним попитом шляхом використання або фіскальної, або монетарної політики. Якщо економіка перебуває у стані спаду, наприклад при випуску нижче його потенційного рівня і високому безробітті, все це відповідно до кейнсіанської теорії буде пояснено нестачею сукупного попиту в економіці. Для підвищення сукупного попиту з боку уряду має бути запропонована схема збільшення витрат, зростання інвестицій, зменшення податків, що може сприяти збільшенню купівельної спроможності. Якщо ж сукупний попит є надто високим, а інфляція досягає загрозливих масштабів, державі слід вдатися до фіскальної рестрикції і піти на скорочення витрат або на збільшення доходів.

Досвід розвитку економіки підтвердив правильність висновків кейнсіанської теорії стосовно засобів виведення економіки зі стану депресії. Так, наприклад, коли у США в період з 1933 по 1937 рік фіскальна політика стала носити надто експансивний характер, це одразу ж зумовило зростання ВВП у порівняльному вимірі [6, с. 541].

Історичний досвід показує, що у процесі суспільного відтворення жодне суспільство не обходилося без організації, яка б захищала від неправомірних посягань на засоби виробництва. У процесі обміну економічна сила власності породжує владу продукту над своїм виробником, яка посилюється владою грошей як всезагального товару. Для правового захисту цієї влади, для охорони власника товару і грошей посилюється влада держави як примусова сила відносно влади грошей і діяльності власника. Держава та її територіально-політична організація влади формують вертикальні економічні зв'язки між суб'єктами економіки, які доповнюють первинні органічні горизонтальні зв'язки.

Держава відіграє важливу роль в економіці промислово розвинутих країн, практично це результат історичного процесу. Весь комплекс елементів потенціалу ефективної економічної політики країн світу можна представити у вигляді аналітичної схеми (табл. 1).

Втручання держави в ринкову економіку можливе в різних формах, виключаючи хіба що суцільне централізоване планування. Називають принципово різні способи такого втручання, але найчастіше використовується нормативне, фінансове, виробниче регулювання, перерозподіл доходів.

Нормативне (правове) регулювання більше пов'язане з соціальними цінностями, ніж з економікою. Нормативне регулювання – це регулювання якості виробництва і продажу продовольчих товарів, лікарських препаратів, законодавство про захист прав споживачів, регулювання цін.

Фінансове регулювання передбачає субсидії, податки як засоби впливу на ціни певних видів продукції чи на доходи певних категорій громадян.

У випадку виробничого регулювання держава може взяти на себе активну роль по збільшенню пропозиції, виробляючи товари чи надаючи послуги (наприклад, такі послуги, як середня освіта, оборона, охорона здоров'я тощо).

Ці три форми державного втручання передбачають безпосередню дію на ринковий механізм. При перерозподілі доходів такого прямого впливу немає, але отримувачі трансфертів мають можливість придбання товарів за ринковими цінами.

У процесі розвитку ринкового господарства виникали і загострювалися економічні і соціальні проблеми, які не можна було вирішити автоматично на базі приватної власності. З'явилася необхідність значних інвестицій, малорентабельних або навіть нерентабельних з точки зору приватного капіталу, але необхідних для продовження відтворення в національних масштабах.

У сучасних умовах невтручання держави в соціально-економічні процеси неможливе. Вже давно суперечки ведуться не про необхідність державного регулювання економіки, а про його розміри, форми та інтенсивність. Необхідно навчитися вміло використовувати державні та ринкові економічні механізми в практиці господарювання в їх оптимальному сполученні.

Засоби державного регулювання економіки поділяються на правові, адміністративні та економічні. Адміністративні засоби не пов'язані зі створенням додаткового матеріального стимулювання чи небезпекою фінансових збитків. Вони ґрунтуються на силі державної влади і включають примусові заходи, заходи заборони чи дозволу (наприклад, видача ліцензій). Сфера дії адміністративних заходів регулювання економіки обмежується охороною зовнішнього середовища і створенням мінімальних побутових умов для соціально незахищених громадян.

Економічні функції держави: забезпечення правової бази і суспільної атмосфери, які б сприяли ефективному функ-

Таблиця 1. Аналітична схема дослідження національного економічного успіху

Трактовки (критерії) успіху	Фактори		
	соціокультурні	інституційні	управлінські
1. Економічне зростання	Генотип, мотивації, культура, потреби, соціальна база	Інститути зростання, режими функціонування ринкового механізму	Управління економічним розвитком, ідеологія розвитку, стратегія зростання
2. Подолання технологічного розриву	Освіта, кваліфікація, мотивації, стимули, база знань, культура	Інститути інноваційної політики	Управління процесом нововведень
3. Трансформація системи	Відношення суспільства до оновлення, готовність до змін, стан суспільної свідомості і культури, роль релігії	Нові інститути і механізми структурних перетворень в економіці, інституційні бар'єри. Зміна структури власності, демократизація суспільних (економічних) відносин, розширення середнього класу	Ідеологія оновлення, бачення нової структури економіки і нового суспільства. Стратегія перетворень. Фактор оновлення у фірмах, лідирування. Управління в умовах кризи та ризику
4. Конкурентоспроможність	Культура, освіта, кваліфікація, база знань	Роль конкуренції, держави, бізнесу, науки	Управління як чинник конкурентоспроможності. Агресивність бізнесу. Стратегія формування чинників конкурентоспроможності, відкритості
5. Економічна безпека	База знань, освіта, соціально-економічна стабільність, релігійно-етнічна сумісність	Державна система захисту внутрішнього ринку, підтримки науки і освіти, стимулювання експорту, піднесення конкурентоспроможності	Механізми забезпечення на рівні держави і фірм. Стратегія національної безпеки та забезпечення економічної могутності нації
6. Якість життя	Культура, освіта, нові потреби та цінності, рівень добробуту	Сумісність з існуючими інститутами та усвідомлення потреби змін	Нова організаційна і управлінська культура, бачення нового стану економіки та суспільства, розробка відповідної стратегії розвитку

ціонуванню ринкової економіки, створенню умов для конкуренції; посилення і модифікація дії ринкових відносин.

Основні методи державного регулювання економіки: податкова політика; державне стимулювання НДДКР або науково-технічна політика; активна амортизаційна політика; кредитно-грошова політика; здійснення промислової або структурної політики.

Враховуючи зростаючий вплив глобалізаційних процесів, ефективна державна економічна політика має бути спрямована на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлює пріоритетність інноваційно-інвестиційного розвитку. Дослідження особливостей підвищення конкурентоспроможності окремих національних економік свідчить про використання широкого спектру форм та методів державного регулювання та стимулювання. Показовим у цьому аспекті є історичний досвід розробки та реалізації промислової політики США, Японії, Франції в другій половині минулого сторіччя.

У США конкретні складові і механізм реалізації промислової політики полягають у такому: формування спеціальних фондів-гарантів для сприяння прикладним дослідженням і розробкам приватних чи акціонерних промислових компаній; виділення цільових кредитних фондів для фінансування інвестиційних проектів із високою мірою ризику, що мають за мету розробку нових продуктів чи нових технологій; організація Ради у справах малого і середнього бізнесу і надання йому допомоги для поширення виробнич-

тва і збуту продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; заснування Ради з дослідження зарубіжних ринків для надання фінансової допомоги американським компаніям в поширенні зовнішнього збуту; опрацювання програм фінансування під низькі відсотки американських компаній з тим, щоб вони могли придбати нові товари виробничого призначення, вироблені в США; створення консультативної Ради з промислової політики; реалізація практики протекціонізму, особливо у тих випадках, коли різке зростання конкуренції з боку міжнародного ринку ставить під загрозу існування тих підприємств і галузей американської промисловості, які не мають ні часу, ні відповідних ресурсів для необхідної структурної і технічної перебудови виробництва.

Ключове значення для успіху японської промислової політики мали достатньо чітко визначені цілі її здійснення та пророблені концептуальні підвалини, відносно яких у суспільстві був досягнутий консенсус. Сам процес цілепокладання базувався насамперед на самостійному виборі фірм, ретельному аналізі дійсності, після чого ставились конкретні завдання модернізації тих або інших галузей. Політика, що забезпечувала відродження нації та перетворення її на розвинену промислову державу, була первісно спрямована на забезпечення її економічної безпеки і конкурентоспроможності на світових ринках як довгострокового стратегічного завдання (табл. 2).

В Японії протягом багатьох років успішно застосовуються законодавчі норми, пов'язані з контролем над іноземною ва-

Таблиця 2. Обґрунтування державного втручання в економіку (2 варіанти)

Сфера	Японія	США
Невдачі ринкового механізму	Аналіз, облік, превентивні та проактивні дії	Реакція на події та недоліки
Зовнішні ефекти ринку	Адміністративне управління, регулювання, узгодження	Регулювання, контроль
Антимонopolна політика	Гнучкість, вплив колективних цінностей	Сурове додержання правил
Державні закупки	Увага суспільним роботам	Роль для національної безпеки
Міжнародна конкуренція	Депресивні галузі: скорочення виробництва / модернізація. Зростаючі галузі: пошук, захист та стимулювання зростання	Протекціонізм. Первісний поштовх
Регіональна зайнятість і розташування промисловості	Координація на рівні державного апарату	Децентралізація по штатах
Національні пріоритети	Скорочення розриву. Економічна безпека. Консенсус по стратегії. Формування перспективної промислової структури. Справедливий розподіл витрат, ризику та зисків. Регулювання ділового циклу. Підвищення якості життя	Повна зайнятість. Національна безпека. Виправлення соціальної несправедливості

лютою і зовнішньою торгівлю, що надавало можливість слідкувати за структурою і обсягом імпорту та захищати інтереси національних виробників, охороняючи їх від зовнішніх конкурентів. Такий контроль поряд із фінансовою підтримкою став фундаментом, на якому, власне кажучи, і виросла економічна могутність Японії. З середини 60-х і з початку 70-х років сфера застосування більшості з цих мір промислової політики значно звузилася, разом із тим іноземний доступ на японський ринок, як і раніше, залишається обмеженим, у той же час провідні галузі і корпорації промисловості Японії зберігають лідируючі позиції на світових ринках. При цьому на даний час основними об'єктами державної промислової політики стали новітні технології, що забезпечують найбільш високу додаткову вартість, продуктивність праці і економію ресурсів. У їхньому числі генна інженерія, виробництво інтегральних схем (чипів), волоконні засоби зв'язку, лазери, робототехніка і т.п. У центрі всієї системи регулювання промислової політики Японії знаходиться Міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості (МЗТП).

В основі економічної стратегії МЗТП лежить принцип виборчого державного контролю над галузями промисловості для того, щоб вони якомога швидше стали конкурентоспроможними на світовому ринку. Приклад перебудови автомобілебудування в Японії є взірцем, відповідно до якого перебудовувалась структура всієї промисловості. Суть промислової політики, що проводиться Японією протягом 1945–1995 років, полягає в нарощуванні експорту і скороченні імпорту. Як свідчать феноменальні економічні досягнення Японії, така політика повністю себе виправдала.

Японський підхід до проблеми державного регулювання близький до французького. Обидва уряди беруть на себе роль посередника між національною економікою і міжнародними ринковими силами. Їх завдання полягає у створенні відповідних умов для промислової експансії. Проте тактичні дії французької держави більшою мірою, ніж японської, обмежені міжнародними угодами і знаходяться

під постійним тиском компаній, чиї інтереси зосереджені на внутрішньому ринку країни. Японська адміністрація дотримується політики «приспосовування до ринку», спрямованої на розвиток конкуренції і надання допомоги компаніям в передових галузях. У Франції держава часто іде всупереч вимогам ринку, захищаючи окремі компанії від конкурентів або ставлячи окремі галузі в привілейований стан відносно до іноземних фірм. Лейтмотивом економічної політики всіх урядів Франції – від Ш. де Голля до Ф. Міттерана – можна вважати таке: «Сильна національна промисловість – це еквівалент національної незалежності». І таке завдання значною мірою було вирішене внаслідок послідовного здійснення у повоєнні роки ефективною промисловою політики.

Одним із принципових питань промислової політики (як і всієї економічної стратегії розвитку будь-якої країни) є питання про вибір зовнішньоекономічних пріоритетів у зв'язку зі структурною перебудовою. Залежно від того, як співвідносяться за своєю пріоритетністю курс на імпортозаміщення і курс на заохочення експорту, а також від того, якими методами стимулюються і із яких джерел фінансуються ці процеси, можна виділити щонайменше дві принципово різні моделі політики (табл. 3).

Між двома полярними схемами державного регулювання промислового розвитку (тобто Японією і Францією, де воно найбільш жорстке, і США, де воно ліберальне) проміжне місце займає ФРН. Незалежно від численних запевнень уряду цієї країни в його схильності до «економічного лібералізму» економіка Німеччини ніколи не була вільною від контролю держави. І хоч у цій країні немає офіційного документу, що регламентує промислову політику, протягом 70-х – 90-х років пряме або побічне державне регулювання промислового розвитку значно підсилювалося.

Повністю закритим для іноземних компаній залишається в Німеччині ринок державних замовлень, що є найважливішим важелем у механізмі державного регулювання і надає можливість надійно захищати інтереси національ-

Таблиця 3. Дві типові моделі промислової політики і економічного піднесення (порівняльна характеристика)

Елементи моделі	Японія, 1955–1965 роки	Південна Корея, 1963–1973 роки
Основне стратегічне завдання	Забезпечення довгострокової стабільності економічного зростання	Забезпечення динамізму економічного зростання
Метод реалізації стратегічного завдання	Створення широкого набору імпортозаміщуючих галузей і послідовне підсилення їхньої конкурентоспроможності, по-перше, на внутрішньому, а потім – на світовому ринку. Нарощування експорту	Створення могутнього промислового сектору, первісно зорієнтованого на експортну експансію
Тип контролю над зовнішньоекономічною сферою	Жорсткі державні обмеження. Помірне розширення імпорту (промислової сировини і технологій), скоординоване з станом платіжного балансу та потребами національного виробництва. Помірно комплексне заохочення експорту, скоординоване з завданням припливу інвалюти для оплати імпорту	Широка лібералізація. Необмежене розширення різних статей імпорту. Підсилене заохочення імпортичних виробництв
Тип насичення внутрішнього ринку	За рахунок товарів національного виробництва	За рахунок імпортичних товарів
Тип розгортання потенціалу зростання	Інвестиційна експансія промислових фірм з переважною орієнтацією на внутрішній ринок	Інвестиційна експансія промислових фірм з переважною орієнтацією на зовнішній попит
Тип фінансування інвестиційної експансії	За рахунок власних кредитних ресурсів при кредитній експансії комерційних банків	За рахунок надлишкової грошової емісії та широкого заохочення іноземних кредитів
Фінансові умови економічного піднесення	Практична відсутність зовнішньої заборгованості. Бездефіцитний платіжний баланс. Збалансований бюджет. Відносно низький рівень інфляції. Висока норма суспільних заощаджень і їх переважне розміщення на вкладах	Великий зовнішній борг. Дефіцит платіжного балансу. Дефіцит бюджету. Відносно висока, але економічно контрольована (що перекривається динамікою зростання виробництва) інфляція. Невисока норма суспільних заощаджень та переважне розміщення вільних коштів на ринку нерухомого майна

них фірм і компаній. При цьому державне втручання здійснюється в побічних формах, тобто воно більш скеровано на утворення загального сприятливого для галузей і фірм середовища функціонування, ніж на формування конкретних шляхів промислового розвитку. Саме висока конкурентоспроможність німецьких компаній і помірне державне втручання забезпечили Німеччині домінуючі позиції в світовій промисловій ніші.

У зв'язку з процесами глобалізації світової економіки провідні в економічному відношенні країни змушені корегувати свою економічну (зокрема, промислову) політику. Її завданнями все більше стають створення оптимальних умов для інноваційного розвитку своєї країни. Це включає такі напрями: підвищення науково-технічного потенціалу, інтелектуального та професійного рівня робочої сили, стимулювання формування інноваційної інфраструктури (технологічних парків, венчурних фондів та ризикових фірм, бізнес-інкубаторів), яка необхідна для розширення коопераційних зв'язків між фінансовими інститутами, фірмами, науковими закладами, системою підготовки та перепідготовки кадрів.

Участь держави в інноваційних процесах набула таких масштабів, що у США з'явився спеціальний термін «напів-

державна економіка», що відображає тісний зв'язок між приватними фірмами та органами влади на федеральному рівні та на місцях. Західні дослідники глобалізаційних процесів в економіці підкреслюють, що формування національних конкурентних переваг залежить не стільки від ТНК та зовнішніх інвестицій, скільки від політики держави як на національному, так і на регіональному рівні.

Характерною особливістю оптимальної стратегії держави в умовах глобалізації є також те, що воно не підминає під себе суспільство, а все тісніше кооперує з ним, делегуючи частину своїх повноважень місцевому самоуправлінню та органам громадянського суспільства. Це дозволяє стверджувати, що намітилася тенденція до соціалізації держави у відповідь на виклик глобалізації, що є передумовою успішної інтеграції національного суспільства у світову спільноту.

Нарешті, треба відмітити, що досвід розвитку передових країн властиві такі типові закономірності:

1. У всіх країнах низький купівельний попит, викликаний низькою заробітною платою, призвів до тривалої стагнації. Це зрозуміли в 30-ті роки у США і Європі, в Японії – в 50-ті роки, у Чилі – в 80-ті роки, що привело до нової стратегії – активного стимулювання зростання оплати праці профе-

сійної робочої сили і професійного менеджменту, а також стимулювання ємності внутрішнього ринку.

2. Вихід із стагнації здійснювався шляхом або залучення зовнішніх інвестицій, або за рахунок стрімкого зростання внутрішнього боргу. Напрямок інвестицій, зовнішніх і внутрішніх, виявився для успішних країн типовим, відмінність визначалася лише пропорціями. Вони йшли у такі напрями:

- а) капіталомістке, а потім наукоємне виробництво;
- б) прискорена технологічна й управлінська модернізація;
- в) розвиток фундаментальних наук і масштабних наукових проєктів;
- г) розвиток інфраструктури: доріг, комунікацій тощо – середовища перебування бізнесу.

Враховуючи теоретичні надбання вчених–теоретиків та світовий досвід використання різних методів та форм державного регулювання економіки, в Україні необхідно вибрати оптимально ефективний характер державного втручання. Під ефективністю розуміється оптимальне використання обмежених ресурсів з метою задоволення потреб людей настільки, наскільки це можливо. Витрати ресурсів повинні бути ефективні в різні моменти часу. Прагнення досягти динамічної ефективності ставить перед політиками найважче завдання – розподіл засобів між поточним споживанням та інвестуванням.

Роль держави визначається виходячи із загальної довготривалої стратегічної мети розвитку суспільства, якою є зростання рівня життя людей та добробуту суспільства. Оскільки рівень життя забезпечується досягнутим обсягом ВВП на душу населення, який в Україні є дуже низьким порівняно з багатьма іншими країнами, то стратегічною метою економічного розвитку кожного конкретного року має бути забезпечення умов для сталого економічного зростання і на цій основі підвищення рівня життя і добробуту суспільства.

Досягнення цієї стратегічної мети потребує окреслення ряду загальних цілей економічної політики на поточний рік, що визначають шляхи забезпечення умов для економічного розвитку. Ці умови створюються за допомогою:

- фінансової стабілізації;
- досягнення необхідного ступеня реформування економіки в різних сферах;
- ефективності використання наявних ресурсів праці, капіталу, природних ресурсів.

Кожна з цих загальних цілей охоплює ряд компонентів, які можна розглядати як напрями цієї політики в різних сферах.

Так, фінансова стабілізація має охоплювати такі компоненти:

- низький рівень інфляції;
- бездефіцитний чи низькодефіцитний бюджет;
- стійкість національної валюти;
- відносно невеликий обсяг державного внутрішнього і зовнішнього боргу;

– достатній (за кількістю і структурою) обсяг грошової маси для забезпечення нормального функціонування економіки і здійснення процесів грошового і товарного обігу;

– ефективну податкову систему, що оптимально поєднує фіскальну і стимулюючу функції.

Досягнення необхідного ступеня реформування економіки стосується таких компонентів:

- структурної перебудови економіки, її відповідності головній стратегічній меті – забезпеченню сталого економічного зростання та підвищенню добробуту суспільства;
- ступеня інституційних перетворень в економіці;
- рівня розвитку законодавчого забезпечення економічної політики.

Забезпечення ефективності використання наявних ресурсів економіки пов'язане з такими сферами, як:

- активізація інвестиційної діяльності;
- розвиток внутрішнього ринку;
- підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення соціальної злагоди, ефективного соціального захисту громадян у рамках соціально орієнтованої ринкової економіки.

Основні напрями економічної політики визначаються на основі глибокого аналізу економічної ситуації, що склалася в країні, та кон'юнктури зовнішніх ринків за попередні роки, виявлення найбільш гострих проблем, які потребують вирішення, окреслення найвагоміших факторів, що впливатимуть на досягнення поставлених цілей. Для визначення шляхів вирішення цих проблем, ранжування їх за першочерговістю, встановлення пріоритетів залучається інформація з офіційних джерел. Потрібно також враховувати інші довгострокові та поточні (конкретного року) офіційні документи, що стосуються напрямів розвитку економіки, окремих її сфер і галузей.

Висновки

Досягнення стратегічних та загальних цілей та напрямів економічної політики має забезпечуватися шляхом використання економічних та правових методів управління, що зумовлюються конституційними функціями держави і мають за мету створення сприятливих умов для ефективного функціонування підприємств усіх форм власності. Дія ринкових механізмів забезпечується за рахунок створення чіткого законодавчого середовища та державного регулювання економічних процесів. В управлінні державною власністю мають поєднуватися економічні засоби та прямий адміністративний вплив держави.

У процесі диверсифікованої державної діяльності з управління економікою тією чи іншою мірою використовуються всі інструменти регулювання. При цьому ці інструменти, шляхи і методи їх застосування постійно удосконалюються у взаємозв'язку з розвитком і удосконаленням законодавства в усіх сферах економічної діяльності.

Література

1. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного, – К.: Академія, 1997. – 464 с.
2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978 – 452 с.
3. Агапова Т.А. Макроэкономика Учебник / Агапова Т.А., Серьогина С.Ф. – М.: ДИС, 1997. – 416 с.

4. Стігліц Д.Е. Економіка державного сектору / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. – К.: Итем ЛТД. – 448 с.
6. Dornbusch Rudiger. Macroeconomics / Dornbusch Rudiger. Fischer Stanley. – 5. ed. – N.Y. etc.: McGraw–Hill, 1990. – 828 p.

ІЛ. ДИБАЧ,

аспірантка, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

Методика визначення конкурентної позиції невеликого підприємства *

У статті розглянуто критерії, які слід враховувати при виборі оптимального підходу до оцінки конкурентоспроможності невеликих підприємств. Запропоновано методику її визначення, яка дозволяє на підставі якісних характеристик з'ясувати конкурентну позицію підприємства, що здійснює господарську діяльність у середовищі невеликого бізнесу. Проаналізовано шляхи визначення найбільш небезпечних конкурентів та розглянуто фактори, що визначають місце підприємства на ринку.

Постановка завдання. Становлення та розвиток національної економіки в умовах постійного посилення процесів глобалізації, яка змушує її учасників діяти в умовах, що швидко змінюються, вимагає залучення потенціалу малого бізнесу. Адже саме невеликі підприємства є ключовими при здійсненні переходу до ефективної ринкової економіки. Проведений аналіз розвитку невеликих підприємств в Україні [1] характеризується низкою як позитивних, так і негативних рис. До числа перших слід віднести постійне збільшення кількості відповідних суб'єктів господарювання, а також досить високий рівень якісного зростання середніх підприємств. Водночас в умовах поглиблення ринкових трансформацій всередині країни та катаклізмів, які відбуваються у світовій економіці, потенціал невеликих підприємств треба визнати недостатнім, аби на рівних суперничати у боротьбі із конкурентами на ринках збуту за прихильність все більш вибагливих споживачів. Щоб покращити справу, їхнім власникам та менеджерам необхідно здійснювати оцінку конкурентних позицій власного або керованого бізнесу на опанованих ринкових сегментах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значимо, що різноманітні підходи до визначення рівня конкурентоспроможності підприємства представлені у працях багатьох як вітчизняних, так і закордонних науковців. Зокрема, визначенню та оцінці конкурентоспроможності підприємства приділяли увагу Г. Азоев, О. Виноградов, І. Дол-

жанський, Т. Загорна, Ф. Котлер, Є. Песоцька, Е. Попова, М. Портер, Л. Целикова, С. Хамініч, Х. Фасхиев та інші.

Проте проведений аналітичний огляд запропонованих попередниками методик оцінки конкурентоспроможності підприємства створює підґрунтя для висновку що: по-перше, кожна із них дозволяє визначити конкурентоспроможність підприємства лише на момент проведення дослідження; по-друге, їх результати не виявляють можливостей підвищення конкурентного статусу оператора ринку; по-третє, зважаючи на специфіку ведення господарської діяльності малими та середніми підприємствами, виникають сумніви щодо реальності їх практичного застосування. Менеджмент цих суб'єктів господарювання потребує використання оперативних методів оцінки, які б дозволили здійснювати її з мінімальними витратами часу та коштів. Надзвичайна актуальність цієї проблеми визначила **мету статті** – визначення нового підходу до оцінки конкурентоспроможності, який є прийнятним саме для невеликих підприємств.

Викладення основного матеріалу. З досвіду відомо, що оцінка конкурентоспроможності підприємства є не простим завданням, розв'язання якого ускладнюється необхідністю ідентифікувати найбільш впливові чинники, що обумовлюють здатність підприємства розпочинати конкурентну боротьбу із суперниками на визначеному ринковому сегменті та тривалий час підтримувати на належному рівні власну бізнес-форму. Безумовно, їхній склад та структура будуть змінюватися залежно від обставин, в яких знаходиться підприємство, та характеру його господарської діяльності. Між тим узагальнення специфіки ведення підприємницької справи невеликими підприємствами та дослідження відповідної наукової літератури [2, с. 54] дає змогу визначити критерії, яким має відповідати метод оцінки конкурентоспроможності оператору ринку, що реалізує свої бізнес-проекти в середовищі невеликого бізнесу. Основними з яких є:

* Під невеликими підприємствами розуміємо сукупність малих та середніх підприємств.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

- співвідносність: базування на методологічному підґрунті порівняння діяльності господарюючих суб'єктів;
- достатність: параметри, що вимірюються, не повинні потребувати додаткових уточнюючих розрахунків;
- зрозумілість: кількісні показники повинні мати змістовне навантаження та бути зрозумілими;
- інтегральність: має об'єднувати різні параметри, які характеризують об'єкт як систему в один узагальнюючий;
- кількісність: задоволення потреби менеджменту у кількісному оцінюванні об'єкта дослідження;
- гнучкість: визначає чуттєвість оцінки до зміни параметрів, які підлягають вимірюванню;
- керованість: метод має забезпечувати можливість моделювання конкурентоспроможності об'єкта;
- заощадливість: застосування методу не супроводжується надмірними витратами, пов'язаними зі збором інформації та подальшими обчисленнями;
- оптимальність: забезпечення найкращих результатів оцінки у розрахунку на час та ресурси, що були витрачені.

Здається очевидним, що дотримання названих вище вимог утруднене, оскільки для них характерна певна суперечливість. Це стосується, наприклад, інтеграції різноманітних параметрів рівня конкурентоспроможності з одночасним забезпеченням чисельних результатів оцінки. Проте з практики добре відомо: здобути достовірну кількісну оцінку параметрів конкурентоспроможності фірм-конкурентів методами, що не суперечать законам, надзвичайно складно. У той же час використання виключно якісних показників не дасть змоги застосувати отримані результати для прийняття ефективного управлінського рішення щодо покращення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Для того щоб усунути зазначене протиріччя, пропонується використовувати такий підхід до оцінки конкурентної по-

зиції підприємства, який дасть можливість визначити ті з елементів конкурентоспроможності підприємства, що мають найбільший вплив на її загальний рівень, та виявити резерви підвищення позицій фірми на ринку

Аналіз конкурентної позиції підприємства на ринку доцільно виконати у такій послідовності (рис. 1).

Відповідність методики оцінки конкурентоспроможності невеликого підприємства такому критерію, як «заощадливість», означає здатність менеджменту провести дослідження, спираючись на креативний потенціал власного персоналу без залучення сторонніх фахівців та експертів. Для цього керівник має не помилитися із призначенням особи, до посадових обов'язків якої слід долучити контроль за розробкою методики оцінки та її подальшим застосуванням. Видається, що найраціональнішим рішенням щодо цього є призначення працівника із категорії топ-менеджменту, який здатен відшукати доступ до необхідної інформації, володіє прийомами її систематизації та може об'єднати колеґ навколо спільної мети та раціонально використати позитивні якості кожного. Відтак, саме йому варто доручити визначення складу учасників тимчасової дослідницької групи з числа працівників, зайнятих та обізнаних у різних сферах господарської діяльності невеликого підприємства.

Головною передумовою визначення конкурентної позиції підприємства на ринку є проведення вичерпного дослідження найближчого оточення в зовнішньому середовищі маркетингу. Один із його результатів, який має безпосереднє відношення до проблеми, яка розглядається, – створення ґрунтового переліку фірм-конкурентів. Окрім тих, які характеризуються ідентичною поведінкою на ринку та які спеціалізуються на задоволенні своєрідних потреб споживачів, що складають окремий сегмент, визначення потребують і так звані потенційні конкуренти. Як засвідчив

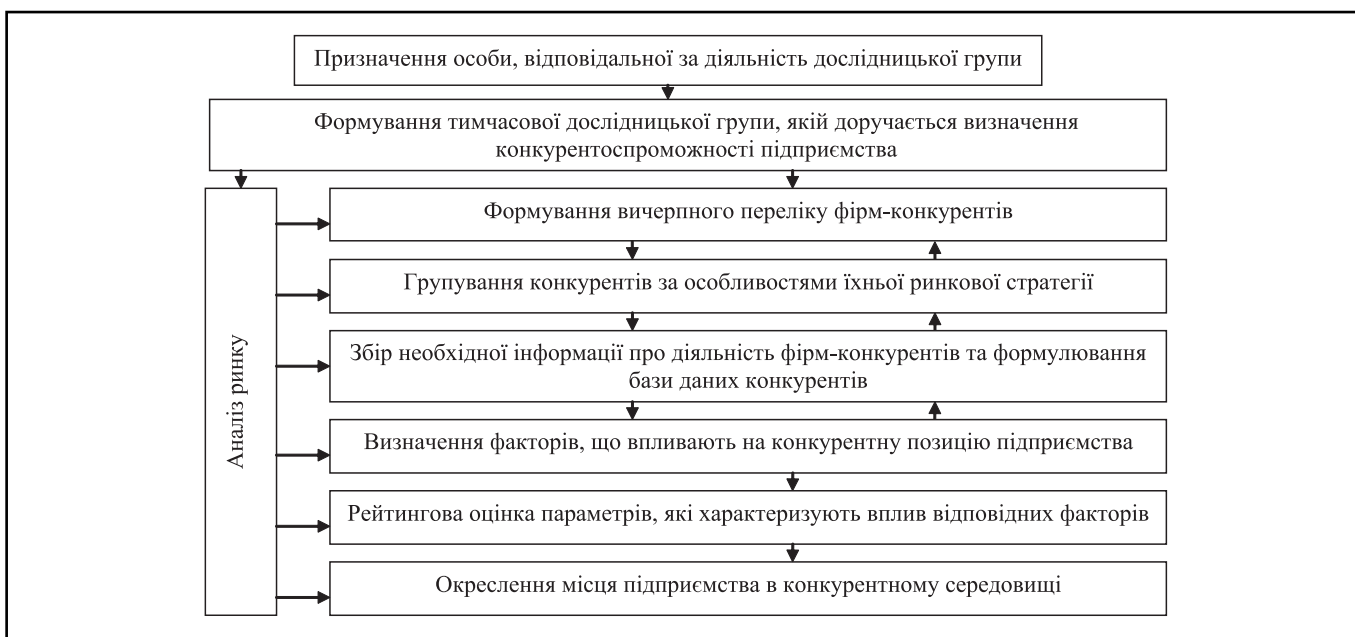


Рисунок 1. Послідовність визначення конкурентного статусу підприємства (джерело: власні дослідження)

огляд сфери діяльності невеликих підприємств, їм, зокрема, протистоять: по–перше, фірми, які планують у недалекому майбутньому запропонувати на тому ж ринку аналогічну продукцію, але вже власного виробництва; по–друге, підприємства, що використовують подібну продукцію для обслуговування суміжних сегментів, але поки утримуються від експансії того, який досліджується; по–третє, виробники товарів–субститутів, які користуються попитом і гіпотетично здатні при наявності відповідних умов витіснити продукти підприємства з ринку; по–четверте, постачальники ресурсів чи споживачі продукції підприємства, які мають намір та спроможність скласти йому конкуренцію, вдавшись до стратегії вертикальної інтеграції.

Відмінною рисою невеликих підприємств є те, що найчастіше вони працюють на полі– та олігопольних ринках. Відтак, перелік конкурентів нараховує зазвичай більше сотні продуцентів. Тому одним із найважливіших завдань, яке вирішують дослідники, є визначення групи конкурентів, які займають близькі позиції на ринку та використовують подібні стратегії у веденні конкурентної боротьби.

Безумовно, вибір параметрів, за якими буде формулюватися група стратегічно близьких конкурентів, залежатиме від сфери діяльності, яку опанувало підприємство. Як засвідчили проведенні співставлення, для невеликих підприємств машинобудування таку групу складатимуть бізнес–супротивники, що відповідають таким ознакам:

- характеризуються близькою за складом та структурою номенклатурою продукції або послуг, які надаються замовникам;
- застосовують ідентичні або більш досконалі технології виготовлення виробів;
- здатні задовольнити потреби споживачів, які вимагають задоволення специфічних побажань до виробів, сервісу, комерційних чи організаційних умов купівлі товару;
- зацікавлені в одному і тому ж замовнику;
- використовують аналогічну систему постачання вхідних ресурсів (зокрема, сировини, матеріалів, палива та енергії); однакові прийоми стимулювання збуту;
- мають схожу політику щодо післяпродажної підтримки користувачів продукції; тотожні параметри якості виробів та послуг; однакове з підприємством бачення щодо цінової

стратегії, способів розподілу продукції у ринковому просторі та структури каналів збуту, якими рухається товар від продуцента, через посередників до кінцевого споживача.

Особа, яка керує процесом визначення конкурентоспроможності підприємства, засновує базу даних конкурентів із складу стратегічно близьких, та здійснює заходи для її перманентного оновлення та переформатування, залучаючи до цього всіх співробітників тимчасової дослідницької команди та всі доступні джерела відповідних відомостей. З огляду на це важливим завданням менеджменту невеликого підприємства є організація систематичних маркетингових досліджень з метою своєчасного виявлення змін у ринковому середовищі з подальшим формуванням адекватної реакції на них.

Наступним етапом процесу визначення конкурентної позиції невеликого підприємства є відбір показників, з використанням яких здійснюватиметься його позиціонування по відношенню до ринкових суперників. У кожному конкретному випадку на складання такого переліку будуть впливати, по–перше, умови, в яких господарюючий суб'єкт вимушений втілювати у життя ті чи інші бізнес–проекти; по–друге, реальність перспектив долучитися до джерел своєчасної, достовірної, вичерпної й надійної інформації про конкурентів.

Використовуючи результати спілкування із власниками та менеджерами невеликих підприємств, узагальнюючи напрацювання попередників, які проявляли зацікавленість до проблеми, що постала, було здійснено класифікацію чинників впливу на конкурентні позиції малих та середніх підприємств (табл. 1).

Як бачимо, до зовнішніх факторів конкурентоспроможності невеликого підприємства відносяться ті, які безпосередньо визначають його фактичні координати у ринковому просторі. Проте в силу причин, які здаються зрозумілими, менеджмент не здатен скільки–небудь суттєво вплинути на них, а тим більше змінити зазначені чинники на свою користь. Виходячи із цієї констатації робимо висновок про нецільність їхнього використання під час розв'язання завдання, яке перед нами постало.

До внутрішніх факторів конкурентоспроможності невеликих підприємств вважаємо слушним віднести такі, на змісті

Таблиця 1. Класифікація факторів, що визначають конкурентну позицію невеликого підприємства

Зовнішні	Внутрішні		
	маркетингові	управлінські	виробничі
Державна політика (внутрішня, зовнішня); соціально–економічна та загальнополітична ситуація; ринкова інфраструктура; рівень конкуренції на ринку; загальноекономічні чинники	Якість продукції; структура каналів розподілу; логістика розподілу; цінова політика; рівень рекламної діяльності; імідж фірми; рівень передпродажного, продажного та після продажного обслуговування	Фінансовий стан; організаційна структура; інновації в управлінні; мотивація персоналу; можливості доступу до кредитних ресурсів; місце розташування	Витрати виробництва; виробничі потужності; інфраструктура виробництва; інновації у технологічному процесі; рівень диверсифікації виробництва; організація взаємодії з контрагентами

Джерело: власні дослідження.

або формі яких позначаються корегуючі рішення підприємств у процесі господарської діяльності. Водночас їх не можливо кількісно охарактеризувати за допомогою лише одного узагальнюючого показника. У свою чергу, фактори, які розглядаються, доцільно розділити на чинники маркетингового, управлінського та виробничого впливу. Окремою справою є забезпечення однакового розуміння сутності та особливостей прояву кожного з них усіма учасниками тимчасової дослідницької групи. Ось чому надзвичайно важливо досконало обґрунтувати вибір відповідних індикаторів.

Черговим кроком у визначенні конкурентного статусу підприємства є проведення рейтингу чинників, які його визначають. У межах процедури, запропонованої з цього приводу, учасники групи заповнюють рейтингові таблиці, оцінюючі зазначені в них фактори конкурентоспроможності за шкалою від 1 до I, де I – кількість господарюючих суб'єктів, конкурентні позиції яких порівнюються (табл. 2).

Таблиця 2. Рейтингова таблиця оцінки конкурентної позиції підприємства

Учасник тимчасом групи				
підприємства	чинники оцінки			
	1	2	...	n
Підприємство А досліджуване)				
Підприємство Б				
...				
Підприємство I				

Примітка: n – загальна кількість чинників, за якими здійснюється оцінка конкурентної позиції підприємства.
Джерело: власні дослідження.

За їхньою допомогою відкриваються перспективи для визначення:

– по-перше, середнього рейтингу підприємств за кожним із вибраних параметрів:

$$\bar{P}_i^n = \frac{\sum P_i^n}{m} \quad (1)$$

де \bar{P}_i^n – середній рейтинг i-го підприємства за n-м параметром;

P_i^n – рейтинг i-го підприємства за n-м параметром;

m – кількість членів тимчасової дослідницької групи, залучених до визначення конкурентної позиції підприємства.

Результати обчислень узагальнюються у табл. 3. Зазначимо, що доцільним є проведення оцінювання із застосуванням електронних таблиць, завдяки яким спрощуються та пришвидшуються подальші розрахунки, виникає можливість корегувати запропоновану методику оцінки, відповідно до змін, що матимуть місце, у подальшому процесі функціонування невеликого підприємства (наприклад, кількості

найнебезпечніших конкурентів, домінуючого впливу на конкурентну позицію підприємства інших чинників);

Таблиця 3. Рейтинги підприємства за дослідженими параметрами

Підприємства	Чинники				
	1	2	3	...	n
	середній рейтинг				
A	\bar{P}_A^1	\bar{P}_A^2	\bar{P}_A^3	...	\bar{P}_A^n
...
I	\bar{P}_I^1	\bar{P}_I^2	\bar{P}_I^3	...	\bar{P}_I^n

Джерело: власні дослідження.

– по-друге, слабких та сильних сторін підприємства. Для розв'язання цього завдання визнано доцільним застосувати технологію, яка використовується при побудові багатокутника конкурентоспроможності і набула поширення у теорії маркетингу та на практиці: за кожним фактором закріплено відповідну вісь з відбитим на ній значенням середнього рейтингу підприємств. Це дасть змогу визначити резерви посилення конкурентоспроможності підприємства;

– по-третє, місця підприємства серед конкурентів. Найкращим чином, це дозволяє зробити статистичний аналіз. Зокрема, метод визначення рангу – порядкового номеру числа серед інших чисел у вибірці. Для цього спочатку обчислюють середній рейтинг кожного підприємства за всіма показниками, а далі – його ранг серед всієї сукупності досліджуваних ринкових суб'єктів (табл. 4);

Таблиця 4. Місце підприємства серед найближчих конкурентів

Підприємства			
A	B	...	I
Середній рейтинг підприємства			
\bar{P}_A	\bar{P}_B	...	\bar{P}_I
Місце, яке займає підприємство серед конкурентів			
		...	

Джерело: власні дослідження.

– по-четверте, відносної ринкової позиції підприємства, яка обчислюється за такою формулою:

$$KП_{II} = \frac{\bar{P}_{II}}{P^{max}} \times 100\% \quad (2)$$

де $KП_{II}$ – відносна конкурентна позиція підприємства;

\bar{P}_{II} – середній рейтинг підприємства (табл. 4);

P^{max} – максимально можливий рейтинг ($P^{max} = I$).

За результатом, отриманим упродовж розрахунків, визначається ринкова позиція підприємства. Для цього використовується шкала, що представлена на рис. 2.

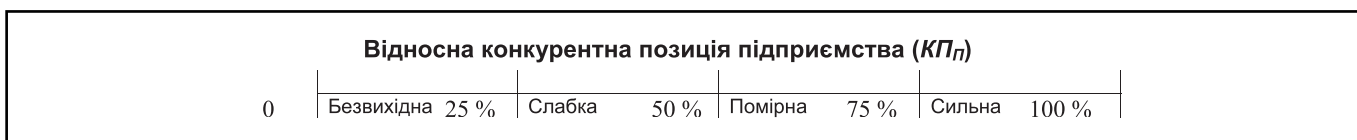


Рисунок 2. Шкала для визначення конкурентної позиції підприємства

Залежно від місця розташування отриманого значення $KП_{\Gamma}$ на шкалі конкурентна позиція підприємства може бути ідентифікована як: а) сильна – означає здатність здійснювати бізнес, не побоюючись загроз своїм довгостроковим інтересам із боку конкурентів; б) помірна – економічні результати підприємницької діяльності високі, проте підприємство відчуває тиск із боку конкурентів; в) слабка – результати господарської діяльності підприємства незадовільні, але існують резерви для підвищення конкурентоспроможності; г) безнадійна – резервів для виходу із кризи, яка склалася на підприємстві, не існує.

Висновки

Підсумовуючи вище зазначене можна зробити висновок, що застосування запропонованої методики оцінки конкурентос-

проможності невеликого підприємства створює передумови для оцінювання його здатності зайняти лідируючі позиції на конкретному ринковому сегменті, підвищити швидкість реакції менеджменту на зміни як у внутрішньому так і у зовнішньому середовищі фірми та визначити генеральну стратегію підвищення конкурентоспроможності бізнесу. Остання позиція, в свою чергу, відкриває перспективи для подальших досліджень.

Література

1. Дибач І.Л. Невеликі підприємства України в умовах ринкових трансформацій / І.Л. Дибач // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв: НУК, 2008. – № 3(420). – 184 с. – С. 109–114.
2. Фасхiev X.A. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / X.A. Фасхiev, E.B. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №4(36). – С. 53–68.

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

Реформа сектору державного управління як базова умова підвищення загального рівня розвитку відносин соціального управління: досвід США

У статті розглядається значення реформи державного управління для вітчизняних умов як важливого фактора підвищення загального рівня соціального управління, прискорення трансформації суспільства, надання останній ефективної форми на підставі вивчення досвіду США у цій сфері.

Постановка проблеми. Завдання створення ефективної системи державного управління набуває вирішального значення серед інших проблем соціального управління, реформування, стає стрижнем, двигуном усієї пострадянської трансформації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На теоретичну розробку даного напрямку зосереджені роботи багатьох вітчизняних вчених-економістів, таких як О.І. Барановський, М.М. Єрмоленко, І.Ф. Бінько, В.І. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В.А. Поповкін, А.І. Сухоруков, С.І. Пирожков, О.С. Власюк, В.М. Паламарчук та інших. У той же час, незважаючи на наведене, в сучасній теорії та практиці застосування заходів економічної безпеки відчувається недостатність вивчення особливостей тих чи інших суспільних систем щодо їх реформування, значення систем державного управління для забезпечення завдань реформування, сталості системи національної безпеки в умовах глобальної нестабільності систем державного управління.

Метою даної статті є аналіз реформи державного управління як засобу забезпечення загального успіху реформу-

вання соціально-економічної сфери інших завдань трансформації з урахуванням досвіду інших країн, зокрема США.

Викладення основного матеріалу. Значення системи державного та господарського управління як фактора забезпечення високого рівня розвитку країни різноманітне. Остання, як відзначає Б.Мільнер, тісно пов'язана з механізмом управління, який:

- по-перше, являє собою інструмент для обґрунтування та прийняття стратегічних і поточних рішень, які охоплюють як макро-, так і мікроекономічний регулюючий вплив, а також параметричні характеристики функціонування держави;
- по-друге, за допомогою економічних і адміністративних важелів забезпечується практична реалізація стратегії і поточних програм ефективного економічного розвитку, а також аналіз й оцінка досягнутих результатів, корекція здійснюваних заходів залежно від умов, що склалися;
- по-третє, виконує функцію забезпечення необхідного правового і політичного захисту економічного суверенітету країни на основі розробки і послідовного проведення у життя законодавчих та нормативних актів, що передбачають охоронні, заохочуючі та забороняючі режими у системі взаємовідносин з іншими країнами;
- по-четверте, утворює стійку та надійну систему розподілу прав, функцій і відповідальності, взаємодії органів і посадових осіб, яка дозволяє швидко і компетентно реагува-

ти на виникаючі загрози і проблемні ситуації у функціонуванні економіки.

Інтереси забезпечення національної економічної безпеки вимагають, щоб у кожний даний історичний момент система управління на високому якісному рівні надійно забезпечила інтереси трансформаційного розвитку з мінімізацією шкоди від загроз, які виникають на основі протиріч цього розвитку. При цьому ранг управління як одного із факторів протидії цим загрозам є надзвичайно високим.

Так, у доповіді про світову конкурентоспроможність у 1992 році, яка була оприлюднена Міжнародним інститутом розвитку управління (Лозанна) і Всесвітнім економічним форумом (Женева), розглядається вплив восьми головних факторів на конкурентоспроможність країни як індикатора національної економічної безпеки. До них належать:

- внутрішній макроекономічний потенціал;
- рівень управління (з позицій нововведень, прибутковості і відповідальності);
- науково-технічний потенціал (під кутом зору успішності фундаментальних і прикладних досліджень);
- ступінь участі у міжнародній торгівлі та потоці інвестицій;
- ступінь впливу урядової політики на створення конкурентного середовища;
- якість і ефективність фінансової системи;
- стан інфраструктури;
- стан і кваліфікація трудових ресурсів.

Серед усіх цих факторів особлива роль належить державному та господарському управлінню як найбільш динамічному фактору процесів, що відбуваються у глобалізованій світовій економіці. При цьому звертають на себе увагу визначні та драматичні зміни у переміщенні центрів розвитку системи управління на сучасному рівні. У групі найбільш розвинутих країн лідирують Японія, Німеччина і Швейцарія.

За критерієм відповідності управління сучасним вимогам, на підставі висновків доповіді, США опинилися на 9-му місці, Франція – на 12-му, Італія – на 14-му, Великобританія – на 16-му. Серед країн іншої групи, яким притаманне бурхливе піднесення економіки за останні десятиріччя, за фактором управління лідирують Сингапур, Гонконг і Тайвань¹.

Окрім традиційних функцій антикризового регулювання, податкової політики, програмування економіки і планування федерального бюджету, що склалися ще у першій половині ХХ століття, найважливішими новими функціями державного адміністрування є управління та контроль за державними програмами, які плануються і фінансуються у бюджеті США як «окремий рядок». Це забезпечує єдність і взаємозв'язок податкової, фінансової політики і господарської діяльності американської держави, що створює необхідну базу для програмування державного споживання на плановій основі. Особливість економічної політики США кінця ХХ – початку ХХІ століття виявляється в тому, що соціально-економічне планування в масштабах країни стало невід'ємною складовою державного господарювання, осно-

вою стратегії національної безпеки, а планування господарювання – першоосновою федерального законодавства США про державне управління².

Держава дедалі більше змушена зосереджуватися на забезпеченні «нового поверху» функцій регулювання нагляду та контролю – безпеки значних обсягів діяльності самих органів державного управління, контролю за його ефективністю та законністю.

Головним інструментом державного підприємництва є Федеральна контрактна система (ФКС) – найважливіший сегмент «державного господарського блоку» органів управління, організації і регулювання економіки, інструмент управління коштами федерального бюджету. В цілому через контрактний, тобто господарсько-договірний і адміністративно-управлінський, механізм держава перерозподіляє основну масу фінансових, економічних, трудових і нематеріальних ресурсів серед державних підприємств.

Домінуюче значення ФКС як механізму державно-капіталістичного планування суспільного виробництва особливо виявляється у діяльності федеральних відомств, що належать до Державного науково-технічного комплексу³, який встановлює свої господарські зв'язки з різними секторами економіки тільки на контрактних (договірних) засадах. Саме у цій сфері застосовується пакет найбільш досконалих і складних за своєю формою федеральних контрактів і здійснюється жорсткий фінансовий контроль за їх виконанням для виключення для держави ризику науково-технічного або економічного прорахунку, що було настільки характерним для цієї сфери у 1970–1980-х роках.

Державне регулювання економіки США, що спирається на федеральний бюджет, оподаткування і федеральні контракти на товари і послуги для потреб державного споживання, – це багатоплановий адміністративно-управлінський процес ФКС як найважливіший і невід'ємний елемент цього державно-господарського комплексу у процесі еволюції американської адміністративної системи на початку ХХІ століття інтегрує у свою організаційну структуру такі невід'ємні компоненти:

1. Державний адміністративно-управлінський механізм: «держава-підприємець» – конгрес – президент – «блок відомств-замовників товарів та послуг» – «держава-замовник».

¹ Мильнер Б. Качество управления – важный фактор экономической безопасности // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 54–64.

² Див.: Рубальтер Д.А. Важный вклад в теорию и практику государственного регулирования // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2003. – № 12. – С. 83–96.

³ В американській пресі цей комплекс іноді називається державним господарським комплексом (Government Procurement Community). До нього входять: Міністерство оборони, міністерства ВМС, ВПС і Армії, енергетики, НАСА, Національний науковий фонд (ННФ), міністерства транспорту, сільського господарства, торгівлі (економіки і промисловості), внутрішніх справ (по суті, геології і природних ресурсів), охорони здоров'я і соціальних служб, Управління соціального страхування, Міністерство житлового будівництва і міського розвитку, Адміністрація загальних служб, Управління у справах малого бізнесу, міністерства вищої освіти, фінансів, у справах ветеранів, Державний департамент, Комісія ядерного нагляду.

2. Державний модифікований ринок товарів, послуг та НДДКР: американські корпорації – федеральні підрядники, «безприбуткові корпорації» та субпідрядники різних рівнів – постачальники федеральної казни.

3. Акумуляовані ресурси федеральної казни: федеральний бюджет; всі форми федеральної та інтелектуальної власності і матеріальних ресурсів, які надаються державою корпораціям–підрядникам для виконання її замовлень щодо забезпечення державних потреб; фінансово–матеріальні ресурси із зовнішніх джерел (кредити, позики, застави, страхування, гарантії, інвестиції, закладні, боргові зобов'язання під основний капітал та інші види майна і гарантії приватного сектора, а також іноземний капітал, фонди міжнародних організацій державного та недержавного видів).

4. Державний економіко–правовий механізм: федеральне законодавство, укази президента США, внутрішньовідомчі нормативні акти, федеральний контракт, арбітраж, рішення судів, федеральне контрактне право, федеральне патентно–ліцензійне право (інтелектуальна власність), державна та приватна господарська практика, міжнародне контрактне право.

З другої половини 1990–х років внаслідок реформування державного управління, злиття або ліквідації ряду федеральних відомств державний господарський комплекс утворюють 61 федеральне міністерство і відомство, а також 13 агентств США. Саме вони розміщують замовлення на всі види товарів та послуг для потреб держави. Як вже відзначалося вище, ця сукупність міністерств, відомств та агентств утворює Державний науково–технічний комплекс. На ДНТК у кінці 1990–х років припадало від 95 до 97% коштів федерального бюджету на НДДКР і три чверті всіх державних витрат.

Механізм державного господарювання у США в сучасних умовах складається із трьох рівнів управління. Перший рівень господарювання і управління об'єднує 20 федеральних цивільних і військових відомств, які є головними замовниками і споживачами основної маси товарів, послуг і програм НДДКР. Їхня організаційна структура управління має «загальний блок» спеціалізованих адміністративно–господарських органів.

Другий рівень господарювання і управління державними замовленнями – це мережа регіональних управлінь федерального уряду, які розміщені на території 12 регіонів країни. Останні утворюють «міні–структуру» федерального уряду і є представниками згаданих 20 основних фондоутримувачів федеральних відомств – замовників товарів, послуг і програм НДДКР. Їхніми основними функціями є: розміщення, управління, організація і контроль за виконанням замовлень уряду на постачання всіх товарів, на нову техніку, технологію, програми НДДКР, що призначені для цивільних і військових відомств.

Третій рівень господарювання і управління – це управління за державними контрактами всередині органів влади штатів країни. Слід звернути увагу на те, що, надаючи особливого

значення малому бізнесу, його ефективному функціонуванню на економічному просторі країни з середини 1990–х років, філії Адміністрації у справах малого бізнесу по розміщенню замовлень казни, особливо на НДДКР і нові технології, представлені у господарському апараті всіх 50 штатів.

Склалася тенденція до постійного зростання ролі в управлінні державними контрактами і контролі за функціонуванням державного ринку, окрім інших органів федерального уряду, також двох «негосподарських органів» апарату державного управління, а саме Головного контрольно–фінансового управління конгресу (ГКФУ) та генерального прокурора США. ГКФУ – незалежне федеральне агентство, створене у 1921 році відповідно до федерального закону «Про бюджет і бухгалтерський облік», яке виконує різні економіко–правові і контрольно–фінансові функції за дорученням конгресу. За своїм статутом, який було розширено вже у 1990–ті роки, ГКФУ здійснює поточний плановий контроль і фінансові перевірки господарської діяльності всіх урядових органів, але особливу увагу приділяє перевірці законності придбання товарів та послуг для потреб федеральних органів влади.

Основною сферою діяльності ГКФУ є контроль за фінансово–господарською діяльністю корпорацій–підрядників, перевірка законності в отриманні прибутків за федеральними замовленнями на виробництво і придбання систем озброєнь, а також військового експорту США. Інші важливі функції ГКФУ – це розгляд і розв'язання всіх претензій корпоративного сектора до уряду США; розгляд і розв'язання протестів корпорацій–конкурентів з приводу надання федеральних контрактів; бухгалтерський контроль за господарсько–фінансовою діяльністю всіх відомств держави. Їх економічною ефективністю; сприяння і допомога конгресу в аналізі програм федерального бюджету.

Господарські операції державного ринку у зв'язку із їх багатомільярдным обсягом також перебувають під контролем федеральних судових органів: апеляційних судів або судів за претензіями. Корпорації – генеральні підрядники окрім апеляційних органів федеральних відомств мають право подавати свої претензії до федеральної судової системи. Остання, стосовно до управління державними контрактами і їх реалізації, включає федеральні суди штатів, Апеляційний суд США, Суд федеральних претензій США, Верховний суд США, а також Управління претензій за контрактами. Федеральним законодавством судам надане виключне право розгляду економічних (господарських) суперечок між державою–замовником і його підрядниками. Їм же надане право на здійснення контролю за господарською діяльністю урядових органів і її відповідністю федеральному законодавству і законам штатів. Нарешті, державний контроль за виконанням контрактів федерального рівня і розгляд претензій між державою–підприємцем і його постачальниками – корпораціями–підрядниками здійснює Державний арбітраж. Він організаційно входить у внутрішню структуру федеральних відомств–замовників.

Значний внесок у розвиток систем безпеки державного управління був здійснений адміністрацією демократів на чолі з президентом Клінтоном, яка прийшла до влади на хвилі нової геополітичної ситуації, обумовленої закінченням холодної війни, припиненням військово-політичної конфронтації з колишнім СРСР і загостренням глобальної конкуренції. Вона висунула у 1993 році широку соціально-економічну програму «Нове бачення Америки: наука, техніка й економічне зростання». Як наслідок економічна стратегія країни в 1990–ті роки була націлена на радикальну перебудову державної економічної, військово-технічної і науково-технічної, але особливо – соціально-економічної політики, посилення вимог безпеки до її проведення з урахуванням нових світових політико-економічних реалій. Одне із цих завдань знайшло своє втілення в урядовій Програмі ефективного державного управління. Вона передбачала оптимізацію державних витрат в умовах хронічного бюджетного дефіциту, скорочення державного апарату управління, реформу системи федеральних військових замовлень, скорочення кількості федеральних відомств, але головне – вдосконалення і радикальну реформу Федеральної контрактної системи, перебудову структури державного ринку товарів, послуг і НДДКР.

Наслідком цієї програми стало прийняття трьох федеральних законів: «Про удосконалення Федеральної контрактної системи» 1994 року, «Про реформу ФКС» 1996 року, а також «Про реформу управління інформаційною технологією» 1996 року. Ці фундаментальні законодавчі акти майже на третину скоротили нормативні положення щодо господарювання, які втратили своє значення, заклали основи для новітньої інтеграції контрактної політики федеральної влади з військовими та цивільними відомствами, ввели нові більш жорсткі нормативи визначення ефективності господарської діяльності корпорацій-підрядників і, що особливо важливо, встановили нові принципи розрахунку реальних фактичних витрат корпорацій-підрядників за законом як до укладання контракту, так і після його реалізації. За законом про реформу ФКС від військових і цивільних відомств знадобилося щорічне скорочення на 10% вартості створюваних товарів, послуг і систем озброєнь за 490 програмами.

Реформа ФКС призвела до усунення та послаблення тінізаційних суперечностей у функціонуванні систем державного та периферійного управління, зокрема спрощення багатьох занадто формалізованих процедур допуску до торгів, участі у торгах, укладення контрактів і особливо управління контрактами – програмами як для державних відомств, так і корпорацій-підрядників. Одне із центральних положень цих законів – «демократизація в правах» корпорацій – великих елітних підрядників, академічної общини (університетів і коледжів), фірм малого бізнесу, особливо які належать національним меншинам та особам з фізичними вадами. Зокрема, у нових законодавчих актах передбачено спрощення процедури конкурсних торгів, їх складного багато-

ступінчастого механізму для представників ординарних структур – університетів та фірм малого бізнесу. Інша норма нового законодавства виключає попередні умови «Зводу федерального регулювання», які обмежували отримання статусу «корпорації-федерального підрядника» шляхом виключення дрібних підприємств із торгів у зв'язку з їх недостатньою «економічною стабільністю і загальною надійністю». Закон «Про реформу ФКС» 1996 року виключив ці вимоги, як і більш ніж 700 подібних застарілих норм державного господарювання, які виявилися рудиментарними наслідками холодної війни. Тим самим були усунуті суттєві перепони на шляху розвитку малого бізнесу.

Так, у 1995 році у цьому напрямі реформування ФКС Міністерство оборони здійснило наймасштабнішу програму залучення малого бізнесу до державного господарювання за післявоєнний період. Із \$100 млрд., які були асигновані цим відомством в 1995 році американським корпораціям – федеральним підрядникам на постачання зброї, товарів, послуг та НДДКР, \$25,3 млрд., або 23%, припадали на малий бізнес. Корпорації – головні (елітні) підрядники Пентагону – у 1995 році надали за субконтрактами малим фірмам, що належать особам з фізичними вадами, військових замовлень на \$2,6 млрд., що становило 5,8% від загальних витрат Пентагону на субконтракти. Внаслідок цього, як вважають американські фахівці, діяльність ФКС набула яскраво вираженої соціальної спрямованості.

Адміністрація Б. Клінтона здійснила ще ряд важливих заходів для підвищення ефективності адміністративної системи: повернулася до ідей цільового управління, доповнивши її встановленням контролю і звітності щодо цілей державних програм, ввела для всіх міністерств обов'язкове п'ятирічне стратегічне планування.

Президент Дж. Буш-молодший продовжив програми підвищення ефективності та безпеки державного адміністрування, запропонувавши програму у серпні 2001 року, яка була названа Управлінською ініціативою президента⁴.

В основі всього комплексу пропозицій, які були закладені в Управлінську ініціативу Дж. Буша, закладена ідея про те, що будь-який урядовий орган і весь уряд в цілому повинен управлятися на тих самих маркетингових засадах, що й будь-яка підприємницька структура: з орієнтацією на задоволення потреб своїх клієнтів, якими є окремі громадяни США, приватні структури та уряди штатів і муніципалітетів, і оцінюватися за ступенем досягнення поставлених цілей⁵.

У початковому варіанті Управлінська ініціатива передбачала впровадження п'яти загальноурядових нововведень і демонстрацію їх можливостей застосування на прикладі дев'яти конкретних програм. І хоча склад конкретних заходів був підданий певним змінам, головні напрями, за якими

¹ *President's Management Agenda. The Executive Office of the President, OMB. Fiscal Year 2002. Wash., August 2001.*

² Див.: Кочетков Г.Б. *Управленческая инициатива Дж. У. Буша // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2004. – №1. – С. 98–112.*

йшла робота всієї державно-адміністративної системи, виявилися незмінними, а саме:

- стратегічне управління кадрами;
- конкурсна закупівля продукції та послуг у системі ФКС;
- підвищення ефективності адміністративно-фінансової діяльності уряду;
- широке використання інформаційних технологій;
- інтеграція бюджетного процесу й оцінки його виконання.

Серед п'яти загальноурядових нововведень головне місце посідає стратегічне управління персоналом, на якому слід зупинитися докладно.

Висунення на перше місце в Управлінській ініціативі стратегічного управління персоналом пояснюється різким зростанням ролі людського фактора у сучасних умовах, перетворення управлінського персоналу у державно-адміністративній системі на фактор національної економічної безпеки зокрема. З одного боку, витрати на утримання персоналу – це найвизначніша стаття поточних витрат уряду, і тому стратегічне планування й управління людськими ресурсами усвідомлюється у федеральній системі як настійлива необхідність, як найважливіша умова підвищення ефективності її діяльності, руху до більш компетентного та відповідального уряду.

З іншого боку, федеральні відомства в останні роки стикаються з проблемою, що має стійку тенденцію до загострення, – проблемою старіння службовців. На сьогодні середній вік федерального службовця перевищив 45 років. У 2004 році третина службовців матиме право виходу на пенсію за віком і ще більш ніж 20% – на дострокову пенсію. Це означає, що більше половини з них може залишити державну службу, а жорстка конкуренція на користь приватного бізнесу робить пошук адекватної, кваліфікованої заміни не з легких. Ситуація погіршується також через різке зростання витрат, необхідних для підтримання нормального рівня життя, через зростання вартості життя в окрузі Колумбія і на прилеглих до нього територіях. Федеральні служби стикаються із неможливістю відновлення кадрових втрат федеральних відомств із такою ж швидкістю і якістю, яких вимагає поточна ситуація.

У зв'язку з цим, якщо адміністрація Клінтона головний акцент у кадровій політиці робила на скороченні штатів і проведенні режиму економії, то Управлінська ініціатива Буша вперше переносить наголос на розвиток людського потенціалу, розширення інвестування у підготовку кадрів, який має бути тісно узгоджений із загальною цільовою місією федеральних відомств.

Головна рахункова палата конгресу у своїй доповіді 2001 року включила функцію управління людськими ресурсами у перелік проблемних, здійснення якої на рівні сучасних вимог є стохастичним процесом, який має високий ризик небезпеки щодо зниження рівня її наповнення. Було визнано, що на погіршення ситуації вплинуло нераціональне скорочення персоналу, проведене у 1990-х роках. Коментуючи стан

справ із людськими ресурсами у федеральних відомствах, палата відзначила, що головна проблема виявляється у відсутності послідовного стратегічного підходу до регулювання потоків людського капіталу, до управління, накопичення та збереження його в урядових структурах. Оцінка стану справ була проведена з урахуванням чотирьох факторів: ступеня включення робітників у систему управління, наявності успіхів у формуванні культури, що орієнтована на результат, щодо якості лідерства і вміння управляти талантами. Як наслідок функція управління людськими ресурсами потрапила у число факторів ризику. Головна причина цього була пов'язана, очевидно, з тим, що у федеральних установах працівників традиційно розглядали крізь призму бюджетних витрат, а тому скоріш як видатки, які необхідно скорочувати, а не як актив, який необхідно розвивати і підвищувати у вартості.

Для стратегічного управління персоналом адміністрація Дж.Буша слідом за Управлінською ініціативою внесла на розгляд конгресу закон «Про гнучкість в управлінні», який надає керівникам федеральних відомств великі можливості для маневрування зі ставками, штатним розкладом; для скорочення строку оформлення на роботу спрощує процедуру відбору кандидатів. Правила цивільної служби змінені таким чином, що різниця, яка має місце між федеральною службою і приватним бізнесом, може бути суттєво зглажена.

Адміністративно-бюджетне управління (АБУ), яке є відповідальним за впровадження Управлінської ініціативи, відзначило, що переважна більшість відомств дуже сумлінно поставилися до подолання проблем в управлінні людськими ресурсами. Воно прогнозує, що до середини 2004 року основна маса агентств вийде із «червоної» зони ризику небезпеки. Особливо відзначалося посилення об'єктивності оцінок роботи, насамперед вищого керівництва федеральної служби. Це, зокрема, виявилось у тому, що якщо у 2001 році на початку впровадження Управлінської ініціативи 85% вищих керівників в уряді отримали за підсумками вищу оцінку за ефективність, то вже у 2003 році у багатьох агентствах цей показник знизився до 40–50%. Це, на думку фахівців АБУ, свідчить про те, що формалізм у відношенні до Управлінської ініціативи поступається місцем усвідомленню її необхідності.

Висновки

Масштабні зусилля федеральних структур США щодо реформування державно-адміністративної системи, перетворення її на об'єкт національної безпеки створюють умови для подальшого піднесення ефективності держави, зниження рівня конфліктності у суспільстві, зокрема між центральними та периферійними системами управління, детінізації діяльності останніх. Вивчення досвіду США щодо реформаций у сфері безпеки державного управління має величезне значення для України, досягнення якої у сфері реформування державно-адміністративної системи як фактора національної безпеки поки що відстає від потреб життя.

Для України важливість створення ефективної державно-адміністративної системи та прикладання зусиль для її постійного вдосконалення посилюється не тільки цивілізаційними особливостями, що продукують посилення значення наявності ефективної системи державного управління для країн селянської цивілізації, а й перебуванням держави у транзитивному стані – необхідністю вирішення завдань розбудови нової соціально-економічної системи державно-адміністративними засобами. Таким чином, боротьба за створення ефективної системи державно-адміністративного управління, її постійного вдосконалення, періодичного реформування повинна піднятися до рангу однієї із найважливіших,

життєзабезпечуючих, пріоритетних загальнодержавних програм.

Література

1. Мильнер Б. Качество управления – важный фактор экономической безопасности // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 54–64.
2. Рубальтер Д.А. Важный вклад в теорию и практику государственного регулирования // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2003. – №12. – С. 83–96.
3. President's Management Agenda. The Executive Office of the President, OMB. Fiscal Year 2002. Wash., August 2001.
4. Кочетков Г.Б. Управленческая инициатива Дж. У. Буша // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2004. – №1. – С. 98–112.

Р.В. ФЕСЕНКО,
Європейський університет

Основні аспекти сучасної активізації експортної діяльності підприємств України

У статті розглянуто теоретичні аспекти сучасної активізації експортної діяльності через визначення змісту поняття стимулювання експорту, завдання державної політики стимулювання експорту, державні інструменти політики стимулювання експорту та світовий досвід організації стимулювання експорту і аналіз зовнішньоекономічної діяльності України.

Постановка проблеми. Актуальність даної тематики являється беззаперечною, оскільки лише при наявності стійкої стратегії експортної діяльності підприємств при її активізації через стимулювання експорту, підтримку держави та використання світового досвіду можливе здобуття країною чи підприємством стійких конкурентних позицій на світовому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми визначення пріоритетів зовнішньоторговельної діяльності та формування експортної спеціалізації та політики опрацювали такі відомі зарубіжні вчені, як Е. Авдокушин, О. Кіреєв, М. Корден, В. Кондратьєв, Г. Кругман, П. Линдерт, М. Обстфельд, Н. Менк'ю, Н. Миклашевська, Г. Овчинников, Дж. Сакс, Е. Уоррен, С. Фішер, А. Холопов, І. Ансофф, О.І. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов, Джон Д. Дениельс, А.І. Кредісов, В. Бабенко, О. Дерев'яненко, С. Кульпінський, С.Е. Пивоварова, Л.С. Тарасевич, А.І. Майзель, А.П. Румянцев, А.С. Булатов, Т.С. Непомняща, В.Є. Новицький, М. Скрипник, Р.В. Фещура, В.М. Фурман та інші.

Мета статті. У статті розглянуто основні теоретико-методологічні аспекти сучасної активізації експортної діяльності підприємств України через визначення змісту поняття

стимулювання експорту, встановлення завдань державної політики стимулювання експорту, визначення державних інструментів політики стимулювання експорту та впровадження світового досвіду організації стимулювання експорту, а також проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності України.

Викладення основного матеріалу. Процес входження у світову економічну діяльність є досить важким і довгим для кожної національної економіки. Національні економіки і світове господарство тісно і глибоко переплелися і взаємодоповнюють один одного. У результаті майже всі національні економіки стають усе більше відкритими.

Поняття «відкрита економіка» набувало змін із посиленням інтернаціоналізації господарського життя. За два останні десятиліття під «відкритістю» розуміли певне значення (переважно більше 10%) експортної або імпорتنної квоти (відношення експорту чи імпорту до ВВП).

Держава, проводячи політику стимулювання експорту, має на меті виконання завдань, що лежать у двох площинах. У макроекономічній площині держава має на меті досягти внутрішньої та зовнішньої економічної рівноваги [12]. Внутрішня економічна рівновага тісно пов'язана з політикою зайнятості. Розширення експортної діяльності та відкриття зовнішніх ринків збуту дає можливість створити додаткові робочі місця чи гарантувати існуючі, що має велике значення для внутрішньої економіки з високим рівнем безробіття.

Державне стимулювання експорту допомагає побудувати активний платіжний баланс унаслідок нарощування позитивного або ж зменшення негативного сальдо торго-

вельного балансу. Це є актуальним для усіх країн. Високорозвинуті країни за допомогою позитивного сальдо торговельного балансу покривають негативні сальдо балансів капіталу і послуг. Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, із свого боку, таким чином можуть імпортувати більше високотехнологічного обладнання і товарів, які внаслідок структурних деформацій економіки виробляються вітчизняними виробниками у недостатній кількості. При цьому рівновага платіжного балансу забезпечується не за допомогою золотовалютних резервів, а через рівновагу торговельного балансу.

Із мікроекономічної точки зору держава має на меті допомогти суб'єктам економіки освоїти нові ринки збуту, використовуючи організаційні та фінансові засоби стимулювання експорту [8].

Виділяють шість етапів експортної діяльності, на кожному з яких у потенційного експортера виникають специфічні для зовнішньоекономічної діяльності труднощі та проблеми [11]: пізнання ринку і умов діяльності на ньому; підготовка експортної операції; формування пропозиції; фінансування замовлення; виконання замовлення та його гарантування. Найскладнішою проблемою тут є непередбачувані ризики, що виявляються саме на цьому етапі експортної діяльності, серед них (торгівельні ризики, транспортні ризики, монтажні ризики; ризики, пов'язані з гарантуванням); оплата – під час виникнення платіжних зобов'язань, особливо довгострокових, експортер зіштовхується з небезпекою невиконання їх вимог.

Залежно від того, виконання яких завдань – що лежать у макроекономічній чи мікроекономічній площині – в першочерговому порядку ставить перед собою держава, набір інструментів політики стимулювання експорту значно відрізняється.

Державні інструменти політики стимулювання експорту можна поділити на дві групи [12]. До першої групи належать інструменти і заходи, мають щодо підприємств або галузей чи загальноєкономічний характер і мета яких – збільшення експорту внаслідок поліпшення конкурентних умов, зміни умов торгівлі з використанням владних повноважень і (або) державних коштів. До них належать пряме і опосередковане субвенціювання певної категорії суб'єктів економіки; здійснення державою повністю або частково функцій ринкового механізму ціноутворення з метою штучного формування цін на окремі види продукції; зорієнтована на вирівнювання платіжного балансу політика дефляції і девальвації; міжнародні механізми стимулювання експорту через укладення державних угод і договорів, що не мають генерального характеру; інші заходи, які забезпечують штучне поліпшення конкурентоспроможності. Інструменти другої групи, що використовуються державою із застосуванням ринкових та державних організаційних засобів і коштів з метою допомоги суб'єктам економіки в освоєнні нових ринків збуту, шляхом створення додаткових стимулів для експорту і (або) зближення умов діяльності на внутрішньому і

зовнішніх ринках, в основному через численні страхові програми, на кожному етапі прийняття підприємством експортних рішень під час планування і проведення експортної діяльності. При цьому функціональні інструменти стимулювання експорту роблять можливими і полегшують необхідні при експортній діяльності функції менеджменту. Заходи щодо інформаційного забезпечення та консультування і допомога при встановленні контактів, стимулювання участі у виставках і відкриття ринку спрямовуються на створення або поліпшення конкурентної позиції у значенні маркетингу. При застосуванні матеріальних інструментів експортери отримують переважно фінансові стимули для здійснення зарубіжної діяльності [7].

Система стимулювання експорту (інструменти, інституціональні виконавці та характер їх взаємодії) у кожній країні є оригінальною. Її конфігурація залежить від соціально-економічного устрою країни і ступеня державного втручання в економічне життя. Ідея застосування політики стимулювання експорту для збільшення продажу товарів вітчизняного виробника з'явилася у розвинутих країнах під впливом кількох криз надвиробництва [9]. Із використанням таких заходів кожна з держав намагалася продати якомога більше вітчизняних товарів за допомогою штучного поліпшення умов торгівлі, закриваючи при цьому власний ринок для таких самих спроб конкурентів високими тарифними і нетарифними бар'єрами. Політика стимулювання експорту сучасного зразка формується в основному у високорозвинутих країнах після підписання ГАТТ, тут пріоритет надається інструментам другої групи. Однак поки що залишаються і деякі елементи політики просування, щоправда у пом'якшеній формі – як перехідний етап до повної відмови від них.

Для активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств держава повинна враховувати світовий досвід розвинених країн. Про активність та значимість ролі підприємств в експортному потенціалі національних економік говорять такі статистичні дані: у Франції, Італії, Нідерландах та Норвегії підприємства середнього бізнесу виробляють 30% всієї експортної продукції, у Туреччині – 62%, у Південній Кореї – 40%, Китаї – 50% [8].

У Франції державне стимулювання експорту підприємств базується в основному на інформаційній, консультативній та фінансовій підтримці підприємств, які прагнуть розпочати і розвивати зовнішньоекономічну діяльність. У зв'язку з цим у Франції створено досить високо координовану структуру органів державного управління для сприяння експортній діяльності підприємств [5].

У Канаді для підвищення експортної активності підприємств було створено Міжвідомчий комітет, який дістав широкі повноваження у галузі формування політики підтримки експорту підприємств середнього бізнесу, та Центр вивчення можливостей міжнародного бізнесу, який доводить міжнародну ринкову інформацію від торговельних представників до суб'єктів підприємництва.

У США державна політика підтримки експорту підприємств середнього бізнесу в основному спрямована на координацію діяльності різноманітних фондів для фінансування і кредитування експортної діяльності підприємств середнього бізнесу.

Останнє десятиріччя минулого століття характеризується значним зростанням відкритості національних ринків, зростанням обсягів виробництва експортних товарів та прогресивними структурними змінами в ньому (зростання частки машин та устаткування, хімічних товарів, падіння частки сировини, палива та продовольства).

Прогресивні зміни відбуваються і в структурі експорту. За даними СОТ, за останні десять років в обсягах світового експорту частка сільгосппродукції зменшилася з 12,2 до 11% у 2007 році, видобувної продукції – з 14,3 до 13,1%, продукції обробної промисловості зросла з 70,5 до 74,9%. При цьому зріс обмін продукцією високого ступеня переробки: частка машинобудівного та транспортного устаткування – з 35,8 до 41,5%, офісного та телекомунікаційного обладнання – з 8,8 до 15,2%, хімічної промисловості – з 8,7 до 9,3%, натомість частка чавуну та сталі зменшилася з 3,1 до 2,3%, текстилю – з 3,1 до 2,5% [3].

Сучасна економіка України має розглядатися як невід'ємна частка світової економічної системи. Водночас слід враховувати, що ситуація у світовій економіці стрімко змінюється, поглиблюються процеси регіоналізації і глобалізації, відбувається транснаціоналізація продуктивних сил і капіталів, утверджується інноваційна модель економічного розвитку. Однією з найскладніших проблем зовнішньоекономічної стратегії України є підтримання правильного співвідношення різних векторів міжнародного співробітництва.

Україна має великий експортний потенціал, а також об'єктивні можливості для інтеграції у світове господарство та розвитку її зовнішньоекономічних відносин. Маючи площу, що становить 0,4% світової суші, і чисельність населення менше 0,8% кількості землян, Україна виробляла 5% світової мінеральної сировини та продуктів її переробки. Розвідані запаси корисних копалин України приблизно оцінюються в \$7 трлн., а за деякими даними, в \$12–14 трлн. Частка України у світовому виробництві марганцевої руди становила 32%. Україна має розвинену сировинну базу алюмосилікатної сировини й експортувала свого часу до 30% глини та 18% каоліну, що видобувалися [7]. Виробничі потужності підприємств чорної металургії становлять значний інтерес. За цими показниками Україна посідає п'яте місце у світі після Японії, США, Китаю та Росії. Нині ці потужності сповна не використовуються, але відповідний потенціал ще зберігся.

Крім того, Україна має конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракето- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси України.

Проте слід відзначити, що за розвитком міжнародного товарообігу України поступається не лише країнам ЄС, а й

деяким країнам пострадянського типу, зокрема Росії [2]. Так, за розміром торговельних операцій на душу населення розвинуті країни ЄС (Великобританія, Франція та Німеччина) досягли такого показника, як \$4000–6000, у той час як в Росії цей показник становить \$778, а в Україні – ще менше, всього \$469.

Обсяг торгівлі України та її динаміку характеризує таблиця. За даними Державного комітету статистики України, зовнішньоторговельний обіг товарів, робіт та послуг збільшився у 2007 році порівняно із 2006 роком на 28,8% і становив \$51,7 млрд. Обсяги експорту товарів та послуг збільшилися на 24,1% (за 2006 рік – на 11,1%), імпорту – на 34,3% (за 2006 рік – на 7,4%) [5]. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу – \$2,9 млрд. (за 2006 рік – \$3,8 млрд.). У 2007 році експорт товарів збільшився на 28,5% порівняно з 2006 роком (у 2007 році – на 10,4%), імпорт – на 35,6% (у 2006 році – на 7,6%). Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило \$59,4 млн. (у 2007 році – \$980,3 млн.), коефіцієнт покриття імпорту експортом становив 1,00 (у 2006 році – 1,06) [9].

Динаміка зовнішньої торгівлі України, \$ млрд.

Роки	Зовнішньоторговельний оборот	Експорт	Імпорт	Сальдо
1994	161,9	74,6	87,3	-12,7
1995	103,4	50,0	53,4	-3,4
1996	27,7	13,3	14,4	-1,1
1997	23,51	10,84	12,67	-1,83
1998	28,43	13,71	14,72	-1,01
1999	32,25	15,58	16,77	-1,20
2000	37,02	18,46	18,56	-0,1
2001	37,52	18,97	18,55	0,42
2002	32,57	16,46	16,11	0,35
2003	28,06	15,20	12,86	2,34
2004	23,34	18,02	5,32	2,74
2005	36,73	19,81	16,92	2,89
2006	41,2	22,0	19,2	2,8
2007	51,7	27,3	24,4	2,9

Щодо товарної структури торгових відносин, то в експортних поставках домінує метал та металопродукція, хімічна промисловість, машинобудування, продукція АПК. Структура експорту держави надзвичайно непродуктивна: протягом років незалежності від 50 до 60% експорту становить необроблена продукція (для порівняння: навіть у країнах, що розвиваються, необроблена продукція становить лише 40%, а в цілому, за проведеними розрахунками, на світовому ринку в 2013 році частка продукції первинної переробки становитиме лише 20%, а готових виробів – 80% загального обсягу) [6].

Таким чином, країна, яка має космічні технології, на жаль, стала експортером переважно сировини, напівфабрикатів та дешевої робочої сили. Подолати цю суперечність можна лише через гнучку адаптацію до глобального економічного середовища із врахуванням обмежень щодо економічної безпеки держави. Україна має усвідомлювати найголовніші чинники глобалізації та ступінь їх впливу на економіку країни, повністю

використовувати конкурентні переваги та зміцнювати позиції в міжнародному поділі праці. Йдеться не про змагання України з провідними країнами. Проблема адаптації до економічного простору полягає у наближенні до показників країн, які є прикладом пристосування до глобальних змін.

Комплексна оцінка включення країни у процеси глобалізації здійснюється за допомогою індексу глобалізації, що синтезує чотири показники: включення в глобальні політичні процеси; розвиток глобальних технологій; встановлення міжнародних контактів; розвиток економічної інтеграції [7].

За індексом глобалізації у 2007 році Україна серед 62 країн посіла 42-ге місце, у тому числі за показником включення в глобальні політичні процеси – 27-ме; за розвитком глобальних технологій – 49-те; за міжнародними контактами – 43-те; за розвитком економічної інтеграції – 35-те. Отже, політична складова у створенні сприятливих умов у країні для входження в світову систему переважає технологічну, комунікаційну та економічну складові.

Якщо детальніше розглянути показник розвитку економічної інтеграції, він свідчить, що економіка України характеризується високим ступенем включення до міжнародної торгівлі (11-те місце) і водночас не дуже сприятливим інвестиційним кліматом (46-те місце). Лідерами у зазначеному рейтингу, а відтак і орієнтирами для України, є Ірландія, Швейцарія, Швеція, Сінгапур, Нідерланди.

Аналіз моделі зовнішньої торгівлі України свідчить про дисбаланс у торгівлі на зовнішньому та внутрішньому ринках. Частка експорту товарів і послуг у ВВП України у 2007 році (57,8%) свідчить про надмірну відкритість економіки і залежність її від кон'юнктури зовнішніх ринків. Тому проблематичним стає утримання високих темпів розвитку у тривалій перспективі [9].

Україна у 2005 році за індексом макроекономічної конкурентоспроможності (GCI) посіла 77-ме місце; за індексом мікроекономічної конкурентоспроможності (MICI) – 69-те місце. Зниження GCI проти 2003 року (на дев'ять пунктів) зумовлене відсутністю інновацій та спрацюванням основних фондів. Зниження MICI (на десять пунктів) зумовлене погіршенням бізнес-середовища (за останні роки не зареєстровано жодної промислово-фінансової групи, проблемою залишається створення вітчизняних ТНК) [7].

Значний стримуючий вплив на український експорт справляє комплекс ендогенних і екзогенних факторів, серед яких можна виділити такі найважливіші [6]:

- низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції;
- важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості і конверсійних виробництв, що робить практично неможливим інвестування в перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
- штучне стримування курсу гривні в рамках «валютного коридору» звужує можливості використання курсового фактору з метою просування експорту;

- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного підсилення в останній час вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;

- випереджаюче зростання цін на продукцію та послуги природних монополій у порівнянні зі збільшенням цін на виро- би обробної промисловості і продукцію АПК;

- недостача спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємств, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;

- розрив традиційних виробничих зв'язків на пострадянському економічному просторі і з країнами колишньої РЕВ без завоювання нових постійних «ніш» на світовому ринку;

- збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, застосування методів обмежувальної ділової практики, зокрема картельних угод для витіснення чи недопущення України на перспективні, емні ринки;

- низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що утрудняє використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;

- норми українського законодавства, які закріплюють відповідальність постачальника за недоброякісну продукцію, не відповідають принципам, що прийняті в міжнародній практиці.

Враховуючи весь комплекс факторів, що визначають стан і перспективи розвитку українського експорту, назріла необхідність невідкладних кроків щодо формування цілісної системи заходів державного стимулювання експорту, які повинні знайти відображення в спеціальній Національній програмі розвитку і реалізації експортного потенціалу України.

Тактичною метою Національної програми має стати нарощування експорту на традиційних українських ринках для скорішого відродження вітчизняного виробництва і подальшої перебудови національної економіки, а стратегічною – підвищення ефективності і масштабів експортної діяльності країни на основі розширення асортименту і поліпшення якості продукції, удосконалення товарної і географічної структури експорту, використання прогресивних форм міжнародного торгово-економічного співробітництва [5].

Головним завданням цієї програми має стати формування в країні сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов для розвитку експортного потенціалу і підвищення ефективності його використання, а також створення механізмів надання державної фінансової, податкової, інформаційно-консультативної, маркетингової, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам.

Формування ефективного механізму розвитку і реалізації експортного потенціалу країни потребує рішення ряду превентивних задач [5], а саме:

- забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів;

- погодження заходів, що приймаються в сфері зовнішньоекономічної діяльності, з цілями і задачами Національної програми, а при потребі проведення експертизи проектів законів та інших нормативних актів, виходячи з їх впливу на розвиток вітчизняного експортного потенціалу;
- широке залучення українських ділових кіл до проведення спільних заходів щодо стимулювання експорту;
- створення системи зовнішньоторговельної інформації і інформаційно-консультативних служб, що включали б їх регіональні і закордонні представництва;
- організація оперативної роботи державних органів щодо активного просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за рубежом.

Ураховуючи сучасний стан української економіки і актуальність проблем розвитку експортного потенціалу країни, доміантними завданнями в галузі фінансового сприяння експорту є [4]:

- надання державою гарантійних зобов'язань щодо кредитних ресурсів, які залучаються уповноваженими банками для забезпечення обіговими коштами виробництв і організацій, орієнтованих на експорт своєї продукції;
- надання державних гарантійних зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ризиків для забезпечення захисту експортерів;
- надання державних гарантій банкам, що фінансують експортні поставки на основі комерційного кредиту;
- забезпечення гарантій щодо кредитів для участі в міжнародних тендерах та торгах;
- страхування операцій з освоєння зовнішніх ринків;
- надання зв'язаних кредитів країнам-імпортерам української продукції (як це практикують Ексімбанки Німеччини, Японії та інших країн).

З метою організації системи страхування експортних кредитів і надання державних гарантій назріла потреба створення в країні спеціального експортно-імпортного товариства [7]. Такі товариства з допомогою механізму перерозподілу ризиків серед страхових компаній (у тому числі і закордонних) змогли б підвищити вірогідність повернення державних експортних кредитів, а також забезпечити поповнення власних коштів, які в майбутньому можна було б використати для експортного страхування в умовах обмеженої державної підтримки, а потім і взагалі без неї.

Одним із найважливіших напрямів підтримки експорту, особливо товарів із високим ступенем обробки, є використання важелів податкового регулювання. У зв'язку з цим у процесі удосконалення діючої податкової системи України в напрямі підсилення її стимулюючого впливу на вітчизняних продуцентів доцільно вивчити та апробувати можливі форми податкового заохочення експортерів для внесення відповідних коректив у існуючі законодавчі акти, в тому числі:

- відміна ПДВ на виробу, що виготовляються з ліцензіями як для зовнішнього, так і внутрішнього ринку. Без цього, як прави-

ло, ліцензійна продукція машинобудування не стане конкурентоспроможною (у порівнянні з витратами виробництва у ліцензіара українське підприємство – ліцензіат несе додаткові витрати по сплаті ПДВ та мита на імпортні комплектуючі);

- розробка комплексу заходів щодо зниження непрямостроподо оподаткування експорту послуг і приведення механізму регулювання його у відповідність із вимогами СОТ;

- звільнення експортерів від сплати податку на рекламу експортних товарів;

- зниження розмірів державного мита при розгляданні в арбітражних судах позовів, пов'язаних із виробництвом та наступним експортом товарів і послуг.

Ураховуючи, що до вартості закордонних поставок обладнання та матеріалів входять значні транспортні витрати, які істотно перевищують міжнародні показники і призводять до зниження конкурентоспроможності української експортної продукції, необхідно продовжувати роботу щодо удосконалення існуючої системи транспортних тарифів.

Проблема розвитку та реалізації експортного потенціалу України вимагає також докорінного поліпшення інформаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Першочерговим завданням в цьому напрямку є створення системи зовнішньоторговельної інформації. Для ефективного функціонування даної системи буде потрібно сформувати розгалужену мережу інформаційно-консультативних служб, які змогли б забезпечити оперативне надання зовнішньоторговельної інформації у зручній для клієнта формі [5].

Висновки

У сучасних умовах вирішення проблеми розвитку, і особливо ефективної реалізації можливостей експортного потенціалу України, залежить не тільки від економічної ситуації в країні, а й тісно пов'язано зі змінами, що відбуваються у світогосподарському середовищі. У цьому зв'язку при розробці експортної політики країни необхідно враховувати об'єктивні зміни в гео економічній і геополітичній ситуації у світі, інтереси окремих країн-партнерів по зовнішньоекономічних зв'язках, міжнародні правові норми і правила торгівлі, конкурентні переваги своєї країни і її провідних підприємств, які активно беруть участь (або здатні брати участь) у світовому торгово-економічному співробітництві. Таким чином, успіх у реалізації експортного потенціалу може бути досягнутий лише при орієнтації галузевих комплексів і підприємств на випуск тих видів конкурентоспроможної продукції, особливо високих технологій і послуг, що зможуть знайти свої «ніші» на зовнішніх ринках.

Таким чином, при застосуванні всіх інструментів стимулювання експорту держава намагається побудувати цілісну і послідовну систему, щоб, з одного боку, сприяти підприємству на кожному етапі здійснювати експортну діяльність, а з іншого – досягти найвищої ефективності державних інтервенцій.

У комплексі економічних заходів щодо стимулювання експорту найбільш ефективним засобом є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, в тому числі із залученням коштів державного бюджету, яке передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій [73]. При цьому заходи щодо стимулювання експорту за рахунок коштів держбюджету повинні відповідати нормам і вимогам СОТ, що визначають прийнятий у світовій практиці порядок надання державної підтримки експорту, а також враховувати узгоджені умови майбутнього приєднання України до цієї авторитетної світової організації.

Для реалізації запропонованого комплексу заходів щодо розвитку і реалізації експортного потенціалу України будуть потрібні щорічні бюджетні асигнування, обсяги яких доцільно визначати виходячи з існуючої світової практики, відкоригувавши їх з урахуванням сучасного стану української економіки і сформованої структури українського експорту.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 426 с.
2. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Дело, 2006. – 320 с.
3. Джон Д. Дэниельс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994.

4. Кредісов А. Виробити і продати. Щодо стратегії просування національного експорту на світові ринки // Політика і час. – 2007. – №4. – С. 16–23.
5. Кредісов А., Бабенко В. Політика стимулювання експорту та її інструменти // Економіка України, 2006. – №2. – С. 4–12.
6. Кредісов А., Дерев'яненко О. Конкурентоспроможність країни та стратегія просування її експорту на світовому ринку // Економіка України. – 1997. – №5. – С. 54–61.
7. Кульпінський С. Зовнішні чинники впливу на експорт // Вісник НБУ. – 2007. – №5. – С. 59–63.
8. Міжнародна економіка. Збірник наукових праць інституту економіки і міжнародних відносин НАН України. – Вип. 33. – К., 2002.
9. Мирова экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 2005. – 736 с.
10. Непомняца Т.С. Стимулювання експортної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу // Актуальні проблеми економіки, 2006, №2(32). – С. 146–154.
11. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: – К.: КНЕУ, 2005. – 948 с.
12. Скрипник М. Шляхи стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств малого та середнього бізнесу // Економіка. Фінанси. Право, 2007, №6. – С. 34–37.
13. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник / Під заг. ред. А.І. Кредісова / Пер з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К., 2005. – 448 с.
14. Фурман В.М. Страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 120–127.

Н.Ю. МАРИНЕНКО,
асистент кафедри, Тернопільський державний технічний університет ім. І. Пулюя

Теорія економіки пропозиції як одна з провідних доктрин сучасного економічного консерватизму

Подано характеристику та проведено аналіз основних положень теорії економіки пропозиції, висвітлено історичні передумови виникнення даної концепції. Обґрунтовано погляди сепплай-сайдерів щодо функціонування податкової системи держави і практичне значення застосування ідей економіки пропозиції.

Постановка проблеми. У 70-х – на початку 80-х років ХХ ст. розвинені країни світу зіткнулися з явищем стагфляції (поєднання високих інфляції та безробіття).

Аналізуючи державну політику 60-х – початку 70-х років, Ф.-А. фон Хайек дійшов висновку, що «Захід живе понад свої можливості» [1, с. 57]. На його думку, «зростання безробіття на той час виявилось відображенням викривлень у структурі цін та заробітків, які виникли в результаті

насилницького ціноутворення» [2, с. 42]. Значні державні витрати призвели до дезорієнтації розміщення ресурсів і водночас до постійної інфляції, яка демонструвала тенденцію до зростання. Оскільки теоретиками виключалася можливість існування високої інфляції в умовах масового безробіття, антиінфляційні заходи були епізодичними та негайно згорталися при загрозі спаду. Необхідною була заміна кейнсіанських форм та методів регулювання економіки, пов'язаних, на думку неоконсерваторів, з бюрократизацією державного апарату, невиправданим зростанням бюджетних витрат, розширенням соціальних програм.

За висловом М. Бейтора, «оскільки економіка стала більш «відкритою», керувати сукупним попитом стало важче, ніж два десятиліття тому. Причинно-наслідкові зв'язки

стали більш невизначеними, а інструментів, порівняно з цілями, стало ще менше, ніж було. За таких умов почався пошук стратегії державного втручання, «орієнтованої не стільки на досягнення якихось амбіційних цілей, скільки на мінімізацію втрат» [3, с. 355].

В таких умовах у багатьох західноєвропейських країнах відбувся перехід до нової системи управління економікою – «неоконсерватизму», однією з важливих теорій якого є теорія економіки пропозиції (ТЕП).

Усі умови практично тотожні нинішньому стану економічного розвитку України. Проблеми початкового етапу функціонування ринкової економіки нашої держави роблять надзвичайно актуальним пошук рецептів в основних економічних доктринах, апробованих розвинутими країнами Заходу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковим засадам ТЕП присвячені дослідження А. Лаффера, М. Фелдстайна, Р. Манделла, М. Боскіна, П. Робертса, П. Боуермена, Дж. Рутледжа, Д. Блека, М. Скоулза, Дж. Бреннана, П. Міллера, М. Майлза, М. Аванса та ін. З іменами цих осіб пов'язана консервативна трансформація бюджетно-фінансового регулювання економіки США. Дослідженнями економіки пропозиції займалися вітчизняні вчені В.Г. Бодров, П.М. Леоненко, С.М. Злупко, М.В. Довбенко, П.І. Юхименко, С.В. Мочерний, М.І. Небава, В.Д. Базилевич, Г.В. Ціх, П.С. Ещенко та ін.

Метою даної статті є аналіз положень ТЕП, як однієї з важливих течій неоконсерватизму та обґрунтування значення даної теорії для економічної науки і практичної реалізації, що може дати відповіді на нагальні питання кризового стану в Україні.

Відповідно до поставленої мети у статті вирішувалися такі основні завдання:

- проаналізувати основні ідеї ТЕП щодо здійснення економічної політики;
- обґрунтувати практичний ефект від реалізації положень ТЕП для економік держав світу.

Викладення основного матеріалу. Термін «теорія економіки пропозиції», або «сепплай-сайд економікс» (supply-side ecomotics), був уперше використаний американським фахівцем із питань бюджетно-податкової політики Г. Стейном у 1976 році [4, с. 1045]. Положення даної концепції підкреслили необхідність вивчення впливу пропозиції окремих факторів на виробництво та механізмів формування необхідних обсягів капіталу і робочої сили. Причиною періодично повторюваних кризових явищ та підвищення рівня безробіття в межах цієї теорії визнавалася недосконала або неправильна політика держави. ТЕП обґрунтовувала рекомендації економічній політиці держави, перш за все податковій.

Ідейні положення ТЕП були висловлені у другій половині 70-х років ХХ ст. деякими американськими конгресменами і сенаторами під час обговорення стану та перспектив бюджетної політики США. Розробляли та популяризували теорію журналісти Дж. Гілдер і Дж. Ванніскі, конгресмен

Дж. Кемп, її прихильниками було багато представників адміністрації Р. Рейгана. Прихильники ТЕП змогли дати достатньо переконливу відповідь на питання, поставлені господарською практикою, – виробити консервативні варіанти вирішення проблем економіки Заходу 70-х років. Це насамперед втрата контролю над інфляцією, її зв'язок зі зростаючим безробіттям, уповільнення темпів економічного зростання тощо. Усунути негативну дію перелічених чинників не вдавалося методами регулювання попиту. Неоконсерватори, крім пояснень цих явищ, обґрунтовували пропозиції, що стосувалися реорганізації економічної політики. Вони поставили питання необхідності серйозної трансформації всього господарського механізму економіки.

В економічній літературі спостерігається неоднозначне ставлення до цієї теорії. Одні західні дослідники, як, наприклад, Я. Шіслер, зводять її в ранг економічної філософії американського консервативного руху. Інші – розглядають як черговий міф, що поширюється та рекламується засобами масової інформації і вимагає до себе обережного відношення в силу своєї схематичності та дуже спрощених підходів. Американський дослідник неоконсерватизму К. Бруннер вважав, що економіки пропозиції як такої немає, бо економічна наука протягом всієї своєї історії завжди займалась дослідженнями пропозиції і попиту залежно від руху цін, виробництва і зайнятості. Однак за повоєнний період у зв'язку з розвитком кейнсіанської макроекономічної теорії ослабло значення динаміки пропозиції або вона взагалі не бралася до уваги. І лише з появою ТЕП відбулося відновлення раніше детально розробленого аналізу шляхів і можливостей взаємозв'язку сукупних доходів та фіскальної політики якраз чезучі діючі на ринку сили з боку пропозиції. Р. Дорнбуш і С. Фішер вважали, що відбулася кейнсіанська революція, можлива революція раціональних очікувань, але ніколи не було радикальної революції економіки пропозиції.

Основою положень ТЕП була класична доктрина Ж.-Б. Сея, згідно з якою товарна пропозиція автоматично і безперешкодно породжує адекватний попит на вироблену продукцію. Як і у Ж.-Б. Сея, в моделі сепплай-сайдерів ринки постійно перебувають у рівноважному стані, тому перевищення товарів неможливе.

Погіршення економічного стану у 70-80-х роках, яке супроводжувалося падінням ефективності виробництва і посиленням інфляції, сепплай-сайдери пояснювали підривом ініціативи економічних суб'єктів. Реалізація їх приватних інтересів була ускладнена політикою щодо збільшення частки державного сектора, зростання федерального бюджету, розширення масштабів бюрократичного контролю, обмеження свободи підприємництва через встановлення жорстких умов ліцензування, антитрестівського законодавства, екологічних норм тощо [4, с. 1045–1046].

Завданням ТЕП було стимулювання економічного зростання за рахунок перерозподілу національного доходу в інтересах середніх і великих власників, виправдання прове-

дення урядових заходів в США, Великобританії щодо скорочення державних витрат за рахунок соціальних програм. Прихильники неокласичного трактування закону Сея вважали, що через гнучкість цін, заробітної плати, оподаткування та інших основних елементів ринкове господарство здатне до саморегулювання, уникаючи серйозних кризових потрясінь.

Як і інші неоконсервативні концепції, ТЕП відтворювала на рівні макроекономіки принципи функціонування економічних суб'єктів на мікрорівні. Згідно з традиційною неокласичною теорією рівень виробництва визнається залежним від пропозиції праці та капіталу. Предметом розгляду було питання про вплив державної політики, передусім податкової, на пропозицію основних факторів виробництва. На думку сеплай-сайдерів, надмірні податки знижують прибутковість виробництва, скорочують розміри доходів, а отже й заощаджень підприємця, негативно впливаючи на обсяги пропозиції виробничих факторів та довгострокове економічне зростання. Основною ідеєю ТЕП було заперечення маніпулятивної фіскальної політики та існуючої системи прогресивного оподаткування як такої, що негативно впливає на ділову активність, оскільки не стимулює заощаджень та інвестицій, зумовлює нераціональний розподіл факторів виробництва, перерозподіл національного доходу між виробництвом та споживанням на користь останнього і стає причиною приховування доходів, що призводить до виникнення тіньової економіки, бартерного обміну, прихованої зайнятості.

Прихильники ТЕП вважали, що зростання виробництва можна досягнути завдяки стимулюванню праці, заощаджень та інвестицій. Пропозиція праці визначається вибором економічних суб'єктів між працею і дозвіллям. Зростання податків на заробітну плату означає її фактичне зменшення та призводить до скорочення пропозиції праці. Система державних соціальних допомог, зокрема у зв'язку з безробіттям, також знижує привабливість праці. Тому зменшення граничного оподаткування трудових доходів сприяє розширенню пропозиції робочої сили вже працюючих та стимулює залучення додаткових працівників, для яких гранична корисність одержуваної заробітної плати буде перевищувати граничну корисність дозвілля. Таким чином, приріст трудових ресурсів буде забезпечувати подальший процес нагромадження капіталу, а у підсумку – підвищення норми нагромадження і прискорення економічного зростання в цілому по економіці. Зменшення податків матиме позитивний вплив на розмір заробітної плати, збереже її певний реальний рівень, а це підвищить доходи підприємця.

Щоб збільшити пропозицію товарів, необхідно стимулювати інвестиційний процес, а цього можна досягти шляхом зменшення податків на прибуток корпорацій, запровадженням податкових пільг та прискореною амортизацією. В результаті таких заходів з'являться засоби для додаткового розширення виробництва, що призведе до раціонального та більш повного використання чинників виробництва, в тому числі і робочої сили. Так автоматично вирішується

проблема безробіття. Зменшення ставок податків на заробітну плату сприятиме розширенню пропозиції робочої сили, підвищенню інтенсивності праці, залученню на ринок праці додаткових контингентів населення. Зростання податків на прибуток зменшує привабливість інвестиційних проектів, що скорочує сукупну пропозицію.

Пропозиція капіталу є функцією заощаджень, рішення про які залежать від вибору суб'єктів економіки між споживанням сьогодні або у майбутньому. Стимулювати прийняття рішень про заощадження можуть такі заохочувальні заходи економічної політики, як зниження податків на прибуток корпорацій та запровадження щодо них податкових і амортизаційних пільг. При цьому є два шляхи прискорення інвестиційного процесу: формування додаткових джерел внутрішніх ресурсів нагромадження через збільшення амортизаційних відрахувань; залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів шляхом збільшення ринкової вартості активів корпорацій – зростання рівня виплачуваних дивідендів і привабливості корпоративних цінних паперів. «Податкова політика держави, – зазначав американський економіст-консерватор П. Боурмен, – сприяючи збільшенню споживання за рахунок інвестицій, ще більше посилює явно виражену протидію податкової системи нагромадженню капіталу» [5, с. 153].

Державні витрати на соціальні потреби змінюють співвідношення між витратною та заощаджувальною частинами грошових доходів. Збільшується частка поточних витрат, оскільки зайняті суб'єкти, оцінюючи свій добробут у довгостроковій перспективі, розраховують на фінансову та іншу допомогу держави в пенсійний період. Як наслідок, відбувається зниження частки вкладів у сукупному доході, зменшується обсяг кредитних ресурсів і джерел нагромадження, що зумовлює уповільнення економічного зростання та негативно впливає на зайнятість.

Прихильники ТЕП порівнювали податки з «клином», що «вбивається» між факторними доходами, які впливають на пропозицію, і чистими факторними витратами, що визначають попит на фактори [4, с. 1048]. Автором теорії «податкового клина» (tax wedge), який держава «вбиває» між економічними суб'єктами і процесом виробництва, є А. Лаффер. Граничні ставки оподаткування, за порівнянням А. Лаффера, – це «клин між тим, що роботодавець сплачує факторам виробництва, і тим, що вони в кінцевому рахунку одержують у вигляді доходу після відрахування податків... Щоб збільшити виробництво продукту, потрібно здійснити такі заходи політики, які одночасно підвищували б і попит компаній на фактори виробництва, і бажання цих факторів бути зайнятими. З цією метою необхідно знизити усі види податків. Але ці скорочення будуть ефективними, якщо найбільшою мірою знижуються граничні ставки податків» [4, с. 1048]. Слід зазначити, що сучасні теорії оподаткування підкреслюють наявність ще однієї проблеми – часового лагу від прийняття рішення щодо зниження податкових

ставок до стабілізації бюджетних надходжень внаслідок розширення податкової бази.

Шкоди економічному зростанню і стабільному розвитку завдає також інфляція, сприяючи підвищенню номінальних процентних ставок та обмежуючи доступ підприємців до джерел кредиту. Це призводить до значного обмеження дії «найважливішого елементу економічної системи суспільства» [6, с. 7]. У поєднанні з високими ставками оподаткування прибутку, вірогідне зменшення дивідендів, яке примушує акціонерів утримуватися від вкладання капіталу. У практичній діяльності на реальні доходи в цій ситуації має вплив також додатковий інфляційний податок – сума податкових платежів корпорацій дорівнює звичайному податку, помноженому на темп інфляції. А. Ауербах довів, що в умовах постійного збільшення темпу зростання цін збільшується тривалість використання основного капіталу, підвищується частка морально застарілого оснащення, що гальмує освоєння досягнень НТП і уповільнює економічне зростання [7, с. 55].

Оподаткування є важливим чинником економічного зростання, тому сучасні дослідники Е. Аткинсон, А. Діксіт, Дж. Мірліс, Дж. Стігліц та ін. зробили спробу проаналізувати його оптимальний рівень. Було зроблено висновок, що: «1) однорідність оподаткування не завжди нейтральна; 2) спеціальні умови, при яких однорідність оподаткування визначеного набору товарів або видів діяльності мінімізує чисті втрати від збору визначеної суми податкових надходжень, виконуються, коли рівноважна кількість (або рівень діяльності) кожного елементу оподаткованого набору в рівній пропорції реагує на однорідний (гіпотетичний) податок на всі товари або види діяльності, які не входять у цей набір; 3) якщо попередня умова не виконується, то замість однорідного оподаткування мінімізація чистих витрат потребує оподаткування за ставкою вище середньої тих товарів, кількість яких зменшується в результаті введення однорідного податку на об'єкти, які не входять у набір, і оподаткування за ставкою нижче середньої на ті об'єкти, рівноважна кількість яких зростає найбільш різко» [3, с. 628–629].

К. Чемлі зробив висновок про те, що оптимальна податкова схема припускає встановлення нульової ставки на капітал і покладає весь податковий тягар на працю. До такого висновку він дійшов, припускаючи, що «праця» і «капітал» – це різні чинники, так що загальна доступність праці не знаходиться під людським контролем, тоді як пропозиція капіталу може визначатися інвестиціями та заощадженнями. Якщо припущення К. Чемлі змінити таким чином, що компонентом праці вважатиметься «людський капітал», на який можуть вплинути людські рішення, його висновок щодо оподаткування капіталу зміниться.

Оптимальному рівню оподаткування і стимулюючому впливу зниження податків на інвестиційну діяльність присвячене дослідження А. Лаффера, який показав, як фіскальна політика впливає на сукупну пропозицію. Економічний зміст так званої «кривої Лаффера» полягає в тому, що коли подат-

ковий прес переходить оптимальну межу, то надходження в бюджет згодом починають зменшуватись. На думку вченого, у вигляді податків не можна стягувати до бюджету понад 30–35% доходів – певний фіскальний оптимум. У забороненій зоні доходи бюджету з підвищенням податкової ставки знижуються. В умовах перевищення оптимального рівня оподаткування спостерігаються такі негативні економічні процеси: скорочення ділової активності, зниження зацікавленості у заощадженні та інвестуванні, банкрутство суб'єктів підприємницької діяльності, ухилення від сплати податків, значна частка економічних суб'єктів починає функціонувати в «тіньовому» секторі економіки [4, с. 1049].

А. Лаффер зазначив, що вплив податків на попит відчувається швидше. У короткостроковому періоді їх зниження однозначно спричиняє зростання сукупного попиту та зменшення обсягів податкових надходжень. Для того, щоб став відчутним вплив змін в оподаткуванні на пропозицію, потрібно більше часу, оскільки це пов'язано з процесом виробництва, але позитивний ефект від цих змін є також досить тривалим.

Сьогодні продовжується вивчення математичних та емпіричних аспектів даної кривої. Виділяють два напрями цього питання: теоретичний і прикладний [8, с. 3–15]. З одного боку, це моделювання фіскальних та виробничих процесів і теоретичне обґрунтування параболічного вигляду графіка та наявності точок Лаффера, з іншого – практичні розрахунки щодо визначення цих точок для окремих країн.

С. Мовшович і Л. Соколовський досліджували коректність застосування кривої Лаффера стосовно того чи іншого конкретного виду податку і довели, що ця крива найкраще описує залежність податкових надходжень у бюджет від ставки податку на додану вартість (ПДВ). Результатом досліджень останніх років став висновок про те, що зміна ставки податку на прибуток не описується цією кривою і що зростання цієї ставки призводить до збільшення відповідних надходжень у бюджет [9, с. 139–140].

В. Папава вважав [10, с. 35], що дана крива від початку була побудована з точки зору макроекономіки, тому вона може бути вжита не щодо окремих видів податків, а, як і передбачав А. Лаффер, щодо усередненого сукупного податку (УСП). Хоча в більшості країн, на його думку, використовується поняття «податкового тягаря», який визначається співвідношенням фактичних податкових надходжень в бюджет країни та об'єму валового внутрішнього продукту (ВВП). Суперечність такого підходу пов'язана з тим, що, з одного боку, в ньому не знаходять відображення потенційні податкові надходження, які з різних причин, і перш за все через важкий податковий тягар не надходять до бюджету, а з іншого – частина ВВП, яка вироблена через ті ж причини в тішовій економіці.

Дж. Бьюкенен і Д. Лі підкреслювали важливість врахування того, на якому головному інтервалі розглядається крива Лаффера. Стосовно неї довгостроковим періодом вважається такий проміжок часу, який достатній для пристосування платників податків до будь-яких змін ставки

податку. Автори, аналізуючи криву Лаффера для довгострокового та короткострокового періодів, що мають різну випуклість і разом з тим точку перетину, на підставі цього розкривали протиріччя, яке існує у практиці: оскільки в короткостроковому періоді зменшення податків знизить податкові надходження до бюджету, то уряд намагається утримувати їх на високому рівні; підприємці ж будуть вимагати їх зменшення для стимулювання економіки з боку пропозиції, що призведе до зростання податкових надходжень у довгостроковій перспективі [11, с. 171–173].

Є. Балацький звертає увагу на те, що в основу концепції кривої Лаффера покладена ідея про існування залежності податкової бази від ставки УСП за аналогією із залежних від неї податкових надходжень у бюджет. Сам автор одночасно описує аспекти кривої Лаффера як фіскального, так і виробничого прояву зміни ставки УСП. Є. Балацький пропонує два підходи до розуміння точок Лаффера: 1) коли досягається максимальне значення ВВП; 2) коли максимуму досягають податкові надходження в бюджет. Вчений вважав, що максимальний обсяг ВВП досягається при значенні показників податкового тягаря менших, ніж якби в бюджет надходили максимальні податкові доходи. Це означає, що у проміжках точок Лаффера двох видів збільшення податкових надходжень до бюджету можна забезпечити і при відносному згортанні виробництва (при скороченні ВВП), тобто «поправки» до кривої ґрунтуються на врахуванні фактора часу, зокрема такого інтервалу, який необхідний для прояву ефекту Лаффера. Тому, на його думку, «синтез із наслідками Лаффера», більше відображає реальність, коли координати показують «податкові надходження – час» [12, с. 8–9]. Менш дискусійне питання наявності лафферового ефекту в країнах із посткомуністичною економікою. Це підтверджує низка прикладних розробок [10]. Деякі всесвітньо відомі економісти (наприклад, проф. Г. Беккер – стосовно Грузії, проф. Дж. Сакс – стосовно України) виступають за зниження податкового тягаря для зростання економічної активності та збільшення податкових надходжень у бюджет. Це пояснюється кількома факторами. По-перше, країни, які роблять перші кроки у ринковій економіці, мають значні запаси вільних виробничих потужностей. Унаслідок цього можливе суттєве збільшення випуску продукції без особливого інвестування, що є сприятливою передумовою для прояву ефекту Лаффера (використання потенціалу підприємців, які випускали неконкурентоспроможну продукцію). По-друге, в умовах зародження основ ринкової економіки полегшення податкового тягаря шляхом скорочення податкових ставок якщо й потягне за собою стимулювання пропозиції, то в такому ж напрямі впливатиме і на попит. По-третє, виходячи з кейнсіанського підходу скорочення податкових ставок зумовлює зростання споживання. У короткостроковому періоді це викликає зростання попиту на товари і послуги, що, відповідно, впливає на обсяг виробництва і зайнятість. Унаслідок збільшення споживання скорочуються вклади,

що зумовлює загострення конкуренції між інвесторами, і відповідно збільшення процентних ставок. Зміна процентних ставок у бік зростання – це перешкода для вітчизняних інвестицій, проте стимул для припливу іноземного капіталу. Даний ефект кваліфікується як негативний для країн із розвинутою економікою, але для країн із трансформаційною економікою він має такі позитивні аспекти: 1) при наявності вільних виробничих потужностей скорочення податкового тягаря може непрямо сприяти використанню хоча б їх частини для розширення виробництва; 2) заміщення «макроекономіки» конкурентоспроможним виробництвом можливе виключно на підставі залучення іноземних інвестицій.

Ще один представник ТЕП Р. Манделл вказував на те, що за допомогою податкової політики можна здешевити розширення виробництва, а тим самим сприяти підвищенню зайнятості, не стимулюючи інфляції. Прихильники концепції економіки пропозиції також стверджували, що можливе одночасне зниження інфляції і зростання виробництва та зайнятості за умови зменшення прибуткового податку. Емпіричні дані та зроблені на цій підставі розрахунки, що підтверджують цей висновок, було опрацьовано професорами М. Фелдстайном та М. Боскіним [13, с. 658].

Своєрідність позицій авторів ТЕП спостерігається і в питанні про бюджетний дефіцит. На відміну від монетаристів, які вважали, що він не є серйозною загрозою для економіки в тому випадку, коли його розміри і спроможність функціонування не суперечать установці М. Фрідмена на стабілізацію темпу зростання пропозиції теорії грошей. Тенденцію до дефіцитності державного бюджету вбачають у «схильності демократичних урядів приділяти більше уваги витратам, а не доходам» [14, с. 176]. Згідно з ТЕП, для стимулювання розширення виробництва та збільшення зайнятості, необхідно переглянути та докорінно змінити існуючу податкову політику. Високі податки, на їхній погляд, є причиною перерозподілу ресурсів з приватного сектора в державний, що призводить до спадання продуктивності праці, зростання витрат виробництва та цін. Їхнє зниження сприятиме скороченню витрат виробництва, зростанню прибутків, стимулюванню ефективного попиту. Тобто інфляція – це не лише грошовий феномен, як вважали монетаристи. Бюджетний дефіцит зумовлено не обсягами надходжень, а розмірами видатків, які породжують інфляцію. Якщо їх скоротити, зникне необхідність підвищення рівня надходжень, не потрібне буде збільшення маси грошей для покриття дефіциту. Будь-які намагання уряду зрівняти соціальне становище членів суспільства за рахунок державних витрат перешкоджають стабільному розвитку економіки, побудованій на принципі реалізації індивідуальних інтересів. Держава має забезпечувати однакові можливості для розвитку підприємництва, захищаючи ринкові механізми, та будувати соціальну сферу, залучаючи до участі в цьому будівництві через систему державного страхування якнайширші маси населення.

Оскільки зниження податків приведе до зменшення бюджетних надходжень, пропонувалися різні способи вирішення проблеми бюджетного дефіциту. Для цього передбачалося зменшити соціальні програми, скоротити апарат державного управління, відмовитися від малоефективних державних витрат (наприклад, субсидій промисловим підприємствам, витрат на розвиток інфраструктури тощо). Згідно з ТЕП, зниження податків приведе до зростання реального ВВП як податкової бази, що разом із скороченням державних витрат забезпечить збалансування державного бюджету.

А. Лаффер вважав, що зниження податкових ставок не викличе скорочення загальної суми бюджетних надходжень, а приведе до збільшення виробництва і зростання доходів, суттєво розширить загальну базу оподаткування, тому доходи бюджету не скоротяться. Але для повного збалансування державного бюджету необхідно скоротити соціальні виплати населенню, що становлять значну частину державних витрат. Зменшення податкового тягаря дозволить знизити ціни на ресурси, скоротити витрати виробництва в багатьох галузях і в такий спосіб не тільки послабити інфляцію, але й створити умови для зростання виробництва та зниження дефіциту бюджету.

Сепплай-сайдерам вдалося ґрунтовно дослідити механізм негативного впливу бюджетного дефіциту на розширене відтворення. В умовах, коли дефіцит покривається державними борговими зобов'язаннями, виникає негативна ситуація на фінансових ринках. Намагаючись запобігти прискореній інфляції, держава розміщує на цих ринках основну масу цінних паперів, а потім перетворюється в серйозного конкурента приватних фірм. Маніпулюючи ставкою процента за борговими зобов'язаннями, встановлюючи обсяг державного кредиту та строки його погашення, вона відбирає у приватного сектору кредитні ресурси, які в іншому випадку могли б стати виробничим капіталовкладенням. На фінансовому ринку ці ресурси переходять у сферу державного споживання, головним чином невиробничого, що означає витіснення приватного бізнесу з ринку капіталів. У цих умовах слід враховувати і той факт, що дефіцит бюджетних коштів зумовлює зростання приватного попиту на гроші, збільшення процентних ставок у банках та інших кредитних установах. Для реальної економіки, особливо в короткостроковому періоді, це негативне явище, тому що звужується фінансова і матеріальна база приватного виробничого нагромадження, дорожчає кредит, знижується рівень інвестицій [15, с. 594]. Вказуючи на відмінності грошової політики від фіскальної, дослідники підкреслювали, що остання має і фінансовий аспект, «оскільки бюджетні дефіцити або профіцити приводять до змін державного боргу, що, очевидно, впливає на загальний попит на кредити і ставки процента» [16, с. 570]. Тобто фіскальна політика має прямий вплив на витрати та доходи, при цьому бюджетні прямо конкурують із приватними інвестиціями стосовно ресурсів, які існують у вигляді вкладів. На це ж вказу-

вали і інші теоретики економіки пропозиції – М. Фелдстайн, Дж. Гілдер та М. Аванс [17, с. 392]. Американський економіст Р. Берроу назвав таке явище ефектом витіснення (crowd-out effect) приватного попиту на кредитні ресурси державним. На його думку, для усунення негативного впливу дефіциту на динаміку відтворення необхідно встановити бюджетну рівновагу, викликаючи спустошення державою фінансових ринків. Тоді ліквідація дефіциту буде рівнозначна «нейтралізації» бюджетної політики, яка, як і грошова в умовах очікуваної інфляції, буде гарантією вільного функціонування ринкової системи. Це позитивно вплине на активізацію грошової активності, оскільки будь-яке зниження чистої доходності підприємницької активності зумовлює її згортання. «Зближення рентабельності в реальному секторі зі ставкою за депозитами свідчить про стагнацію виробництва і сприяє переливанню грошових ресурсів із виробничого сектору в банківський, де вони використовуються для кредитування спекулятивних операцій з фінансовими інструментами або торговельно-закупівельною діяльністю», – відзначав В. Бурлачков [18, с. 50].

Враховуючи наведені аргументи, сепплай-сайдери пропонували урядам сприяти збільшенню кількості вкладів шляхом податкової реформи, скорочення державних суспільних витрат, усунення бюджетних дефіцитів. Велике значення надавалося також стимулюванню виробництва за допомогою політики прискореної амортизації. Проведення подібних заходів, на думку представників економіки пропозиції, сприятимуть подоланню деформації ринкових процесів і прискоренню економічного зростання.

В умовах стагфляції сукупна пропозиція має бути пріоритетним об'єктом державного регулювання економіки. Тому, застосовуючи фіскальні засоби з метою впливу на сукупний попит, держава не повинна залишати поза увагою сукупну пропозицію. Кейнсіанський аналіз короткострокової макроекономічної рівноваги на товарному і грошовому ринках (хрест Кейнса, модель IS-LM) дозволив оцінити макроекономічну ситуацію з погляду формування сукупного попиту і можливостей впливу на нього за допомогою різноманітних інструментів фіскальної та грошової політики. Інша сторона загальної макроекономічної рівноваги пов'язана зі станом сукупної пропозиції.

Серед заходів економічної політики, спрямованих на стимулювання сукупної пропозиції, виділяють: 1) заходи для стимулювання поточного обсягу виробництва; 2) заходи, що спрямовані на довгострокове підвищення темпів зростання виробництва.

До першої групи відносять заходи для підвищення ефективності використання чинників виробництва та розподілу ресурсів між конкуруючими сферами їхнього застосування через реформу фінансової системи, державного сектора, ринку праці тощо, заходи для скорочення «податкового клинця» через реформу податкової системи, скорочення дотацій, зняття торгових обмежень, а також інші заходи, що

сприяють розвитку конкуренції тощо. До другої групи відносять стимулювання заощаджень і інвестицій, а також удосконалення механізму переведення перших у другі; стимулювання нововведень в області освіти та створення нових технологій; стимулювання притоку іноземних інвестицій, інші структурні перетворення. Велике значення надавалося також стимулюванню виробництва за допомогою політики прискореної амортизації. Проведення подібних заходів, на думку представників економіки пропозиції, сприятимуть подоланню деформації ринкових процесів і прискоренню економічного зростання.

Отже, основні елементи економічної політики держави відповідно до концепції економіки пропозиції включають [4, с. 1047]: орієнтованість економічної політики на виробництво, пропозицію; зниження податків з юридичних осіб з метою вивільнення частини прибутків для інвестування; зниження податків з фізичних осіб задля стимулювання заощаджень населення; приватизація і дерегулювання економіки; скорочення державних витрат, передусім у соціальній сфері; регулювання пропозиції грошової маси.

Підсумовуючи принципові висновки теорії пропозиції, американський економіст Т. Рот вказував, що «рушієм неінфляційного економічного зростання є відповідні даній теорії податкові стимули, які підкріплені зниженням темпу зростання грошової маси» [3, с. 56].

ТЕП є однією з найбільш практично орієнтованих концепцій економічного неоконсерватизму 80-х років ХХ ст. Твердження економіки пропозиції – розміщення та ефективне використання ресурсів має вирішальне значення для економічного зростання як у коротко-, так і у довгостроковому періоді. Основною перешкодою на шляху розширення пропозиції і ефективного використання факторів виробництва вважається негативний вплив рівня і структури оподаткування на стимули до праці та інвестування, а також інституційних обмежень, пов'язаних, перш за все, з діяльністю профспілок, на ефективне розміщення ресурсів.

Сепплай-сайдери стверджували, що функціонуючі в США у післявоєнний період податкова та соціальна системи негативно впливали на процеси нагромадження капіталу і зростання виробництва. Високі податки чинили суттєвий вплив на зростання витрат виробництва, а тому розглядалися як одна з головних причин інфляції витрат. З іншого боку, надмірне оподаткування провокувало штучне урядове підвищення цін на деякі товари і послуги, що призводило до неефективного використання ресурсів. Представники ТЕП вважали, що немає суперечності між цілями антиінфляційної політики та стимулювання економічного зростання, більше того, їх досягнення передбачає використання однакового методу – повномасштабного зниження податків.

Кейнсіанець Дж. Тобін зазначав, що «неоконсерваторам притаманні догматизм, втрата почуття реальності, зневажливе ставлення до уроків кризи» [19, с. 177–178]. Його підтримував Дж. Гелбрейт. Але це не вплинуло на те, що у

80-х роках низка принципів теорії пропозиції була покладена в основу економічної політики урядів США, Великобританії та інших розвинених країн. Саме неоконсерватори довели необхідність перебудови систем державного регулювання економіки, які склалися у цих країнах в останній період.

Як засвідчив досвід США у 1980-х роках, результуючий і стимулювальний вплив зменшення граничних податкових ставок на потенційні темпи економічного зростання порівняно невеликі. Разом із тим значна частина економістів вважає пом'якшення податкової політики вагомим важелем впливу на стимулювання вітчизняного виробництва і скорочення некритичного імпорту. Цієї ж точки зору дотримуються й українські економісти [20, с. 103–118]. Заходи «рейганоміки» сприяли економічному зростанню США: у 1986 році на цю державу припадало близько 34% промислового виробництва розвинутих капіталістичних країн і 20% їх зовнішньоторговельного обороту.

Результатами реформаторської діяльності уряду М. Тетчер стали: призупинення спаду виробництва у промисловості та його зростання в 1982 році; значне скорочення рівня інфляції; приватизація державної власності та дерегулювання, максимальне скорочення прямого державного втручання в економіку; де бюрократизація державного управління і внесення «прозорості» у відносини держави та бізнесу; податкові реформи призвели до зменшення податкового тиску на виробників і підвищили стимули до накопичення та економічного росту; зміцнення позицій Лондона як одного з фінансових центрів світу; суттєво зріс ВВП, швидшими темпами почали розвиватися не лише англійська промисловість, але і такі галузі, як торгівля, зв'язок, транспорт; покращились показники фінансово-банківської сфери економіки; у соціальній сфері уряду М. Тетчер вдалося замінити сталу систему соціальних гарантій «для всіх» іншою, індивідуалістською – «кожний за себе»; відбулися структурні зміни суспільства; скорочення кількості робітничого класу безпосередньо на виробництві, розширення зайнятості у сфері послуг; зріс прошарок власників дрібних фірм, з'явилися високооплачувані менеджери середнього рівня.

Податкова політика держави має формуватися у відповідності до тих завдань, які стоять перед урядом на певному етапі економічного розвитку суспільства. З розвитком ринкових відносин та появою нових інструментів державного регулювання економіки уряди багатьох країн проводять податкові реформи, які спрямовані на зниження податкового тиску на підприємців з метою підвищення підприємницької активності. Таке ж завдання стоїть і перед урядом України, проте в сучасних умовах слід враховувати й бюджетні обмеження: реформування податкової системи в нашій країні дійсно повинно активізувати підприємницьку діяльність, знизивши рівень податкового навантаження, але водночас не призводити до істотного зниження бюджетних доходів, компенсувати яке в короткостроковому періоді уряд не в змозі. При коригуванні податково-бюджетної системи існує

об'єктивна необхідність врахування наявності державного боргу, рівня податкової заборгованості, сплати фінансових санкцій. Визначення реального податкового навантаження – не самоціль, а інструмент фінансового оздоровлення та підйому економіки. Зменшення податкового тягаря дозволить знизити ціни на ресурси, скоротити витрати виробництва в багатьох галузях і в такий спосіб не тільки послабити інфляцію, а й створити умови для зростання виробництва і зниження дефіциту бюджету.

У нашій державі ще не створена система оподаткування, яка відповідала б сучасним ринковим відносинам. В Україні рівень оподаткування є одним із найвищих, що обґрунтовується як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. До перших належать: неможливість швидкого реформування відносин власності, комерціалізація охорони здоров'я, освіти, науки, культури, фінансування яких потребує значних коштів. Суб'єктивними факторами є: повільність ринкових перетворень, помилки у проведенні податкової політики, що спричинили масове ухилення від сплати податків і збільшення сектору тіньової економіки, дефіцит державного бюджету, неефективні витрати тощо.

Керівництво нашої країни має усвідомити, що необхідним є поступове удосконалення податкової системи, приведення її у відповідність з економічними реаліями. Реформування податкової системи має відбуватися відповідно до довгострокових макроекономічних цілей розвитку України.

Висновки

Теорія економіки пропозиції стала складовою новітньої історії економічної думки та економічної політики. ТЕП довела, що існує тісний зв'язок економічної теорії і політики, а також те, що економічна концепція може стати рушійною силою економічного розвитку. Представники ТЕП розглядали проблему оподаткування як конкретну економічну політику, обґрунтовуючи свої висновки економетричними моделями та програмами подальшого розвитку економіки. Особливо цінними і конкретними є розробки, які стосуються інфляційних очікувань, податкового стимулювання виробничого нагромадження, розмежувань функцій грошової та бюджетної політики тощо.

Література

1. Хайек Ф.А. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор «делового цикла» // Экон. науки. – 1991. – №11. – С. 57–66.
2. Хайек Ф.А. Безработица и денежная политика. Правительство как генератор «делового цикла» // Экон. науки. – 1991. – №12. – С. 39–48.

3. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейна, П. Ньюмери: Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М., 2004. – 931 с.
4. Історія економічних учень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с. – (Класичний університетський підручник).
5. История экономических учений: Учебное пособие в 2 ч. / Под ред. В.А. Жамина, Е.Г. Василевского. – М.: Изд-во МГУ, 1989. – Ч. I. – 368 с.
6. Євтух О.Т. Система законів грошей і принципи їх використання // Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 27–34.
7. Юхименко П.І. Історія новітніх економічних учень (від Кейнса до наших днів): Наукове видання / За ред. Чухно А.А. – 2-е вид., доп. – Біла Церква: БДАУ, 2003. – 306 с.
8. Балацкий Е.В. Эффективность фискальной политики государства // Проблемы прогнозирования. – 2000. – №5. – С. 3–15.
9. Мовшович С.М., Соколовский Л.Е. Выпуск, налоги и кривая Лаффера // Экономика и математические методы. – 1994. – Т. 30. Вып. 3. – С. 137–140.
10. Папава В. Лафферов эффект с последствием // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №7. – С. 34–39.
11. Бьюкенен Дж. М., Ли Д. Р. Политика, время и кривая Лаффера // Бункина М.К., Семнов А.М. Экономический человек: в помощь изучающим экономику, психологию, менеджмент. – М.: Экономика, 2000. – С. 171–173.
12. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36. – Вып. 1. – С. 5–9.
13. Злупко С.М. Історія економічної теорії: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 719 с.
14. Джеймс М. Бьюкенен. Конституциональная экономика // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 167–179.
15. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроекономика / Пер. з англ. – К.: Основи, 1996. – 815 с.
16. Линдсей Е. Дэвид, Уоллич С. Генри. Денежная политика // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла и др.: Пер. с англ. – С. 566–585.
17. Экономика: Учебник / Под общ. ред. Е.Н. Лобачевой. – 2-е изд. стереотип. – М.: «Экзамен», 2004. – 592 с.
18. Бурлачков В. Денежное предложение: теория и организация // Вопросы экономики. – 2005. – №3. – С. 48–60.
19. Юхименко П.І. Становлення і розвиток монетаристських концепцій: історико-економічний аналіз. Монографія. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 384 с.
20. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. / Ред.: М.Я. Азаров та ін. – Т. 3. – К.: НДФІ, 2004. – 308 с.

Теорії місцевого економічного розвитку: генезис та необхідність модернізації

У статті досліджуються теорії місцевого економічного розвитку та дається їх критична оцінка. Обґрунтовується необхідність формування нової інтегрованої теорії економічного розвитку територіальних спільнот базового рівня, яка б враховувала вимоги сучасності.

Постановка проблеми. Розвиток територіальних спільнот базового рівня (ТСБР) відбувається в двох взаємопов'язаних напрямках: соціальному та економічному. Власне економічний розвиток є засобом забезпечення соціального добробуту членів муніципальної системи. Для напрацювання практичних технологій забезпечення місцевого економічного розвитку необхідним є дослідження його теоретичних засад з урахуванням об'єктивності їх осучаснення, що визначає актуальність представленої дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічна й управлінська наука містить багато теорій місцевого економічного розвитку [1–5], які треба переоцінити з позиції адекватності існуючим реаліям.

Метою статті є формування нової парадигми місцевого економічного розвитку з врахуванням викликів сучасності.

Викладення основного матеріалу. Генетичний, діалектичний і змістово-критичний аналіз основних теорій місцевого економічного розвитку (див. табл.) дозволяє здійснити їх поділ на такі групи: теорії розміщення (просторові, локалізаційні) – теорія сільськогосподарського штандорта, теорія раціонального штандорта промислового підприємства, теорія промислового штандорта, теорія центральних місць, теорія просторової організації господарства, теорія дифузії інновацій, теорія полюсів зростання, теорія «центр–периферія»; власне теорії економічного розвитку (зростання) – теорія сукупної (кумулятивної) причинності, теорія привабливості (атракційності), узагальнюючі теорії – синтетична теорія місцевого економічного розвитку, міждисциплінарні теорії – регіональна теорія.

Ґрунтовно проаналізувавши теоретичні розробки (див. табл.), робимо висновок, що слушною є позиція С. Слави та Г. Гріна, що «жодна теорія адекватно не пояснює місцевий економічний розвиток, вказуючи на те, що місцевий економічний розвиток формується під впливом багатьох факторів, які у певній сукупності створюють основу для теорії розвитку та місцевих економічних дій» [5, с. 28]. Зазначені теоретичні напрацювання в тій чи іншій мірі слугуватимуть формуванню нової теоретичної парадигми місцевого економічного розвитку.

Узагальнюючи проведені дослідження (див. табл.), можемо стверджувати, що найбільш потужні наукові школи, які безпосередньо чи опосередковано досліджували місце-

вий економічний розвиток, склалися в Німеччині, Швеції, Великобританії, США та Франції. В радянській економічній науці теоретичні дослідження місцевого економічного розвитку як складного поліелементного процесу було закладено представниками новосибірської соціологічної школи на чолі з Т. Заславською [6], адже концептуальні принципи дослідження економічного розвитку сільських поселень як первинних спільнот можна умовно поширити й на інші типи ТСБР. Необхідно зазначити, що на формування змісту й структури теорій місцевого економічного розвитку значний вплив мають загальні економічні теорії (наприклад, теорії загальної економічної рівноваги, економічного відтворення, економічного зростання), теоретична економічна географія, міждисциплінарні теорії стійкого розвитку. Теорії місцевого економічного розвитку багато запозичили з теорії регіональної економіки, що обумовлено відсутністю єдності в розумінні регіону, нерозвинутістю муніципальної економічної та управлінської науки. Так, традиційно теорії розміщення (див. табл.) прийнято вважати теоріями регіональної економіки, однак опосередковано їх можна розглядати як теорії місцевої економіки, оскільки вони пояснюють генезис місцевих економічних систем та їх взаємодію з іншими територіальними утвореннями. Дослідження праць Р. Бінггема, Р. Мієра, Е. Блейклі, П. Ейзінгера, Р. Брейса та А. Рід [7–11] дозволяє виокремити низку теорій економічного розвитку, які мають стосунок до економічного розвитку ТСБР. Так, Р. Бінггем виокремлює понад 40 теоретичних розробок різних періодів [7], однак більшість із них є або логічно недовершеними теоретичними ідеями, або елементами загальних економічних теорій.

Формування нової теоретичної парадигми місцевого економічного розвитку потребує насамперед з'ясування сутності поняття «економічний розвиток ТСБР». У цьому контексті доцільним є врахування аспектів розуміння економічного розвитку теорією суспільного розвитку Г. Касселя, Й. Шумпетера та М. Кондратьєва [12]. За Й. Шумпетером, економічний розвиток – це перехід економічної системи від одного стаціонарного стану до іншого на якісно іншому рівні на основі нових способів комбінації ефективного використання наявних обмежених ресурсів для виробництва капітальних та некапітальних благ [13, с. 157]. Ю. Філіпов та Т. Авдеева характеризує економічний розвиток як процес досягнення приватних та групових інтересів шляхом ефективного управління наявними ресурсами [14, с. 100]. За визначенням Ради з економічного розвитку США, економічний розвиток – це процес створення добробуту через мобілізацію людських, фінансових, капітальних, фізичних та природних ресур-

Основні теорії міського економічного розвитку¹

Теорія	Розробники теорії та період	Сутність теорії	Внесок у формування теоретичних засад міського економічного розвитку	Слабкі сторони теорії та критичні моменти
Теорія сільськогосподарського штандорту ²	Й. Тюнен (Німеччина), перша половина XIX ст.	Обґрунтовує розміщення різних типів сільськогосподарського виробництва в залежності від відстані від центрального міста	Вперше використано математичні моделі в теорії просторової економіки; враховано транспортні затрати. Ідеї Тюнена покладено в основу механізму зонування території	Орієнтація на закриту економіку, якої фактично не існує; не враховування можливості багаторічного сільськогосподарського розвитку та наявності багатьох центрів споживання сільськогосподарської продукції
Теорія раціонального штандорту промислового підприємства	В. Лаунхардт (Німеччина), кінець XIX ст.	Дає змогу визначити пункт оптимального розташування промислового підприємства відносно джерел сировини та ринків збуту продукції	Обумовлює формування містоутворюючих підприємств як основи міської економіки; враховує транспортні затрати	Дискусійним є припущення про рівність виробничих затрат для всіх точок досліджуваної території, які є похідними від багатьох, у тому числі ситуаційних чинників
Теорія центральних місьць	В. Кристаллер (Німеччина), кінець XIX ст.	Теорія про функції та розташування системи поселень (центральних місьць)	Впроваджує поняття центральних місьць – економічних центрів, які обслуговують товарами і послугами не лише себе, але і поселення довкола себе. Фактично, ця теорія формує підґрунтя становлення ТСБР, обґрунтовує особливості міської економіки та функції, що виконуються, поселеннями різної величини	Носить дуже абстрактний характер, не враховує історичні, географічні, політичні чинники розвитку системи поселень
Теорія промислового штандорту	А. Вебер (Німеччина), початок XX ст.	Обґрунтовує розташування підприємства на основі трьох чинків: транспорт, робоча сила та агломерація	Багатофакторна теорія розташування промислового підприємства, що спирається на методи математичного моделювання	Замикається рамками ізоляованого підприємства, не дає відповіді на питання, яким має бути комплекс міської економіки, елементом якої є дане підприємство
Теорія просторової організації господарства	А. Льюш (Німеччина), 40–50 рр. XX ст.	Обґрунтовує оптимальне місце розташування підприємств з врахуванням системи чинників на основі використання інструментів мікроекономіки	Узагальнює теорії Тюнена, Вебера та Кристаллера; формує принципів засади теорії просторової економічної рівноваги	Є дуже абстрактною, не враховує чинник конкуренції – впливу існуючих підприємств на розташування нових
Регіональна теорія	У. Айзард, Т. Райнер (США), 50–60 роки XX ст.	Вмютовує теорії розміщення виробництва в більш загальну економічну форму, встановлює закони розміщення	Руйнує суверенності між класичними теоріями розміщення та провідними школами загальної економічної теорії; адаптує методи мікроекономіки для дослідження регіонів; закладає основи формування регіональної науки	Недоскладний математичний інструментальний апарат, який не дозволяє врахувати все багатоманіття стохастичних чинників розвитку міської економіки
Теорія дифузії інновацій	Т. Хегерstrand (Швеція), 50–60 роки XX ст.	Досліджує як чинник розташування виробництва процес створення й поширення інновацій	Враховує чинник інновацій як важливий елемент розвитку міської економіки	Не пояснює механізм стимулювання просторової інноваційної активності
Теорія полюсів зростання	Ф. Перру, Ж. Будвіль, Х. Ласуен, П. Пот'є (Франція), 50–70 роки XX ст.	Обґрунтовує наявність полюсів зростання як географічної агломерації економічної активності чи сукупності міст, що володіють виробництвом, яке швидко зростає. Ці поселення стають джерелами інновацій та прогресу для певної території	Визначає необхідність врахування при розробці стратегії розвитку міської економіки існуючих полюсів зростання чи пошуку важелів перетворення ТСБР на полюс зростання. Є теорією структуризації та ефективної організації економічного простору	Не враховує закон онтогенезу (життєвого циклу) щодо розвитку економіки ТСБР, що є полюсом зростання; не пояснює чинники міграції полюсів зростання
Теорія «центр–периферія»	Дж. Фрідман (Великобританія), 60–ті роки XX ст.	Пояснює існування та природу периферійних територій та їх взаємодію з центром	Обґрунтовує неадордірність економіки периферійних ТСБР як таких, що отримують від центру імпульси для розвитку, чим таких, на які центр фактично не здійснює жодного впливу	Не пропонує важелів забезпечення зменшення розриву між центром та периферією, визначає обов'язковість відставання периферійних територій від центру як малорозвинутих економічних систем
Теорія сукупної (кумулятивної) причинності	Г. Мюрдаль (Швеція), 60–70 роки XX ст.	Обґрунтовує об'єктивність прискореного розвитку успішних ТСБР та занепад відсталіх територій	Доводить, що ринкові сили посилюють територіальну диференціацію, подолати яку можна насамперед за допомогою ефективної державної економічної політики щодо ТСБР та міської економічної політики	Не дає відповіді на питання про механізм втручання в забезпечення розвитку міської економіки, яка занепадає. Теорія застосовується лише до невеликих ТСБР
Теорія привабливості (атракційності)	Б. Блуєстон, Б. Харісон, Л. Бакер (США), 80–90–роки XX ст.	Розглядає ТСБР як товар, що продається на ринку й на який поширюються закони ринкової конкуренції. Обґрунтовує, що громада може підвищити економічну привабливість своєї території в очах підприємців, запропонувавши їм економічні стимули	Орієнтується на залучення капіталу та якісних трудових ресурсів у розвиток міської економіки. Обґрунтовує те, що навіть за однакових вихідних умов вищий економічний ефект може отримати громада, яка проводить вдалу промодійну політику щодо своїх ресурсів, можливостей та перспектив	Не акцентує уваги на необхідності результативності маркетингової політики громади для забезпечення економічної вигідності та співставності зусиль та результату
Синтетична теорія міського економічного розвитку	Е.Дж. Блейкл (США), 90–ті роки XX ст.	Визначає чотири елементи міського економічного розвитку: зайнятність, інституційна база, розміщення, знання (інформаційні ресурси)	Руйнує стереотип про єдиновизначальність розташування економічних суб'єктів для забезпечення економічного розвитку території. Адаптує міський економічний розвиток до нових орієнтирів цивілізаційного розвитку світової економіки	Потребує уточнення щодо співвідношення «кількість–якість» означених елементів міського економічного розвитку

Примітки: 1. Розроблено автором з використанням [1, с. 14–40; 2, с. 13–36, 75–96; 102–114; 3, с. 38–91; 4, с. 80–93; 5, с. 26–43]; 2. Штандорт (нім. – standort) – місце розташування.

сів для генерування придатних для ринку товарів та послуг [15]. Аналіз наукової літератури показує, що складовими поняття «економічний розвиток» є «економічна система», «ресурси», «задоволення потреб». Таким чином, під економічним розвитком ТСБР ми розумітимемо процес зміни, зростання та покращення кількісних та якісних характеристик економічної системи ТСБР шляхом раціоналізації використання виробничих, природних, трудових, фінансово-інвестиційних ресурсів на основі підприємництва та рівноправного поєднання різних форм власності для задоволення потреб місцевого населення. Враховуючи це визначення, слушним буде використання поряд із поняттям «економічний розвиток ТСБР» категорії «місцевий економічний розвиток», що традиційно застосовується в державному і муніципальному управлінні в зарубіжних країнах [5]. Не можна погодитися з визначенням місцевого економічного розвитку, яке дає американський вчений Е.Дж. Блейклі, який розглядає його як «діяльність, яку проводять органи місцевого самоврядування чи місцеві громадські організації для стимулювання чи підтримки ділової активності та розвитку сфери зайнятості» [4, с. 16], оскільки він зводить місцевий економічний розвиток до механізмів його забезпечення, не враховує процесний підхід до розвитку. За ним основним завданням місцевого економічного розвитку є «створення нових робочих місць у тих секторах економіки, які є перспективними для конкретної місцевості, на базі її людських, природних та інших ресурсів» [4, с. 16]. Такий підхід обмежує значимість місцевого економічного розвитку як чинника забезпечення конкурентних переваг ТСБР у ринковій боротьбі, не враховує аспект ефективної зайнятості та зростання матеріального добробуту членів територіальної громади.

Економічний розвиток ТСБР є багатовимірним, що обумовлено, з одного боку, поліфакторністю його формування та особливою природою економічного розвитку як чинника та поштовху інших типів розвитку – з іншого. Це дає змогу виокремити низку зрізів економічного розвитку ТСБР:

1) соціально-економічний розвиток як проекція економічних процесів та результатів на соціальний розвиток ТСБР, що виявляється в залученні місцевих жителів до функціонування виробничо-господарського комплексу ТСБР, рівні використання її трудового потенціалу, забезпеченні матеріальних передумов соціального добробуту. Часто поняттям «соціально-економічний розвиток» підмінюють усю багатоманітність проявів соціального та економічного розвитку ТСБР (та й взагалі будь-якої соціально-економічної системи), що є дискусійним уявленням, адже не дає змогу дослідити вплив різних факторів на загальний розвиток локальної територіальної спільноти як складної системи;

2) політико-економічний розвиток – виявляється через практичне впровадження економічних інтересів політичних еліт громади, з одного боку, та удосконалення місцевої економічної політики як реакції на трансформацію економічних умов – з іншого;

3) еколого-економічний розвиток – забезпечення гармонізації відносин у системі «людина – природа» на основі реалізації принципів екологічного природокористування для забезпечення сталого розвитку ТСБР;

4) науково-економічний розвиток – зміна способів досягнення економічних результатів розвитку ТСБР на основі інновацій, інтенсифікації використання місцевих економічних ресурсів;

5) техніко-економічний – автоматизація технологій функціонування суб'єктів господарювання ТСБР на основі використання сучасних технічних розробок;

6) культурно-економічний – формування нової корпоративної культури територіальної громади як суб'єкта економічних відносин;

7) зовнішньоекономічний – посилення взаємодії ТСБР з іншими територіальними утвореннями з метою взаємообміну ресурсами та готовим продуктом, реалізації спільних економічних проектів;

8) інформаційно-економічний – інформатизація життєдіяльності територіальної громади та муніципальних суб'єктів господарювання як чинник підвищення ефективності економічної діяльності на основі використання інтегрованих інформаційних мереж;

9) ресурсо-економічний – розширення економічної бази здійснення економічної діяльності на основі зниження ресурсомісткості муніципального продукту, підвищення ефективності та пошуку резервів використання існуючих ресурсів, формування кардинально нової ресурсної бази місцевої економіки;

10) стратегічно-економічний – реалізація стратегічних орієнтирів розвитку ТСБР за допомогою економічних важелів та модернізації умов і принципів функціонування муніципальної економіки;

11) управлінсько-економічний – модернізація технологій управління економічним розвитком ТСБР, що обумовлена зміною елементів функціонування місцевої економічної системи;

12) результативно-економічний – кількісне зростання та якісне покращення підсумкових показників функціонування місцевої економіки (валовий продукт ТСБР, місцеве економічне багатство, рентабельність місцевої економіки, середній дохід на одного члена територіальної громади та ін.) як основний індикатор місцевого економічного розвитку.

Вказані елементи становлять у своїй єдності загальний процес економічного розвитку ТСБР як невід'ємний компонент комплексного розвитку спільноти.

Традиційно місцевий економічний розвиток розглядається в науковій літературі як об'єкт впливу з боку органів місцевого самоврядування. Враховуючи розуміння ТСБР як динамічної відкритої організації, що володіє властивістю інтегративності, яка передбачає входження кожної організаційної системи у відповідну макроорганізацію, можемо стверджувати, що ТСБР є об'єктом полівекторного упра-

влінського впливу з боку управлінських суб'єктів різного ієрархічного рівня та функціональної природи. Це твердження може стати основоположною ідеєю нової теорії місцевого економічного розвитку – теорії ієрархічності управління економічним розвитком ТСБР. В системі ієрархічного управління місцевим економічним розвитком ми виокремлюємо п'ять рівнів: глобальний, макроекономічний, мезоекономічний, локальний та мікрорівень [16]. Практичним підтвердженням життєвості й правомірності запропонованої теорії ієрархічності управління місцевим економічним розвитком є те, що «в країнах ринкової економіки досить активно використовується механізм впливу центральної влади на економічний розвиток окремих територій» [1, с. 5].

Висновки

Економічні, політичні й соціальні виклики XXI століття обумовлюють необхідність модернізації існуючих та розробку нових теорій місцевого економічного розвитку з урахуванням гіпотези дослідження ТСБР як економічної системи на основі відмови від архаїчно-догматичного підходу до забезпечення розвитку низового територіального рівня, впровадження новаторсько-інноваційної концепції управління на засадах менеджменту. Вказане посилюється тим, що сучасна теорія та практика управління економічним розвитком ТСБР є полігоном культивування багатьох стереотипів, породжених як історичним досвідом, так і усталеними науковими упередженнями, зумовленими тривалим домінуванням певних теорій місцевого економічного розвитку (теорії депресивності, теорії місцевого самоврядування як інституту соціального обслуговування, теорії природних монополій, соціологічних теорій розвитку громад, теорії сукупної причинності). Розробка теоретичних концепцій, які б дозволили подолати ці стереотипи, становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок в цій сфері.

Література

1. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О.В. Кузнецова. – М.: Изд-во ЛКИ, 2007. – 304 с.

2. Дорогунцов С. Теория размещения продуктивных сил і регіональної економіки / Дорогунцов С., Олійник Я., Степаненко А. – К.: Стафед-2, 2001. – 144 с.

3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 496 с.

4. Блейкли Е. Дж. Планування місцевого економічного розвитку: теорія і практика / Блейкли Е. Дж.; пер. з англ. – Львів: Літопис, 2002. – 416 с.

5. Слава С. Місцевий економічний розвиток: сучасні концепції та методи: Вибірковий огляд досвіду США в контексті умов України / Слава С., Грін Г. – Ужгород; Мадісон: Приватне вид-во «Мистецька лінія», 2000. – 236 с.

6. Методология и методика системного изучения советской деревни / Отв. ред. Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. – Новосибирск: Наука, 1980. – 345 с.

7. Bingham R., Mier R. Theories of local economic development: perspectives from across the disciplines. – Newbury Park, CA, USA: SAGE, 1993.

8. Mier R. Social justice and local development policy. – Newbury Park, CA: Sage; 1993.

9. Blakely E. Planning local economic development. – Thousands Oaks, a, USA: SAGE Publications, 1994.

10. Brace P. The changing context of state political economy. – Journal of Politics, 1991, №2 (May): pp. 297–317.

11. Reed A. A critique of neo-progressivism in theorizing about local development policy / Stone C. and Sanders H., eds. The politics of urban development. – Lawrence, KS: University Press of Kansas; 1987.

12. Чистилін Д. До питання теорії суспільного розвитку: аспекти самоорганізації / Д. Чистилін // Економіка України. – 2002. – №2–3.

13. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.

14. Филиппов Ю.В. Основы развития местного хозяйства / Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. – М.: Дело, 2000. – 264 с.

15. Eisinger P. The rise of the entrepreneurial state. – Madison, WI, USA: The University of Wisconsin Press, 1988.

16. Монастирський Г.Л. Теоретико-методологічні засади модернізації технологій управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня / Г.Л. Монастирський // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – №4.

А.О. СЕМЕНЧУК,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Конкурентні переваги: генезис та класифікація поняття

У статті розглядається питання теоретичного змісту поняття «конкурентна перевага» та його класифікація. Проводиться концептуальний аналіз точок зору класиків.

Постановка проблеми. Економічна теорія виділяє такі важливі і взаємопов'язуючі поняття, як конкуренція, конку-

рентоспроможність та конкурентні переваги. Сучасний стан економіки потребує уточнення деяких усталених понять, надання їм сучасного звучання в умовах кризи. Невід'ємна складова функціонування ринкової економіки – створення та розвиток конкурентного середовища. Головним регуля-

тором ринкової економіки є конкуренція, яка відображає «суперництво», «змагання» між підприємствами існуючими на ринку, цілком яких є забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції та задоволення різноманітних потреб споживачів [9].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Будь-який економічний процес відображає конкурентні відносини між суб'єктами господарювання, які конкурують між собою. І в кожній галузі конкуренцію формують різні сили, оскільки вони мають відмінний набір фундаментальних економічних, техніко-технологічних та організаційних характеристик. Конкурентоспроможність формується у процесі виробництва, відтворення і є об'єктивною основою конкуренції. Конкурентні переваги нерозривно пов'язані з конкуренцією. Вони виникають там і тоді, де виникає і розвивається конкуренція. Чим більш всеосяжний характер набуває конкуренція, тим більше значення для комерційного успіху мають конкурентні переваги. Їх особливості і механізм формування є фундаментальною основою забезпечення конкурентоспроможності [1, с. 48]. Оскільки конкурентоспроможність є наслідком наявності конкурентних переваг, відповідно, необхідно прагнути їх створити і підтримувати.

Зазвичай походження поняття «конкурентні переваги» базується на теоріях абсолютних і порівняльних переваг, що були узагальнені А. Смітом та Д. Рікардо. Кожна нація намагається спеціалізуватися на розвитку того виробництва, для якого вона має найвищі природні переваги, а міжнародна торгівля має базуватися на відмінностях у рівнях витрат виробництва. Осць це і визначає суть абсолютної переваги. Тобто А. Сміт довів, що країна матиме переваги в експортуванні таких товарів, витрати на виробництво яких нижчі, ніж у інших країнах [16]. Д. Рікардо здійснив подальший розвиток теорії абсолютної переваги, який відобразився в теорії відносної переваги. Суть в тому, що кожна країна прагне експортувати ту продукцію, для випуску якої вона має певні цінові переваги, а імпортувати такі товари, у випуску яких переваги мають інші країни [15].

Метою статті є теоретичне дослідження основних концептуальних положень стосовно генези сучасного поля конкурентних переваг.

Викладення основного матеріалу. Модифікацію теорії відносних витрат у теорію відносних переваг зв'язують з працею Е. Хекшера і його учня Б. Оліна. Суть висновків цих вчених, так званої «теореми Хекшера–Оліна», зводиться до такого: країна експортує товари, виробництво яких потребує більшої кількості факторів, наявних у достатку. Подальший розвиток теорії відносних переваг подано в працях В. Леонтьєва, який, досліджуючи структуру експорту та імпорту США, виявив, що в експорті США переважали відносно більш трудомісткі товари, а в імпорті – капіталомісткі. Даний результат став відомим як «парадокс Леонтьєва» [8, с. 34].

Протягом усього періоду поняття «конкурентні переваги» по-різному трактувалося економістами. Тому доцільно роз-

глянути існуючі в сучасній тематичній літературі дефініції поняття «конкурентні переваги». Починаючи з 90-х років і до сьогодні визначальне значення мають дослідження Майкла Е. Портера, який вважає, що конкурентна перевага досягається виходячи з того, як підприємство організовує і виконує окремі види діяльності. За допомогою цієї діяльності підприємство створює певні цінності для своїх споживачів. Для того щоб отримати конкурентну перевагу, підприємству необхідно або дати споживачам приблизно таку ж цінність, як і конкуренти, але виробляти продукт із меншими витратами (стратегія менших витрат), або діяти так, щоб дати споживачам продукт із більшою цінністю, за який можна отримати вищу ціну (стратегія диференціації) [14, с. 62].

Б. Карлофф визначає конкурентні переваги як те, на що направлені всі стратегії у сфері бізнесу; формуються численними факторами: ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, менеджментом, відношенням до споживача [4, с. 59].

А.П. Градов формує конкурентну перевагу в контексті продуктивності використання ресурсів; конкурентна перевага проявляється у співвідношенні з іншими господарюючими суб'єктами (підприємствами, галузями, національними економіками інших країн) [21, с. 83].

В.Д. Маркова розглядає конкурентні переваги як унікальні осяжні і неосяжні ресурси, якими володіє підприємство, а також стратегічно важливі для даного підприємства, які дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі [2, с. 68].

У зазначених вище визначеннях поняття «конкурентна перевага» можна виділити схожі думки. Всі визначення базуються в основному на перевагах продуктивності використання ресурсів підприємства, тобто основний акцент припадає на внутрішнє середовище. Інші вчені-економісти наводять визначення даного поняття виходячи з його назви, а саме Г.Л. Азоев, С.А. Попов та Л. Шевченко [1, 13, 19]. Головним у визначенні є перевага над конкурентами, конкурентна перевага носить порівняльний характер, тому що може бути оцінена тільки шляхом порівняння окремих характеристик різних виробників. Головним недоліком є те, що автори надають занадто загальне трактування поняття.

Г.Л. Азоев визначає, що конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, органічній сферах діяльності підприємства, яке можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продаж) [1, с. 48].

С.А. Попов вважає, що конкурентні переваги – це характеристики, які створюють для організації, що виробляє і / або реалізує даний продукт, певні переваги над конкурентами; будь-які інновації, що дають реальне збільшення бізнес-успіху [13, с. 176].

Конкурентні переваги окремих підприємств, на думку Л. Шевченко, – це характеристики товарів (споживчі властивості), специфічні умови виробництва й продажу, додат-

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

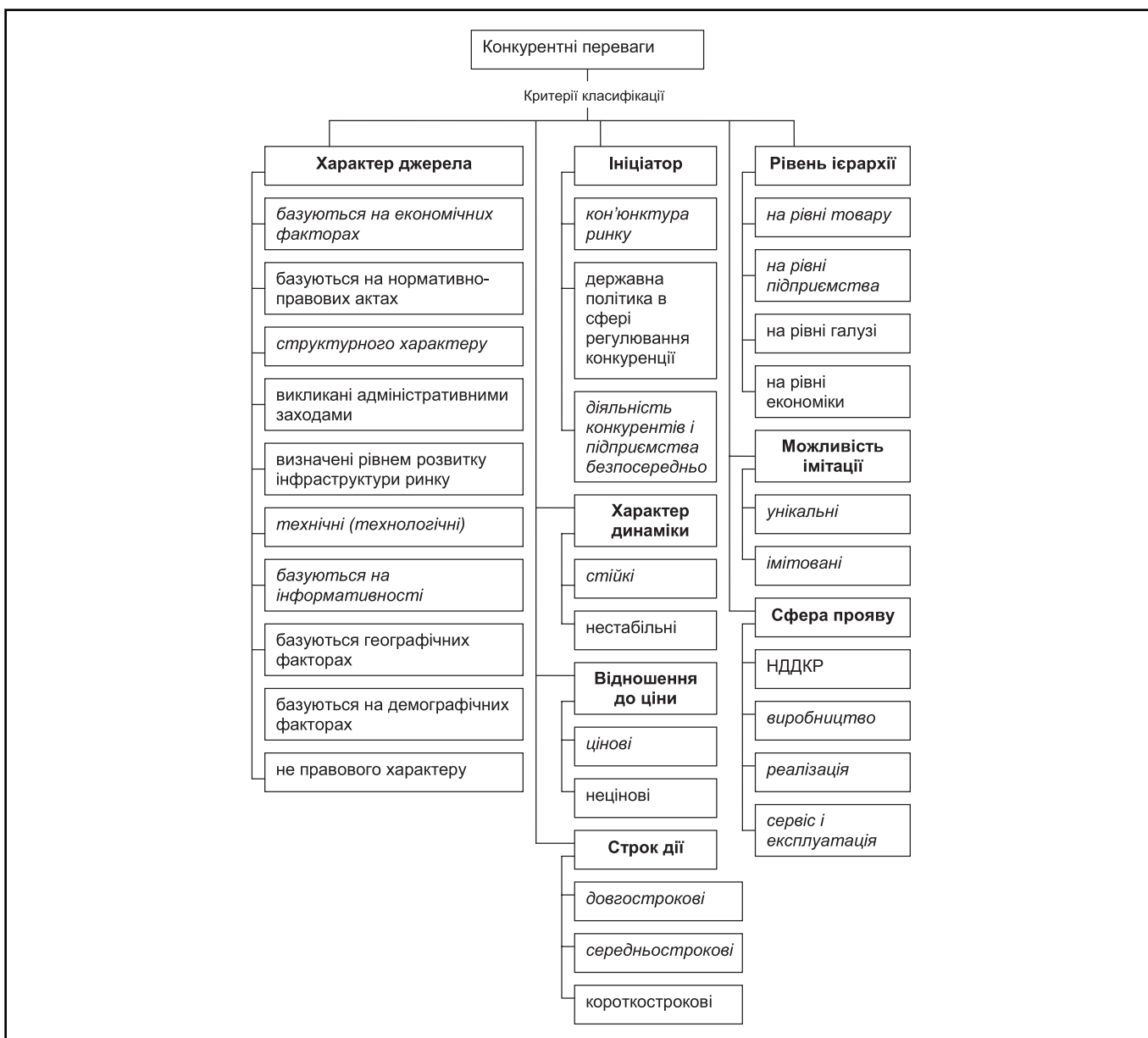
кові послуги, які відрізняють діяльність підприємства й створюють її переваги над прямими конкурентами [19, с. 89].

На думку Р.А. Фатхутдінова, конкурентна перевага – це ексклюзивна цінність, властива системі, яка надає їй перевагу над конкурентами [17, с. 200]. На думку А.В. Шегди, конкурентна перевага полягає у високій компетентності підприємства в окремій сфері, яка надає йому найкращі можливості залучати і утримувати споживачів [20, с. 212]. М.І. Книш стверджує, що підприємство має конкурентну перевагу внаслідок більш вигідної ринкової позиції (володіння більшою часткою ринку) у певному сегменті, або ж навпаки – лідерство на ринку є наслідком наявності конкурентних переваг. Якщо лідерство не досягається, значить конкурентна перевага не використовується в повному обсязі [5, с. 114].

Деяко інший контекст мають конкурентні переваги товарів. Саме вони виражають характеристики, особливості то-

вару або торгової марки, які створюють для підприємства певні переваги над конкурентами – В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань [10, с. 356]. Ж. Ламбен співвідносить конкурентну перевагу з характеристиками або властивостями (атрибуту) товару або торговельної марки, що забезпечують фірмі перевагу над прямими конкурентами [7, с. 368]. Недоліком визначень останніми авторами є виділення конкурентної переваги тільки товару, безвідносно до конкурентної переваги підприємства.

Н.В. Куденко стверджує, що конкурентна перевага – показник, який забезпечує підприємству перевагу над конкурентами [6, с. 93]. За визначенням П.В. Забеліна та Н.К. Мойсеевої, конкурентна перевага – ідеальна по відношенню до конкурентоспроможності і конкурентному потенціалу величина, яка характеризує здатність підприємства успішно конкурувати в коротко і довгострокових періодах



Класифікація конкурентних переваг

[3, с. 124]. В. Оберемчук відзначає, що конкурентна перевага забезпечує доходи, що перевищують середньогалузевий рівень і сприяють завоюванню міцних позицій на ринку; основа успішного існування і розвитку підприємства [11, с. 40].

Усі вище вказані трактування доповнюють одне одного, оскільки кожен автор розглядає дане поняття під різним кутом зору. Тому, узагальнивши наведене, можна дати таке розширене визначення поняття «конкурентна перевага». Тобто це сукупність унікальних характеристик, властивостей, що належать підприємству в певних видах діяльності, які відрізняють його від конкурентів та не можуть бути імітовані ними, а також забезпечують організаційну, економічну та технічну конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Сучасний економічний розвиток потребує вивчення сукупності конкурентних переваг у плані узагальнення їх класифікації. За Майклом Е. Портером, вся численність конкретних конкурентних переваг поділяється на дві групи. До першої відносяться так звані переваги «низького рангу», які базуються на вартості чи доступності факторів виробництва (дешева чи надлишкова робоча сила, забезпеченість широким спектром сировинних ресурсів і т. ін.) Конкурентні переваги такого класу, як правило, не є наслідком цілеспрямованої діяльності підприємства. При певних умовах вони відносно легко можуть бути відтвореними конкурентами і не гарантують стабільного положення на ринку. В другій групі поєднані конкурентні переваги «високого рангу», які є наслідком цілеспрямованої діяльності підприємства, як правило, сполучені зі значними витратами і важковідтворювані (спеціалізовані програми відтворення робочої сили високої кваліфікації, наявність збутової мережі і мережі технічного обслуговування) [14, с. 59]. Дана класифікація має деяку умовність, оскільки в реальній економіці однозначна оцінка ступеня складності відтворення цих переваг конкурентами є практично нездійсненною.

Найбільш детальний перелік конкурентних переваг наводить Г.Л. Азоев, який визначає вісім класифікаційних ознак [1, с. 50]. Курсивом відмічені конкурентні переваги, які, на думку автора, становлять найбільший інтерес з точки зору практичної реалізації (див. рис.).

На основі аналізу різноманітних підходів до класифікації конкурентних переваг Р.А. Фатхутдінов пропонує здійснювати їхню класифікацію по такими ознакам:

- відношенню до системи (зовнішні, внутрішні); сфери виникнення переваги (природно-кліматичні, соціально-політичні, технологічні, культурні, економічні);
- змісту фактора переваги (якість товару, ціна товару, витрати у виробника товару, якість сервісу товару);
- часу реалізації переваги (стратегічні фактори переваги, тактичні фактори переваги);
- місця реалізації переваги (робоче місце, організація, регіон, галузь, країна, міжнародне співтовариство);
- виду отриманого ефекту від реалізації переваги (науково-технічний, екологічний, соціальний, економічний);

– методу чи засобу отримання переваги (в спадок, навчання, впровадження нововведень, переміщення) [18, с. 195].

В.А. Павлова намагається дати узагальнену класифікацію, що характеризує наповнення переваги і можливість використання її для підвищення ефективності діяльності підприємства. Отже, за характером відношення до підприємства – зовнішні та внутрішні; за характером походження розрізняють природні, створені у конкретному середовищі; за характером прояву у часі – тривалі (стратегічні), тимчасові (тактичні); за складом фактора переваги – конкурентні переваги товару, конкурентні переваги підприємства; за підходом до формування – орієнтовані на споживача, орієнтовані на ресурси; за рівнем реалізації – підприємство, галузь, регіон, держава, міжнародний ринок; залежно від базової стратегії конкуренції – зниження собівартості, диференціація продукції, сегментування ринку, впровадження інновацій, швидке реагування на потреби ринку [12, с. 40].

Висновки

Названі класифікації конкурентних переваг неодмінно природні в таких незмінних критеріях, які характеризують час, рівень реалізації, відношення до підприємства тощо, але й різні водночас. Таким чином, виходячи з вище сказаного можна зробити висновок, що підприємство не може контролювати та володіти всією різноманітністю конкурентних переваг. Кожному виду діяльності притаманний певний набір своїх унікальних конкурентних переваг, які забезпечують конкурентоспроможність саме даному підприємству, ринку, галузі, країні. Це вимагає уточнення теоретичних положень щодо динаміки досліджуваного параметра сучасної економіки, яким є конкурентна перевага.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкурентное преимущество фирмы / Азоев Г.Л. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Глинн Дж. Стратегия бизнеса / Дж. Глинн, В. Маркова, Д. Перкинс – 2-е изд. – Новосибирск: ИРЭИОПП СО РАН, Canterbury Business School, 1996. – 246 с.
3. Забелин П.В. Основы стратегического управления: [учебное пособие] / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998. – 176 с.
4. Карлофф Б. Деловая стратегия, концепция, содержание, символы / Карлофф Б. – М.: Экономика, 1991. – 240 с.
5. Кныш М.И. Конкурентные стратегии / Кныш М.И. – СПб.: Любавич, 2000. – 284 с.
6. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: [навчальний посібник] / Куденко Н.В.; Київ. нац. екон. унів. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
7. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент ориентированный на рынок: Пер. с англ. / Под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
8. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / Линдерт П.Х. – М.: Экономика, 1992. – С. 34.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки / Маршалл А. (в 3 т.) – М.: Прогресс, 1993. – 414 с.

10. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: [навчальний посібник] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК «Екс об», 2001. – 560 с.
11. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємств. Короткий курс лекцій: [Відп. ред. І.В. Хронюк]; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. / Оберемчук В.Ф. – К.: МАУП, 2000. – 128 с.
12. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: [монографія] / Павлова В.А. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
13. Попов С.А. Стратегическое управление: 17–модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4. / Попов С.А. – М.: ИНФРА–М, 1999. – 344 с.
14. Портер Майкл Е. Стратегия конкуренции: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. Портер Майкл Е. / – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
15. Рикардо Д. Основы политической экономии и налогообложения. Соч. / Рикардо Д., Т. 1, М. – 1995.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М.: Соцэкгиз, 1962.
17. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р.А. – М.: ИНФРА–М, 2000. – 312 с., с. 147.
18. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебное пособие] / Фатхутдинов Р.А. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
19. Шевченко Л.С. Конкурентное управление: [учебное пособие] / Шевченко Л.С. – Х.: Эспада, 2004. – 520 с., с. 89.
20. Шегда А.В. Основы менеджмента: [учебное пособие] / Шегда А.В. – К.: Товариство «Знання» КОО, 1998. – 512 с.
21. Экономическая стратегия фирмы: [учебное пособие] / Под ред. А.П. Градова. – СПб.: Спецлитература, 1999. – 592 с.

Л.О. ПТАЦЕНКО,
к.е.н., Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

Місце інформаційної політики та корпоративної культури у забезпеченні економічних інтересів

Стаття присвячена розгляду питань, пов'язаних з інформаційною політикою корпорацій та проблемами інформаційної прозорості в корпоративному секторі України. Досліджується місце корпоративної культури у зміцненні конкурентних позицій і ділових стосунків у корпоративних відносинах.

Постановка проблеми. В економіці й суспільстві в цілому все більшого значення набуває питання отримання, використання, поширення і збереження інформації. Від того, як організація використовує і захищає інформацію, залежить її виживання в ринковому середовищі. Адже досягнення цілей і основних завдань істеблїшменту корпорації можливе тільки при інформаційній прозорості середовища, в якому формуються корпоративні взаємовідносини, спрямованій на забезпечення довіри між сторонами корпоративних відносин, які в принципі мають різні економічні інтереси. На наш погляд, інформаційна політика корпорації є складовою її культури, що охоплює інтереси корпоративних контрагентів – клієнтів, стратегічних партнерів, місцеву владу, населення регіонів, в яких представлена корпорація.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання інформаційної політики корпоративних утворень розглядають в свої роботах І. Бондар, В. Євтушевський, Н. Шапран, М. Грідчина та багато інших вітчизняних науковців. Дослідженням корпоративної культури присвячені роботи С. Картрайта, Б. Зандера, К. Арджириса, Д. Мак Грегора, К. Левіна, Х. Уайта. У 70–ті роки ХХ ст. свої думки про ор-

ганізаційну культуру висловлювали П. Тернер (1971), К. Гертц (1973), С. Ганді (1978), А. Петтигру (1979). Вагомий внесок у розвиток корпоративної культури зробили такі провідні вчені, як К. Арджирис, Р. Ватерман, Т. Діл, А. Кеннеді, Дж. Коттер, Т. Петер, С. Роббінс, Е. Шейн, М. Шнейдер, Д. Шон та ряд інших науковців [7]. Незважаючи на досить значну кількість наукових досліджень, питання інформаційної прозорості та формування корпоративної культури в умовах розвитку економічних відносин не втрачають своєї актуальності і потребують постійної уваги.

Враховуючи актуальність питань удосконалення економічних відносин в Україні, автор статті ставить за **мету статті** – розглянути питання інформаційної прозорості та корпоративної культури, які являються вагомими інструментами забезпечення економічних інтересів контрагентів корпорацій.

Викладення основного матеріалу. Світовий досвід підтверджує, що розвитку корпорацій сприяє ефективна система розкриття інформації про діяльність акціонерних товариств (табл. 1), а також безпосередньо інформаційна політика та корпоративна культура.

Звертаючись до інформаційної політики, варто зазначити, що прозорість та захищеність інформації нагадує єдність і боротьбу протилежностей. З одного боку, розкриття інформації про діяльність корпорації дозволяє власникам оцінити результати її діяльності, а товариству – одержати довіру контрагентів та додатковий капітал інвесторів і кредиторів для розвитку; з іншого – акціонерам,

Таблиця 1. Напрями використання звітності корпорації

Звітність	Використання інформації
Баланс	Оцінювання платоспроможності корпорації, структури ресурсів та їх ліквідності, прогнозування майбутніх потреб у позиках
Звіт про фінансові результати	Оцінювання та прогноз прибутковості корпорації, стану активів і пасивів на визначену дату, рівня витрат
Звіт про власний капітал	Аналіз та прогнозування змін у власному капіталі
Звіт про рух грошових коштів	Аналіз руху грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності корпорації
Примітки до звітності	Оцінювання та прогноз облікової політики, ризиків та невизначеності, які впливають на результати діяльності корпорації, стан ресурсів і зобов'язань, діяльність підрозділів
Консолідована звітність	Оцінювання діяльності членів холдингу, дочірніх підприємств

інвесторам і кредиторам потрібна доступна, регулярна та достовірна інформація.

Інформація, яка потрапляє на ринок від корпорацій, є важелю, що вагомо впливає на імідж корпорації та ринкову ціну акцій. Звітність корпорацій є основною ланкою системи розкриття інформації. При цьому на практиці більшість аналітиків вважає, що інформація, яка надходить від корпорацій-емітентів до інвестора, не є абсолютно правдивою, оскільки корпорації завжди намагаються виглядати в очах інвесторів краще.

Інформаційні потреби учасників корпоративних відносин досить різноманітні (табл. 2). Оскільки в одержанні актуальної і достовірної інформації про корпорацію зацікавлено досить широке коло суб'єктів, інформаційна політика акціонерних товариств безпосередньо впливає на розвиток інвестиційного ринку, зокрема ринку цінних паперів.

На розвинених ринках звітність проходить кілька ланок контролю перед тим, як потрапити у відкритий доступ. По-перше, істеблшмент корпорації зацікавлений в якості звітності, або в тому, щоб у разі викривлення фактів це не було виявлено. Наприклад, у США після прийняття у 2002 році закону «Сорбейнса – Окслі» було посилене покарання за підробку звітності з боку посадовців компанії. Зараз американських менеджерів за підробку звітності та введення в оману інвесторів і спільноту очікує позбавлення волі строком до 30 років. Тому більшість великих корпорацій мають служби внутрішнього аудиту, які самостійно перевіряють адекватність звітності справжньому стану справ [2, с. 41–47].

По-друге, звітність проходить повторний контроль з боку аудиторського комітету, що створюється із невиконавчих директорів корпорації, які не мають істотних економічних інтересів у діяльності корпорації.

По-третє, фінансова звітність корпорацій обов'язково проходить зовнішній аудит, що проводиться незалежними аудиторськими компаніями.

Вивчення світового досвіду показало, що незважаючи на складну систему контролю, яка спрямована на упередження зловживань, існує багатоваріантність розкриття емітентами інформації перед інвесторами (рис. 1).

З іншого боку, зайва відкритість інформації може завдати шкоди корпорації, увійти у протиріччя з інтересами власників, управлінців і працівників, розкрити доступ конкурентів до конфіденційної інформації та тієї, що представляє комерційну таємницю.

Зокрема, ми не погоджуємося з науковцями, які висловлюють думку про необхідність встановлення загальної правової вимоги щодо розкриття інформації, яка містить вичерпний перелік всіх акціонерів [3, с. 81]. Подібні заходи вважаємо недоцільними, оскільки міноритарні власники не мають впливу на діяльність корпорації, а їхні права можуть бути порушені, наприклад, суб'єктами поглинання у вигляді застосування примусових чи нав'язливих дій при скупці акцій. До того ж, враховуючи значну розпорошеність акціонерного капіталу, оприлюднення інформації про всіх акціонерів призведе до додаткових витрат корпорації, що негативно вплине на її загальний фінансовий стан.

У зв'язку з цим досягнення балансу між захищеністю (відкритістю) та розповсюдженням (прозорістю) інформації стає діючим механізмом управління корпорацією в ринкових умовах.

Аналіз принципів розкриття інформації, яких дотримуються країни ринкової економіки, дав можливість виділити основні, зокрема:

Таблиця 2. Користувачі звітності корпорації та їх інформаційні потреби

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Власники, інвестори	Придбання, продаж і володіння цінними паперами. Участь у капіталі. Оцінювання якості управління. Визначення суми дивідендів, що підлягає розподілу
Керівництво	Управління корпорацією
Працівники	Оцінка здатності корпорації своєчасно виплачувати заробітну плату. Забезпечення зобов'язань перед працівниками
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників, розробка регуляторних актів, забезпечення дотримання вимог чинного законодавства
Фінансові установи, постачальники, інші кредитори	Забезпечення зобов'язань корпорації. Перевірка платоспроможності та фінансової стійкості
Замовники, споживачі	Оцінювання конкурентних позицій корпорації на ринку, корпоративної культури й етики

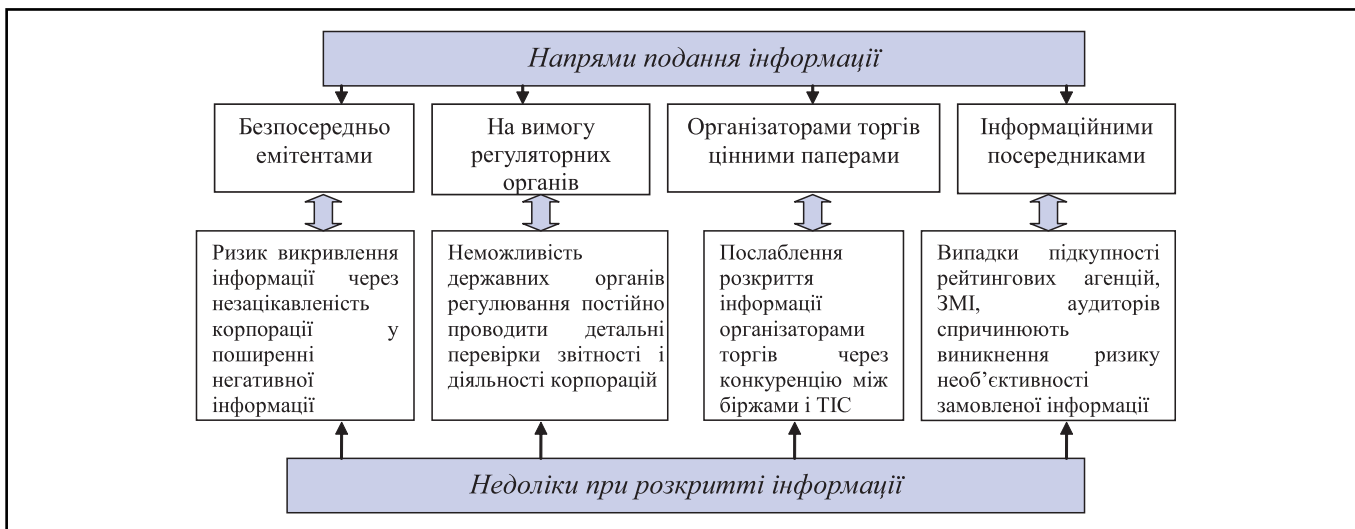


Рисунок 1. Напрями подання корпоративної інформації та недоліки при її розкритті: авторська розробка

- регулярність надання;
- оперативність надання;
- доступність для акціонерів та інших зацікавлених осіб;
- надійність;
- змістовність;
- рівні права при наданні інформації для всіх груп одержувачів.

Таким чином, корпорація при формуванні інформаційної політики повинна врегулювати у своїх внутрішніх документах питання отримання, поширення, використання і збереження інформації. В той же час завдання державної регуляторної політики полягає в закріпленні прав на отримання необхідної інформації економічних контрагентів корпорації та забезпеченні захисту інформації, що вважається закритою.

Корпорація функціонує і розвивається як складний механізм. Її життєвий потенціал, ефективність функціонування і виживання в конкурентній боротьбі залежать не тільки від рівня капіталізації, фінансової стійкості, стратегії, інформаційної політики, ефективного системи управління і наявності висококваліфікованих працівників. Успіх корпорації визначається ще й сильною корпоративною культурою, особливим стилем, що сприяє досягненню і збереженню провідних

позицій на ринку [4, с. 87–89] та встановленню взаємостосунків з різними суб'єктами ринкових відносин.

Звертаючись до історичного досвіду, варто зазначити, що термін «корпоративна культура» вперше був вжитий в XIX ст. у військовій термінології німецьким фельдмаршалом Мольтке для визначення взаємовідносин в офіцерському середовищі [5, с. 4–18]. Однак перші чіткі визначення корпоративної культури з'явилися у 80-х роках XX століття. Поняття «організаційна культура» і «клімат» трапляються вперше у працях К. Левіна, Х. Уайта (1936 р.). Розглядають дані поняття у своїх роботах С. Картрайт, Б. Зандер, К. Арджирис. Вагомий внесок у розвиток поняття «корпоративна культура» зробив провідний вчений Д. Мак Грегор [6]. Створивши теорію Х і У, він дав потужний поштовх науковцям для подальших досліджень корпоративної культури.

Науковці розглядають корпоративну культуру в різних аспектах і мають власні підходи у даній галузі, узагальнення яких дало змогу виділити такі критерії прийнятої корпоративної культури:

- норми, правила, цінності, переконання, які панують у корпорації;

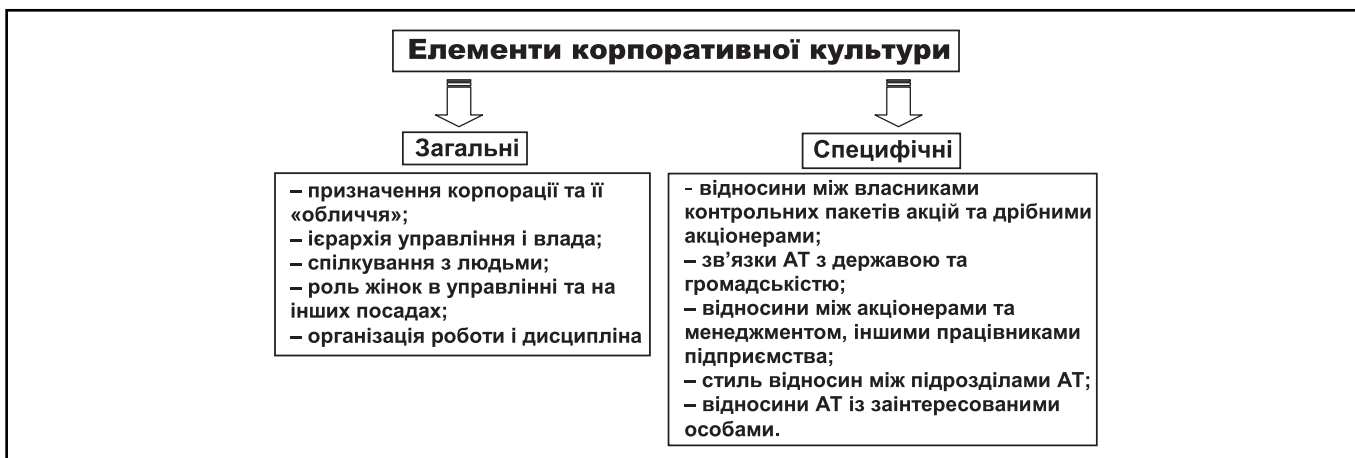


Рисунок 2. Система корпоративної культури організації

- поведінкові моделі та манера спілкування;
- внутрішня атмосфера в корпорації;
- стиль управління та система прийняття рішень;
- способи вирішення конфліктів;
- сприйняття персоналом себе і навколишнього середовища;
- ефективність досягнення цілей корпорації;
- способи та ефективність взаємодії корпорації з навколишнім середовищем;
- ступінь піклування про імідж корпорації;
- соціальна спрямованість управлінських рішень;
- згуртованість колективу.

Особливістю корпоративної культури є те, що вона формується в корпораціях, яким притаманна складна структура управління, де власники мають свої цінності і переконання, які не завжди співпадають з методами і стилем роботи розгалуженої управлінської структури. Таким чином, корпоративне управління, формуючи власну культуру, повинне виокремити й поєднати найкращі цінності, норми і правила, які вносяться керівництвом, і створити сприятливий клімат для роботи корпорації та спрямувати діяльність усіх її членів на досягнення цілей та забезпечення економічних інтересів.

Корпоративна культура виконує дві основні задачі:

- 1) адаптацію корпорації як єдиного організму до навколишнього середовища;
- 2) забезпечення єдності організаційного середовища шляхом інтеграції членів організації.

Перше завдання реалізується з метою зміцнення внутрішньої цілісності корпорації, а друге – з метою створення сприятливих й ефективних зовнішніх відносин корпорації [8, с. 11–13].

Висновки

Розвиток ефективних економічних відносин, окрім негативних кризових явищ, в значній мірі гальмує наявність конфліктів між різними економічними агентами. У сфері господарювання досить велика кількість конфліктів пов'язана з корпораціями – найбільш численними представниками організацій ринкового типу, від ефективності діяльності яких значною мірою залежить стан національної економіки. На відміну від традиційних для планової економіки державних унітарних підприємств, що діяли в інтересах держави, корпорації створюються і функціонують в інтересах різних категорій осіб і, насамперед, їх засновників й учасників, що нерідко вступають в корпоративні відносини з різними цілями, в процесі досягнення яких існує значна ймовірність виникнення корпоративних конфліктів.

В Україні корпоративні конфлікти стали звичайним явищем. У більшості випадках причини їх виникнення пояснюються недосконалістю законодавства, що є правомірним. Разом з тим, крім законодавчого аспекту виникнення корпоративних конфліктів та порушення прав учасників корпоративних відносин, слід приділяти увагу питанням інформа-

ційної політики та корпоративної культури корпорації. Адже, топ-менеджери та істеблшмент (суб'єкти корпоративних відносин, що здатні впливати на стратегію і політику корпорації) створюють систему відносин з акціонерами, інвесторами та іншими контрагентами корпорації. Досягнення цілей і основних завдань істеблшменту корпорації можливе тільки при інформаційній прозорості середовища, в якому формуються корпоративні взаємовідносини, спрямованій на забезпечення довіри між сторонами корпоративних відносин, які в принципі мають різні економічні інтереси.

Корпоративна культура як сукупність норм, правил, звичаїв та встановленої практики у сфері корпоративного управління в принципі не має нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, етики, ділової практики.

Вважається, що цільовою аудиторією корпоративної культури є виключно колектив та акціонери корпорації. Разом з тим вона охоплює також і клієнтів, стратегічних партнерів, місцеву владу, населення регіонів, в яких представлена корпорація. Тому корпоративна культура повинна бути чіткою, прозорою, універсальною, щоб по можливості задовольняти інтереси всіх сторін.

Адже, створення належних умов функціонування суб'єктів корпоративних відносин, сприяння підвищенню ефективності їх діяльності, а також залучення інвестицій у вітчизняну економіку залежить, перш за все, від застосування високих стандартів корпоративного управління, впровадження механізму захисту прав інвесторів, вибору правильної управлінської та виробничої стратегії, збалансування інтересів власників, управлінців, держави та інших учасників корпоративних відносин, поєднання економічної політики з соціальною та їх гармонізація, які мають відображатися у виборі корпоративної інформаційної політики та культури.

Література

1. Polices for Corporate governance and transparency in emerging markets / February 2002 / Institute of International Finance, Inc.
2. Шапран Н. Якість корпоративного управління та інформаційна відкритість акціонерного товариства: вплив на ринкову вартість його акцій / Н. Шапран // Ринок цінних паперів України. – № 9–10. – 2005. – С. 41–47.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. [пер. с англ.] / Брейли Р., Майерс С. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 1997. – 1120 с.
4. Савчук Л. Развитие корпоративной культуры в Украине / Л. Савчук, А. Бурлакова // Персонал. – 2005. – № 5. – С. 87.
5. Супян В.Б. Эволюция форм собственности в США: современные особенности / В.Б. Супян // Вопросы управления. – 2001. – №6. – С. 4–18.
6. Infante D.A. Buiding Communication Theory / Infante D.A., Rancer A.S., Womask D.F. – N. Y.: Waleland Press Inc., 1997.
7. Перскова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: [учебное пособие] / Т.Н. Перскова. – М.: Логос, 2002. – 224 с.

С.І. ШЕВЧУК,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Особливості організації бухгалтерського обліку зобов'язань на підприємстві

У статті визначено особливості довгострокових та поточних зобов'язань, досліджено методологічні засади відображення видів зобов'язань у бухгалтерському обліку і фінансової звітності та розроблено практичні пропозиції щодо їх організації на підприємстві.

Постановка проблеми. За ринкових умов господарювання, коли господарська діяльність підприємства і його розвиток здійснюються не лише за рахунок власних фінансових ресурсів, а й за рахунок залучених коштів, важливо дати аналітичну оцінку фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел.

Залучення позикових коштів дозволяє суттєво розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективно використання власного капіталу, підвищити ринкову вартість підприємства, а належна організація бухгалтерського обліку зобов'язань сприяє ефективному управлінню їх розмірами, посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти організації бухгалтерського обліку зобов'язань ґрунтовно висвітлені в сучасній економічній літературі. Це стосується, зокрема, наукових публікацій Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, О.В. Лишиленка, О.В. Олійника, С.В. Свірко, В.В. Сопка, В.Г. Швеця та інших вчених. У їхніх працях ґрунтовно досліджуються питання організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності зобов'язань на підприємстві.

Недостатня увага приділяється практичним розробкам процедури організації обліку зобов'язань загалом, тобто з врахуванням усіх їх видів. Тому необхідно узагальнити вітчизняний досвід та розглянути основні питання організації обліку зобов'язань за видами на первинному етапі з метою упорядкування та спрощення цього процесу на практиці.

Метою статті є дослідження методичних засад відображення видів зобов'язань в обліково-аналітичній системі та розробці практичних пропозицій щодо їх організації на підприємстві, що сприятиме ефективній та результативній його діяльності.

Викладення основного матеріалу. Методологічні висновки щодо формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації щодо зобов'язань, а також принципи їх відображення у фінансовій звітності визначає П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Відповідно до нього зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди [2].

З метою правильної організації бухгалтерського обліку слід чітко розрізняти зобов'язання, групи яких виділені в П(С)БО 11 «Зобов'язання» (див. рис.).

Розглянемо особливості обліку зобов'язань відповідно до Плану рахунків та Інструкції про його застосування. Так, аналітичний облік довгострокових та поточних зобов'язань ведуть за кожним постачальником окремо, за видами заборгованості, термінами її виникнення й погашення.

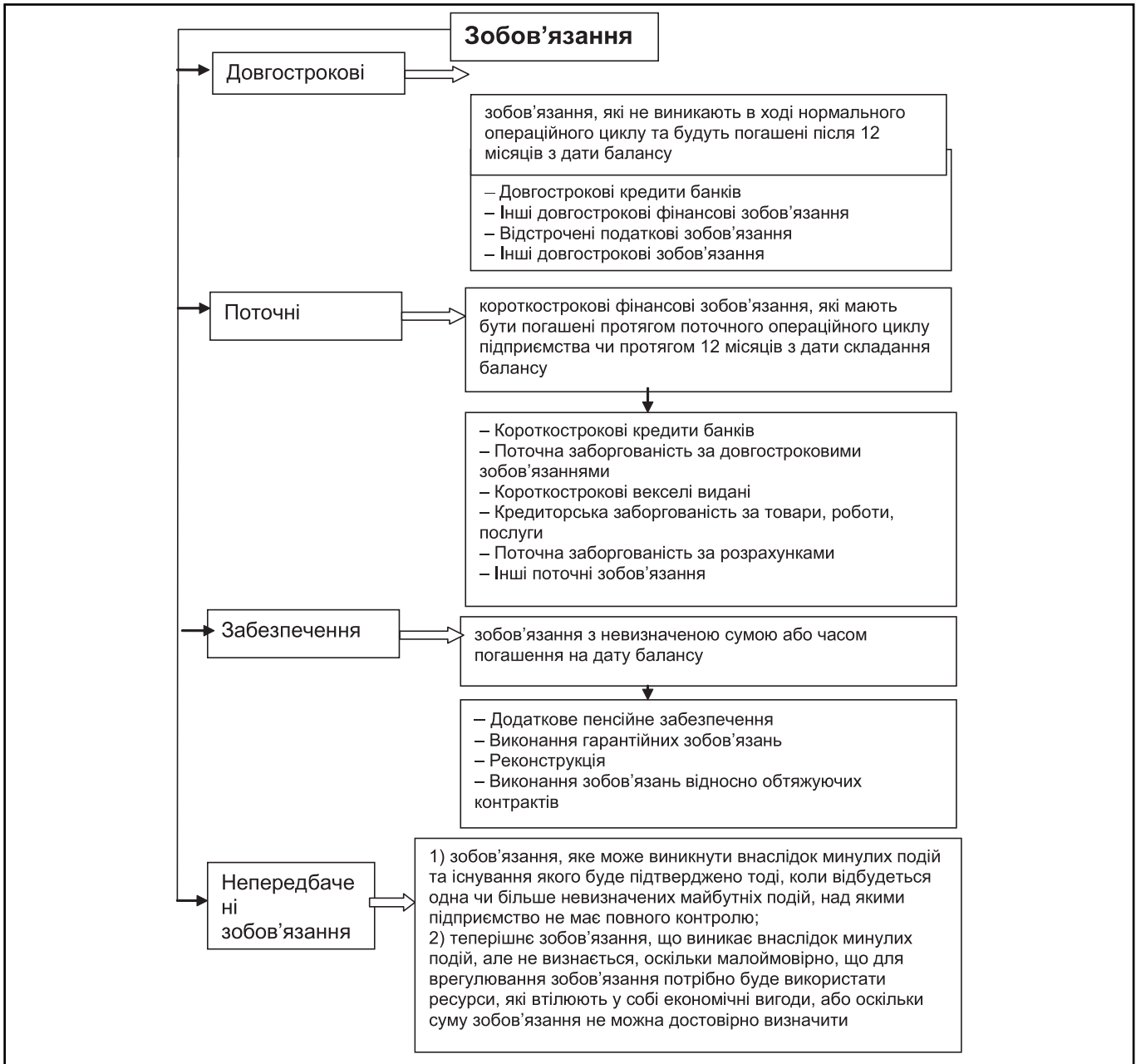
Довгострокові зобов'язання обліковують за видами на рахунках класу 5 «Довгострокові зобов'язання», а облік поточних зобов'язань обліковують за видами на рахунках класу 6 «Поточні зобов'язання».

За Кредитом рахунків класу 5 «Довгострокові зобов'язання» відображаються суми одержаних коштів у вигляді (довгострокових позик банку, заборгованості, яка забезпечена довгостроковими векселями виданими, довгостроковими зобов'язаннями за облігаціями), за Дебетом – погашення заборгованості за цими видами та переведення до поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями. За Кредитом рахунків класу 6 «Поточні зобов'язання» відображаються суми одержаних коштів у вигляді (короткострокових позик банку, заборгованості, яка забезпечена короткостроковими векселями виданими, заборгованості за розрахунками з постачальниками, за податками й платежами, за страхуванням, за виплатами працівникам, з учасниками, за іншими операціями), за Дебетом – погашення заборгованості за цими видами. [6, с. 422]

Основними завданнями організації бухгалтерського обліку зобов'язань є: чітке документування розрахунків; своєчасна та повна реєстрація даних первинного обліку в регістрах; правдиве відображення інформації щодо зобов'язань в звітності та примітках до неї.

Крім того, кожен елемент зобов'язань має свої специфічні завдання організації обліку. Організація обліку розрахунків з банком має забезпечити контроль за одержанням та своєчасним погашенням позик банків.

Організація обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками має забезпечити своєчасну перевірку розрахунків із



Класифікація зобов'язань

постачальниками і підрядниками та попередження прострочення кредиторської заборгованості. Безнадійній кредиторській заборгованості слід приділити особливу увагу при організації бухгалтерського обліку зобов'язань (при закінченні терміну позовної давності, банкрутстві чи ліквідації підприємства, виникненні форс мажорних обставин.) Кредиторська заборгованість, по якій минув строк позовної давності, відноситься до доходу звітного періоду в першому наступному місяці після пройденого строку позовної давності (при розрахунках між підприємствами недержавної форми власності).

Основним завданням організації обліку розрахунків за податками, платежами та за страхуванням є забезпечення правильного та своєчасного нарахування податків.

Організація обліку іншої кредиторської заборгованості має забезпечити: своєчасну перевірку розрахунків із різни-

ми кредиторами, додержання строків розрахунків, віднесення доходів на звітний період. [5, с. 265]

Етапи організації бухгалтерського обліку тісно пов'язані між собою та повністю залежать від якості первинних даних, відображених в документах.

Сформовано та запропоновано автором перелік облікових номенклатур (табл. 1) та форм первинних документів (табл. 2), які сприятимуть поліпшенню і спрощенню праці бухгалтерів на підприємстві.

Для зручності ведення бухгалтерського обліку зобов'язань бухгалтерії підприємства необхідно спочатку визначити облікові номенклатури, відібрати та сформувані в робочі альбоми документів носії облікової інформації, до яких можуть належати типові форми документів (табл. 2) або документи, які самостійно розроблені фахівцями.

Таблиця 1. Перелік облікових номенклатур первинного бухгалтерського обліку довгострокових та поточних зобов'язань

№	Характеристика даних, необхідних для обліку	Призначення даних	Вимірники		Носії інформації
			натур.	вартісні	
1	Суми одержаних довгострокових позик на рахунку 50 «Довгострокові позики»	Облік розрахунків за довгостроковими позиками банку	–	грн., інша валюта у перерахунку на гривню	Заявка на одержання кредиту; анкета клієнта; договір, рахунок-фактура чи бізнес-план, під який береться кредит; розпорядчі документи; документи, що характеризують фінстан клієнта та які пов'язані із забезпеченням кредиту
2	Суми одержаних довгострокових векселів виданих на рахунку 51 «Довгострокові векселі видані»	Облік розрахунків за довгостроковими векселями виданими	–	грн.	Бланки векселів (простий та переказний), акти приймання-передачі векселів
3	Вартість заборгованості з підприємствами по операціях з облігаціями (рахунок 52 «Довгострокові зобов'язання за облігаціями»), з оренди (рахунок 53 «Довгострокові зобов'язання з оренди») та поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями (рахунок 61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»)	Облік розрахунків з: – довгостроковими зобов'язаннями за облігаціями	–	грн.	Довідки бухгалтерії, ПКО, виписки банку
		– довгостроковими зобов'язаннями з оренди	кв. м	–	Договори, акти приймання-передачі основних засобів, платіжні доручення розрахунків та довідки бухгалтерії
		– поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями	–	грн.	Довідка бухгалтерії, платіжне доручення або ВКО
4.	Суми одержаних короткострокових позик на рахунку 60 «Короткострокові позики»	Облік розрахунків за короткостроковими позиками банку	–	грн., інша валюта у перерахунку на гривню	Заявка на одержання кредиту; анкета клієнта; договір, рахунок-фактура чи бізнес-план, під який береться кредит; розпорядчі документи; документи, що характеризують фінстан клієнта та які пов'язані із забезпеченням кредиту
5	Сума заборгованості на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані товароматеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги	–	грн.	Видаткова накладна, рахунок-фактура, акт прийняття робіт (послуг), акт виконаних робіт, податкова накладна, товаротранспортна накладна
6	Сума заборгованості на рахунку 64 «Розрахунки за податками та платежами»	Узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства, та за фінансовими санкціями, що справляються в дохід бюджету	–	грн.	Розрахунки бухгалтерії, податкова накладна (розрахунки по ПДВ), платіжне доручення та виписка банку (при перерахуванні податків та обов'язкових платежів)
7	Сума заборгованості на рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням»	Облік розрахунків за зборами на обов'язкове державне пенсійне страхування, обов'язкове соціальне страхування, обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття та інші розрахунки за страхуванням	–	грн.	Розрахунки бухгалтерії, платіжне доручення та виписка банку (при перерахуванні розрахунків за зборами на пенсійне, соціальне страхування та на випадок безробіття)
8	Сума затрат праці та її оплати на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам»	Узагальнення інформації про розрахунки з персоналом (облікового та необлікового складу) підприємства, а також розрахунки за неодержану персоналом у встановлений термін суму з оплати праці	–	грн.	Розрахунково-платіжна відомість (форма №П-49), Особовий рахунок (форма №П-54), Розрахункова відомість (форма №П-51), Платіжна відомість (форма №П-53), Накопичувальна картка виробітку і заробітної плати (форма №П-55)
9	Сума заборгованості на рахунку 67 «Розрахунки з учасниками»	Узагальнення інформації про розрахунки з учасниками та засновниками підприємства, що пов'язані з розподілом прибутку (дивіденди)	–	грн.	Відомість обліку дивідендів, укладені договори (при документальному оформленні внутрішніх розрахунків), платіжні доручення (при перерахуванні)

Таблиця 2. Перелік форм первинних документів для бухгалтерського обліку зобов'язань на підприємстві

№	Номер (код) форми	Документ	Формат	Призначення документа
1	Типова форма №868	Рахунок-фактура	A4, A5	Для забезпечення оплати підприємством-покупцем продукції за номенклатурою. Визначає її вартість
2	-	Видаткова накладна	A4, A5	Списання товару продавцем та оприбуткування покупцем. Визначає вартість та кількість відвантаженої продукції за номенклатурою
3	Код форми 0401001	Платіжне доручення	A5	Розпорядження грошовими коштами на рахунок в банку
4	-	Простий вексель	A5	Випишується позичальником (векселедавцем) і містить зобов'язання сплатити певну суму грошей кредиторю
5	-	Переказний вексель	A5	Випишується кредитором (векселедавцем) і містить пропозицію позичальникові сплати певну суму грошей третій особі
6	Типова форма №КО-1	Прибутковий касовий ордер	A5	Оформлення операцій з надходження готівки до каси підприємства
7	Типова форма №КО-2	Видатковий касовий ордер	A5	Оформлення операцій видачі готівки з каси підприємства
8	Типова форма №1-ТН	Товаротransпортна накладна	A4	Як супровідний документ для доставки вантажу, проведення розрахунків за виконані транспортні послуги, нарахування заробітної плати водію з метою відображення в обліку транспортної роботи
9	Типова форма № ОЗ-1	Акт приймання-передачі основних засобів	A4	Оформлення зарахування до складу основних засобів окремих об'єктів, для обліку введення їх в експлуатацію
10	Типова форма № П-49	Розрахунково-платіжна відомість	A4	Для розрахунку та видачі заробітної плати і пенсії всім категоріям працюючих
11	Типова форма № П-53	Платіжна відомість	A4	Для обліку видачі заробітної плати із каси підприємства за умов використання розрахункової відомості
12	Типова форма № П-54	Особовий рахунок	A4	Застосовується для запису за кожний місяць протягом року всіх видів нарахувань та утримань із заробітної плати працівника по обліку виробітку та виконаних робіт
13	Типова форма № П-55	Накопичувальна картка виробітку і заробітної плати	A4	Для щоденного обліку об'єму робіт, виконаних бригадою або окремими робітниками

Висновки

Налагоджена належним чином організація бухгалтерського обліку зобов'язань сприятиме чіткому документуванню розрахунків, своєчасній та повній реєстрації даних первинного обліку в реєстрах, а також правдивому відображенню інформації щодо зобов'язань в звітності та примітках до неї. Керівнику підприємства з метою отримання повної й оперативної інформації щодо різних видів зобов'язань, які складають значну частку у структурі оборотних коштів, доцільно забезпечити організацію цієї ділянки обліку із залученням відповідних фахівців [8, с. 16].

Запропоновані нами переліки облікових номенклатур та форм первинних документів за видами зобов'язань, які створюються на первинному етапі облікового процесу, сприяють поліпшенню і спрощенню праці бухгалтерів на підприємстві.

Оптимальною та результативною можна вважати таку діяльність підприємства, оцінка показників якої свідчить про високий рівень прибутковості та ліквідності. Для забезпечення постійної наявності оборотних коштів та платоспроможності підприємства дуже важливе значення мають розміри його довгострокових та поточних зобов'язань. Тому підготовка прозорої, достовірної та теоретично обґрунтованої інформації, яка буде застосована при складанні фінансової звітності, потрібна як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам для проведення аналізу та здійснення оцінки

показників діяльності підприємства з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV (зі змінами та доповненнями).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. №20.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291.
4. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №966-XIV.
5. Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М. Організація бухгалтерського обліку: Навч. посібник. – Житомир, 2001. – 576 с.
6. Лишиленко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік. Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 528 с.
7. Первинні документи. Легко та правильно // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №54. – С. 2-79.
8. Городянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №6. – С. 9-16.

Доходи домашніх господарств: теоретична концептуалізація та пріоритети формування в сучасних умовах

Розглянуто основні підходи до трактування сутності поняття «дохід домашнього господарства», проаналізовано структуру й динаміку доходів населення України та визначено основні тенденції їхнього формування у сучасних умовах.

Постановка проблеми. Визначення категорії «дохід» на перший погляд не повинно викликати будь-яких серйозних дискусій як серед науковців, так і серед економістів-практиків. Як правило, цей термін застосовують у сфері макро- і мікроекономіки, не надаючи особливо великого значення його змісту, оскільки дохід – це загальноприйняте і широко використовуване поняття, що «загалом відображає результати економічної діяльності» [1, с. 162]. Проте в економічній науці поняття доходу є одним із найскладніших. Це визнав ще свого часу один із світових авторитетів у цій сфері – відомий англійський економіст Джон Річард Хікс, який зазначав, що багато учених викликали один у одного (та і в самих себе) певне замішання, приймаючи різні визначення доходу, що були досить суперечливими і не цілком задовільними [2]. Частково розбіжність у тлумаченні сутності доходу пояснюється широкою сферою його застосування на макро- і мікрорівні (національний дохід, дохід держави, дохід підприємства, дохід сім'ї тощо).

Останнім часом дослідження основних тенденцій формування доходів домашніх господарств стає дедалі актуальнішим для вітчизняної фінансової науки. Політика доходів домогосподарств у кінцевому підсумку визначає не лише тип та характер економічного зростання в країні, а й характеризує відповідність рівня життя людини проголошеному курсу на розбудову соціально орієнтованої економіки. Особливий вплив політика доходів домашніх господарств має на розвиток внутрішнього ринку країни. Усе зазначене вище і обумовило актуальність теми наукового дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на окремі наукові розвідки у дослідженні фінансових аспектів діяльності домашніх господарств (О. Біттер, О. Ватаманюк, В. Вітлінський, Л. Миргородська, О. Мірошніченко, С. Панчишин, Я. Петренко, В. Рисін, О. Сідельник, В. Смесова, Ю. Янель), питання теоретичних та практичних підходів щодо формування доходів домогосподарств в сучасних умовах продовжують залишатися малодослідженими. Зокрема, невирішеними на сьогодні складовими проблеми є комплексні дослідження теоретичних основ фор-

мування доходів домогосподарств та пошуки шляхів їх оптимізації в умовах вітчизняної економіки.

Метою статті є комплексне дослідження сутності поняття «дохід домашнього господарства», аналіз основних джерел його формування та визначення заходів, покликаних сприяти підвищенню ролі трудових доходів домашніх господарств у сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. Для досягнення поставленої мети вважаємо за необхідне детальніше зупинитися на аналізі основних трактувань економічної категорії «дохід» у сучасній науковій літературі.

Економічний енциклопедичний словник трактує дохід із трьох основних позицій, а саме: як «1) гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності; 2) різницю між витратами на реалізацію продукції, робіт чи послуг і матеріальними витратами на їх виготовлення; 3) суму дивідендів і відсотків, отриманих відповідно від акцій та вкладів і депозитів» [3, с. 173]. «Дохід у найзагальнішому вигляді – це та сума грошей, яку ми заробляємо або отримуємо протягом певного періоду часу (зазвичай, один рік)», – стверджує колектив науковців із Санкт-Петербургу [4, с. 446] (принагідно хочемо уточнити: по-перше, все ж таки заробляємо чи отримуємо, адже різниця тут є очевидною; по-друге, як бути з натуральною оплатою і чи можна її зараховувати до доходу). Вітчизняний учений В. Опарін зазначає, що доходи – це «грошові чи інші надходження, які окремі суб'єкти отримують чи від виробничої діяльності у вигляді доданої ними вартості, чи від продажу майна, майнових прав, прав інтелектуальної власності тощо, чи у процесі перерозподілу вартості створеного у суспільстві ВВП» [5, с. 132], вказуючи тим самим лише на основні джерела формування доходів суб'єктів економічної діяльності. Професор С. Панчишин у Словнику економічної термінології визначає дохід як «потік зарплати, процентів, дивідендів та інших грошових надходжень, які отримує особа чи країна протягом певного часу (звичайно року)» [6, с. 552]. Знову ж таки: по-перше, чи можна до доходу зараховувати натуральну оплату; по-друге, не зовсім зрозуміло, кого має на увазі автор під поняттям «особа»: лише окремого індивіда (оскільки мова іде про заробітну плату) чи будь-яких юридичних осіб також (але в такому випадку зарплата не є джерелом доходу юридичної особи); по-третє, чому за період часу взято саме рік, а не, скажімо, місяць?

Відзначимо, що точне визначення і правильне використання даного поняття мають велике значення з погляду результатів будь-якого конкретного економічного дослідження. На наш погляд, визначення терміну «дохід» має, по-перше, бути досить раціональним, а по-друге, забезпечувати можливість застосування довільних, але водночас і чітко визначених процедур для прямих або непрямих кількісних вимірювань досліджуваного явища.

Якщо визначення поняття «дохід держави» чи «дохід підприємства» (навіть з урахуванням їх неоднозначності) дають достатньо чітке уявлення про зміст категорії «дохід» і забезпечують можливість обчислення величини цього доходу, то визначення поняття «дохід домашнього господарства» менш раціональні і мають ряд недоліків, зокрема вони залишають відкритими питання щодо кількісної оцінки доходу домашніх господарств.

Розглянемо деякі визначення поняття «дохід населення» і «дохід домогосподарства», наявні в сучасній економічній літературі.

Державний комітет статистики України, визначаючи доходи населення, констатує, що вони включають у себе «обсяг нарахованих в грошовій та натуральній формі: заробітної плати (включаючи одержану населенням з-за кордону), прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальних допомог та інших поточних трансфертів» [7, с. 385]. Економічний енциклопедичний словник, визначаючи доходи населення, як окреме поняття виділяє «доходи трудових мігрантів – суму заробітної плати найманих працівників, отриманої в різних секторах економіки іноземних країн за продаж робочої сили та частково результати праці (частково, оскільки ступінь експлуатації мігрантів в цих країнах значно вищий, ніж своїх найманих працівників)» [3, с. 175].

«Доходи населення є сукупністю надходжень за певний період часу, використовуваних фізичними особами з метою споживання і нагромадження», – зазначають автори підручника «Політика доходів і заробітної плати» [8, с. 89]. Проте якщо доходи – це «сукупність надходжень за певний період часу», то постає питання: чи слід враховувати при розрахунку доходу надходження грошових коштів у результаті продажу майна, що вже є у розпорядженні домашнього господарства?

Колектив науковців під керівництвом М. Назарова визначає доходи населення як «ресурси в грошовому і натуральному вираженні, які можуть бути використані на задоволення особистих потреб, податкові та інші обов'язкові і добровільні платежі, заощадження» [9, с. 588]. У контексті «задоволення особистих потреб» одразу ж виникає питання: чи є частиною доходу заощадження домашнього господарства, витрачені у даному періоді, скажімо, на придбання майна?

«Доходи домашнього господарства – частина національного доходу, що створюється в процесі виробництва і призначена для задоволення матеріальних і духовних потреб членів господарства», [10, с. 312] – стверджують автори

підручника «Фінанси. Грошовий обіг. Кредит». Проте поза увагою вчених залишилося питання: чи слід враховувати при визначенні доходу домашнього господарства непередбачені надходження або збитки, пов'язані зі зміною в даному періоді зовнішніх по відношенню до домашнього господарства економічних умов (скажімо, інфляції)?

Знайти відповіді на ці та ряд інших запитань при визначенні поняття «дохід домашнього господарства» спробував англійський дослідник в галузі економічної теорії Дж. Хікс, підхід якого полягав у такому.

Згідно зі статичною теорією дохід індивіда можна без будь-яких обумовлень вважати рівноцінним його надходженням протягом певного періоду часу (Дж. Хікс за такий період бере один тиждень). Іншими словами, якщо індивід не чекає зміни економічних умов і величина та періодичність його надходжень залишаються незмінними, то сума цих надходжень і становитиме його дохід. Проте на величину і періодичність надходжень індивіда може вплинути зміна економічних умов (наприклад, індивід отримує в даному періоді заробітну плату за декілька попередніх періодів або дивіденди по акціях). У такому випадку, вважає Дж. Хікс, «не слід вважати всі поточні надходження доходом – деяка їх частина повинна відноситися на рахунок капіталу» [2, с. 289].

На практиці визначення рівня доходу ставить за мету вказати людям, скільки вони можуть споживати, не роблячи себе при цьому біднішими. Виходячи з цієї тези дохід можна трактувати як максимальну суму, яку індивід може спрямувати на споживання протягом певного періоду часу за умови, що до кінця цього періоду рівень його добробуту не знизиться.

Таким чином, Дж. Хікс чітко розділяє поняття «дохід» і «актив» («капітал»), тому не всяка сума грошей, що поступили, фіксується як дохід, а тільки та, яка збільшує активи домашнього господарства. Зміна форми активів, наприклад купівля нерухомості за рахунок зроблених раніше грошових заощаджень, не розглядається як дохід, так само як і збільшення суми фінансових активів (коштів, вкладених в акції, облігації, розміщених на банківських депозитах) за рахунок продажу нерухомості не є заощадженням. Також вчений вважає, що приріст капіталу, викликаний зовнішніми по відношенню до індивіда причинами (зростання процентної ставки, інфляція тощо), не є доходом, а при аналізі змісту поняття «дохід» використовує багатовимірний підхід, який включає і характеристику споживання.

Зроблені висновки дали Дж. Хіксу підстави визначити поняття передбачуваного (очікуваного) доходу як суми коштів, яка може бути витрачена індивідом, котрий припускає, що його матеріальне становище залишиться таким же хорошим, як і на початку періоду. Якщо ж ці припущення не виправдаються, в кінці періоду індивід отримує непередбачений прибуток або збиток. Враховуючи цей непередбачений прибуток або збиток, матимемо визначення кінцевого (остаточного) доходу домашнього господарства як доходу, що

включає непередбачені надходження або збитки у зв'язку зі зміною економічних умов.

Проте найважливішим, з погляду Дж. Хікса, є визначення доходу, згідно з яким «дохід дорівнює вартості, що становить споживання індивіда, плюс запланований ним приріст грошової вартості, який утворюється за тиждень; в сумі це дорівнює: »Споживання плюс Накопичення капіталу» [2, с. 298–299].

Даючи таке визначення, Дж. Хікс вказує, що дохід, визначений таким чином, достатньо важко виміряти кількісно. Отже, це визначення необхідно змінити для того, щоб його можна було використовувати в рамках здійснюваних статистичних спостережень.

У переважній більшості випадків визначення доходу, побудоване на висновках Дж. Хікса, а потім адаптоване до завдань економічної статистики, має такий вигляд: дохід – це та сума, яку домашнє господарство могло б спожити протягом певного періоду часу, не зменшуючи при цьому реальну вартість свого майна.

Але і це визначення (принаймні, так вважає німецький економіст Петер Ліппе [11]) не зовсім придатне для статистичних цілей, оскільки не існує взаємопов'язаної системи розрахунків майнового стану (балансу активів і пасивів) домашнього господарства, а також відсутній розрахунок впливу інфляції на активи (тобто визначення реальної вартості активів). Крім того, результати такого розрахунку ніколи не були б безперечними, оскільки прибуток визначається виходячи з оцінки загальної величини очікуваних доходів, а поняття доходів в окремих випадках не є достатньо точним.

Проблематичними і дискусійними є і питання про те, чи слід розглядати як дохід зміну майнового стану (приріст активів), не викликану зміною доходів, і чи є доходом натуральна оплата (наприклад, у вигляді надання продовольчих товарів), яка не приводить, як правило, до утворення матеріально-речових активів [11, с. 459].

Проте, незважаючи на відмічені недоліки, визначення доходу, дане Дж. Хіксом, було покладено в основу методології визначення доходів в системі національних рахунків (national income accounts), показники якої використовуються при аналізі макроекономічних процесів, в тому числі і в Україні. Державний комітет статистики у Статистичному щорічнику України, подаючи дані про доходи і витрати населення, виходить із того, що загальна величина доходів домогосподарств дорівнює сумі їхніх витрат і заощаджень (див. табл.).

Принагідно хочемо звернути увагу на те, що при дослідженні доходів домашніх господарств необхідно чітко розділяти два основних поняття: «дохід» і «багатство». І перше і друге поняття визначають купівельну здатність кожної окремої людини, сім'ї, домогосподарства. Однак, якщо дохід показує, наскільки виросла купівельна спроможність за визначений період часу, то багатство визначає обсяг купівельної спроможності на даний фіксований момент. Тобто в термінах «запаси – потоки» багатство є запасом, а дохід – потоком.

Індивідуальне багатство може набувати таких трьох основних форм:

- фізичне багатство, до якого належать земля, будинок, квартири, машина, меблі, твори мистецтва, коштовності та інші споживчі блага;

- фінансове багатство, яке знаходить матеріальне втілення у акціях, облигаціях, коштах на рахунках у банківських установах, наявних готівкових грошах, чеках, векселях тощо;

- людський капітал, тобто багатство, «уречевлене» в самій людині в результаті її виховання, освіти і досвіду (тобто благо набуто), а також отримане від природи (талант, пам'ять, реакція, фізична сила тощо).

Кожен із перелічених видів багатства є для свого власника джерелом певного доходу. Іншими словами, сукупний дохід кожної людини (сім'ї, домогосподарства) можна узагальнено подати як суму грошових доходів, отриманих з усіх можливих джерел (заробітна плата, відсотки, дивіденти, підприємницький дохід, доходи від оренди тощо) та доходу, отриманого в негрошовій формі (задоволення від роботи, насолода відпочинком, користування предметами розкоші тощо). Це означає, що за певного рівня цін сукупний дохід є не чим іншим, як мірою можливостей кожної людини, її потенційною здатністю до споживання різноманітних благ (як товарів та послуг, так і, скажімо, вільного часу). Тобто сукупний дохід є узагальненим бюджетним обмеженням, за допомогою якого можна визначити нерівність у розподілі ресурсів між людьми (якщо пріоритети в усіх були б ідентичними, фактичне споживання відрізнялося б лише за рахунок неодинакових бюджетних обмежень).

Подібний теоретичний підхід знайшов своє відображення у відомому «визначенні Хейга – Саймонса»: індивідуальний дохід можна визначити як алгебраїчну суму реалізованого споживання (за його ринковою оцінкою) і зміни обсягу наявного багатства на початок і кінець періоду [12]. Таким чином, дохід може зростати навіть тоді, коли фактичне споживання знижується – це вибір самого індивіда. Дохід зростає, якщо зростає потенційна можливість споживання.

Визначення Хейга – Саймонса, на думку економістів, важливе, тому що воно включає різні види доходів, які, як правило, не враховуються статистикою, наприклад:

- нефінансові вигоди, отримувані від роботи. Іноді їх досить просто виразити в ринкових цінах (наприклад, путівка в будинок відпочинку, оплачена фірмою, має реальну ціну), а інколи можуть виникати й проблеми (скажімо, як можна оцінити ділове закордонне відрядження: чи це є просто робота, чи замасковане дозвілля, чи поєднання і першого і другого). Так само неможливо дати ринкову оцінку дружєлюбній обстановці на робочому місці, відносинам із колегами, задоволенню від цікавої роботи;

- власна продукція. Товари і послуги, вироблені у вільний від роботи час для себе (безплатно), також мають ринкову ціну. Наприклад, миття вікон чи догляд за дітьми, прання чи ремонт квартири можна оплатити, а можна все це зробити

самим. У будь-якому випадку ці послуги або товари – реалізоване споживання, отже їх потрібно включати до сукупного доходу. Сюди ж відносять і дозвілля, ціна якого є не меншою, ніж недоотриманий заробіток;

– тимчасова рента – вартісна оцінка послуг, отриманих людиною за рахунок належних їй товарів довготривалого користування. Насамперед це проживання у власному будинку (квартирі) – у протилежному випадку прийшлося б сплачувати щомісячну орендну плату. Так само й інші предмети довготривалого користування (автомобіль, холодильник, меблі) можна купити і використовувати безплатно, а можна взяти напрокат. Тобто ці послуги також можуть бути оцінені за ринковими (альтернативними) цінами;

– придбання або втрата частини власного капіталу у відповідності до визначення Хейга – Саймонса також мають зараховуватися до сукупного доходу (зі знаком «плюс» або «мінус» відповідно).

Однак зрозуміло, що визначення Хейга – Саймонса з теоретичної точки зору є цілком справедливим, проте з практичного боку – не зовсім придатним до застосування. Оскільки проблематично оцінити в грошовому вираженні задоволення від роботи і дозвілля, а також багатьох інших нефінансових вигод, доводиться зосереджувати увагу на грошових доходах і саме за цим показником судити про нерівність людей у тій чи іншій країні (регіоні, місті).

Загалом, основними видами доходів домогосподарств, які фіксуються офіційною статистикою в Україні, є: доходи від найманої праці, доходи від підприємницької діяльності, доходи від власності і трансферти. Величина цих доходів є однією з найважливіших характеристик рівня життя населення. Сукупні доходи характеризують обсяг матеріальних та інших благ, які надходять у розпорядження домогосподарства в результаті розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. Водночас рівень доходів, а також обсяг і структура споживання слугують показником соціального статусу людини, її становища у суспільстві.

Члени домогосподарства за результатами своєї діяльності можуть отримувати як первинні, так і вторинні доходи. Первинні доходи – це доходи, які отримують працівники сфери матеріального виробництва та частково соціальної сфери (ті, що зайняті продуктивною працею) в процесі створення і первинного розподілу валового внутрішнього продукту. Одна частина (необхідний продукт) надходить в індивідуальне розпорядження працівників у формі заробітної плати, а також у формі доходів працівників міста і села від індивідуальної трудової діяльності й підсобного господарства. Другу частину (додатковий продукт у формі прибутку) отримують власники засобів виробництва і грошового капіталу у вигляді підприємницького доходу, відсотка за капітал, дивідендів, земельної ренти. Вторинні (похідні) доходи – це доходи, які отримують працівники соціальної сфери, не зайняті продуктивною працею, а також непрацездатна частина населення у процесі перерозподілу валового внутрішнього продукту [3, с. 175].

Участь домогосподарств у перерозподільних процесах реалізується при сплаті членами домогосподарств податків та інших обов'язкових платежів, завдяки чому вони набувають права отримувати вторинні доходи у вигляді пенсій, стипендій, допомог, інших трансфертних виплат.

Найбільшу питому вагу в доходах домогосподарств України впродовж останніх півтора десяти років займає оплата праці найманих працівників, яка включає безпосередньо заробітну плату, а також премії, інші винагороди, виплати і допомоги, отримані за основним і додатковими місцями роботи як у грошовій, так і в натуральній формі (за виключенням податку з доходів фізичних осіб та інших утримань відповідно до чинного законодавства). Питома вага оплати праці у загальній структурі доходів населення упродовж 2001–2007 років мала тенденцію до постійного зростання (при незначному спаді у 2004 і 2005 роках), а саме: з 42,6% у 2001 році до 44,0% у 2007 році (див. табл.). Хоча за міжнародними стандартами ця частка є доволі незначною (скажімо, в сумарних доходах населення Великобританії заробітна плата становить 65%, Німеччини – 64%, Франції – 58% [13, с. 38]). Тож Україна, як бачимо, помітно відстає за цим показником від економічно розвинених країн, що потребує кардинальних змін як безпосередньо в організації оплати праці, так і в процесах розподілу доходів загалом.

Розвиток вітчизняної економіки сьогодні відбувається в умовах, коли праця і заробітна плата продовжують посідати місце, не адекватне їхній ролі та значенню у функціонуванні економіки ринкового типу. Як засвідчує зарубіжний досвід, частка заробітної плати у новоствореній вартості при первинному розподілі не повинна бути меншою двох третин. У разі її зменшення підриваються стимули до праці, знижується ефективність суспільного виробництва, що було характерним для трудових відносин в колишньому СРСР. В Україні частка заробітної плати у ВВП упродовж останніх років становила менше 45%, тоді як у країнах ЄС – у середньому 65%. У собівартості вітчизняної продукції частка витрат на оплату праці займає менше 14%, а в більшості європейських країн цей показник становить 30–35% [14, с. 26], внаслідок чого більшість працівників перебуває за межею бідності. Тому державні органи влади і управління повинні вжити термінових заходів щодо негайного виправлення цієї ганебної ситуації.

Другим за значимістю джерелом доходів домашніх господарств в Україні є соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, до яких відносять усі види пенсій; стипендій; всі види отримуваної населенням допомоги із фондів соціального страхування; компенсаційні виплати і пільги; благодійну допомогу. Соціальні допомоги та інші одержані населенням України поточні трансферти у 2007 році становили 37,5% від загальної величини усіх доходів, причому до 2005 року включно їхня питома вага постійно зростала, а починаючи з 2006 року почала зменшуватися (див. табл.).

В Україні система соціального захисту населення, головним завданням якої є зменшення економічної нерівності та

створення сприятливих для усіх членів суспільства умов життя, включає в себе сукупність заходів, які забезпечують громадянам надходження доходів не лише впродовж певного періоду у випадку втрати роботи, а й у випадку різкого скорочення доходів, хвороби, народження дитини, виробничої травми та інвалідності, похилого віку тощо. Сучасна система соціального захисту населення в основному містить три найважливіші складові:

- сукупність державних соціальних гарантій, у тому числі пільги окремим категоріям населення. Держава надає гарантії усім громадянам без врахування їхнього трудового внеску (безкоштовну освіту, невідкладну медичну допомогу тощо). Цей напрям соціального захисту населення ґрунтується на оподаткуванні та бюджетному фінансуванні відповідних видатків;

- державну соціальну допомогу, яка передбачає надання життєвих благ уразливим групам населення із суспільних фондів споживання. Об'єктом соціальної допомоги є мало-забезпечені верстви населення, доходи яких нижчі від прожиткового мінімуму або межі бідності. Соціальну допомогу надають здебільшого у грошовій формі. Нерідко ця допомога здійснюється у натуральній формі, тобто у вигляді продовольчих талонів, шкільних сніданків та обідів, медичного обслуговування, житлової допомоги тощо;

- державне соціальне страхування, яке є важливою формою соціального захисту населення від різноманітних ризиків, пов'язаних із втратою працездатності та доходів. Соціальне страхування здійснюється за рахунок цільових внесків працедавців, працівників та підтримки держави.

В Україні найпоширенішою формою соціального захисту населення є загальнообов'язкове державне соціальне страхування – система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту за рахунок фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків, надання бюджетних коштів та інших джерел згідно з чинним законодавством України. Основними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування є пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням; страхування на випадок безробіття; страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, які спричинили втрату працездатності. Загалом система цільових позабюджетних фондів охоплює основні напрями соціального захисту населення у відповідності з практикою економічно розвинених країн світу, однак у роботі соціальних фондів в Україні можна спостерігати і ряд проблемних моментів, зокрема:

- з метою збільшення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для успішного виконання фондами своїх зобов'язань перед населенням, необхідно посилити контроль за нелегальними виплатами заробітної плати у конвертах, поступово збільшувати розмір оплати праці працюючих громадян;

- встановити науково обґрунтовані тарифи страхових внесків у всі фонди соціального страхування;

- оптимізувати розміри соціальних виплат, які не повинні бути меншими прожиткового мінімуму, однак і не мають перевищувати суми, понад яку будуть втрачатися стимули до активної трудової діяльності;

- доцільним є створення єдиної інформаційної бази даних про матеріальний стан і доходи громадян, що дасть змогу звести до мінімуму «неефективні» виплати із державних цільових фондів.

Соціальні допомоги поряд із системою соціального страхування покликані згладжувати нерівність у доходах населення. Соціальну підтримку від держави отримують лише окремі групи і верстви населення, яких прийнято називати соціально незахищеними. Це передусім особи, які неспроможні самостійно поліпшити свій добробут, підтримати мінімально необхідні умови існування. Як правило, до соціально незахищених відносять багатодітні сім'ї; сім'ї, що втратили годувальника; матерів, що виховують дітей самі; інвалідів і людей похилого віку; пенсіонерів; безробітних; студентів; людей, що постраждали від стихійного лиха, політичних і соціальних конфліктів; біженців. Соціальні допомоги на відміну від соціального страхування не передбачають попередніх внесків із боку отримувачів.

Чим же викликана необхідність надання соціальних допомог з боку держави і чому не можна обмежитися лише страховими програмами? Річ у тім, що в будь-якій економіці завжди є групи людей, чії доходи є досить низькими, навіть незважаючи на те, що в державі існує розгалужена система соціального страхування. До таких категорій громадян належать:

- особи, які отримують виплати по соціальному страхуванню нижче прожиткового мінімуму;

- особи, яким не передбачені виплати по соціальному страхуванню, оскільки вони не сплачували внесків (наприклад, безробітний чи літня людина, які ніколи не працювали);

- особи, на яких у даний момент не розповсюджуються виплати по соціальному страхуванню (наприклад, низькооплачуваний працюючий батько великої сім'ї).

Ні одна з названих категорій громадян не може розраховувати на послуги приватних страхових фірм, оскільки ризик бідності, пов'язаної з багатодітністю, безробіттям та інфляцією, не страхується. Тому навіть збільшення виплат по соціальному страхуванню для таких осіб не вирішить проблеми бідності (по крайній мірі, у двох останніх випадках).

Якщо ж держава не допомагає названим групам населення, залишаючи їх напризволяще, виникають проблеми як соціальної нерівності, так і втрати економічної ефективності, які можуть виявлятися в соціальній напруженості і зростанні злочинності, в поганому харчуванні (голоді) у бідних сім'ях, що, у свою чергу, знижує продуктивність теперішніх працівників і відображається на здоров'ї дітей і дорослих, а також на якості майбутньої робочої сили. Всі ці

міркування аргументують втручання держави у розподільні і перерозподільні процеси як з позиції рівності, так і з позиції ефективності. Проте вважаємо, що важливе значення має оптимальне співвідношення у грошових доходах населення заробітної плати і соціальних трансфертів. Збільшення частки соціальних трансфертів в особистих доходах може підживлювати психологію утриманства, особливо у молодих працівників, які входять у трудове життя. Занижений рівень заробітної плати у вітчизняній економіці може формувати у молоді небажані для суспільства ціннісні орієнтири, що виражаються у підриві стимулів до праці, порушенні трудової дисципліни, недобросовісному виконанні виробничих обов'язків тощо.

Тому для того, аби більша кількість людей мали змогу самим достатньо заробляти собі на життя, з боку держави потрібно вжити ряд першочергових заходів, зокрема:

- підвищити мінімальну заробітну плату, що дозволить раніше низькооплачувану роботу зробити більш привабливою;
- надавати цільову допомогу окремим (соціально вразливим) групам населення через активацію пошуку роботи, case-management, цільове навчання, субсидії роботодавцям. Це дозволить скоротити структурну компоненту безробіття, знизити його тривалість, збільшивши тим самим зайнятість і доходи;
- здійснювати інвестиції в людський капітал через різноманітні програми професійної освіти, перенавчання, підвищення кваліфікації, адже більш освічені працівники стають конкурентоспроможними на ринку праці, їхні заробітки зростають;
- субсидувати міграцію із депресивних регіонів у місця, де є потреба в працівниках (ще свого часу відомий американський економіст Дж. Гелбрейт писав про міграцію як один з найефективніших засобів боротьби з бідністю).

Наступним за значимістю джерелом доходів домашніх господарств є доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, які домашні господарства отримують у формі прибутку та змішаного доходу.

Основним доходом від підприємницької діяльності є прибуток, який після сплати податків, інших обов'язкових платежів, дивідендів поступає у розпорядження підприємця і у більшості випадків використовується ним самостійно. Прибуток від продуктивної діяльності фізичної особи – підприємця є поєднанням двох різних видів доходу (оплати праці та прибутку), і тому його часто називають «змішаним доходом».

Система національних рахунків одним із підсекторів сектору домашніх господарств виділяє самостійно зайнятих працівників (фізичних осіб, які працюють на себе). Самостійно зайнятими працівниками є особи, які здійснюють трудову діяльність на самостійній основі, без залучення постійних найманих працівників. Підприємці – роботодавці і самостійно зайняті особи володіють засобами виробництва, відповідають за вироблену продукцію й от-

римують змішаний дохід, який поєднує компенсацію за власну працю та дохід на вкладений капітал. Крім того, цей підсектор включає членів домогосподарства, які працюють безкоштовно. До них відносять осіб, які працюють без оплати праці разом з іншими членами домогосподарства, яке очолює родич. За роботу вони отримують частину сукупного доходу домогосподарства в опосередкованому вигляді для кінцевого споживання.

Прибуток та змішаний дохід вітчизняних підприємців і самозайнятих осіб становив у 2007 році 15,2% загальної величини доходів населення. Причому якщо у 2001–2002 роках питома вага прибутку та змішаного доходу була більшою 18%, то починаючи з 2003 року вона поступово зменшувалася і у 2006 році становила лише 14,7% загальної величини доходів населення (див. табл.). Це частково пояснюється тим, що сучасні механізми мотивації підприємницької діяльності, на жаль, в Україні не досягають своєї мети. Зумовлено це, по-перше, тим, що державні проекти стосовно стимулювання підприємницької діяльності спрямовані здебільшого на освітні програми і не передбачають ніяких мотиваційних важелів щодо заснування власної справи. По-друге, не сприяє підвищенню підприємницької активності вітчизняна банківсько-кредитна система, яка потребує певних гарантій власності. Тому сучасне підприємництво в Україні не виконує визнану у світі функцію механізму регулювання інститутів ринку.

Однак, незважаючи на пені негаразди, вважаємо, що підприємницька діяльність громадян має значний потенціал щодо свого розвитку в Україні. За умов послідовного вдосконалення механізмів державного регулювання, підвищення рівня менеджменту і професійності ведення підприємницької діяльності цей потенціал може бути перетворений у реальні, що підтверджує досвід економічно розвинених країн світу. Тому актуальними для України є напрацювання наукових рекомендацій та посилення впливу держави і місцевих самоврядних органів на якість підготовки фахівців із підприємницької діяльності за світовими стандартами.

Доходи громадян від власності з переходом України до ринкових засад господарювання отримали законне визнання і набувають все більшого поширення в сучасних умовах. Доходи від власності визначають як економічну вигоду, яку отримав власник матеріальних (землі тощо) і нематеріальних (майнових прав), а також фінансових (акцій, депозитів, позик тощо) активів внаслідок передачі їх для використання іншій інституційній одиниці. До доходів від власності зараховують отримані дивіденди по акціях та інших цінних паперах, відсотки по вкладах у банківські установи, доходи від здачі внайом чи оренду нерухомості (житла, гаражів, дач, земельних ділянок (земельних паїв) тощо). Доходи від власності у загальній величині доходів населення України становлять близько 3%, і їхня питома вага є більш-менш стабільною упродовж останніх років (від 2,7% у 2001 році до 3,3% у 2007 році) (див. табл.).

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Доходи та витрати населення України у 2001–2007 роках*

	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Доходи – всього	157996	100,0	185073	100,0	215672	100,0	274241	100,0	381404	100,0	472061	100,0	614984	100,0
в тому числі:														
заробітна плата	67389	42,6	78950	42,7	94608	43,9	117227	42,7	160621	42,1	205120	43,4	270605	44,0
прибуток та змішаний дохід	29518	18,7	33540	18,1	36330	16,8	43828	16,0	58404	15,3	69186	14,7	93679	15,2
доходи від власності (одержані)	4275	2,7	5297	2,8	6706	3,1	8337	3,1	11072	2,9	13855	2,9	20434	3,3
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	56814	36,0	67286	36,4	78028	36,2	104849	38,2	151307	39,7	183900	39,0	230266	37,5
в тому числі:														
– соціальні допомоги	23978	15,2	31601	17,1	35318	16,4	52035	18,9	84617	22,2	103092	21,8	123184	20,1
– інші одержані поточні трансферти	5112	3,3	6656	3,6	8281	3,8	11500	4,2	12545	3,3	14510	3,1	19896	3,2
– соціальні трансферти в натурі	27724	17,5	29029	15,7	34429	16,0	41314	15,1	54145	14,2	66298	14,1	87186	14,2
Витрати та заощадження – всього	157996	100,0	185073	100,0	215672	100,0	274241	100,0	381404	100,0	472061	100,0	614984	100,0
в тому числі:														
придбання товарів та послуг	139984	88,6	153589	83,0	180730	83,8	221713	80,8	306769	80,4	385681	87,1	510023	82,9
доходи від власності (сплачені)	190	0,1	334	0,2	902	0,4	1864	0,7	3523	0,9	8374	1,8	16909	2,8
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	11034	7,0	14092	7,6	17763	8,2	19030	6,9	25461	6,7	33803	7,2	49037	8,0
в тому числі:														
– поточні податки на доходи, майно тощо	9020	5,7	11054	6,0	13789	6,4	13553	4,9	17774	4,7	23396	5,0	35588	5,8
– внески на соціальне страхування	1307	0,8	2080	1,1	2584	1,2	3647	1,3	5064	1,3	7134	1,5	8320	1,4
– інші поточні трансферти	707	0,5	958	0,5	1390	0,6	1830	0,7	2623	0,7	3273	0,7	5129	0,8
нагромадження не фінансових активів	3408	2,2	2464	1,3	1680	0,8	3254	1,2	4444	1,2	7159	1,5	10321	1,7
приріст фінансових активів	3380	2,1	14594	7,9	14597	6,8	28380	10,4	41207	10,8	37044	7,8	28694	4,6
з них:														
– приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	6273	4,0	10184	5,5	21592	10,0	20475	7,5	53297	14,0	54880	11,6	93265	15,2
– заощадження в іноземній валюті	-808	-0,5	-825	-0,5	-3881	-1,8	13288	4,8	7200	1,9	17961	3,8	19909	3,2
– позики одержані за виключенням погашених (-)	-440	-0,3	-2103	-1,1	6236	2,9	6256	2,3	19355	5,1	45766	9,7	77056	12,5
Наявний дохід	119048	X	141618	x	162578	X	212033	x	298275	X	363586	X	461852	X
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн.	2445,9	X	2938,0	x	3400,3	X	4468,4	x	6332,1	X	7771,0	x	9930,3	X
Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	110,0	X	118,0	x	109,1	X	119,6	x	123,9	X	111,8	x	112,6	X

Складено автором за матеріалами Статистичних щорічників України за 2001–2007 роки та за матеріалами <http://www.ukrstat.gov.ua>

Висновки

Підводячи підсумки, відмітимо, що доволі значну питому вагу в загальній величині доходів домогосподарств України займають доходи, отримувані членами домашніх господарств у процесі перерозподілу від держави (в основному це оплата праці працівників бюджетної сфери, пенсії, стипендії, допомоги, пільги, субсидії, компенсаційні виплати тощо), і зовсім незначну питому вагу посідають доходи від власної виробничої чи будь-якої іншої діяльності членів домашніх господарств. Тому першочерговим завданням державної політики в сучасних умовах має стати стимулювання підвищення ролі саме трудових доходів населення.

Насамкінець зазначимо, що доходи домашніх господарств нерозривно пов'язані з доходами держави. У періоди економічної активності, коли обсяг виробництва споживчих благ (товарів та послуг) суттєво зростає, збільшується валовий внутрішній продукт, зростає заробітна плата працівників, доходи підприємницьких структур, держава має економічну можливість підвищувати доходи сімей збільшенням як трудових доходів, так і соціальних виплат з бюджету. Отже, у періоди сприятливої економічної кон'юнктури домогосподарства можуть витратити більше своїх доходів на поточні потреби, придбання предметів тривалого користування, а також робити певні заощадження. Спад економічної кон'юнктури в країні неодмінно негативно позначається на скороченні доходів домогосподарств, що відповідним чином впливає і на споживчий попит населення. Скорочення попиту призводить до зменшення обсягів виробництва, до зростання кількості безробітних, що знову спричиняє чергове зменшення доходів домогосподарств; і навпаки, зростання доходів домогосподарств сприятиме зростанню споживчого попиту, поживленню економічної кон'юнктури, поступальному розвитку національного виробництва. Тому вважаємо, що економічна політика держави на будь-якому етапі її розвитку має бути максимально виваженою і спрямованою на розв'язання основних завдань вітчизняної економіки, вибір пріоритетних напрямів

її розвитку з метою задоволення сучасних потреб домогосподарств та суспільства в цілому.

Література

1. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: Підручник / За наук. ред. д.е.н., проф. В. Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
2. Хикс Дж. Ричард. Стоимость и капитал. – М.: Изд. Группы «Прогресс», 1993. – 459 с.
3. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
4. Экономическая теория: Учеб для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ: ПитерКом, 1999. – 623 с.
5. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методичні аспекти): Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
6. Панчишин С. Макроекономіка: Навч. посібник. Вид. 2-ге, стереотипне. – К.: Либідь, 2002. – 616 с.
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За редакцією Осауленка О.Г. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2007. – 551 с.
8. Политика доходов и заработной платы: Учеб. / Под ред. П.В. Савченко и Ю.П. Кокина. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2004. – 389 с.
9. Курс социально-экономической статистики: Учеб. для вузов / Под ред. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 794 с.
10. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е изд., 2003. – 678 с.
11. Economiceskaja statistika / Peter von der Lippe. Isdat. FSUG. – Stuttgart.: Metzler-Hoschel, 1995. – 623 s.
12. Simons H. Personal Income Taxation. – Chicago: University of Chicago Press, 1938.
13. Крищенко К. Формування доходів населення в умовах економічного зростання // Україна: аспекти праці. – 2006. – №8. – С. 38–44.
14. Тресвятська Т. Умови та проблеми становлення середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. – 2005. – №7. – С. 22–30.

І.М. ХВОСТИНА,

доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Інформаційні координаційні центри у процесі управління підприємством

У статті розглянуто проблему вдосконалення інформаційного забезпечення підприємств, упорядкування інформаційних потоків шляхом створення інформаційних координаційних центрів.

Постановка проблеми. Проблема вдосконалення інформаційного забезпечення управлінського персоналу підприємства з точки зору створення та впровадження економічно

ефективних систем управління є актуальною в умовах стрімких ринкових змін із врахуванням фактора ситуаційності.

Як стверджують норвежські вчені К'елл А. Нордстрем та Йонас Ріддерстрале, «проблема більшості організацій – це не то, що вони мало знають, а то, що вони не знають, що именно вони знають. Знання розбросані по всій організації, і нікому не відомо, скільки їх, як і куди вони переме-

щаються, где они складуються и каков на самом деле интеллектуальный потенциал компании» [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останніх дослідженнях проблем оптимізації управління інформаційними ресурсами підприємств автором було проведено аналіз актуальності дослідження теоретичних засад і закономірностей формування і використання інформаційних ресурсів в діяльності суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності управління ними; розглянуто підприємство як інформаційну структуру (частково замкнену від навколишнього середовища), яка продукує власні інформаційні ресурси та потоки, виконує певні завдання в сфері управління виробничо-господарською діяльністю і тісно взаємодіє із зовнішніми інформаційними системами (структурами) з точки зору процесів циркуляції інформаційних потоків; здійснено вивчення теоретичних засад і закономірностей ефективності формування і оцінки результативності використання інформаційних ресурсів в діяльності суб'єктів господарювання з метою підвищення ефективності управління ними.

Метою статті є дослідження інформаційних координаційних центрів як способу упорядкування інформаційних потоків та вдосконалення інформаційного забезпечення підприємств.

Питання організації ефективного інформаційного забезпечення управлінського персоналу підприємств з метою розробки і прийняття найбільш якісних рішень при розробці тактики та стратегії управління виступають як особливо актуальні та такі, що потребують досконалого дослідження та першочергового вирішення, що безпосередньо матиме вплив на реалізацію практичних завдань упровадження ефективніших засобів та методів управління підприємством.

Викладення основного матеріалу. В сучасних економічних умовах для суб'єктів господарювання важливим є не тільки процес накопичення інформації, а й робота з нею з використанням загальноприйнятих методів збору, обробки і подання, що в свою чергу дозволяє формувати результати такої роботи (зміст) в формі і вигляді, придатному для подальшого використання на даному підприємстві, або іншими користувачами даної інформації. Для посилення стратегічної переваги підприємства перед конкурентами існує об'єктивна необхідність всеохопного управління всім спектром доступних підприємству інформаційних ресурсів та найбільш ефективно їх використання з врахуванням фактора ситуаційності.

Дослідження ефективності процесу руху та обміну інформацією на підприємствах є дуже важливою передумовою для побудови раціональних інформаційних потоків при зниженні витрат на їх формування та підвищення ефективності управління підприємством.

У процесі забезпечення управлінського персоналу підприємства інформаційними ресурсами можна виділити декілька основних моментів: забезпечення функціонування інформаційних процесів на підприємстві; забезпечення руху інформаційних потоків із зовнішнього середовища все-

редину підприємства, всередині підприємства та руху вихідних інформаційних потоків в зовнішнє середовище. Ефективне управління цими елементами інформаційного забезпечення дозволить максимально ефективно використовувати інформацію для досягнення стратегії та поточних цілей підприємства, підвищувати ринкову вартість підприємства та отримувати конкурентні переваги.

Таким чином, для вирішення проблеми вдосконалення інформаційного забезпечення підприємств можна виділити такі фактори, які забезпечать ефективність управління інформаційними потоками:

- 1) стандартизація інформаційних процесів;
- 2) спрямування перебігу інформаційних процесів на досягнення стратегічних та поточних цілей підприємства;
- 3) визначення цільових груп користувачів інформації та їх основних вимог до інформаційних потоків;
- 4) забезпечення оптимального управління ресурсами (фінансовими, часовими, людськими) у межах цих процесів;
- 5) якісні характеристики персоналу, зайнятого інформаційним забезпеченням на підприємстві (кваліфікація, моральні якості тощо);
- 6) використання фінансових вимірників для оцінки результативності та продуктивності процесів з інформаційного забезпечення;
- 7) розробка системи матеріального стимулювання та преміювання керівників відділів інформаційного забезпечення за досягнення вищезазначених результатів;
- 8) наявність процедур контролю і забезпечення якості процесів інформаційного забезпечення.

Як основні проблемні моменти при організації забезпечення управлінського персоналу релевантною інформацією можна виділити:

- відсутність постійного та повного об'єктивного інформаційного відображення процесів, які мають місце в діяльності підприємства як єдиного організму, а також щодо діяльності її окремих структурних підрозділів і окремих працівників;
- неможливість швидкого та чіткого встановлення ініціаторів, вихідної інформаційної бази, первинних документів, підстав та причин прийняття окремого управлінського рішення;
- документи, які містять певну релевантну для прийняття управлінських рішень інформацію, не є загальнодоступними, та необхідні суттєві витрати часу для їх отримання (або отримання адекватної інформації щодо їх змісту);
- документообіг здійснюється повільно, неможливо швидко та достовірно визначити місцезнаходження конкретних документів;
- поява дублюючих або взаємозамінних документів.

Вищезазначений перелік проблем можна продовжувати і далі, проте навіть із поданих вище моментів можна зробити висновок, що відсутність відповідних спеціалізованих технологій обліку, реєстрації, збереження, мобілізації, передачі, продукування інформаційних ресурсів, не дозволяє ефективно та в повній мірі використовувати накопичувані під-

приємством дані та знання з метою розробки і прийняття найбільш якісних та адекватних управлінських рішень.

Тому на підприємствах має бути застосовуваною координована система інформаційних потоків для забезпечення узгодженості як форматів вхідної інформації, та тієї, що продукується у внутрішньому середовищі підприємства та у формі вихідної інформації випускається на зовні – в зовнішнє інформаційне середовище.

Що ж стосується визначення форми та назви такої координаційної системи, різні дослідники та науковці по-різному її визначають: єдиний інформаційний центр, корпоративний інформаційний центр, координаційний інформаційний центр, підрозділ інформаційного забезпечення, інформаційно-аналітичний центр тощо.

Проте, незважаючи на різноманіття назв, по суті, вимоги до такого структурного підрозділу підприємства співпадають. Це має бути головний організуючий, об'єднуючий, контролюючий, регулюючий, направляючий інформаційні потоки структурний елемент підсистеми оперативного управління підприємством, функціонування якого дозволить мобілізувати та упорядкувати наявні інформаційні ресурси підприємства, забезпечити зворотні зв'язки та інструменти для коригування з метою досягнення запланованих результатів.

Слід зауважити, що основними функціями такого координаційного інформаційного центру незалежно від розміру, форми, структури, виду діяльності підприємства є:

- отримання та сприйняття вхідних інформаційних потоків;
- реєстрація інформаційних потоків;
- аналіз інформаційних номенклатур та джерел інформації;
- маршрутизація інформаційних потоків;
- перерозподіл інформаційних потоків між користувачами (цільове направлення інформаційних потоків);
- комплектування інформаційних ресурсів;
- абсорбція інформаційних потоків;
- доставка інформації користувачам;
- контроль руху інформаційних потоків;
- накопичення інформації;
- забезпечення збереження інформації (в тому числі архівування, створення резервних копій тощо);
- формування звітів та іншої оперативної інформації в зручному для користувача вигляді.

Поряд з єдністю вищезазначених основних функцій у процесі створення такого координаційного інформаційного центру для підприємств різних розмірів та сфер діяльності будуть виникати суттєві відмінності в його організаційній та функціональній структурі. Якщо ж розміри підприємства (об'єднання підприємств) є значними, може виникнути потреба у формуванні координаційної системи, яка складатиметься з декількох інформаційних центрів. Кожен з окремих центрів буде відповідати за виконання однієї або декількох окремих функцій, та, в свою чергу, може бути розглянутим як окрема інформаційна підсистема з відповідними вхідни-

ми та вихідними інформаційними потоками, що дозволить здійснювати ефективніше управління та контроль.

Структурно-організаційна побудова координаційного інформаційного центру на пряму пов'язана із метою його створення та основними завданнями, які ставляться перед ним. Найбільш суттєвими організаційними критеріями побудови координаційного інформаційного центру є:

- масштаби та межі проведення інформаційного моделювання за заданими параметрами;
- необхідність та складність інформаційної абсорбції та здійснення управлінських коригувань;
- необхідність перерозподілу інформаційних ризиків;
- можливості побудови мобільної штатної структури центру;
- ступінь залучення сторонніх підприємств в інформаційну діяльність.

Узагальнюючи сказане вище, для оцінки ефективності створення та функціонування інформаційних координаційних центрів можна використати такі показники:

- покращення управління продуктивністю та вартістю виробництва;
- скорочення часу запуску у виробництво нових видів продукції, товарів, робіт, послуг;
- покращення управління якістю, інноваціями, ризиками;
- збільшення доходу від інвестицій в сферу інформаційного забезпечення;
- налагодження інтеграції та стандартизації бізнес-процесів;
- виконання та перевиконання вимог та очікувань клієнтів щодо бюджетів та часу виконання проектів;
- відповідність інформаційних потоків законам, інструкціям, стандартам і договірним вимогам;
- доступність інформаційних ресурсів, систем та сервісів;
- скорочення та мінімізація ризиків порушення цілісності системи інформаційного забезпечення та/або втрати інформації;
- забезпечення конфіденційності даних;
- скорочення собівартості процесів інформаційного забезпечення.

Фактично формування та функціонування системи інформаційного забезпечення для підприємства є витратами, проте необхідно, щоб витрати, пов'язані з її функціонуванням, продукували надходження доходів.

Багато підприємств жодного разу не проводили оцінку інформаційної захищеності вхідних потоків, якісної та релевантної характеристики вхідної інформації, її суттєвості, адекватності, економічну доцільність тощо, фінансові та трудові витрати на її отримання. Це в першу чергу пов'язано з відсутністю інформаційної культури на підприємствах та першочерговою потребою у здійсненні інвентаризації інформаційних потоків підприємства та упорядкуванні системи інформаційного забезпечення.

Слід відмітити, що будь-яке підприємство незалежно від рівня його автоматизації має власну систему інформацій-

ного забезпечення та певні (явні або приховані, формальні) інформаційні координаційні центри. При цьому ефективність роботи всього підприємства часто напряму залежить від ефективності їх функціонування. Тому перехід на новий рівень якості управління підприємством не може здійснюватися без комплексного розвитку всіх елементів та структурних підрозділів системи управління, в тому числі і самої системи інформаційного забезпечення. Таким чином, однією з основних умов вдосконалення системи управління підприємством слід розглядати процес вдосконалення та розвитку його системи інформаційного забезпечення.

Проте рівень розвитку та вдосконалення системи інформаційного забезпечення та інформаційних координаційних центрів (як одного з центральних структурних елементів такої системи) має певні обмеження: визначається в комплексі з загальною стратегією розвитку підприємства, з урахуванням основних цілей її функціонування, можливостей і обмежень розвитку підприємства. Таким чином, для підприємства, яке має бажання здійснити перехід на якісно вищий рівень інформаційного забезпечення, необхідно перш за все провести оцінку свої цілей, можливостей, обмежень як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі.

Зазначимо, що при здійсненні оцінки впливу загальних та специфічних параметрів системи інформаційного забезпечення управлінського персоналу на показники та результати діяльності підприємства доцільно дотримуватися таких принципів [7]:

1. Оцінку впливу значень показників необхідно здійснювати із використанням результатів прогнозованого приросту показників прибутку підприємства за весь період реалізації впровадження системи інформаційного забезпечення.

2. Комплексна оцінка факторів передбачає вплив на процес впровадження інформаційних координаційних центрів певного фактора або групи факторів, які характеризуються окремими показниками системи. Відповідно система показників має будуватися з урахуванням комплексу факторів, що обумовлюють підвищення ефективності діяльності підприємства.

3. Інформаційне забезпечення. Система має містити такі показники, визначення яких може бути забезпечене наявною інформацією.

4. Неперервності – коригування показників системи інформаційного забезпечення або доповнення новими по мірі надходження нових даних про об'єкт дослідження.

Питання оцінки результативності та ефективності запровадження інформаційних координаційних центрів у процесі налагодження існуючої або побудови нової системи інформаційного забезпечення є питанням складним та таким, що потребує окремих ґрунтовних досліджень.

Отже, інформаційні системи підприємств, і зокрема інформаційні координаційні центри всередині підприємств, стають суттєвими структурними елементами системи

управління підприємством. Крім того, інформаційні координаційні центри можуть стати суттєвим фактором як створення нової добавленої вартості для підприємства, так і її зниження; джерелом витрат чи причиною виникнення складних для усунення ризиків.

Умови функціонування підприємств на світових глобальних ринках обумовлюють наявність певного, досить високого рівня системи інформаційного забезпечення. При здійсненні оцінки діяльності будь-якого підприємства західними компаніями наявність та ефективність функціонування системи інформаційного забезпечення, наявність та продуктивність інформаційних координаційних центрів є обов'язковим елементом оцінки ефективності системи управління.

Відповідно ефективність роботи системи управління підприємством напряму залежить від наявності адекватної інформаційної бази, отриманої з достовірних джерел із мінімальними фінансовими, часовими та трудовими затратами. Крім того, оцінка ефективності використання інформаційних ресурсів у системі управління підприємством дозволить перейти до подальшої оцінки здатності управлінського персоналу реалізовувати поставлені перед ним завдання для досягнення цілей підприємства.

Висновки

Аналіз сучасних підходів до формування систем інформаційного забезпечення управління підприємством визначив елементи критики їх побудови та необхідність розробки адаптивних інформаційних координаційних систем для підвищення якості, швидкості, адекватності та результативності використання управлінським персоналом підприємства інформаційних ресурсів при прийнятті ефективних ситуаційних рішень як оперативного, так і стратегічного характеру.

Література

1. Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. – 2003. – С. 165.
2. Бармаков Б. Роль информационного обеспечения в управлении компанией // Управление компанией. – №2, 2007.
3. Гудков Д. «Навигационный комплекс» управления компанией // «Финансовый директор». – №2, 2006.
4. Савушкин Э. Аудит информационных технологий // Корпоративные системы. – №4, 2005.
5. Устенко А. Анализ информационного обеспечения отделов управления буровых работ.
6. Филимонов Д.Н. Информационные ресурсы государственного регулирования социально-экономических систем: монография / Т.И. Ставцева, Д.Н. Филимонов. – Орел: ОРАГС, 2006. – 144 с.
7. Куденко Г.Е., Канарская Н.В., Беленцов В.Н. Управление эффективностью хозяйственной деятельности промышленного предприятия. – Севастополь: ВЕБЕР, 2003. – 239 с.

Проблеми формування стратегії корпоративного управління в Україні

Стаття присвячена дослідженню сутності системних проблем-чинників розробки стратегії корпоративного управління.

Постановка проблеми. Вдосконалення корпоративного управління вже давно знаходиться в центрі підвищеної уваги сучасного менеджменту. Той факт, що корпорації як організаційно-економічна форма бізнесу існували понад два століття і успішно задовольняли соціально-економічні потреби суспільства, зовсім не означає, що параметри їх функціонування не вимагають удосконалення і змін, особливо в Україні. Світовий досвід свідчить, що сьогодні виняткового значення набуває стратегічне управління, яке дозволяє корпорації більш ефективно адаптуватися до мінливих умов ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема стратегічного управління пов'язана із загальною проблематикою ефективності функціонування економічної системи, саме тому її дослідженню присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Л. Доленко, С. Олійник, Г. Загорій, І. Ансоффа, М. Портера та інших.

Досліджуючи сутність, особливості, принципи, методи стратегічного управління, дослідники водночас залишають поза увагою перешкоди, які виникають в процесі формування та реалізації стратегії управління корпорацією в умовах вітчизняної економіки.

Отже, **метою статті** є визначення сутності та способів подолання проблем формування стратегії корпоративного управління в Україні.

Викладення основного матеріалу. Всі проблеми розробки та реалізації стратегії підприємства можна поділити на композиційні та системні [1, с. 67]. Композиційні – це проблеми, притаманні для певного етапу розробки (реалізації) стратегії. У контексті розробки стратегії управління акціонерним товариством їх поділяють на:

- ієрархічні – проблеми, що виникають на окремому ієрархічному рівні формування стратегії корпоративного управління;

- процесні – бар'єри, що виникають на певних етапах процесу формування стратегії корпоративного управління, починаючи від визначення місії та цілей і закінчуючи визначенням тактичних завдань та контрольною функцією.

На жаль, у фаховій літературі класифікації композиційних проблем розробки стратегії приділяється мало уваги, що пов'язується, перш за все, «прив'язаністю» даних перешкод до конкретних організацій, яка унеможливорює застосування єдиного підходу до їх визначення.

Системні проблеми притаманні всій системі, в якій функціонує організація. Саме дослідженню системних проблем

приділяється найбільша увага, оскільки вони, на відміну від композиційних, менш конкретизовані для окремого підприємства, тому мають більший спектр вивчення.

Не існує єдиного підходу до визначення основних системних проблем розробки стратегії корпоративного управління. Проте можна виявити певну тенденцію.

Отже, усі проблеми розробки стратегії поділяються на суб'єктивні та об'єктивні. Суб'єктивні – це ті перешкоди, що виникають у межах організації і є результатом притаманних їй недоліків. Об'єктивні – найчастіше пов'язуються з розвитком зовнішнього середовища, з процесами, що в ньому відбуваються. Зрозуміло, що керівництво підприємства може вирішувати суб'єктивні проблеми, а до об'єктивних йому доводиться адаптуватися.

Стан економічної системи враховується як один з визначальних чинників, що може негативно вплинути на розробку стратегії підприємства. Економічний спад може викликати в керівників тенденцію до зневаження стратегічного управління або через «тимчасову безперспективність» стратегічної зони господарювання, або через непрогнозованість ситуації в майбутньому, а тому до підміни стратегічного управління оперативним, а стратегії розвитку тактикою виживання.

Одним з головних чинників, які негативно впливають на розробку стратегії корпоративного управління в Україні, є практично нерозвинутість такого важливого сектору економіки, як фондовий ринок (на організованому фондовому ринку обертається менше 10% цінних паперів акціонерних товариств), який повинен виступати не лише в ролі механізму, забезпечуючого переливання капіталів та перерозподілу прав власності, а й бути як арбітром суб'єктів господарювання, так і «барометром» економічної кон'юнктури, виступати каталізатором протікання позитивних та негативних економічних процесів.

Великого значення набуває вивчення суб'єктивних перешкод розробки стратегії корпоративного управління. Керівництво підприємства має на них безпосередній вплив, отже, може нівелювати їхній вплив через запровадження системи заходів підвищення стратегічної сприйнятливості корпорації.

Головною перешкодою в розробці стратегії управління вітчизняними корпораціями дослідники вважають емпіричний фактор, який перш за все проявляється через негативний досвід планування і відсутність досвіду стратегічного управління. У посткомуністичних країнах накопичено негативний досвід директивного планування, яке було проявом переважно командно-адміністративного, а не економічного методу управління. Відмова від застарілих прийомів і методів планування призвела до спрощування планів на рівні

підприємства. Збіг суб'єктивних та об'єктивних чинників призвів до того, що «старі» плани виявилися непотрібними, а для складання нових персонал не має знань, умінь і навичок, не створено інформаційно-методичного забезпечення та механізми розробки й реалізації планів, не встановлено нові взаємовідносини. Із «старої» системи збереглися та застосовуються фрагменти оперативних планів для виробничих підрозділів і короткострокові плани для окремих управлінських рішень.

Застосування стратегічного управління у вітчизняних корпораціях, по суті, є управлінською інновацією і, як будь-яка інновація, викликає певні зміни. Отже, у процесі перетворень, які має здійснювати кожна корпорація, посилюється роль соціально-психологічної складової управління, яка проявляється у спробі персоналу запобігти змінам і надалі використовувати звичні характеристики системи. Це і є опір змінам, який проявляється як у формі пасивного, більш-менш прихованого несприйняття змін, що найчастіше виявляється у зменшенні продуктивності, так і у формі активного, відкритого виступу проти нових методів, що веде до підвищення витрат часу, грошей та інших ресурсів.

Ще одну групу проблем становлять організаційні, пов'язані із структурою самої організації. Серед них виокремлюють:

- бюрократично-адміністративні – перешкоди, що виникають при взаємодії різних суб'єктів управління і проявляються, наприклад, в уповільненні процесу розробки стратегії через необхідність узгодження на різних управлінських рівнях;

- структурні – перешкоди, джерелом виникнення яких є сама структура корпорації. Для більшості вітчизняних промислових акціонерних товариств характерна складна організаційна структура, що характеризується наявністю як рентабельних, так і збиткових підрозділів, від яких, за словами одного з фундаторів стратегічного управління І. Ансоффа, необхідно, якщо вони не мають стратегічного значення, звільнитися [3, с. 410]. Відсутність навичок стратегічного аналізу складних систем та бажання зберегти всі підрозділи підприємства надзвичайно ускладнюють формування стратегії корпоративного управління;

- розподільчі – бар'єри, що є проявом притаманної для вітчизняних підприємств «системної безсистемності» [4, с. 17]. У керівників окремих підрозділів вітчизняного підприємства часто відсутнє усвідомлення підприємства як цілісної системи, їхня увага більш спрямована на розвиток власних підрозділів, часто всупереч інтересам товариства. Тому під час розробки стратегії корпоративного управління, коли відбувається розподіл ресурсів організації, починається «внутрішньофірмова боротьба за значимість» через отримання більшої частки ресурсів для задоволення потреб окремого підрозділу, що звичайно не сприяє підвищенню ефективності стратегічного управління підприємством.

Процес подолання проблем розробки стратегії управління корпораціями має, на думку вчених, підпорядковуватись

двом принципам: стратегічної сприйнятливості та стратегічної відповідності. Стратегічна сприйнятливість передбачає пристосування організації до впровадження та застосування в її діяльності інструментів стратегічного управління, а стратегічна відповідність вимагає пристосування цих інструментів до умов функціонування даного підприємства.

За таких умов пропонується такий порядок подолання системних перешкод:

1. Складається перелік основних проблем розробки стратегії корпоративного управління, характерних для підприємства.

2. Визначається вплив кожної проблеми на зазначений процес (на цьому етапі пропонується застосовувати метод експертних оцінок, а результати подавати в балах) – так званий X-фактор.

3. Розробляються заходи подолання визначених проблем.

4. Оцінюється вартість подолання кожної з перешкод як сума вартостей необхідних організаційних змін, витрат часу та ресурсів – забезпечуючі витрати (бажано в умовних оцінках).

5. Оцінюється відповідність між ресурсами компанії та забезпечуючими витратами та здійснюється поділ перешкод на ті, подолання яких може бути забезпечено ресурсами корпорації, й ті, що неможливо подолати за рахунок підприємства.

6. Визначаються вартості окремих заходів для пристосування компанії до перешкод другої групи – адаптаційні витрати.

7. Розраховується відносна цінність (V_i) подолання i -ї перешкоди чи адаптації до неї як відношення X-фактору (x_i) до відповідних витрат (c_i):

$$V_i = x_i / c_i$$

8. Всі перешкоди ранжируються за спаданням відповідно попередньо отриманих оцінок, незважаючи на характер витрат.

9. Будується «матриця проблем», у якій всі перешкоди (P_i) ранжируються за спаданням відносних цінностей та групуються залежно від характеру витрат на їх подолання:

Забезпечуючі витрати		Адаптаційні витрати	
P_i	V_i	P_i	V_i
Ліквідація		Адаптація	

Ліквідація та адаптація є відповідними напрямками взаємодії підприємства з перешкодами розробки його стратегії розвитку.

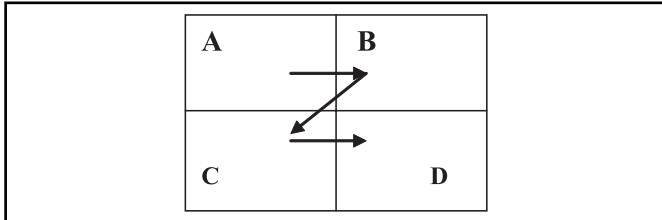
10. Визначається програма подолання перешкод, яка складається з послідовності заходів ліквідації чи адаптації до кожної проблеми, дотримуючись таких принципів:

- пріоритет більшої відносної цінності над меншою;
- ліквідаційні заходи більш важливі, ніж адаптаційні, хоча можливі виключення;

- паралельне впровадження зазначених заходів у часовому аспекті ефективніше за послідовне, проте необхідно зважати на ресурсне навантаження за такого підходу.

Таким чином, керівник, враховуючи специфіку функціонування підприємства, може обрати одну з наступних послідовностей:

- згідно з «матрицею проблем» забезпечити виконання спершу ліквідаційних, а потім адаптаційних заходів;
- вирішувати проблеми у послідовності, визначеній у пункті 8;
- умовно симетрично поділити «матрицю проблем» за важливістю перешкод і потім забезпечувати їх вирішення у Z-напрямі:



Або $A \rightarrow B \rightarrow C \rightarrow D$, де A та B – відповідно більш важливі ліквідаційні та адаптаційні заходи, а C і D – менш важливі відповідні заходи.

Оскільки розробка стратегії управління корпорацією вимагає тривалих зусиль, то потрібен підготовчий етап створення ресурсної основи для його здійснення. Організаційними передумовами створення ресурсної бази стратегічного управління можуть бути такі:

Для формування *трудових та інтелектуальних ресурсів*:

- підвищення кваліфікації персоналу в галузі стратегічного менеджменту;
- розвиток і заохочення творчого мислення, новаторського підходу у персоналу;
- мотивація персоналу в процесі досягнення цілей підприємства, здобуття навичок стратегічного аналізу, розробки стратегії, мотивація у розширенні знань у сфері стратегічного менеджменту.

Для формування *інформаційних ресурсів*:

- організація моніторингу зовнішнього оточення і внутрішнього середовища підприємства;
- формування інформаційного банку про стан чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;
- розробка стандартних форм для узагальнення, аналізу і зберігання інформації про стан чинників зовнішнього і внутрішнього середовища;
- освоєння методів і процедури опрацювання даних про зовнішнє і внутрішнє середовище.

Для формування *матеріальних ресурсів*:

- розвиток використання кредитних ресурсів;
- забезпечення всіх функціональних підрозділів інформаційно-обчислювальною технікою;
- забезпечення сучасними засобами комунікації між підрозділами, підприємствами, партнерами, постачальниками і покупцями.

Сформована філософія бізнесу та ресурсне забезпечення є важливими передумовами подолання психологічних та

особистих бар'єрів, але цей процес потребує розробки та застосування певної програми організаційних змін, яка може мати наступні елементи:

- забезпечення підтримки з боку провідних та зацікавлених груп;
- визначення загальної перспективи, що повинна мати мотиваційний характер, тобто переконливо показувати необхідність розробки певної стратегії і стимулювати позитивні очікування колективу;
- встановлення сфер індивідуальної відповідальності в процесі розробки стратегії – для уникнення невизначеності та конфліктів;
- постійна перевірка основних параметрів організації;
- забезпечення участі в процесі змін;
- гарантія стимулів.

Як бачимо, запропонована програма містить певні заходи, що також сприятимуть підвищенню сприйнятливості структури організації до стратегічного управління. Зрозуміло, що для побудови ефективної системи управління замало ініціювати цей процес «згори». Дієву та обґрунтовану стратегію можна розробити за участю всіх зацікавлених підсистем всередині підприємства та інших організацій, які надають необхідну інформацію, беруть участь в узгодженні інтересів, висувають пропозиції щодо змісту стратегій, планів і механізмів їхнього виконання. Ці проблеми можна розв'язати лише за допомогою добре налагоджених комунікаційних зв'язків, які встановлюються у попередній стадії, розвиваються та посилюються в процесі розробки стратегії корпоративного управління. Необхідне забезпечення участі всіх підсистем підприємства у розробці стратегії. Важливим є те, що кожна посадова особа, яка бере участь у формуванні та реалізації стратегії, має змогу впливати на швидкість виконання окремих заходів, їх порядок і зміст. Щоб запобігти викривленню планів на етапі їх виконання, а також розширити «поле альтернативних рішень» на етапі розробки стратегії корпоративного управління, доцільно залучати якомога більшу кількість фахівців – представників різних зацікавлених сторін. Це сприяє кращій обґрунтованості стратегій, їхній координації та забезпечує менший опір їм з боку корпорації, оскільки учасники визначення стратегії сприймають її як власну розробку, шукають раціональніші шляхи та способи виконання окремих завдань та реалізації стратегії в цілому.

Забезпечивши внутрішню стратегічну сприйнятливість та відповідність підприємства, керівництво має адаптуватися до об'єктивних чинників зовнішнього середовища. У процесі розробки стратегії окремі акціонерні товариства суворо дотримуються своїх планів незалежно від впливу чинників зовнішнього середовища, інші – вносять зміни лише тоді, коли змушені це зробити. І лише деякі підприємства активно намагаються змусити суспільство рухатися в напрямку, вигідному їм, або хоча б гармонізувати власні цілі організації з потребами, цілями та очікуваннями суспільства. У закордонній практиці в цих випадках використовую-



Основні стратегії реагування підприємства на зміни зовнішнього середовища

ються так звані неактивна, реактивна, проактивна та інтерактивна стратегії реагування на зовнішнє середовище [6, с. 45] (див. рис.).

Іноземні дослідження показують, що неактивна, реактивна і проактивна стратегії можуть принести короткостроковий успіх в діяльності підприємства. Довгостроковий успіх забезпечує лише використання інтерактивної стратегії, коли підприємство в змозі прийняти зміни зовнішнього середовища і поєднати їх з власними цілями. Ця стратегія дозволяє гармонізувати відносини між корпорацією і суспільством шляхом зменшення розриву між очікуваннями суспільства і діловою активністю підприємства.

Водночас, для забезпечення виживання і розвитку корпорацій в сучасних ринкових умовах і для досягнення встановлених цілей необхідно ефективно виявляти, вивчати, прогнозувати й оцінювати тенденції та зміни у зовнішньому середовищі і приймати управлінські рішення.

Висновки

Підсумовуючи вищенаведені твердження, робиться висновок про доцільність одночасного застосування всіх концепцій стратегічного менеджменту з особливим наголосом на підприємницький підхід. Адже ситуація, в якій опинилися корпорації України, вимагає харизматичного лідерства, здатного до креативної роботи, що дозволяє зробити вибір і через підприємницьку дію вивести корпорацію на криву

життєвого циклу, що дозволить застосовувати стандартні методи стратегічного управління. Крім того, необхідно підвищити стратегічну сприйнятливість та гнучкість, модифікувати й вдосконалювати різні методи стратегічного управління, зокрема намагатися формувати активні (бажано інтерактивні) стратегії. Лише поєднання усіх зазначених заходів у єдиний комплекс може усунути всі організаційно-методичні проблеми розробки стратегії корпоративного управління.

Література

1. Mortison P. Choosing Strategies for Change // Harvard Business Review, 1989, vol.54, №2. – P. 38–56.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. – СПб: «Питер», 2001. – 336 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Miller, D., Friesen, P.H. «Strategy-Making and Environment: The Third Link.» // The Strategic Management Journal (4, 1998b:221–235).
5. Tumbull S. Corporate Governance: Its Scope, Concerns & Theories // Corporate Governance: An International Review. – 1997. – Vol. 5, №4. – P. 180–205.
6. Загородний А., Кара Н. Реагирование предприятия на изменения внешней среды // Бизнес информ. – 1997. – №23. – С. 45–47.

Специфіка відображення у фінансовій звітності витрат залежно від періоду їх співставлення з отриманими доходами

У статті проведено дослідження наукових підходів до визначення поняття «витрати» з позицій фінансового обліку та основних проблемних моментів у встановленні суті та структури, класифікації витрат діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток економічних відносин на макро- та мікрорівні в деяких випадках зумовлює докорінну перебудову діяльності суб'єктів господарювання (осіб, що займаються комерційною діяльністю), що вимагає від них прийняття оперативних рішень в цілях оптимального використання існуючих та потенційних можливостей, об'єктивної оцінки сильних і слабких сторін діяльності, уникнення кризових ситуацій. Комерційні операції завжди виступають наслідками прийнятих управлінських рішень, щодо трактування яких в науковій літературі немає однозначного підходу. Так, під управлінським рішенням розуміють як процес, акт вибору, так і результат вибору. Але в будь-якому випадку підґрунтям прийнятого управлінського рішення щодо комерційної операції має бути не інтуїція або спонтанність, а чіткий розрахунок економічної вигоди на базі об'єктивності величини понесених витрат: багатство не у великих доходах, а в розумних витратах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання витрат виробництва було актуальним для економістів ще декілька століть тому, але тодішні дослідження були досить загальними, без виділення окремих типів виробничих витрат. Така деталізація з'являється у значно пізніших дослідженнях. Найбільший внесок у вивчення категорії витрат виробництва було зроблено представниками неокласичної та маржиналістської економічних шкіл, чії концепції широко застосовуються сьогодні як у теоретичних пошуках, так і на практиці. При проведенні дослідження витрат періоду та особливостей відображення їх у фінансовому обліку та фінансовій звітності особлива увага приділяється питанням періодизації витрат та їх співставленню з доходами, отриманими при понесенні таких витрат.

Мета статті. З огляду на те, що різні науковці та дослідники по-різному визначають суть та зміст витрат на основі науково обґрунтованих викладок, є сенс провести самостійний аналіз підходів щодо визначення категорії «витрати» із застосуванням елементів методу діалектичного пізнання, оскільки виражати одні категорії через інші можна лише через чітку визначеність останніх.

Викладення основного матеріалу. Основний стрижень дискусій та суперечок у світовій обліковій теорії та практиці

розгортається як навколо проблеми формування витрат, управління їхньою величиною, так і навколо самого визначення цього поняття як обліково-економічної категорії.

Відсутність однозначності щодо визначення поняття «витрати» насамперед пояснюється різними вартісними оцінками, що покладені в їх основу, в той же час частково вони пов'язані з неоднозначністю перекладів англійського терміну *cost* та російських термінів «затраты», «издержки», «расходы».

Слід зазначити, що в англійській літературі використовується термін *cost* із більш широким його тлумаченням: «витрати на товари і послуги, необхідні для здійснення всього процесу функціонування організації» [1]. У той же час при перекладі російськомовної та англійської літератури слід враховувати специфіку термінів «расходы», «издержки», *expenditures*, які доцільно перекладати як «затрати».

Окрім того, Великий бухгалтерський словник визначає витрати як [2, с. 133]:

1) «... витрачена на будь-що сума, затрати»;

2) «... вичерпані затрати, що включають узагальнені виробничі затрати з використання продуктів та послуг в процесі виробництва кінцевої продукції»;

3) «... затрати, що відносяться до вже проданої продукції та відповідають виручці з продажів, безпосередньо витрати, що не входять у виробничу собівартість товарів, проданих, наприклад, загальні і адміністративні витрати, збитки, що відносяться на витрати».

Слід зазначити, що, на наш погляд, категорія «затрати» значно ширша за змістом, ніж категорія «витрати», оскільки вона включає в себе вартість всіх придбаних ресурсів у процесі господарської діяльності, а категорія «витрати» використовується стосовно тієї частини понесених затрат, які в поточному періоді були використані безпосередньо для забезпечення окремих видів діяльності підприємства з метою отримання доходу.

Окрім того, аналіз наукових підходів до розуміння сутності та формування категорії «витрати» на основі застосування принципу історизму, як одного з принципів методу діалектичного пізнання, дозволяє зробити висновок про існування розбіжностей щодо визначення і складу цієї дефініції. Такі розбіжності у трактуванні та змістовному наповненні даної категорії ґрунтуються на послідовному ускладненні економічних відносин в процесі становлення і розвитку суспільства.

Сучасна практика обліку витрат підприємств свідчить, що всі дії, які пов'язані з витратами, відбуваються у площині фі-

нансового обліку і тому роблять систему прийняття управлінських рішень менш гнучкою і маневреною, класифікація ж управлінська носить умовно теоретизований характер.

Трактування витрат із позицій фінансового обліку в Україні визначає витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [3]. Визначення витрат, наведене в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку України, не суперечить поданому в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку визначенню витрат як зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [4, с. 1201].

Зауважимо, що із набранням чинності Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [5] законодавчо врегульованим є використання окремого, суто українського, терміна, пов'язаного зі здійсненням податкових розрахунків підприємства з метою визначення податку на прибуток – «валові витрати». Відповідно до положень ст. 5.1 вищезазначеного закону валові витрати визначаються як «сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності» [5].

Слід наголосити, що з метою фінансового обліку витрати визнаються за принципом нарахування, тобто в момент їх фактичного понесення незалежно від здійснення сплати грошових коштів. Окрім того, для визнання витрат, понесених підприємством протягом певного періоду часу, необхідно враховувати їх взаємозв'язок з отриманими в цьому ж періоді доходами та їхній вплив на формування фінансових результатів підприємства. Такий підхід до відображення витрат у фінансовому обліку було також відмічено у працях К. Друрі, який вважає витрати засобами, які витрачені для отримання доходів [6].

Суттєвою є відмінність у принципах визнання та змісті витрат у фінансовому обліку та валових витрат у податкових розрахунках. Так, валові витрати визнаються не в момент їх фактичного виникнення (за аналогією з принципом нарахування витрат у фінансовому обліку), а за першою в часі подією, пов'язаною зі здійсненням господарських операцій, що призводять до їх виникнення: фактичне понесення витрат або сплата грошових коштів за відповідні ресурси.

Отже, загальний порядок відображення та оцінки витрат у фінансовому обліку може бути зведений до таких аспектів:

1) виходячи з принципу нарахування і відповідності доходів та витрат, обумовленого П(С)БО 1 [3], підприємство визначає в обліковій політиці, які видатки слід вважати «витратами», тобто:

а) визнання витрат (витрати відображають у фінансовому обліку в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів);

б) оцінка витрат (здійснюється у момент вибуття активів чи погашення зобов'язань згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [7]).

За відсутності доходів, що відповідали б понесеним витратам, такі витрати класифікують як витрати майбутніх періодів.

2) нарахування витрат відбувається за кожним видом діяльності підприємства та за надзвичайними подіями;

3) необхідно порівняти витрати звітного періоду з доходами, отриманими при понесенні цих витрат.

Таким чином, на рис. 1.1 схематично наведено порядок визнання витрат відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» (за С. Зубілевич [7, с. 496]).

Подана вище схема не враховує специфіку відображення у фінансовій звітності витрат залежно від періоду їх співствалення з отриманими доходами, тобто можливість відображення у фінансовій звітності витрат майбутніх періодів. Слід зауважити, що витрати майбутніх періодів не повинні відображатися в Звіті про фінансові результати, а мають включатися до складу активної частини Балансу для узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах.

До витрат, які стосуються майбутніх звітних періодів, відносяться витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв та агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового поліса, оплата торгового патенту; передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо.

Отже, з врахуванням вищезазначеного схема, подана на рис. 1.1, може бути доповнена і подана таким чином (рис. 1.2).

Окрім того, окремі елементи витрат за даними фінансового обліку не визнаються у складі валових витрат за податковими розрахунками. І навпаки, досить велика кількість операцій, які в фінансовому обліку не визнаються витратами періоду, відносяться до складу валових витрат.

Залежно від напряму статутної діяльності підприємства дуже істотно відрізняються одне від одного за технологічним процесом, за організаційною структурою, за взаємозв'язками з партнерами і контрагентами, а також за взаємозалежністю між окремими структурними підрозділами всередині себе. Відмінні особливості підприємства насамперед виявляються в розробці класифікації витрат та групування їх за різними ознаками, що покладаються в основу побудови фінансового та управлінського обліку підприємства.

Ринкові умови господарювання та суть категорії «витрати» вимагають саме управлінсько спрямовану класифікацію витрат поставити в основу фінансового обліку і як результат – наводити у фінансовій звітності. Дане твердження ґрунтується цільових підходах до подання інформації користувачам при складанні фінансової звітності, метою якої

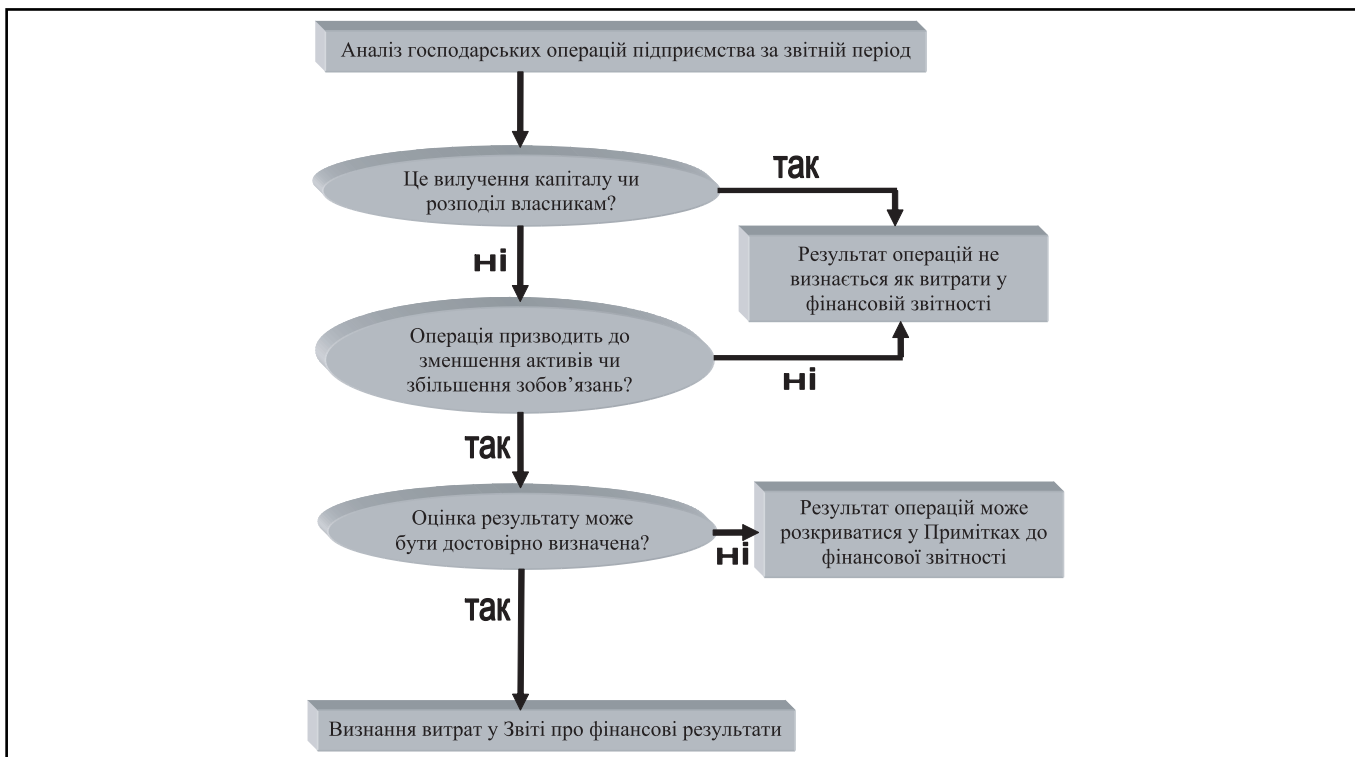


Рисунок 1.1. Визнання витрат за П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» (за С. Зубілевич) [7]

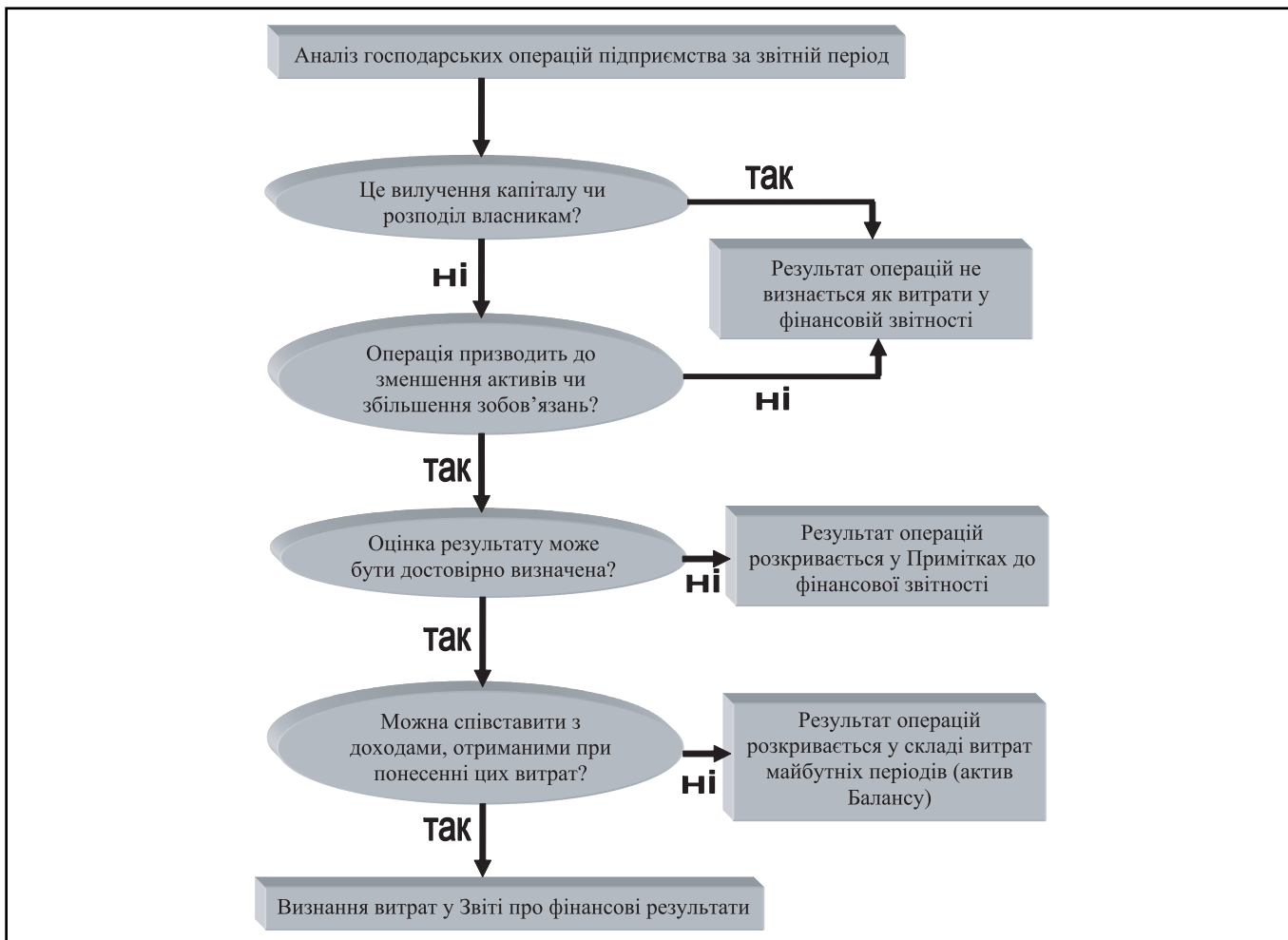


Рисунок 1.2. Визнання витрат за П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»

є «надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства» [3].

Згідно з п. 6, 7 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність підприємства має забезпечувати «інформаційні потреби користувачів щодо... оцінки якості управління, регулювання діяльності підприємства та інших рішень. Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб» [3].

Таким чином, витратами виробництва є сукупна вартість всіх ресурсів, понесених на виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг. При цьому основна відмінність між величиною витрат на виробництво одиниці аналогічного (типового) виробу полягає в різній базі науково-технічної озброєності, яка й визначає певним чином швидкість адаптації підприємств до умов ринкового середовища та їх відповідну конкурентну позицію на ринку, тобто величина витрат на виробництво буде напряму залежати від організації самого процесу виробництва на конкретному підприємстві.

Але слід зазначити, що практична класифікація витрат на виробництво підпорядкована одній меті – забезпечити достовірність визначання собівартості продукції (робіт, послуг), що випускається, оскільки такі завдання виробничого обліку, як використання облікової інформації для прийняття управлінських рішень, організація поточного контролю витрат за місцем їх виникнення і центром відповідальності, прогнозування та регулювання витрат – на підставі цієї класифікації важко виконувати.

Сучасний вигляд інформації про витрати підприємства у Звіті про фінансові результати не дає відповіді на багато питань, зокрема таких, як величина постійних витрат підприємства, виникнення витрат на окремих стадіях виробничого процесу, періоди виникнення витрат

Незаперечне існування тісного взаємозв'язку між управлінською класифікацією та системою фінансового обліку сприятиме ефективності розроблених управлінських рішень.

Висновки

Питанням класифікації витрат діяльності в обліково-економічній теорії завжди надавалася велика увага. Однак єдиної класифікації таких витрат, яка б задовольнила всіх дослідників – науковців та практичних працівників, не вироблено і дотепер. Тому в практиці господарювання використовуються різні класифікації витрат діяльності. При цьому є певні відмінності при обґрунтуванні таких витрат у різних країнах світу.

Проблема полягає в тому, що важливо вибрати таку класифікацію витрат діяльності, методи їх обліку і розрахунку, які б найбільш повною мірою відповідали завданням дослідження та напрямам їх формування в управлінні ефективністю. Тому практично кожен дослідник обґрунтовує власні підходи до вибору складу статей витрат, методів їх обчислення, форм представлення результатів, повністю або частково використовуючи нагромаджений в обліково-економічній теорії досвід з цих питань.

Література

1. A dictionary of accounting / Edited by R.Hussey. Oxford; N.Y.: Oxford University press, 1995. 346 p.
2. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 574 с.
3. ПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1286 с., с. 1201.
5. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України в редакції від 22 травня 1997 року №283/97-ВР зі змінами і доповненнями // Бібліотека журналу «Вісник податкової служби України». – 1997. – 76 с.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. – 560 с., 23.
7. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-практичний посібник / За ред. С.Ф. Голова. – Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс-Клуб», 2000. – 768 с., с. 496.
8. П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати».

Ю.В. БАЖЕНОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Макроекономічне регулювання в державі та сучасні напрями моделювання макроекономічної політики

Стаття присвячена питанню макроекономічного регулювання економіки держави. Розглянуто історичний розвиток концепцій державного регулювання в контексті економічних шкіл, економічні функції держави, принципи

стабілізаційної політики та сучасні напрями моделювання макроекономічної політики.

Постановка проблеми. На противагу пасивному, обмеженому уряду, який представлений в ідеології чистого капі-

талізму, в сучасній ринковій економіці державний сектор представляє собою активний та інтегральний компонент. Через свій уряд суспільство вживає заходи, які направлені на виправлення недоліків ринкової системи: згасання конкуренції, неефективне виробництво, нерівний розподіл доходів у суспільстві, порушення ринкового механізму завдяки зовнішнім факторам та наявністю суспільних благ, нестійкість системи, циклічність розвитку. Тому уряд проводить політику, яка переслідує ціль не тільки зберегти та підтримувати конкуренцію, але також усунути певні несправедливості, які породжуються ринковою системою для того, щоб сприяти належному розподілу ресурсів, коли зовнішні вигоди та витрати стають значними, забезпечити задоволення колективних потреб та сприяти підтримці повної зайнятості [1], а також протидіяти кризовим явищам в економіці.

Зараз важно представити ринкову систему економіки без втручання держави, але економічна наука знає різні концепції та підходи до визначення необхідності державного регулювання економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концепції державного регулювання. Меркантилісти, серед основних представників яких У. Стаффорд, Т. Манн, А. де Монкретьєн, А. Серра, – висували на перший план інтереси держави та намагалися описати нормативні принципи поведінки держави. Згідно з поглядами меркантилістів міць держави є головною ціллю, досягненню якої мають бути присвячені всі сили всі зусилля суспільства. Добробут громадян лише тоді, на їх думку, набуває якого-небудь значення, коли він служить державній могутності [2].

Фізіократи – Ф. Кене, Ж.-К. Гурне, Д. де Немур, М. де ла Рив'єр, А. Р. Ж. Тюрго – найголовнішою вимогою називали є надання індивіду повної свободи дій: *laissez faire, laissez passer* (фр. «позвольте делать, что хотят, позволяйте идти, куда хотят»). Таким чином, оптимум суспільного добробуту досягається в результаті розрізаних, різноспрямованих дій окремих його членів [2]. Державі фізіократи відводять лише три функції:

- зберігати порядок у державі – «природний порядок»;
- забезпечення освіти;
- заходи суспільного характеру [3].

Представники класичної школи – А. Сміт, Д. Рикардо, Т. Мальтус, Ж.-Б. Сей, Дж. Міль, Н. Сенсор – негативно ставилися до активного втручання держави. А. Сміт виділяє такі види державного втручання в економіку, оскільки вони сприяють накопиченню капіталу:

- витрати на суспільні роботи;
- витрати на підтримку військової безпеки;
- витрати на забезпечення та підтримку правової системи [2].

Ж.-Б. Сей сформулював відомий закон, закон Сея, який говорить про те, що сам процес виробництва товарів створює дохід, рівний вартості вироблених товарів. Це означає, що виробництво будь-якого обсягу продукції автоматично

забезпечує дохід, який необхідний для закупівлі всієї продукції на ринку. Тобто пропозиція породжує попит [1, с. 195]. Згідно з теорією ринків Сея капіталістична економіка внутрішньо стабільна та стійка. Безробіття та спади виробництва необхідно трактувати як тимчасові феномени, які не мають довгострокового значення [2]. З точки зору економістів-класиків такі важелі ринкового регулювання, як коливання ставки проценту, з одного боку, та еластичність співвідношення цін та заробітної плати – з іншого здатні підтримувати повну зайнятість в капіталістичній економіці. Економісти-класики вважали, що, діючи спільно, ці два механізми регулювання перетворюють повну зайнятість у немінучість. Вони почали сприймати капіталізм як економіку, яка саморегулюється, в якій повна зайнятість вважається нормою. Допомога держави у функціонуванні економіки розглядалась як зайва, більше того шкідлива [1, с. 197].

Представники маржиналістської та неокласичної шкіл – К. Менгер, О. фон Бем-Баверк, Ф. фон Візер, У. С. Джевонс, Ф. І. Еджуорт, Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Б. Кларк, А. Маршал, І. Фішер, А. Пігу – підтримують ідеологію *laissez faire* та негативно ставлення до втручання держави в економіку, особливо до втручання у функціонування ринкового механізму та макроекономічної політиці. Однак подібно А. Маршалу А. Пігу доводив, що у галузях, де ціна пропозиції спадає, обсяг випуску продукції, як правило, нижче оптимальної величини, оскільки граничний соціальний продукт перевищує граничний приватний продукт. Тому вільне підприємництво сумісне з економічним добробутом лише у тих умовах, доходи факторів незмінні або знижуються, коли ж ці доходи зростають, існує привід для державного втручання з метою досягнення оптимальних розмірів виробництва. Розробка моделі Пігу сприяла появі спільної роботи Ричарда Кана, Гарольда Хотеллінга та Абби Лернера, які показали, що ще більший привід для державного втручання існує у виробництві, де граничні витрати виробництва нижчі середніх для значного діапазона рівнів випуску продукції, оскільки у таких умовах з'являється тенденція до монополістичної або картельної організації [4]. Маршал, у свою чергу, вважав, що мінімальний державний контроль спільно з вільною конкуренцією в разі забезпечення відповідного соціологічного середовища здатні автоматично підтримувати економічне зростання.

У 1936 році відомий англійський економіст Джон Мейнард Кейнс висунув нове пояснення рівня зайнятості в капіталістичній економіці. Висновок кейнсіанської теорії міститься у тому, що при капіталізмі не існує якогось механізму, який гарантує повну зайнятість. Стверджується, що економіка може і бути збалансованою – тобто може досягти рівноваги сукупного обсягу виробництва – при значному рівні безробіття та істотному рівні інфляції. Капіталізм не є системою, що саморегулюється, здатною до нескінченного процвітання [1, с. 198]. Кейнсіанство знаменувало перехід до принципово нового розуміння ринкової економіки – до того, що ринкова економіка потребує регулювання і, що це

регулювання може здійснити тільки держава [5]. Кейнсіанці підтримували дискреційну політику, тобто політику, при якій усі шоки в економіці розглядаються окремо і у відповідь на кожен шок розробляються окремі заходи.

Кейнсіанство як економічна концепція отримало свій розвиток у трьох основних напрямках: кейнсіансько-неокласичний синтез, посткейнсіанство та нове кейнсіанство. Представники всіх трьох шкіл підтримували активне втручання держави в економіку.

Представники неокласичного синтезу – Дж.Р. Хікс, Е. Хансен, П. Самуельсон, Ф. Модільяні, Д. Патінкін – відзначали майно як фактор, який підсилює ефективність макроекономічної політики.

Посткейнсіанці – Х.Ф. Мінські, П. Девідсон, В. Чик, Ф. Ерестис, Л.Р. Рей – також виступають за активне макроекономічне втручання уряду в економіку. Відмінність їх підходу в тому, що, на їхню думку, кризи виникають внаслідок несприятливої структури фінансових потоків економічних суб'єктів. Тому фіскальна та грошово-кредитна політики мають бути направлені на забезпечення адекватної структури та обсягу фінансових потоків.

Нові кейнсіанці – Г. Менкью, Д. Ромер, Дж. Стігліц, А. Ліндбек, С. Фішер, О. Бланшар – окрім підтримки активного втручання держави у економіку, особливо проведення дискреційної політики, відзначають необхідність інституціональних реформ, тобто реформам, що змінюють межі, що структурують взаємодію між господарюючими суб'єктами.

Монетаризм як напрям неокласичної економічної думки виник у середині 50-х років ХХ століття. Засновником школи є Мільтон Фрідмен. Серед інших представників можна назвати К. Бруннера, А. Мельцера та А. Шварц. Монетаристи вважають, що у короткостроковому періоді призведе лише до зростання рівня цін, а фіскальна політика неефективна внаслідок ефекту витіснення. Монетаристи віддають перевагу політиці правил, або, як її ще називають, регламентуючу політику.

Нові класики – Р. Лукас, Т. Сарджент, Р. Барро, П. Мінфорд, Е. Прескот, Н. Уоллес, – як і монетаристи, виступають за політику правил, однак вважають, що тільки непередбачувана політика, з точки зору монетаристів, може змінити реальний дохід у короткому періоді.

Метою даної статті є систематизація концепцій державного регулювання та стабілізаційної політики держави, визначення економічної ролі держави та основних сучасних напрямів моделювання макроекономічної політики.

Викладення основного матеріалу. Економічна роль держави. Жодна економічна система, яка в своїй основі має ринкове господарство, не може прожити без втручання в той чи іншій мірі держави в економіку [5]. Розглядають такі основні економічні функції держави:

– забезпечення правової бази та суспільної атмосфери, які сприяють ефективному функціонуванню ринкової си-

стеми (підтримка суспільного порядку, створення грошової системи тощо);

– захист конкуренції (в тому числі антимонопольна діяльність);

– перерозподіл доходу та багатства;

– коректування розподілу ресурсів з метою змінити структуру національного продукту;

– стабілізація економіки [1, с. 94].

Коректування розподілу ресурсів з метою змінити структуру національного продукту – це порушення функціонування ринку, яке пов'язує з ситуаціями, коли ринкова система виробляє недостатню або занадто велику кількість певних товарів та послуг, або не здатна виділити яку-небудь кількість ресурсів на виробництво деяких товарів та послуг, випуск яких економічно доцільний. Перший випадок пов'язаний із переливами ресурсів, або побічними ефектами, другий – з державними, або соціальними, благами. Побічні ефекти викликають відхилення рівноважного обсягу виробництва деяких товарів від його оптимального обсягу. Витрати переливу призводять до занадто великого надходження ресурсів в деякі галузі, яке може бути усунено шляхом законодавчих заходів та введенням особливих податків. Вигоди переливу супроводжуються дефіцитом ресурсів для деяких галузей, які можуть бути усунені за допомогою субсидій або споживачам, або виробникам [1, с. 103]. Ринок в окремих випадках виявляється нездатним забезпечити виробництво певних товарів – так званих суспільних товарів. До них відносяться товари оборонного призначення, утримання правоохоронних органів, будівництво доріг тощо. Всі ці блага служать інтересам суспільства в цілому, граничні витрати на їхнє виробництво не залежать від кількості споживачів [5].

Однією з найважливіших ролей держави є згладжування макроекономічних коливань, тобто стабілізація економіки.

Стабілізаційна політика. Стабілізаційна політика – це діяльність держави по підтримці повної зайнятості та досягнення потенційного рівня виробництва. Економісти мають досить широкий набір засобів для впливу на економічну рівновагу, тобто вони можуть стимулювати економіку в період спаду та використовувати стримуючу політику в період підйому для попередження «перегріву» економіки. Можливі реакції (уряду) на економічні шоки можна поділити на дві категорії. Це може бути пасивна політика (політика невтручання), коли нічого не робиться для того, щоб сприяти якнайшвидшому поверненню економіки до випуску при повній зайнятості. В цьому випадку з часом економіка самостійно повернеться в довгострокову рівновагу, тобто до випуску при повній зайнятості. Другим варіантом відповіді на екзогенний шок може стати активна стабілізаційна політика, направлена на нейтралізацію наслідків шоку. В цьому випадку постає питання форми політики, що має застосовуватись. Якщо кожен шок буде аналізуватися окремо та кожен раз заново розробляються заходи у відповідь, то така політика називається дискреційною. Альтернативою

дискреційній політиці є слідування раніше визначеним правилами (нормативна політика).

Основу сучасних поглядів на макроекономічну політику складають кейнсіанська теорія, монетаризм, теорія раціональних очікувань та теорія економіки пропозиції.

Кейнсіанці стверджують, що кредитно-грошова політика здійснюється через довгий передавальний механізм, у який входять рішення, що стосуються, кредитно-грошової політики, банківські резерви, процентна ставка, інвестиції і, нарешті, номінальний ЧНП. Слабкість кожної з ланок механізму обмежує ефективність і надійність кредитно-грошової політики. Гроші мають значення, але управління ними за допомогою кредитно-грошової політики – не настільки діючий засіб стабілізації, яким є фіскальна політика. Говорячи конкретніше, сполучення відносно пологої кривої попиту на гроші з відносно крутою кривою попиту на інвестиції робить кредитно-грошову політику малоефективною. Монетаристи думають, що відносна стабільність швидкості обертання грошей указує на досить надійний зв'язок між грошовою пропозицією і номінальним ЧНП. Однак вони вважають, що через існування мінливих тимчасових лагів і помилкового використання процентної ставки як керівного принципу політики застосування дискретної політики для «точного настроювання» економіки, швидше за все, приречено на невдачу. На практиці кредитно-грошова політика дестабілізує економіку. Тому монетаристи пропонують монетарне правило, відповідно до якого грошова пропозиція збільшується відповідно до довгострокового зростання реального ЧНП [1, с. 335].

Згідно з кейнсіанською концепцією взаємозв'язок інфляції та безробіття пояснюється оберненою залежністю у формі кривої Філіпса. На противагу їй монетаристи притримуються гіпотези природного рівня безробіття. Вперше ідею існування «природного рівня безробіття», обумовленого умовами функціонування ринку праці, висловив М. Фрідмен у грудні 1967 року на засіданні Американської економічної асоціації. В умовах довгострокової економічної рівноваги існує оптимальний для економіки стійкий природний рівень безробіття, що становить 5–7% робочої сили. «Природне» безробіття не залежить від макроекономічних факторів (рівня інфляції, обсягу грошової пропозиції, ставок процента), а тільки від мікроекономічних – надання переваг індивідами, вибору між зайнятістю й заробітною платою та відпочинком і допомогою у зв'язку з безробіттям. Монетаризм, на відміну від кейнсіанства, не вважає безробіття макроекономічною проблемою, повністю знімаючи відповідальність за безробіття з держави і перекладаючи її на самих робітників [6, с. 387–388].

Із середини 1970-х років одержала широке поширення теорія раціональних очікувань. Кейнсіанська концепція макроекономічної політики панувала до початку 70-х років ХХ століття, доти доки не зазнала кризи, яка пов'язана з двома аспектами – емпіричним та теоретичним. Емпірична причина полягає в тому, що ця концепція не могла пояснити зростаючу інфляцію та одночасно зростаючий рівень

безробіття, які спостерігалися у США протягом 70-х років. Теоретична причина – це розрив між мікроекономічними принципами та макроекономічною практикою [7, с. 438]. Ці дві причини були позначені у відомих працях Мілтона Фрідмена [8] та Едмунда Фелпса [9]. Згідно з кривою Філіпса можна підтримувати постійно низький рівень безробіття, нехтуючи при цьому високим рівнем інфляції. В кінці 1960-х років Фрідмен та Фелпс показали, що такий емпіричний зв'язок не підтверджується. До того ж рівноважний рівень безробіття має залежати від пропозиції праці, попиту на працю, оптимального часу пошуку роботи та інших мікроекономічних пояснень, але – не від середньої ставки зростання грошової маси. Послідовні події довели, що Фрідмен та Фелпс мали рацію в тому, що інфляція зростає без постійного зниження безробіття [7, с. 438]. Відмова від кривої Філіпса та праці Фрідмена і Фелпса підготували макроекономістів до всесторонньої критики Роберта Лукаса [10]. Лукас відзначав, що емпіричні залежності між змінними у великих макроекономічних моделях не відображають мікроекономічні принципи. Особливо він зазначав, що рішення, що визначають більшість макроекономічних змінних, таких як споживання та інвестиції, залежать від очікувань майбутнього стану економіки [7].

Теорія економіки пропозиції, започаткована після кризи 1974–1975 років, яка доповнила собою монетаристську теорію й методи регулювання економіки, є важливим елементом сучасного економічного консерватизму. Сепплай-сайдери широко пропагують класичну доктрину Ж.Б. Сея, де товарна пропозиція автоматично і безперешкодно породжує адекватний попит на вироблену продукцію. Так само, як і у Ж.Б. Сея, в моделі сепплай-сайдерів ринки постійно перебувають у рівноважному стані, тому перевиробництво товарів неможливе. Причиною періодично повторюваних кризових явищ і підвищення рівня безробіття в межах цієї теорії визнається головним чином недосконалість або неправильна політика держави. Сепплай-сайдери підкреслюють ключову роль товарної пропозиції й аналізують вплив бюджетно-податкових важелів на підприємницьку активність й ефективність господарської діяльності [6, с. 395–396].

Незважаючи на значне різноманіття поглядів, у цілому можна сказати, що всі концепції регулювання тяжіють до одного з двох основних напрямів: нового кейнсіанства та неокласичного.

Основним пунктом розбіжності між новими класиками та новими кейнсіанцями є питання про те, як швидко відбувається коректування заробітної плати та цін. Нові класики будують свої макроекономічні теорії на припущенні про гнучкість заробітної плати та цін. Вони вважають, що ціни швидко «розчищають» ринки (тобто забезпечують рівність попиту та пропозиції). Нові кейнсіанці вважають, що моделі розчищення ринків не можуть пояснити короткострокових економічних коливань і, тому вони виступають за моделі з жорсткими заробітною платою та цінами. Теорії нових кей-

нсінців базуються на жорсткості заробітної плати та цін, що необхідно для пояснення, чому існує змушене безробіття, і чому грошово-кредитна політика здійснює такий значний вплив на економічну активність [11].

Але існує загальне розуміння того факту, що, по-перше, держава здатна згладжувати циклічні коливання і, по-друге, держава повинна це робити з метою досягнення та підтримки економічної стабілізації. Є і загальне розуміння того, яка повинна бути в цілому лінія поведінки держави, яка направлена на подолання циклічних коливань. У фазі спаду всі заходи держави мають бути направлені на стимулювання ділової активності. В галузі фіскальної політики це означає зниження ставок, податкові пільги на нові інвестиції, проведення політики прискореної амортизації. При цьому представники кейнсіанської теорії більше схиляються до зростання державних витрат, які розглядаються як стимул для накопичення. Податкові заходи доповнюються бюджетними, і у комплексі вони ведуть до стимулювання сукупного попиту, і згодом – до стимулювання виробництва. Прихильники неоконсервативних поглядів більшу увагу приділяють податкам, зниження яких призводить до зростання ділової активності, але в цілому вони розглядають податково-бюджетну політику як доповнення до кредитно-грошової політики. Кредитно-грошова політика переслідує у цей час такі ж цілі, що і податково-бюджетна, та припускає проведення кредитної експансії. На практиці це означає, що знижуються процентні ставки, збільшуються кредитні ресурси банків, що призводить до збільшення капіталовкладень, посиленню ділової активності, зниженню безробіття. Однак це може мати і негативні наслідки, так як у довгостроковій перспективі веде до посилення інфляційних тенденцій [5].

Основні сучасні напрями дослідження макроекономічної політики

На думку Грегорі Менкью [7] сучасні напрями досліджень в макроекономіці можна поділити на три категорії:

- моделювання очікувань;
- моделі рівноваги (мається на увазі, що у цих моделях рівні заробітної плати та цін оцінюються рівнянь попиту та пропозиції);
- нерівноважні моделі (синтез кейнсіанської моделі та мікроекономічних підстав).

Очікування: недовіра політики. Результат досліджень Томаса Серджента та Нейла Уоллеса [1], що полягав у тому, що монетарна політика не діє на випуск та зайнятість, є одним із перших та найбільш дискусійних питань врахування раціональних очікувань. Серджент та Уоллес використали раціональні дослідження для моделювання кривої Філіпса у формі, яку запропонували Фрідмен та Фелпс. Крива Філіпса показала, що очікувана інфляція не впливає на зайнятість, але неочікувана інфляція на деякий час знижує рівень безробіття до рівня, нижче природного. Серджент та Уоллес зробили висновок, що систематична монетарна по-

літика може впливати тільки на очікуваний рівень інфляції та не впливає на неочікувані інфляцію та зайнятість. Однак Стенлі Фішер у своєму дослідженні «Довгострокові контракти, раціональні очікування та правило оптимальної пропозиції грошей» показав, що можливо побудувати модель з раціональними очікуваннями, в якій систематична монетарна політика може стабілізувати економіку. Модель Фішера, в якій ключову роль грає стійка заробітна плата, відображає кейнсіанські рекомендації щодо політики, не дивлячись на те, що присутні раціональні очікування. Робота Серджента та Уоллеса насамперед показала, що результат моделювання з врахуванням раціональних очікувань може значно відрізнятись від моделей без врахування їх. Ця робота була однією з перших, що враховувала раціональні очікування в макроекономічній теорії, та показала важливість розвитку цього напряму досліджень [7, с. 441].

Очікування: дискреційна політика або політика правил. Одним із найважливіших питань макроекономічної політики є питання про те, чи повинна політика бути дискреційною або повинна слідувати заздалегідь установленим правилам. Велика кількість авторів, в тому числі і Фінн Кідленд та Едвард Прескотт, обґрунтовують, чому дискреційна політика небажана: влада, яка проводить дискреційну політику, тяжіє до вибору занадто великий рівень інфляції.

Рівновага. Метою нової класичної революції було повернення до аксіоми, що індивіди постійно ведуть оптимально, а ринки завжди «чисті». Основою для цього стали модель недосконалої інформації Лукаса [13] та моделі, які враховують вплив екзогенних технологічних шоків на міжчасову заміну споживання та пропозиції праці (наприклад, див. 14). Моделі, що враховують вплив екзогенних технологічних шоків на міжчасову заміну споживання та пропозиції праці, – моделі реального ділового циклу – враховують мікроекономічні принципи, що базуються на міжчасовій моделі Вальраса. Теорія реального ділового циклу значно розходиться з кейнсіанською теорією 1960-х років. Поєднує її з цією теорією такі положення:

- економіка переживає значні та раптові зміни у технології виробництва;
- присутність міжчасової заміни пропозиції праці;
- коливання рівня безробіття є допустимим та соціально оптимальним;
- монетарна політика не може впливати на реальні змінні, такі як випуск та зайнятість [7, с. 444].

Порушення рівноваги – теорія коливань. У той час як більшість макроекономістів намагалися пояснити економічні коливання в рамках парадигми Вальраса (на основі моделі досконалої конкуренції, в якій відсутні зовнішні ефекти, асиметрична інформація, провали ринків або інша недосконалість), багато інших намагалися забезпечити реабілітацію протилежній – кейнсіанській економіці. Нездатність заробітної плати та цін швидко пристосовуватися до збурень та досягати рівноваги на всіх ринках було ключо-

вим припущенням кейнсіанської теорії, яка панувала у 1960-х роках. Якщо це припущення буде обґрунтоване мікроекономічними причинами, цю теорію можна реабілітувати, можливо, у модифікованому виді. Більшість дослідників у поясненні коливань та порушення рівноваги на ринках приділяють ключову увагу ринку праці. Моделі Фішера [16] та Тейлора [17], наприклад, вважають, що на ринку праці укладаються контракти, які заздалегідь визначають номінальні заробітні плати, за якими фірми наймають робітників. Ураховуючи в макроекономічній моделі контракти на ринку праці, це стає потужним інструментом для проведення монетарної політики: стабілізаційна політика знаходить могутній інструмент всупереч припущення про раціональні очікування [7, с. 445].

Серед усіх моделей, які враховують реальну стійкість на ринку праці, найбільш популярними мабуть є моделі ефективно заробітної плати. Головною рисою цих моделей є те, що фірми не знижують заробітну плату не дивлячись на триваюче безробіття, тому що, зробивши це, знизиться і продуктивність праці. Причиною зниження продуктивності може бути те, що працівник, праця якого нижче оплачується, прикладає менше зусиль у роботі.

Висновки

Таким чином, у статті проаналізовані основні погляди представників різних концепцій державного регулювання, досліджено економічну роль держави в управлінні економікою, розглянуті основні засади проведення стабілізаційної політики держави та сучасні напрями моделювання макроекономічної політики.

Література

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ., 11-е изд. Т. 1. – М.: Республика, 1995. – 400 с.
2. Розмаинский И.В., Холодилин К.А. Становление экономической теории в трудах меркантилистов. – <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/Ch1.htm#1.3>
3. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений – М.: Экономика, 1995.

4. Современная экономическая мысль. Серия: «Экономическая мысль Запада» / Ред.: Афанасьева В.С. и Энтова Р.М. / М., «Прогресс», 1981.

5. Голубева Н.В. Макроэкономические задачи процесса трансформации российской экономики. Макроэкономическая политика стабилизации. Методическое пособие для учителей средних школ. Новосибирск 1997. TEMPUS TACIS JEP-N 08508/94. Экономический факультет НГУ.

6. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання, 2005. ? 567 с.

7. Mankiw G. N. Recent Developments in Macroeconomics: A Very Quick Refresher Course. Money, Credit, and Banking. P. 436–449.

8. Friedman, Milton. «The Role of Monetary Policy.» American Economic Review 58 (March 1968), 1–17.

9. Phelps, Edmund S. «Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium.» Journal of Political Economy 76 (August 1968), 678–711.

10. Lucas, Robert E., Jr. «Econometric Policy Evaluation: A Critique.» Carnegie-Rochester Conference on Public Policy I (1976), 19–46.

11. Concise Encyclopedia of Economics. N. Gregory Mankiw. New Keynesian Economics. Перевод А. С. Скороботова – http://economics.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=school&links=../school/newkeynesianism/lectures/newkeynesianism_11.txt&name=newkeynesianism&img=brief.gif

12. Sargent, Thomas, and Neil Wallace. «Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule.» Journal of Political Economy 83 (April 1975), 241–54.

13. Lucas, Robert E., Jr. «Expectations and the Neutrality of Money.» Journal of Economic Theory 4 (1972), 103–24.

14. Barro, Robert, and Robert King. «Time Separable Preferences and Intertemporal Substitution Models of the Business Cycle.» Quarterly Journal of Economics 99 (November 1984), 817–39.

15. Fischer, Stanley. «Long-term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule.» Journal of Political Economy 85 (February 1977), 191–205.

16. Fischer, Stanley. «Long-term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule.» Journal of Political Economy 85 (February 1977), 191–205.

17. Taylor, John, «Aggregate Dynamics and Staggered Contracts.» Journal of Political Economy 88 (February 1980), 1–23.

М.В. КОРЖ,
к.е.н., доцент, Донбаська державна машинобудівна академія (Краматорськ), докторант ІЕП НАН України

Особливості і проблеми розвитку національної економіки в умовах глобалізації

У статті простежена історія формування глобалізаційних процесів у світовій економіці і проаналізовані основні цілі міжнародних інтеграційних об'єднань з метою виявлення передумов впровадження України в них як повноцінного партнера.

Постановка проблеми. Характеризуючи сучасне розвитку світової економіки, можна сказати, що вона вийшла на новий етап, а саме етап регіоналізму вимагає від його учасників формування відповідної ринкової стратегії, враховуючи умови міжнародної інтеграційної системи. Між-

народна інтеграційна система спрямована на всесвітню глобалізацію і «новий регіоналізм», які виявляються у вигляді мегарегіональної інтеграції. Процеси глобального розвитку, що охопили більшість регіонів і секторів світового господарства, принципово змінюють співвідношення між зовнішніми і внутрішніми чинниками розвитку національних господарств на користь перших. Жодна країна не в змозі раціонально сформулювати і здійснити економічну політику, не враховуючи вимог світового господарства, що глобалізується, норм поведінки основних учасників світогосподарської діяльності. У свою чергу, Україна переживає сьогодні трансформаційний період економічного розвитку і становлення, про що свідчать роботи багатьох вітчизняних економістів, зокрема А. Амоши, Г. Губерної, Ю. Макогона, І. Лукинова, Н. Іванова, Г. Скударя, В. Панкова, А. Єськова, А. Філіпенко і ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Якщо говорити про історію формування інтеграційних процесів в економіці, то початок дана течія бере ще на початку минулого століття, коли Д. Рікардо в 1817 році запропонував теорію числення порівняльних переваг, направлену на оцінку ефективності виробництва двох видів продукції у двох країнах, розраховавши при цьому порівняльні витрати, і опублікував розроблену їм відповідну методику в своїй роботі «Початок політичної економіки і оподаткування» [1, 11; 2, с. 553–578]. Сам термін «економічна інтеграція» вперше з'явився в наукових публікаціях і працях німецьких і шведських економістів в 30–ті роки минулого століття, який потім найбільш широкого поширення набув у розробленій в той же період концепції німецького історика і правознавця К. Шмідта – «теорії великих просторів» (Grossraumintheorie), де він вказав на ослаблення ролі традиційних національних держав у зв'язку з процесом економічного розвитку в ХХ столітті, і виступив з ідеєю створення великих геопросторів як нових, досконаліших і повномасштабних суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права [3, с. 55]. До теорії Д. Рікардо західні економісти повертаються в середині минулого століття, коли Дж. Мак–Дугалла у

1951 році провів дослідження в даному напрямі, засноване на вивченні показників експорту продукції 25 галузей Великобританії і США [4, 16], а потім вже глибший аналіз провів Б. Балласа, який у своїй науковій роботі «Лібералізація торгівлі і фактичні порівняльні переваги» виявив взаємодію імпорто–експортних операцій шляхом виведення ряду специфічних показників [5, с. 99–123].

Метою даної статті є аналіз сучасного етапу розвитку світової економіки в умовах глобалізації і міжнародної інтеграції і оцінка перспектив впровадження України в процеси, що відбуваються, як повноцінного учасника і партнера.

Викладення основного матеріалу. Перехід до міжнародної інтеграції як до вищого, ефективнішого і перспективнішого ступеня світогосподарських стосунків можливий через об'єктивне поєднання двох основних шляхів, а саме – створення і розвиток транснаціональних корпорацій (вони дозволяють обійти такі труднощі, як трансфертні постачання, ціни, сприятливі умови відтворення, кращий облік ринкової ситуації, збільшення прибутків тощо), а також міждержавні узгоджені заходи по цілеспрямованому формуванню світогосподарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, психологічного і політичного) простору в великих регіонах світу. «Для сучасної світової економіки характерна нестримна транснаціоналізація корпоративних стосунків, що розвиваються. У цьому процесі основною рушійною силою виступають транснаціональні підприємства (ТНП), банки (ТНБ) і корпорації (ТНК). У результаті світової експансії останніх спостерігається широкомасштабне проникнення їхніх філій на територію іноземних держав і загострення міжнародної конкуренції на внутрішніх ринках. Сьогодні у світовій економіці жоден значний процес не відбувається без участі корпоративних суб'єктів світового господарства» [6, с. 67]. В. Геець на підтримку створення і розвитку ТНК говорить: «В умовах перехідної економіки після лібералізації зовнішньої торгівлі та лібералізації економіки загалом і створення домінуючого приватного сектору транснаціональні корпорації (ТНК) здатні впливати на внутрішній сектор економіки, реорганізуючи його і підкоряючи власним інтересам,

Таблиця 1. Показники ТНК у світовій економіці у формі ПІІ за 1990–2007 роки

Показники	Вартість у поточних цінах, \$ млрд.			Середньорічний приріст, %		
	1990	2000	2007	1991–1995	2000	2007
Притік ПІІ	203	1271	648	20,0	18,2	2,5
Відтік ПІІ	233	1150	730	24,3	15,8	18,4
Сумарний обсяг ПІІ, що ввозяться	1874	614	8902	9,1	22,2	11,5
Сумарний обсяг ПІІ, що вивозяться	1721	5976	9732	10,4	25,1	11,5
Обсяги міжнародного злиття і поглинання	151	1144	381	23,3	49,3	28,2
Валовий продукт зарубіжних філій	1423	3167	3911	6,7	32,9	11,9
Експорт зарубіжних філій	1169	3572	3690	7,4	11,7	20,1
Активи зарубіжних філій	5759	2102	36008	6,7	32,9	11,9
Чисельність працівників зарубіжних філій, тис. осіб	23858	45587	57394	5,1	10,2	7,9
Світовий експорт товарів і послуг	4357	7036	11069	8,7	11,7	20,1
Світовий ВВП	21672	31895	40671	6,5	2,5	12,0
Кількість доменів ТНК	36600	63312	–	–	–	–
Кількість зарубіжних філій ТНК	174900	821818	–	–	–	–

оскільки ТНК є господарюючими суб'єктами глобального масштабу, здатними домагатися домінування на внутрішньому ринку і поглибити проблему монополізму» [7, 16].

Ефективність процесу розвитку ТНК і їх розширення виявляється в забезпеченні ними інтернаціоналізації виробництва, про що говорять дані, приведені в табл. 1 (отримані з джерела World Investment Report, 2001–2007).

Проте, незважаючи на переваги і необхідність інтеграційних процесів, вони є складними і суперечливими. Суперечність інтеграції у значній мірі базується на відмінностях інтересів сторін, на неоднаковій здібності окремих ланок відтворювальних структур до участі в самому процесі, легко вона протікає у сферах ринкового (особливо товарного) звернення, менш піддається інтеграції безпосередньо виробнича сфера, найбільш складна валютна інтеграція. У зв'язку з цим і багатьма іншими причинами найбільшими інтеграційними центрами в сучасних міжнародно-економічних стосунках є система найбільш значущих об'єднань: Європейський союз (ЄС) (до складу якого входять такі держави, як Німеччина, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди, Бельгія, Великобританія, Данія, Ірландія, Греція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Австрія, Швеція та інші. В рамках ЄС досягнутий найвищий на сьогодні ступінь господарської взаємодії); Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), утворена США, Канадою і Мексикою; Форум Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) у складі 21 економічного об'єднання; МЕРКОСУР, що є торгівельно-політичним союзом країн Латинської Америки, а саме Аргентини, Бразилії, Парагваю і Уругваю. При цьому інтеграційні об'єднання ставлять перед собою такі цілі [8, с. 336–445; 9, с. 99–111]:

1. Сприяти модернізації і структурним реформам в економіці.

2. Підключити країни, що створюють ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торгівельних угод країн із вищим рівнем розвитку; розглядати цей процес як найважливіший канал передачі господарського досвіду. Розвиненіші країни, підключаючи своїх сусідів до процесів інтеграції, теж зацікавлені в прискоренні реформ, створенні там повноцінних емких ринків.

3. Дістати для національних виробників ширший доступ до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів, до новітніх технологій, працювати на більш емний ринок.

4. Укріпити добросусідські стосунки між країнами по всіх напрямках. Відбувається зникнення умов для конфронтації. Створення сприятливої зовнішньополітичної середовища – мета, особливо характерна для країн Близького Сходу, Африки.

5. Підсилити позиції країн-членів на світовому ринку. Вирішуються певні завдання торгівельної політики. Інтеграція дозволяє виступати спільно в міжнародних організаціях, укріпити переговорні позиції країн-учасниць у рамках багатобічних переговорів у ВТО.

Регіональні економічні комплекси потрібно розглядати як найважливіші компоненти глобалізації розвитку, а не його

сегментації. Регіоналізація створює додаткові можливості, стимули, механізми для лібералізації торгівлі, руху капіталів, усіх чинників виробництва в міжнародній економіці, вона – одна з відповідей на виклики глобалізації [10, 5].

Сьогодні процес глобалізації економіки – це процес усвідомлений і життєво необхідний, оскільки, за словами П. Панкова, який висловлює в своїй монографії думку багатьох учених-економістів: «У сучасних умовах конкуренції і глобалізації стійкий економічний успіх компанії забезпечується турботою про стратегічне майбутнє розвитку бізнесу. При цьому мова йде про принципово нові пріоритети діяльності – не лише про завоювання й утримання позицій на ринках збуту, стабільні темпи їх зростання, а й головним чином про цілеспрямовану концентрацію зусиль на довготривалих стратегічних завданнях, пошук фундаментальних засобів досягнення цілей більш високого рівня для прориву в нову світову економіку XXI століття» [11, с. 19].

Кажучи про включення України у світові глобалізаційні процеси, що відбуваються, необхідно відзначити, що воно має бути достатньо вибірковим і гнучким, як говорить В. Панков: «Внутрішня стратегія і політика України мають бути глобально орієнтованими – конкурентоспроможними і ефективними, з погляду протидії новим руйнівним впливам глобалізації, і прагматичними, з погляду використання нових можливостей і переваг, які вона приносить» [11, с. 22]. А. А. Амоша робить акцент на тому, що Україна, яка знаходиться в періоді економічної кризи, повинна використовувати концепцію промислового розвитку, яка «потребує кардинальної переорієнтації його моделі на прогресивні сучасні чинники – інформаційно-технологічні, творчо-інтелектуальні, соціальні» [12, 3].

При аналізі експортного потенціалу України, який є одним з основних показників економіко-виробничого потенціалу, була виявлена зовсім негарна характеристика з боку вітчизняних економістів: «україн несприятливою особливістю українського експорту продукції оброблювальних галузей промисловості є те, що більше половини його припадає на низькотехнологічну продукцію, трохи більше – 40% – на рядову за технологією і лише 1,5–1,8% – це наукоємна, високотехнологічна. Більше 90% машинотехнічної продукції, що випускається в Україні, – стійко нижча за показники конкурентоспроможності в порівнянні з аналогічними західними зразками через низьку якість перших. І це при тому, що на продукцію високотехнологічних галузей у світовому експорті вже припадає близько 17%» [13, с. 160; 14, с. 33]. При розгляді співвідношення імпортно-експортного обороту в окремих галузях промисловості спостерігається така картина: у сфері машинобудування за перше півріччя 2007 року спостерігається зростання експорту на 2,11% у порівнянні з аналогічним періодом 2005 року, а імпорту – на 22,13% (табл. 2) [15, 5].

Що стосується розвитку машинобудування Донецького регіону, то воно супроводжується розширенням експортних

Таблиця 2. Структура торгівлі України з країнами ЄС і СНД, %

Товарна група	ЄС		СНД	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт
1. Послуги	28,1	35,2	25,2	2,9
2. Товари:	71,9	64,8	74,8	97,1
2.1. Мінеральні ресурси	6,9	0,0	2,7	1,6
2.2. Чорні метали і вироби з них	25,1	0,0	20,4	8,4
2.3. Енергоносії	19,3	0,0	1,8	56,6
2.4. Продовольство	0,0	0,0	13,6	3,2
2.5. Деревина і вироби з неї	4,0	4,8	3,4	2,4
2.6. Машини і транспортні засоби	0,0	40,6	22,4	14,7
2.7. Одяг, текстиль	5,7	0,0	0,8	0,8
2.8. Хімічна продукція	5,0	13,1	7,1	7,3
2.9. Інші	5,9	6,3	2,7	2,1
Додаткова вартість, \$ млн.	1114,1	4749,5	1068,4	2594,24

Таблиця 3. Експортно-імпортні операції по групах промислових товарів, \$ млн.

Групи товарів	Експорт		імпорт	
	січень-червень 2007	січень-червень 2006	січень-червень 2007	січень-червень 2006
Всього	17363,211	17003,917	20282,592	16606,738
1. Машини, устаткування і механізми	1431,799	1321,273	3368,574	2780,818
1.1. Казани, машини, апарати	895,475	943,832	2139,597	1759,825
1.2. Електричні машини й устаткування	536,324	277,411	1228,977	1020,993
2. Транспортні засоби	892,271	683,392	2205,969	1271,192
2.1. Залізничні або трамвайні локомотиви, дорожнє устаткування	470,080	436,221	88,925	71,188
2.2. Засоби наземного транспорту	269,332	163,658	2085,045	1186,472
2.3. Аеронавігаційні апарати	100,816	31,055	23,652	7,409
2.4. Плавучі засоби	52,044	52,457	8,348	6,122
3. Оптичні прилади і апарати	63,819	56,454	266,097	211,078
4. Зброя, боєприпаси, їх частки	126,907	-	34,103	-

можливостей швидшими темпами, ніж по Україні в цілому. Так, за перше півріччя 2007 року підприємства регіону збільшили експортні постачання машин, устаткування і транспортних засобів в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 18%. Проте, незважаючи на це, питома вага машинобудівної продукції в загальному обсязі експорту становить ненабагато більше 9%. У той же час у металургії також спостерігається певне зростання, яке в 2007 році дозволило Україні по виплавці чавуну обігнати Бразилію і зайняти п'яте місце в світі (табл. 4), а по сталі – 7-му позицію, при цьому Україна повертає собі позиції одного з найбільших світових експортерів цієї продукції. За 2006 рік зарубіжні відвантаження чавуну збільшилися на 43% і досягли 1,26 млн. т на суму \$312,2 млн.

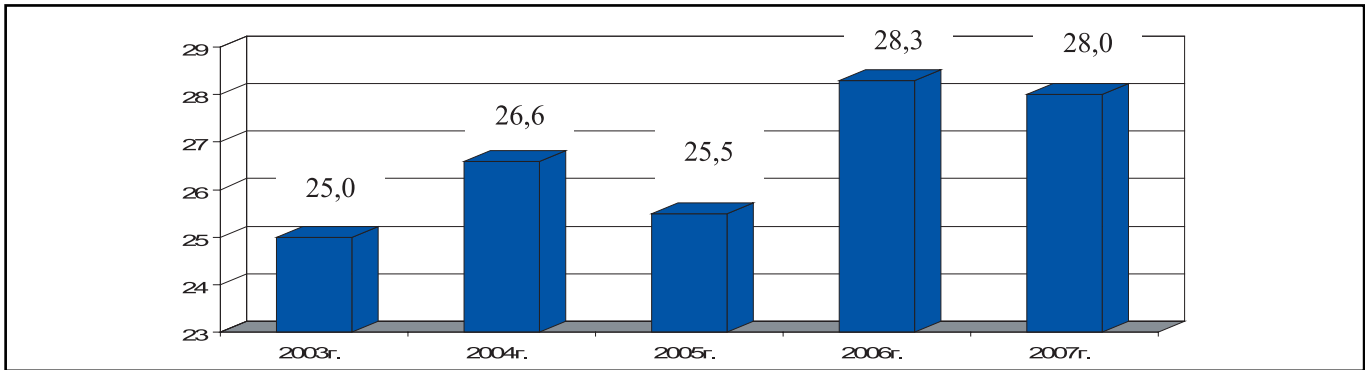
Рентабельність експорту чавуну в останні місяці 2006 року істотно зросла. У січні 2007 року вартість українського ча-

вуну при постачаннях на експорт становила 305 \$/т for Чорне море, в лютому – 320–325 \$/т. У зв'язку з сезоном дощів у Бразилії постачання з цієї країни обмежені і попит на ринках перевищує пропозицію. У цій ситуації ціни на чавун продовжують зростати. На ринку Європи і США в кінці лютого контрактні ціни на матеріал основних країн-постачальниць – 350–355 \$/т, в Азії – 360–365 \$/т [16, 10–11].

У свою чергу, за підсумками 2007 року також спостерігається зростання експорту металопрокату з України на 11% (на 2,8 млн. т), що досяг 28,3 млн. т (рис. 1). За даними аналітичного агентства MEPS, у 2007 році середньорічна ціна на сталь піднялася в Євросоюзі і Північній Америці на 10%, тоді як в Азії, навпаки, впала на 6%. При цьому українські постачання металоекспорту до Китаю понижені до мінімуму ще в 2005 році, а в 2006 році одночасно має місце їхнє зростання до Євросоюзу, США і країн СНД. Таким

Таблиця 4. Світове виробництво чавуну, тис. т

Країна	2007 рік	Темпи зростання до 2006 року, %
Китай	405 401	24
Японія	84 271	2
Росія	51 484	7
США	37 720	4
Україна	33 022	8
Всього (40 країн – членів IISI)	867 575	12



Динаміка українського експорту прокату, млн. т

чином, втрата ринків Китаю, країн Західної і Південно-Східної Азії для України (скорочення експорту практично на 2 млн. т) частково компенсувалася за рахунок збільшення експорту до Північної Америки і країн Євросоюзу (зростання на 2,5 млн. т, проте переважно за рахунок напівфабрикатів), також українські «металоторговці» продовжують завойовувати ринки Азії, Близького Сходу, а саме Індії, Пакистану, Туреччини, Ірану, а крім того, країн Африки і низки країн Центральної і Східної Європи [16, 15].

Проте Рінат Ахметов, як президент найбільшої української металургійної компанії «Систем Кепітал Менеджмент», прогнозує до 2011 року падіння частки експорту української металургійної продукції з 85 до 60–65%, тобто при планованому зростанні загальнорічного виробництва металопрокату з 36 до 44 млн. т спостерігатиметься зростання внутрішнього споживання з 5 до 15 млн. т.

Що стосується імпорту металопродукції до України, то в 2006 році також має місце тенденція зростання, а саме в порівнянні з 2005 роком – на 0,5 млн. т. «У 2006 році наймасовіше імпортувалися до України напівфабрикати, прокат з покриттям, г/к плоский прокат, легований прокат, а також арматура. Ввезення в країну зарубіжної металопродукції стабільно зростає з початку 2005 року і, по прогнозах експертів, до 2008 року обсяг імпорту подвоїться. Якщо оцінювати споживання прокату в Україні за 2006 рік на рівні 7,5 млн. т, то на імпорт припадає вже майже 20% внутрішнього ринку» [16, 17]. Таким чином, у найближчому майбутньому у відповідності до прогнозів вітчизняних експертів і ведучих металовиробників і металоторговців темпи зростання продукції, що імпортується, в даній галузі поєднуюватимуться з падінням експорту, що знову йде не на користь Україні в плані завоювання значущого місця на світовому ринку.

Підвести підсумки можна, цитуючи Ю. Макогона, який на XIV Міжнародному науково-практичному семінарі, присвяченому проблемі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій, сказав: «Ось в цих умовах «вступу» ЄС до України і доведеться працювати новій Верховній Раді. Намагатися запропонувати хоч щось, що могло б «вступати» в ЄС з України. Поки цей перелік дуже короткий. 40% українського експорту складають чорні метали і вироби з них, а що знаходиться на другій позиції у структурі експорту

продукція машинобудування в Європі чогось попиту не має. До цього можна ще додати хіба що газ, який хоч і не український, проте через Україну в основному поставляється. Але і тут не все безхмарно: і європейські проєкти по доставці газу в обхід Росії, і російські проєкти «Південний потік» і СЕГ не сприяють збереженню Україною статусу ексклюзивного постачальника. Залишається, нарешті, робоча сила. Проте якраз її постачання в Європу загрожує тим, що у майбутньому не Україна вступатиме в ЄС, а ЄС вступатиме до України. Укладення договору про вільну торгівлю між Україною і ЄС може стати потужним чинником у перспективі для металургії. Модернізація української металургії, запобігання торговельним обмеженням ЄС щодо України, продовження інтеграційних процесів на рівні компаній. Розвитку торгівлі металопродукцією з ЄС сприятимуть зміни політики в таких сферах: конкуренція і державна підтримка, інвестиційний клімат і фінансові послуги, захист навколишнього середовища, енергетика. Забезпечити успішне подолання виниклих негативних наслідків ухвалення України у ВТО і інтеграцію в європейську структуру може підвищення конкурентоспроможності українських товарів і послуг, підвищення рівня переробки української продукції, а також високих технологій, випуск національної продукції» [17, 11–13].

Висновки

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що глобалізація світової економіки, регіоналізм і світові інтеграційні процеси сьогодні є серйозним викликом для української економіки, а регіоналізм (зокрема, «новий регіоналізм» мегаінтеграційних об'єднань) – це один із компонентів нової парадигми міжнародно-економічних стосунків. Таким чином, ситуація складається так, що без правильного відношення до економічної глобалізації і регіоналізму, без врахування цих тенденцій при розробці заходів по стимулюванню економічного зростання України і підвищення її рейтингу на світовому рівні, а також управлінню рівнем загальнодержавної конкурентоспроможності, без розумної і ефективної політики, її адаптації до умов, що склалися, не дозволить не лише не зайняти гідного місця у світовій економіці, що глобалізується, а й не дасть можливості вирішити проблеми внутрішньоекономічного характеру.

Література

1. MacDougall G.D. British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs // Economic Journal. – 1951. – Dec., p. I; 1952, Sept., p. 11.
2. Caves R.E., Johnson H.G. Reading in International Economics. Homewood, Ill: Irwin, 1968. – 775 p.
3. Интеграция в Западном полушарии / Отв. ред. А.Н. Глинкин. – М.: ИПА РАН, 2000.
4. Bruno Michael. Domestic Resource Costs and Effective Protection: Clarification and Synthesis // Journal of Political Economy. – 1972. – №80. – P. 16–33.
5. Balassa B. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. – Manchester, 1965. – 476 p.
6. Дамиров Я. ТНК как фактор включения национальных хозяйств в мировую экономику (на примере Азербайджана) // Экономика Украины, 2007. – №5. – С. 67–74.
7. Геєць В.М. Уроки та перспективи ринкових реформ і довготривалого економічного зростання в Україні // Економічна теорія. – 2004. – №2. – С. 3–24.
8. Daniels J.D., Radebaugh L.N. International Business. Environment and Operation. 8th ed. – Addison – Wesley, 1998. – 564 p.
9. Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. Учебное пособие. МГИМО. – М.: Изд-во «АНКИЛ», 2002. – 124 с.
10. Сейфулаева М., Капицын В. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики // Маркетинг. – 2001. – №1. – С. 3–13.
11. Панков В.А. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика. – К.: Наукова думка, 2003. – 424 с.
12. Амоша О.І. Промисловість України: оцінка стану з наукової позиції та пропозиції щодо підвищення ефективності // Економіка промисловості. – 2001. – №2 (12). – С. 3–8.
13. Майорова І.М. «Локомотиви» розвитку експорту і вдосконалення галузевої структури української економіки // Вестник Донецького університету. Серія В. «Економіка и право». – Донецьк, 2006. – №1. – Т. 1. – С 157–164.
14. Поляков В.В. Импорт зарубежных технологий как средство ускорения перехода на инновационный путь развития // Внешнеэкономический бюллетень. – 2005. – №9, сентябрь. – С. 32–40.
15. Ежемесячный информационно-аналитический обзор. Машиностроительный комплекс. – Краматорск: НКМЗ, 2006. – №14 (28), ноябрь. – 16 с.
16. Ежемесячный информационно-аналитический обзор. – Краматорск: НКМЗ, 2007. – №17 (31), февраль. – 17 с.
17. Макогон Ю.В. Устойчивое развитие экономики Украины в аспекте сотрудничества с ВТО и ЕС // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов, 2008. – Часть 1. – Донецьк: ДонУ. – С. 4–15.

А.П. КРИВАК,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Секторальні пріоритети національних економік в умовах глобалізації

Досліджено закономірності світових секторально-структурних змін в умовах глобалізації. Проаналізовано причини динаміки сфери послуг протягом останніх десятиліть. Виявлено тенденцію орієнтування провідних країн у суспільному виробництві на розвиток наукоемного сектору.

Постановка проблеми. Сьогодні важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних відносин і не зазнавала впливу зовнішнього середовища. Інтернаціоналізація господарського життя стала невідворотним процесом розвитку світу, оскільки саме через міжнародну взаємодію, переплетіння та взаємозалежність національні економічні середовища можуть ефективно розвиватися. Подальша історична інтернаціоналізація економік світу призвела до появи глобалізації. Увійшовши в науковий обіг у 80-х роках, поняття «глобалізація» стало позначенням, відображенням якісно нових перетворень світової економіки, зумовлених посиленням дії загальноцивілізаційних законів та закономірностей, які охоплюють усі сфери суспільного життя й формують постіндустріальну світову цивілізацію [1, с. 586].

В економічному аспекті процеси глобалізації насамперед торкнулися визначення напрямів розвитку структури економіки, її секторальної складової, виокремлення пріоритетних видів економічної діяльності, відкидання архаїчних галузей господарства країн. Перед країнами, в тому числі і перед Україною, постало питання органічного залучення до світової економічної системи, визначення свого місця у міжнародній господарській спеціалізації, адекватній викликам сучасності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам глобальних секторально-структурних перетворень у світовій економіці, участі країн у міжнародному поділі праці приділяють увагу такі зарубіжні дослідники: Д. Белл, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, В. Іноземцев, М. Кастельс, К. Кларк, Е. Тоффлер, А. Фішер та ін., а також вітчизняні вчені-економісти: А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, В. Рокоча, А. Філіпенко тощо. Разом із тим, незважаючи на велику увагу, приділену цій тематиці, все ще не до кінця вивчений світовий досвід секторальних трансформацій та формування секторальних пріоритетів в умо-

вах глобалізації, роль сфери послуг (третинного сектору) у визначенні позиції країни у глобальному світі, а також виокремленні чинників прискорення динаміки галузей послуг в останнє десятиліття.

Метою статті є аналіз секторально-структурної динаміки, яка супроводжувала й супроводжує процеси розвитку світової економіки. Завданнями статті є визначення передових секторів економіки, що забезпечують конкурентоспроможність провідним країнам та передумови їх виникнення.

Викладення основного матеріалу. Далека ретроспектива секторальних трансформацій, які відбувалися у світі, говорить про те, що тривалий час, протягом віків, сільське господарство займало провідні позиції. Однак уже на початку XIX ст. промислова революція заклала основи для швидкої індустріалізації країн. Новий історичний поворот, що породив третю хвилю змін, розпочався у США в середині 50-х років, а в інших розвинутих країнах – у кінці 60-х – на початку 70-х років [3]. Цей етап суспільного розвитку тісно пов'язаний зі зростанням сфери послуг. Такого роду зміни (трансформації) відбувалися завдяки неухильній інтернаціоналізації господарського життя, активізації міжнародних зв'язків. Однак серед усієї когорти країн виділялася певна частина, яка демонструвала виважену політику залучення до світових економічних процесів шляхом співставлення ступеня відкритості економіки з рівнем її розвитку; проведення секторально-структурних реформ у відповідності з рівнем відкритості; приділення особливої уваги залученню інвестицій, а саме у визначенні їх типу та сфер, куди відбуватиметься приплив.

У 1841 році Ф. Ліст зазначав, що при проведенні відкритої економічної політики не слід забувати про відповідний захист. Це означало, що відкрита економічна політика має відповідати рівню розвитку і здійснюватися поступово, еволюційно в усіх напрямках. Наприклад, у географічному аспекті слід починати з допуску іноземних учасників у спеціальні економічні зони, а потім й до інших регіонів, які потребують інвестицій; у галузевому аспекті відкритість має підвищуватися від обробної промисловості, яка є найбільш конкурентоспроможною, до слабого сільського господарства і сфери послуг, тощо.

Проведення такими країнами, як США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія, секторально-структурних реформ відбувалося у відповідності з рівнем відкритості. Зниження протекціоністських заходів щодо деяких секторів відбувалося лише тоді, коли були проведені відповідні реформи, спрямовані на посилення їх конкурентоспроможності. Ті ж сектори, які мали серйозну конкурентоспроможну основу, були максимально відкритими.

Розвинені країни та країни, що прагнули досягнути їх рівня, приділяли значну увагу інвестиційній політиці. Залучення та розподіл по галузях портфельних чи прямих інвестицій відображало, якими сферами, секторами та чи інша економіка форсуватиме світове господарство. Яскравим прикладом є Китай, який з 1980 до 2004 року отримав \$880 млрд. іно-

земних інвестицій, частка прямих іноземних інвестицій яких становила 71,6% [11]. Більше 60% інвестицій прийшли в обробну промисловість, у той час як на сільське господарство припало всього 2%, а фінансовий сектор і страхування отримали менше 1%. За приблизними підрахунками, у 2001 році всього 21,6% іноземних інвестицій прийшлося на сектор послуг. Проте, якщо вирахувати нерухомість, то кількість іноземних інвестицій у сектор послуг становить трохи більше 10% [11]. Таким чином, розподіл інвестицій відображає політику уряду, що поставила обробну промисловість в авангарді на шляху до розкриття своєї економіки.

Україна практично ігнорує особливості гармонійного входу в світову економічну систему. Порівнюючи ступінь відкритості економіки України та інших країн з рівнем розвитку економіки, варто лише навести такі статистичні дані: експорт у структурі ВВП США, Японії становить лише 10%, у Франції, Польщі – близько 20%, в Україні – понад 60% (частка експорту товарів – 50%, а послуг – близько 13% від ВВП) [6, с. 179]. Отже, значна частина робочих місць у нашій державі існує завдяки виробництву саме експортних товарів та послуг, що, в свою чергу, свідчить про велику залежність добробуту населення від кон'юнктури зовнішніх ринків. Реформи в українських секторах економіки здійснюються хаотично, здебільшого на вирішення поточних проблем, без стратегічного підходу. Інвестиції в промисловості переважно залучаються у низько- та середньотехнологічні галузі, такі як металообробка, транспортне машинобудування, харчова промисловість, а у сфері послуг – у ті галузі, де панує низький ступінь залучення високих технологій, інформації та знань. Такими галузями є оптова торгівля і посередництво у торгівлі, транспорт, фінансова діяльність, операції з нерухомістю тощо [12].

Зміни в секторальній структурі економік світу та принципи, за якими вони здійснювалися (мається на увазі співставлення ступеня відкритості економіки з рівнем її розвитку; секторально-структурні реформи у відповідності з рівнем відкритості; особливості інвестиційної політики), свідчать про активний пошук напрямів, галузей, секторів, що забезпечать їм конкурентоспроможність. Саме процеси глобалізації, на думку багатьох науковців, сьогодні визначають напрями розвитку секторальної структури економіки, визначають пріоритетні види економічної діяльності, відкидають архаїчні галузі та цілі сектори. Більше того, на думку А. Філіпенка, все це здійснюється на основі неухильної дематеріалізації виробництва, його електронізації, роботизації, комп'ютеризації, інформатизації, мініатюризації [8, с. 34].

Таким чином, більшість країн схиляються, і світовий досвід це переконливо показує, до того, що для стійкого розвитку необхідно розвивати наукоємний сектор економіки. В останнє десятиліття в США, Великобританії та Франції спостерігається відносно скорочення частки військових досліджень, прискорений розвиток фундаментальної науки. В дослідженнях та розробках приватного сектору США основним пріори-

татами є фармацевтика, електроніка, програмне забезпечення та зв'язок [5, с. 31]. В європейських країнах ті сфери знань та технологій, які ще нещодавно вважалися стратегічними, – авіація, енергетика, озброєння, – поступилися місцем інформатиці, медицині, біотехнології, а також новим напрямом НДДКР на межі традиційних галузей. Найновішим пріоритетом стали програми в області нанотехнологій.

Японія виходячи зі своїх національних особливостей пріоритетними ставить такі напрями науково-технічних досліджень: розкриття причин хвороб, створення нових медичних препаратів, методів профілактики на основі генної інформації, розробку комп'ютера з функціями штучного інтелекту, розкриття секретів духовного світу людини, практичну реалізацію ідеї репродуктивного лікування, нанотехнології, побутове застосування роботів, інформаційні технології, розпізнавання мови людини комп'ютером, прогнозування погоди в глобальних масштабах та керування кліматом, космічні дослідження тощо [4].

За останнє десятиліття ХХ ст. у країнах ОЕСР частка високих технологій у виробленій продукції і експорті виросла вдвічі і досягла 20–25%. Такі сектори, як освіта, комунікації та інформація, розвивалися ще швидше. За підрахунками експертів, у цих країнах уже більше 50% ВВП генерується в галузях, що засновані на знаннях [10].

Отже, провідні позиції в економіках розвинених країн займає третинний сектор, а в його розрізі визначальними стають ті сфери діяльності, які мають безпосереднє відношення до науки та генерування, обробки та використання знань. Третинний сектор стає ядром постіндустріальної цивілізації і багато в чому визначає основні макроекономічні параметри [7, с. 38]. В основі високого динамізму третинного сектору господарства лежить базова закономірність розвитку суспільства – зростання потреб по мірі прогресу продуктивних сил, ускладнення економіки, підвищення рівня життя, освіти та культури населення, і відповідно стійке розширення споживчого та виробничого попиту на послуги, а також соціальних запитів населення.

У перші післявоєнні роки сильний імпульс динаміці галузей послуг надавали такі масові процеси, як автомобілізація країн, великомасштабне залучення у виробничу діяльність жінок, урбанізація. По мірі природного та більшого відтворення населення, характерного у зростанні народжуваності, зростали потреби населення в освіті, охороні здоров'я, системи соціальної допомоги. По мірі зростання виробництва зростали вимоги до рівня освіти, кваліфікації та фізичного стану працівників, які могли бути забезпечені лише галузями сфери послуг. З підвищенням цінності вільного часу збільшився попит на послуги побутового характеру та культурно-розважального профілю. Споживачі зараз більше, ніж колись, настроєні на те, щоб режим роботи магазинів, розважальних центрів відповідав би їхнім потребам, а не нав'язувався їм. Величезна популярність відеоопаратури при здійсненні покупок і банкоматів для проведення банківських операцій відображають цю тенденцію.

Для стрімкого зростання сфери послуг існувало ряд передумов, основними з них є:

- 1) науково-технічний прогрес, і перш за все інформаційно-комунікаційні технології;
- 2) хвиля інституціональних перетворень;
- 3) перебудова інтрагалузевих пропорцій;
- 4) наукові дослідження та розробки.

Саме завдяки універсальній властивості інформаційно-комунікаційних технологій відбулося їх поширене використання у виробничій та побутовій діяльності. Виробнича діяльність значно скоротила трансакційні витрати, витрати часу на виготовлення та реалізацію своєї продукції. У побутовій сфері відкрився доступ до багатьох учасників ринку, скоротився час на їх пошук, з'явилася можливість їх порівнювати та обирати виходячи з власних уподобань та смаків.

Віддзеркаленням хвилі інституціональних перетворень стали програми приватизації та дерегулювання. Вони передбачали в одних випадках демонтаж, а в інших – пом'якшення жорстких систем регламентації господарської діяльності, що вже не відповідала новим реаліям. У таких сферах, як транспортні перевезення, банківська діяльність, телекомунікації, роздрібна торгівля тощо, відбувалася повна або часткова лібералізація, знімалися численні обмеження, що, у свою чергу, привело до того, що умови діяльності зазначених галузей швидко змінювалися на краще: на ринки виходили нові виробники, оновлювався й розширювався спектр послуг, підвищувалася їхня якість, суттєво скорочувалися витрати та ціни.

Перебудова інтрагалузевих зв'язків відбулася в умовах кризи індустріальної економіки. Фірми з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності в масовому порядку концентрували свої ресурси на основних видах діяльності, відкидаючи непрофільні, найчастіше послуги. В результаті на ринку з'явилося чимало самостійних фірм, що надавали послуги бізнесу в області аудиту, різних видів консалтингу, інформатизації та комп'ютеризації, наукових досліджень, логістики, маркетингу та реклами, менеджменту, зв'язків з громадськістю тощо. Такі процеси швидко посприяли стрімкому формуванню блоку ділових та професіональних послуг, у переважній більшості наукоємних, що спираються на нові технології і роботу працівників із високим рівнем освіти, кваліфікації та професіоналізму.

Наукові дослідження та розробки стають пріоритетними напрямими діяльності числа фірм, що зростають, оскільки сьогодні в послугах, як і в інших галузях, найбільш надійним засобом підтримання та підвищення конкурентоспроможності є притік власних інновацій, що доповнюють накопичений діловий досвід, новації, які отримуються від галузей постачальників, тощо.

В останні роки динаміка сфери послуг формувалася під зростаючим впливом процесу глобалізації. В результаті прогресу технологій, так і завдяки іншим обставинам, були створені умови для прориву послуг на зовнішні ринки, необхідність якого диктувалася зростаючими масштаба-

ми виробництва по всьому світу, посиленням конкуренції між країнами та загостренням проблем реалізації всередині країни.

Узагальнюючи значення та вагу сфери послуг наведемо такі дані: 70% доданої вартості у світі створюється саме у галузях послуг, близько 40% зайнятих у світі – теж у галузях послуг [13]. Це свідчить про нові орієнтири як для кожної національної економіки зокрема, так і для світового господарства загалом. Пріоритетними видами діяльності провідних країн, що забезпечують їм конкурентоспроможність, стають наукоємні виробництва, високотехнологічні, а також ряд послуг, де задіяні високоосвічені, кваліфіковані працівники. У свою чергу, це означає, що особливе призначення в економіці кожної держави має становити освіта та наука, оскільки саме освітянська діяльність готує кадри, підвищує їхню кваліфікацію або ж перекваліфіковує, а наука генерує нові знання, удосконалює надбання попередніх поколінь.

Висновки

Глобалізація привела до того, що сьогодні в українській економіці спостерігаємо тенденції, що властиві більшості країн у сфері секторальних перетворень, формуванні секторальних пріоритетів, чинників впливу на динаміку третинного сектору, щоправда в уповільненому варіанті. Маючи високий науково-освітній потенціал, Україна здатна швидко залучитися до світової господарської системи на рівних, демонструвати стійкий розвиток на основі наукоємних секторів. Адже суспільство, засноване на знаннях, стає найбільш перспективною моделлю соціального та господарського розвитку в сучасних умовах. Це означає, що головним пріоритетом держави має стати розвиток людського потенціалу, тобто освіти, науки та

професійної підготовки. Тільки так можна органічно вписатися в стрімко зростаючі процеси глобалізації.

Література

1. Економічна теорія: Політекономія: [підручник] / В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич, Н.І. Гражевська. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Рокоча В.В. Міжнародна економіка / В.В. Рокоча. – К.: Таксон, 2000 – 320 с. – (Кн. 1: Міжнародна торгівля: теорія та політика).
3. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2004. – 784 с.
4. Накасонэ Я. Государственная стратегия Японии в XXI веке / Я. Накасонэ. – М.: Nota bene, 2001. – 312 с.
5. Арыстанбекова А. Экономика, основанная на знаниях / А. Арыстанбекова // МЭиМО, 2008, №6. – С. 30–33.
6. Даниліна Т. Глобалізація як джерело економічного розвитку України / Т. Даниліна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 87. – 2004. – С. 177–186.
7. Демидова Л. Сфера услуг России: трудный путь модернизации / Л. Демидова // МЭиМО. – 2008. – №2. – С. 38–50.
8. Філіпенко А. Модернізація економіки України в умовах глобалізації / А. Філіпенко // Вісн. НАН України. – 2000. – №1. – С. 34–43.
9. Якубовський М., Новицький В., Кіндзерський Ю. Концептуальні основи стратегії розвитку України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – №11. – С. 4–20.
10. Felix B. High tech industries and knowledge based services / B. Felix // Statistics in focus, Science and technology. – 2006. – №13. – P. 1–7.
11. http://russian.china.org.cn/china/archive/wyd/txt/2006-08/18/content_2254690.ht
12. <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. <http://www.wto.org>

М.М. ПАШКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Формування і розвиток фінансового капіталу

Розглянуто основні етапи формування і розвитку фінансового капіталу, його особливості в сучасних умовах.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні відбувається процес концентрації виробництва і капіталу в усіх галузях економіки. В науковій літературі не вщухають дискусії про роль концентрації й централізації власності в українській економіці. Зокрема, відбувається обговорення питань, пов'язаних з утворенням в Україні холдингів, інтегрованих бізнес-груп, фінансово-промислових груп, проводиться аналіз цілей їхнього створення, впливу їхньої діяльності на стабілізацію економіки.

Ще на рубежі XIX і XX століть у працях вчених було показано, що злиття й зрощування промислового й банківського капіталу на найвищому ступені концентрації виробництва

приводить до утворення якісно нового – фінансового капіталу. Високий рівень концентрації виробництва і капіталу є матеріальною основою монополізації й функціонування фінансового капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями певних аспектів даної тематики займалися К. Маркс, Р. Гільфердінг, К. Каутський, Ф. Хайєк, Є. Борисов, В. Бовикін, Л. Алексеєнко, О. Богомолова, В. Макарова, С. Глазьева, В. Геєць, В. Базилевич, А. Чухно, В. Кондрашова-Діденко та інші.

Метою даної статті є дослідження формування і розвитку фінансового капіталу, його особливостей в сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. Необхідність вивчення сутності фінансового капіталу, особливостей його руху і

впливу на сектор матеріального виробництва диктується тією роллю, яку фінансовий капітал відіграє в сучасній економіці.

Формування фінансового капіталу є закономірним результатом реалізації об'єктивних тенденцій у розвитку виробництва й капіталу. В основі цього процесу лежить тенденція капіталу до постійного розширення, перетікання у нові сфери діяльності з метою максимізації прибутку й концентрації капіталу.

Фінансовий капітал поєднує у собі рух банківського й промислового капіталу. При цьому сама двоїста природа фінансового капіталу впливає з двоїстості функціональних форм промислового капіталу – грошового, котрий уособлюється у формі банківського капіталу, і виробничого капіталу, як єдиної форми, у рамках якої здійснюється процес виробництва.

Банківський капітал являє собою уособлену грошову форму промислового капіталу, підпорядковану у своєму русі кругообігу промислового капіталу. При цьому грошова форма промислового капіталу фактично відокремлюється від виробничої форми промислового капіталу.

У результаті складного процесу переплетення й зрощування банківського й промислового капіталу формується фінансовий капітал.

В економічній літературі не вироблено єдиного підходу до визначення поняття «фінансовий капітал», що пов'язано із складністю і багатогранністю економічної категорії «капітал». У більшості випадків трактування «фінансовий капітал» зводять до «грошового капіталу» чи «капіталу у формі грошових коштів». Проте найпоширенішим є визначення фінансового капіталу як складної системи взаємозв'язків банків із підприємствами. Однак у більшості випадків зазначають, що це стосується «великих» чи «потужних» юридичних осіб.

Найбільш повним визначенням сутності «фінансовий капітал» є наступне: «фінансовий капітал – це грошові кошти і виражена в грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що нагромаджують суб'єкти фінансової діяльності з різних джерел для забезпечення економічних умов здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку» [1, с. 137].

Кожен новий етап у розвитку ринкової економіки вносить зміни й нові риси не лише у форму, а й у змістовні аспекти фінансового капіталу.

Розвиток процесів формування передумов, а потім і власне процесу інтеграції банківського й промислового капіталу на його перших етапах знайшли своє відображення в роботах іноземних, а також вітчизняних економістів.

Першим у цій галузі спеціальним дослідженням проблем інтеграції банківського й промислового капіталу стала робота австрійського економіста Р. Гільфердінга (Hilferding) «Фінансовий капітал» (1910), в якій автор показав, як формується система взаємозв'язку промислового й банківського капіталу. Гільфердінг починає свій аналіз із розгляду теорії грошей і розвитку кредиту, потім він переходить до дослідження акціонерного капіталу, до біржі й банків і, у підсумку, до аналізу такого явища, як фінансовий капітал.

Досліджуючи форму руху капіталу при його трансформації у фінансовий капітал, Гільфердінг приходив до цілком обґрунтованих висновків: «фінансовий капітал є грошовим капіталом і, дійсно, має форму руху останнього – Г–Г' представляє гроші, які приносять гроші... В якості грошового капіталу він у двоякого роду формах – як позичковий капітал і як фіктивний капітал – надається у розпорядження продуктивних капіталістів. Посередниками при цьому слугують банки, які при цьому постійно прагнуть перетворити зростаючу частину грошового капіталу у власний капітал і в такий спосіб фінансовому капіталу надають форму банківського капіталу. Цей банківський капітал усе більше перетворюється в просту форму, у грошову, форму дійсно функціонуючого капіталу, тобто промислового капіталу. Одночасно все більше усувається самотійність торговельного капіталу, між тим як поділ банківського капіталу й продуктивного капіталу знищується у фінансовому капіталі» [6, с. 75].

Пізніше деякі положення роботи Гільфердінга зазнавали критики, однак його робота по суті була першим фундаментальним дослідженням проблем фінансового капіталу.

Істотний внесок у дослідження даної проблеми вніс В.І. Ленін, що проаналізував умови «зрощення банківського й промислового капіталів» через зміну ролі банків в економіці, посилення залежності промислових підприємств від кредитів і зацікавленості банків у їх своєчасному й повному поверненні. У ленінській роботі «Імперіалізм як вища стадія капіталізму» з використанням найбагатшого фактичного й статистичного матеріалу аналізується нова роль банків у промисловому виробництві, розширення сфери їхньої діяльності й розмаїтості їхніх операцій, вивчення справ у промисловості, переростання банків в установи воістину універсального характеру». Концентрація банківського капіталу, яка обумовлена концентрацією промислового виробництва, веде до того, що банки переростають в установи «універсального характеру», що робить зв'язки банків із промисловістю більш різноманітними.

В.І. Ленін вважав визначення фінансового капіталу, представлене Гільфердінгом, не зовсім повним, оскільки у ньому було відсутнє посилання на один із найважливіших моментів, а саме на зростання концентрації виробництва і капіталу у такій мірі, коли концентрація призводить до монополії.

Суть фінансового капіталу Леніним розкривалася так: «Концентрація виробництва; монополії, що виростають з неї; злиття або зрощування банків з промисловістю – ось історія виникнення фінансового капіталу і зміст цього поняття». Відповідно ним було сформульоване поняття фінансового капіталу, який він визначав як «банківський капітал монополістично небагатьох найбільших банків, що злився з капіталом монополістичних союзів промисловців» [7, с. 323].

Під концентрацією виробництва розумілась концентрація засобів виробництва і робочої сили, тобто виробничих сил суспільства. Ця концентрація лежить в основі концентрації капіталу.

Ленін не погоджувався із визначенням Гільфердінга ще й тому, що останній (за думкою В.І. Леніна) виводив поняття фінансового капіталу не з концентрації виробництва, а з розвитку грошового капіталу, із зростання залежності промисловості від банків.

В.І. Ленін показав, що формування фінансового капіталу, що відбувається на основі зрощування банківських і промислових монополій, є результатом зростання їх взаємозалежності по мірі концентрації виробництва й капіталу. При цьому він аналізував механізми цієї взаємозалежності й взаємодії банківських і промислових монополій.

Досліджуючи процеси розвитку діяльності найбільших банків, В.І. Ленін показав, як банки з досить скромних посередників, що забезпечують прибуткове вкладення тимчасово вільних грошових капіталів промисловців, поступово перетворювалися в найбільших монополістів, які реально контролювали й підкоряли собі промислові підприємства через кредитну політику, придбання акцій промислових компаній, надання їм позичок під заставу цінних паперів, випуск і розміщення акцій цих компаній і т.д. Одночасно із цим В.І. Ленін аналізував і протилежно спрямований процес – посилення залежності банків від монополістичного капіталу промисловості. При цьому, як показав він, використовуються такі кошти, як придбання контрольних пакетів акцій банків, особиста унія, створення власних банків промисловцями й ін. Як головний механізм зрощування монополістичного банківського і монополістичного промислового капіталів В.І. Ленін вважав так звану систему участі, що ґрунтується на скупці контрольних пакетів акцій промислових компаній, банків і дає можливість великому капіталу панувати над чужим капіталом, загальна сума якого багаторазово перевищує його власний капітал.

Природу та сутність фінансового капіталу також досліджували у своїх працях і радянські економісти, серед наукового доробку яких можна відзначити праці В. Мотильова, Г. Солюса, Ю. Юданова. Вчені загалом визнавали, що фінансовий капітал є феноменом імперіалізму, оскільки не окремі монополії, а фінансові групи контролюють сектори економіки, використовуючи державу у своїх інтересах [5, с. 243]. Для багатьох наукових праць радянського періоду було притаманним зосередження уваги на конкретних формах капіталу, впливі держави на ринок капіталів. Наприклад, В. Мотильов зазначав, що фінансовий капітал є якісно новою формою капіталу, в якій об'єднується власність на промисловий і банківський капітал, проте це не нівелює відмінності між ними, згадані види капіталів продовжують самостійно функціонувати в економічній системі [10, с. 83]. За твердженням Г. Солюса, втручання держави у процеси формування і вкладення капіталів із застосуванням адміністративної та економічної сили змінило структуру й фінансовий механізм ринку капіталів [11, с. 1–9].

В окремих наукових дослідженнях фінансовий капітал ототожнений із грошовим капіталом. Так, К. Макконелл та

С. Брю відзначали, що «фінансовий капітал – це грошовий капітал» [8, с. 784]. Аналогічне за суттю визначення фінансового капіталу навели у своїх працях А. Борисов, Р. Дяків та І. Фамінський. На думку Ю. Воробйова, фінансовий капітал – це виражена у грошовій формі вартість сукупних коштів підприємства, залучених як джерело для фінансування господарської діяльності з метою отримання можливості формування прибутку і стратегічного управління за діяльністю господарських структур [4, с. 23].

Питанням дослідження фінансового капіталу присвячені праці сучасних російських економістів. Так, Є. Борисов відзначає, що фінансовий капітал виникає в процесі переплетення економічних зв'язків, і всі конкретні форми господарської діяльності (промислової, торгової, банківської) об'єднуються в єдину цілісність [3, с. 358–360].

У сучасних процесах інтеграції банківського й промислового капіталу під впливом об'єктивних передумов відбулися істотні зміни.

Насамперед у значній мірі трансформувалася промислова «складова» цього процесу – промислові монополії.

Нові риси з'явилися в їх виробничій, науково-технічній діяльності, організаційному устрої й характері здійснюваних операцій.

В основі структурної організації промисловості в умовах сучасної ринкової економіки на практиці лежить співіснування, з одного боку, великих організаційно-господарських структур, в рамках яких, зокрема, промисловий капітал, з'єднавшись із банківським капіталом, формує такі утворення, як фінансово-промислові групи, і організаційно-господарських структур середнього й малого бізнесу – з іншого. Хоча й на цьому рівні розгортаються процеси взаємодії банківського й промислового капіталу.

В українській економіці концентрація й інтеграція капіталу вилились у виникнення нових ринкових суб'єктів, форм капіталу: промислової, торговельно-посередницької, банківської, страхової й іншої форм фінансового капіталу в єдину організаційну структуру. Дотепер автономно існуючі індивідуальні капітали об'єднувались, щоб посилити вплив на виробництво й обіг. Спільне використання капіталів з різними кругообігами й циклічною оборотністю дозволяє забезпечити оперативну переорієнтацію ресурсів з метою відновлення порушеної рівноваги й стабілізації росту прибутковості. Об'єднання різних капіталів знаменує еволюцію капіталу в більш складну форму нового порядку. Коли поєднуються капітали з метою отримати додаткові можливості від кооперації в порівнянні із сумарними можливостями окремих капіталів, то утвориться не просто нова форма капіталу, а більше складна система, наділена новими специфічними властивостями. Необхідно досліджувати її, проаналізувати особливості й закономірності руху інтегрованого капіталу, визначити межі його розвитку.

Специфічні особливості економічної ситуації, що випливають із конкретної обстановки, визначають індивідуальний шлях еволюції капіталу й способів його злиття. Однак слід

значити, що структура, методи об'єднання капіталу найчастіше типові. Це стосується і процесів, що відбуваються в українській економіці. Україна вступила на шлях ринкових перетворень у той момент, коли спектр організаційних форм капіталу почав розширюватися за рахунок виникнення нових тенденцій у господарській практиці розвинених країн, насамперед, прискорених темпів концентрації й інтеграції капіталу, що спостерігалися з кінця 70-х – початку 80-х років ХХ ст., перетворення у великі господарські компанії великих промислових, банківських, торговельних, страхових та інших компаній, перетворення фінансових груп у фінансово-промислові групи й комплекси.

Для процесів інтеграції банківського й промислового капіталів особливе значення в принципі набувають питання взаємодії державного й приватного секторів економіки на базі створення в цілому сприятливого економічного й правового клімату для розгортання підприємницької діяльності. Тут об'єктивно постають питання формування великих господарських структур (холдингів, корпорацій, фінансово-промислових груп), де надзвичайно актуальними стають саме процеси інтеграції банківського й промислового капіталів.

Якщо раніше держава здійснювала переважно політику централізованих інвестицій, то в умовах децентралізації економіки й приватизації ситуація кардинальним чином змінюється. Вирішення інвестиційних проблем концентрується на рівні господарюючих суб'єктів. При цьому в сучасних умовах ясно, що, маючи потребу в значних фінансових ресурсах, підприємства української промисловості не в змозі формувати їх самостійно, без тісної й ефективної взаємодії з фінансово-кредитною сферою. Спад виробництва й низький рівень рентабельності в промисловості не дозволяють у більшості випадків розвиватися за рахунок реінвестування власного прибутку.

Не варто також розраховувати на те, що утворені під час приватизації акціонерні товариства зможуть поповнити свій капітал шляхом додаткових емісій акцій, призначених для вільного розміщення серед населення й інституціональних інвесторів. Подібний спосіб фінансування корпорацій придатний лише для рентабельних підприємств, акції яких потенційно високоприбуткові й ліквідні. Більшість же українських промислових підприємств під ці критерії явно не підпадають.

Держава має забезпечити законодавчу, нормативно-правову базу і організаційно-економічні умови, відпо-

відне ринкове середовище для розгортання процесу інтеграції банківського й промислового капіталу.

Висновки

Окрім формування відповідного ринкового середовища й необхідних економічних і організаційно-правових умов, роль держави в процесах інтеграції банківського й промислового капіталу повинна реалізуватися в рамках добре продуманої й послідовно здійснюваної національної промислової політики. Істотним елементом якої повинні стати активна підтримка державою найбільш соціально й технологічно значимих центрів економічного зростання, орієнтованих як на вирішення проблем задоволення внутрішнього попиту, так і на всебічний розвиток наукомісткого, високотехнологічного, експортно-орієнтованого виробництва.

Література

1. Алексеевко Л.М. Риннок фінансового капіталу: становлення, проблеми та перспективи розвитку: Монографія. – К.: Вид. буд-к «Максимум»; Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 424 с.
2. Беляева И.Ю. Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты (российский опыт). – М.: ФА. – 1999. – 296 с.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юристъ, 2000. – 568 с.
4. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий: теория, практика, управление. – Симферополь: Таврия, 2002. – 364 с.
5. Власть крупного капитала / Ин-т мировой экономики и международных отношений; Отв. ред. Е.С. Хесин, В.Н. Шенаев, Ю.И. Юданов. – М.: Мысль, 1987. – 333 с.
6. Гильфердинг Р. Финансовый капитал / Пер. с нем. – М., Финансы и статистика. – 1959. – 358 с.
7. Ленин В.И. Полн. Собр. соч. 5-е изд. – Т. 27. – 487 с.
8. Макконелл К.Р., Брю С.П. Экономикс: принципы, проблемы и практика / Пер. с англ. II изд. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
9. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. – М.: Финансы и статистика. 1997. – 444 с.
10. Мотылев В.Е. Финансовый капитал и его организационные формы. – М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1959. – 452 с.
11. Современный рынок капиталов. Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.П. Солюса. – М.: Финансы, 1977. – 224 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

О.О. БОНДАРЕНКО,
аспірант, ХНАМГ

Економетричний аналіз капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища

Створені економетричні моделі залежностей показників капітальних інвестицій та поточних витрат від основних факторів, розраховані коефіцієнти еластичності кожного показника по кожному фактору, проведено аналіз динаміки структури капітальних інвестицій.

У період розвитку економіки України стає необхідність більш інтенсивного використання природних ресурсів, що пов'язане з погіршенням екологічного стану. Тому виділення капітальних вкладень та їх раціональне використання для поліпшення навколишнього середовища є актуальною темою.

Постановка проблеми. Розробити економетричні моделі залежностей показників капітальних інвестицій і поточних витрат на природоохоронні засоби з метою поліпшення стану навколишнього середовища від основних факторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботі [1] зазначається, що забезпечення сталого економічного розвитку досягається за рахунок раціонального використання ресурсів, зміцнення виробничого потенціалу, створення умов для підвищення привабливості вітчизняного виробництва для залучення інвестицій. На основі зару-

біжного досвіду доведено, що неодмінною умовою економічного зростання є прискорення інвестиційних процесів. Перехід до ринкових засад господарювання зумовив переорієнтацію інвестиційних ресурсів на випереджаюче накопичення капіталу в галузях. У роботі [2] наведена модель, яка відображає суттєвий зв'язок між виробництвом і інвестиціями. Практична реалізація цієї моделі дозволяє здійснити синхронний розрахунок оптимальної політики заміни устаткування та використання ресурсів. У роботі [3] наведено методи економетричного моделювання, які широко використовуються для дослідження економічних процесів. У статистичному щорічнику України 2007 року наведені статистичні дані для проведення досліджень процесів природоохоронних засобів.

Мета статті. На основі отриманих моделей обчислити коефіцієнти впливу кожного фактора на кожний показник та проаналізувати динаміку структури капітальних інвестицій та поточних витрат на природоохоронні засоби.

Викладення основного матеріалу. Головними показниками охорони навколишнього середовища визначені в книзі [4] як такі:

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

y – витрати на охорону навколишнього середовища, млн. грн.;

y_1 – у тому числі капітальні інвестиції, млн. грн.;

y_2 – з них капітальний ремонт засобів природоохоронно-го призначення, млн. грн.;

y_3 – а також поточні витрати, млн. грн.;

y_4 – індекси витрат на охорону навколишнього природно-го середовища, % до попереднього року;

y_5 – частка витрат на охорону навколишнього природно-го середовища за рахунок коштів держбюджету, % у капі-тальних інвестиціях;

y_6 – у поточних витратах.

Статистичні дані наведені в табл. 1.

Капітальні інвестиції в засоби охорони навколишнього природного середовища складаються з усіх витрат звітно-го року на обладнання, технічне оснащення, будівництво природоохоронного призначення обраховано у фактичних цінах без урахування податку на додану вартість.

Витрати на капітальний ремонт основних засобів приро-доохоронного призначення включають усі витрати звітного року, які пов'язані з поліпшенням об'єкта з метою збіль-шення майбутньої економічної вигоди на величину додат-кової вартості основного капіталу.

Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища включають кошти для підтримки об'єкта в ро-бочому стані. Вони включаються до складу витрат поточно-го періоду.

Аналіз динаміки статистичних даних згідно з табл. 1 пока-зує: витрати постійно зростають з 3224 млн. грн. в 2000 році до 9691 млн. грн., тобто за весь період вони зросли в 3 рази; капітальні інвестиції також постійно зростають з 606 млн. грн. в 2000 році до 3081 млн. грн. у 2007 році, тобто

за весь період вони зросли в 5 разів; витрати на капітальний ремонт у середньому зростають з 233 млн. грн. в 2000 ро-ці до 517 млн. грн. в 2007 році, тобто за весь період вони зросли в 2,2 раза; поточні витрати постійно зростають з 2618 млн. грн. в 2000 році до 6610 млн. грн. у 2007 році, тобто за весь період вони зросли в 2,5 раза; індекси витрат у цей період коливаються від 104 до 131,6%; частка інве-стицій з держбюджету дуже мала і коливається від 8% в 2000 році до 29,1% в 2003 році, а в 2007 році вона стано-вить 9,7%; частка поточних витрат із держбюджету коли-вається і відповідає наближено 2%, що дуже мало.

За основні фактори, які впливають на визначені показни-ки, обрані такі:

x_1 – збори, млн. грн.;

x_2 – позови та збитки, млн. грн.;

x_3 – частка фактично сплачених зборів, %;

x_4 – валовий внутрішній продукт, млрд. грн.;

x_5 – кількість населення, млн. осіб.

Статистичні дані за 2000–2007 роки наведені в табл. 2 за джерелом [4].

Аналіз даних табл. 2 показує: збори постійно зростають з 229 млн. грн. у 2000 році до 956 млн. грн. у 2007 році, тобто за весь період вони зросли в 4,2 раза; позови та збитки коливаються, але мають тенденцію до зростання з 4,1 млн. грн. у 2001 році до 14,6 млн. грн. в 2007 році; частка фактичних сплачених зборів у відсотках постійно зростає з 36,2% в 2000 році до 102,7% в 2007 році; ва-ловий внутрішній продукт постійно зростає зі 170 млрд. грн. у 2000 році до 713 млрд. грн. у 2007 році; кількість на-селення постійно зменшується приблизно на 0,3 млн. осіб на рік. За весь період 2000–2007 років вона зменшилася на 2,5 млн. осіб, тобто на 5%.

Таблиця 1. Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища

Позна-чення	Назва чинника	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
y	Витрати, млн. грн.	3224	3676	3827	4509	5988	7089	7367	9691
y_1	Капітальні інвестиції, млн. грн.	606	772	760	1147	1835	1776	2194	3081
y_2	Капітальний ремонт, млн. грн.	233	303	241	282	352	312	355	517
y_3	Поточні витрати, млн. грн.	2618	2903	3080	3362	4152	5314	5172	6610
y_4	Індекси витрат, %	119,5	114	104,1	117,8	132,8	118,4	103,9	131,6
y_5	Частка інвестицій із держбюджету, %	7,9	17,0	11,8	29,1	12,9	8,5	10,3	9,7
y_6	Частка поточних витрат із держбюджету, %	1,3	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	1,8	2,2

Таблиця 2. Екологічні платежі та фактори

Позначення	Фактори	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
x_1	Збори, млн. грн.	229	235	222	265	331	375	863	956
x_2	Позови та збитки, млн. грн.	5,6	4,1	4,3	7,2	9,3	5,2	7,9	14,6
x_3	Частка фактично сплачених зборів, %	36,2	64,2	68,6	86,0	88,7	97,6	85,4	102,7
x_4	ВВП, млрд. грн.	170	204	226	267	345	441	544	713
x_5	Населення, млн. осіб	48,7	48,2	47,8	47,4	47,1	46,7	46,5	46,2

Таблиця 3. Структура капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища у відсотках

Позначення	Чинник	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Z_1	Охорона атмосфери	17	28,5	22,2	23,5	38,6	30,6	37,7	44,8
Z_2	Очищення зворотних вод	52,3	45,2	46,2	47,4	41,4	41,4	30,5	26,3
Z_3	Поводження з відходами	2,8	6,0	4,3	6,0	6,1	10,5	16,9	12,6
Z_4	Охорона і відновлення ґрунту, вод	26,6	19,2	25,4	17,9	12,4	16,3	11,6	12,8
Z_5	Збереження біорізноманіття	0,5	0,2	0,3	0,6	0,7	0,6	0,3	0,6
Z_6	Інші напрями	0,8	0,9	1,6	4,6	0,8	0,6	0,9	0,4

Розрахунки залежностей показників від факторів проводилися за методом найменших квадратів і оцінювалися за допомогою коефіцієнта множинної детермінації R^2 і відносною стандартною похибки H відхилень теоретичних значень похибки від фактичних.

Результати розрахунків такі:

$$y = 26738 - 3,52x_1 + 38,31x_2 - 14x_3 + 15,5x_4 - 514,6x_5$$

$$R^2=0,99; H=2,3\%; E_1=-0,26; E_2=0,05; E_3=-0,2; E_4=1; E_5=-4,3.$$

$$y_1 = 16742 - 0,44x_1 + 71,1x_2 - 3,83x_3 + 2,92x_4 - 344,6x_5$$

$$R^2=0,99; H=5\%; E_1=-0,12; E_2=0,33; E_3=-0,2; E_4=0,7; E_5=-10.$$

$$y_2 = -8605 + 0,123x_1 + 8,08x_2 + 4,7x_3 + 0,45x_4 + 175x_5$$

$$R^2=0,97; H=4\%; E_1=0,2; E_2=0,2; E_3=1,14; E_4=0,5; E_5=25.$$

$$y_3 = 10202 - 3,088x_1 - 33,2x_2 - 10,3x_3 + 12,6x_4 - 174x_5$$

$$R^2=0,99; H=1,2\%; E_1=-0,3; E_2=-0,05; E_3=-0,2; E_4=1,1; E_5=-2.$$

$$y_4 = -144,3 - 0,072x_1 + 3,68x_2 - 0,11x_3 + 0,1x_4 + 5,05x_5$$

$$R^2=0,87; H=3\%; E_1=-0,3; E_2=0,22; E_3=-0,1; E_4=0,3; E_5=2.$$

$$y_5 = -673,9 - 0,06x_1 + 0,65x_2 + 0,90x_3 - 0,13x_4 + 13,4x_5$$

$$R^2=0,81; H=2,6\%; E_1=2; E_2=0,35; E_3=5,3; E_4=-3,5; E_5=5.$$

$$y_6 = -33,97 + 0,000424x_1 - 0,014x_2 + 0,0333x_3 + 0,00033x_4 + 0,7x_5$$

$$R^2=0,5; H=4,2\%; E_1=0,1; E_2=-0,05; E_3=1,4; E_4=0,06; E_5=17.$$

Аналіз отриманих результатів показує:

– перший фактор x_1 – збори позитивно впливає на показники y_2 (капітальний ремонт), y_5 (частка інвестицій із держбюджету), y_6 – частка поточних витрат із держбюджету, і мало негативно впливає на показники y (витрати), y_1 (капітальні інвестиції), y_3 (поточні витрати), y_4 (індекси витрат);

– другий фактор – позови та збори позитивно впливає на показники y , y_1 , y_2 , y_4 , y_5 і негативно впливає на показники y_3 та y_6 ;

– третій фактор – частка фактичних сплачених зборів – позитивно впливає на показники y_2 , y_5 , y_6 і негативно на показники y , y_1 , y_3 , y_4 ;

– четвертий фактор – валовий внутрішній продукт – позитивно впливає на показники y , y_1 , y_2 , y_3 , y_4 , y_6 і негативно – на показник y_5 ;

– п'ятий фактор – кількість населення – позитивно впливає на показники y_2 , y_4 , y_5 , y_6 і негативно – на показники y , y_1 , y_3 .

Динаміка структури капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища (у відсотках) наведена в табл. 3 (джерело [4]).

Аналіз табл. 3 показує:

1. Частка інвестицій на охорону атмосфери постійно зростає з 17% в 2000 році до 44,8% у 2007 році.

2. Частка інвестицій на очищення зворотних вод постійно зменшується з 52,3% у 2000 році до 26,3% в 2007 році, тобто за весь період вона зменшилася в 2 рази.

3. Частка інвестицій на поводження з відходами постійно зростає з 2,8% у 2000 році до 12,6% у 2007 році, тобто за весь період вона збільшилася в 4,5 рази.

4. Частка інвестицій на охорону і відновлення ґрунту, вод постійно зменшується з 26,6% у 2000 році до 12,8% у 2007 році, тобто за весь період вона зменшилася в 2 рази.

5. Частка інвестицій на збереження біорізноманітності коливається на рівні 0,2–0,7%.

6. Частка інвестицій на інші напрями невелика і коливається на рівні 0,9%.

Висновки

Аналіз динаміки структури капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища показує, що частка інвестицій в охорону атмосфери значно збільшується, а частка інвестицій на очищення зворотних вод та охорону та відновлення ґрунту та вод – зменшується. А частка інвестицій на поводження з відходами, збереження біорізноманітності – замала. Розроблені економетричні моделі і розраховані коефіцієнти еластичності показали величину впливу кожного фактора на кожний показник, що дає змогу враховувати це при визначенні рішення регуляторного плану.

Література

1. Кожем'якіна С.М. Інвестиційне забезпечення розвитку економіки України // Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 6, НДЕІ, 2008. – С. 37–41.
2. Суслов О.П. Моделювання процесу синхронного інвестиційного планування // Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 5, НДЕІ, 2008. – С. 100–103.
3. Крушевський А.В., Крушевська Д.П., Складенко О.А. Економетрія. ЕТУ, Бровари, 2004. – 156 с.
4. Статистичний щорічник України 2007. – К.: «Консультант», 2008. – 541 с.

Інноваційно-інвестиційні аспекти ринкової трансформації української економіки

Обсяг залучення інвестицій є однією з головних характеристик економічної діяльності всіх без виключення господарюючих суб'єктів, враховуючи, що інвестиційний клімат визначається насамперед політичною та економічною ситуацією в країні. Тому держава має проводити виважену інвестиційну політику з метою залучення фінансових ресурсів, зокрема в інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку економіки України є підвищення ефективності суспільного виробництва. Трансформація господарського механізму, освоєння ринкових відносин у країні вимагають суттєвого перегляду ряду положень інноваційно-інвестиційної політики.

Так, за часів командно-адміністративної системи ніхто не ніс відповідальності за ефективність використання інвестицій, за впровадження у виробничий процес наукових і технічних розробок тощо. У численних програмах формально відповідні вимоги висувалися, і підприємства відповідали за виконання деяких показників, але економічна оцінка ефективності впровадження наукових і технічних розробок залишалася поза увагою. Взагалі неефективність державної політики у науковій сфері простежується у частих змінах цілей і завдань з реформування науково-технічного комплексу, у хронічній бездіяльності щодо стимулювання науково-технічних розробок, у системних помилках. Тобто суть проблеми полягає у відсутності чіткого цілепокладання стратегії реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку та у неефективності системи управління цим процесом [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема залучення та використання інноваційно-інвестиційних ресурсів є основою дослідження багатьох вчених як у нашій країні, так і за кордоном, зокрема це такі вчені, як А. Мокій, А.А. Пересада, Б.Г. Шелегеда, В.Ф. Беседін тощо. Та разом із тим питання інноваційно-інвестиційного розвитку є досить складним, і широке коло питань залишається малодослідженим.

Метою статті є визначення проблем та характеристика шляхів вжиття заходів щодо структурно-технологічної перебудови економіки України на базі поживлення економічної активності суб'єктів господарювання в галузі інноваційної політики.

Викладення основного матеріалу. В економіці України, яка реформується, надзвичайно велике значення має правильність і ефективність проведення інноваційно-інвестиційної політики, яка буде сприяти створенню відповідного народногосподарського комплексу, здатного випускати конкурентоспроможну продукцію світового рівня. Взагалі

формування конкурентоспроможного господарства країни – це справа дуже складна. Конкурентоспроможність трактується як зумовлене економічними, соціальними, політичними факторами стійке становище держави, регіону на внутрішнього і зовнішньому ринку. Для оцінки конкурентоспроможності використовують такі підвиди:

1) ресурсний (технології, наявність капіталу для внутрішнього і зовнішнього інвестування, чисельність і кваліфікація трудових ресурсів, наявність природних ресурсів, економіко-географічне положення);

2) факторний (моніторинг зміни позицій країни, регіону на міжнародних ринках залежно від рівня розвитку економіки, що оцінюється реальним використанням факторів економічного зростання);

3) рейтинговий (інтегральна оцінка стану економіки за системою показників).

Кожна країна, яка прагне бути конкурентоспроможною на світовому просторі, мусить підтримувати свої науково-технічний та освітній потенціали на відповідному рівні. Інновації здійснюються під впливом інституціональних, економічних, технологічних факторів, їх оптимальне поєднання створює умови для ефективного впровадження та використання нововведень. Основними складовими сучасної парадигми науково-технічного розвитку стають зростаюча взаємозалежність між ринками капіталу та новими технологіями, швидкий розвиток «інноваційної економіки», посилення соціальної орієнтації нових технологій, глобальний характер створення та використання знань, технологій, продуктів та послуг. Новою тенденцією стає зростання взаємозв'язків між ринками капіталів та нововведеннями. Разом із тим важливим фактором, що стримує формування і проведення інноваційно-інвестиційної політики, є низький рівень інноваційної культури в суспільстві, а також законодавчо-правова захищеність інвестицій. А це, в свою чергу, відлякує потенційних інвесторів і взагалі негативно позначається на системі прийняття відповідних рішень у державі.

Важливе значення для прискорення науково-технічного розвитку має сам економічний механізм системи фінансування інвестицій у нову техніку, пошук нових нетрадиційних для України методів фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки, спрямований на подолання спаду промислового виробництва і зниження темпів економічного розвитку.

В економічно розвинутих країнах науково-технічний прогрес є свідомою інноваційною стратегією поведінки підприємств і фірм на ринку. Необхідність у регулярному оновленні продукції й технологічних новаціях здійснюється через залу-

чення науки та інженерії до системи діяльності фірм. Таким чином, наука, техніка і виробництво зливаються в єдиний процес, спираючись на державне регулювання економіки, податкову політику і фінансово-кредитні методи стимулювання стійкого розвитку економіки. Ззовні це виявляється в стрімкому оновленні продукції для споживача, небаченому її зростанні й розмаїтті, найкоротших термінах задоволення потреб споживачів. Державні витрати на стимулювання науково-технічного розвитку належать до групи витрат із втручанням держави в економіку поряд із капіталовкладеннями державних підприємств, державними субсидіями підприємствам і галузям господарства, які потребують державної підтримки. Ці витрати здійснюються у двох основних формах: шляхом прямого фінансування програм НДДКР і у формі заохочення розробок приватних і державних підприємств, створенням пільгових умов для тих із них, які розширюють науково-дослідну діяльність, впроваджують прогресивну техніку і технологію. Співвідношення між формами стимулювання постійно змінюється залежно від цілей і завдань держави.

Пряме фінансування в основному впливає на прискорення прогресу в сфері наукових досліджень і освоєння новітніх галузей промисловості, а створення пільгових умов підвищує технічний рівень виробничої бази підприємств, стимулює впровадження прогресивних технологій і результатів прикладних досліджень і нововведень. Оптимальне поєднання обох форм стимулювання в підсумку підвищує конкурентоспроможність національних товарів на світовому ринку, зростає національний дохід країни.

Арсенал пільг, що використовується провідними країнами для створення максимальних умов для заохочення науково-дослідної діяльності у своїх країнах, відрізняється єдиним принципом побудови і застосування.

У багатьох країнах законодавчо дозволено зменшувати оподаткований податком дохід на величину поточних витрат на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи. У США, Італії, Великобританії, Канаді, Бельгії, Швеції використовують повну суму здійснюваних витрат на науку із оподаткованого доходу компанії.

Актуальним для економіки України є чітке засвоєння принципів науково-технічного розвитку, що використовуються в практиці науково найрозвинутіших країн. Щоб інноваційний механізм існував і діяв, необхідне поєднання сукупного впливу всіх його елементів, що й підтверджується аналізом світового досвіду.

Особливої уваги вимагає дослідження участі іноземних інвесторів у приватизаційних процесах. Різні постсоціалістичні країни по-різному ставляться до участі іноземних інвесторів у процесах приватизації. Деякі заохочують переведення національної власності у власність нерезидентів, інші, навпаки, намагаються обмежити участь іноземців у роздержавленні економіки. Світовий досвід переконує, що внесення прямих іноземних інвестицій через купівлю чи приватизацію відбувається частіше, ніж створення нових підприємств [5].

Шлях ринкових перетворень, яким пройшла Україна, поки не привів до розв'язання проблеми формування інноваційно-інвестиційного механізму, який би відповідав світовим зразкам. Тому завершення ринкових реформ залишається єдиною надією на прогресивну зміну орієнтирів економічних інтересів з їхнім звертанням до науки, технологій, інновацій.

Зокрема, пріоритет технологічним інноваціям надає японська модель, але акцент робиться вже на більш конкретних технологіях і стимулюється їх розвиток з тією метою, щоб поступово перевести всю економіку на нові технології. Доцільність ризику проведення інноваційних проектів японські менеджери розраховують не лише за критерієм окупності, а й використовують ряд інших кількісних та якісних оцінок. Прогнозується не тільки довгостроковий вплив інвестицій на засоби автоматизації, на продуктивність праці, а й вплив на матеріальну зацікавленість персоналу, культуру виробництва та трудові взаємовідносини.

Засобами посилення трансформаційних процесів є стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, вдосконалення механізмів залучення інвестицій, повне і всебічне використання закладеного в них потенціалу. З точки зору регіонів механізми інвестування покликані забезпечити залучення інвестиційних ресурсів для реалізації існуючих ринкових можливостей інноваційного розвитку, для завоювання міцних позицій на ринку, отримання прибутку окремими підприємствами і розгортання їхньої діяльності.

Механізми інвестування, як і система державного регулювання, існують незалежно від окремих регіонів, хоча зворотний вплив на них можуть справляти. Але які механізми використовувати і в якому поєднанні – це завдання є специфічним для кожного окремого регіону чи групи регіонів і вирішується воно для кожного окремого випадку. Зокрема, розрізняють декілька механізмів інвестування. По-перше, це механізм мобілізації власних коштів, тому що наявність власних коштів великою мірою визначає інвестиційну активність регіонів і відповідно формує їхню привабливість для інших потенційних інвесторів.

Але, щоб розраховувати на власні джерела інвестування, необхідно вчасно інвестувати кошти накопичень в об'єкти, що мають пріоритетне значення.

Такими накопиченнями можуть бути і грошові накопичення бюджетів, і кошти амортизаційного фонду, і кредитні ресурси банків тощо.

Тобто дуже важливо поєднати всі структурні підрозділи регіонів у могутню продуктивну силу, яка буде ефективно використовувати економічних потенціал, природні, трудові, наукові та інтелектуальні ресурси.

Другим важливим механізмом залучення інвестицій є мобілізація позичкових коштів. У світовій практиці довгострокові кредити являють собою основне позичкове джерело фінансування інвестицій. В Україні це джерело відіграє незначну роль через високий ступінь нестабільності сучасної економічної і політичної ситуації.

Іноземні кредити є важливим інструментом інвестування національної економіки. Найбільшим іноземним кредитором України є МВФ, який поєднує функції регулювання, фінансування та консультування держав-членів фонду у сфері валютно-фінансових відносин. МВФ займається виключно грошово-кредитними проблемами, тобто платіжним балансом, а проблеми розвитку економіки країни-боржника не входять до його безпосередніх функцій. Рекомендації фонду стосуються заходів, що належать до сфери бюджетно-податкової, грошово-кредитної політики, цінового механізму, зовнішньої торгівлі, міжнародних кредитних відносин. Світовий банк зосереджується на проблемах довгострокового розвитку (він також надає кредити для фінансування дефіциту державного бюджету й платіжного балансу). Пріоритетними напрямками інвестиційної діяльності Світового банку є проекти в галузі сільського господарства, енергетики, промисловості, охорони здоров'я, зв'язку. При цьому кредити надаються не окремим підприємствам, а певним галузям економіки під розроблені та затверджені проекти їх трансформації. Кредити надаються як в грошовій, так і в товарній формах під гарантії уряду країни-одержувача.

Ще одним фінансовим донором України є ЄБРР. Це комерційний банк, кредити якого спрямовуються у виробничу сферу, банківський сектор, на розвиток комунікацій, зв'язку, будівництво готелів тощо. Банк віддає перевагу недержавним структурам господарювання, не вимагає урядових гарантій для надання кредиту, а отримання позики залежить не від стану економіки країни в цілому, а від рівня готовності конкретного проекту. Крім цього, Україна отримує кредити з Німеччини, США, Франції, Швейцарії, Великобританії, Канади та інших країн за міждержавними і міжурядовими угодами та домовленостями.

Третім механізмом є механізм залучення коштів через емісію цінних паперів, який використовується акціонерними підприємствами і дає змогу шляхом диверсифікації джерел інвестування швидко нагромаджувати кошти, які потрібні для розвитку виробничо-збутової діяльності. Емітовані акції реалізуються серед інвесторів.

Тобто цінні папери, емітовані з метою залучення додаткових інвестицій, можуть бути реалізовані шляхом приватного розміщення або шляхом приватного розміщення, або шляхом публічного продажу. Головною перевагою фінансування за рахунок емісії акцій є те, що компанія не має відтоку капіталу на виплату видатків, на відміну від залучення коштів за допомогою боргових інструментів. Разом із тим додаткова емісія призводить до зменшення частки власності акціонерів, її перерозподілу та ризику втрати контролю над підприємством. Саме тому, скориставшись таким інструментом залучення коштів, потрібно визначитися з обсягом емісії, яка необхідна для розвитку і дасть можливість зберегти контроль над власністю.

Для інвестування реальних проектів можуть бути задіяні декілька механізмів. Обираючи джерела формування інве-

стиційних ресурсів і механізм інвестування, найбільш прийнятні, з точки зору конкретного господарюючого суб'єкта, керуються такими критеріями, як достатність обсягів інвестицій для пошуку та реалізації конкретних варіантів формування цільових ринків; максимальна результативність інвестування; мінімальний ризик [2].

Взагалі термін «інвестиція» походить від латинського *investire*, що означає «поділяти». У більш широкому тлумаченні інвестиції – це вкладення капіталу з метою наступного його збільшення. Приріст капіталу має бути достатнім, щоб компенсувати інвесторові відмову від використання наявного капіталу на споживання у поточному періоді, нагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції у майбутньому [3].

Інакше кажучи, інвестиції – це спосіб вкладення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання вартості капіталу чи принести додатковий розмір доходу.

Обсяг залучення інвестицій є однією з основних характеристик економічної діяльності, як окремих господарюючих суб'єктів, так і держави в цілому, з урахуванням того, що інвестиційний клімат визначається перш за все політичною та економічною ситуацією в країні. Для України, крім зазначеного, особливості трансформаційного періоду вимагають створення організаційно-інвестиційних і нормативно-правових засад залучення інвестицій, і зокрема іноземних, на нових, ринкових принципах.

Незалежно від країни походження інвестиції працюють на інвестора, тобто на суб'єкта господарської діяльності, який, роблячи внесок у розвиток підприємства, прагне отримати результат, що спрацює насамперед на його власний бюджет або імідж.

Після закінчення масової приватизації запорукою надходження іноземного капіталу до країни стають успіхи ринкового реформування. Країни Центральної та Східної Європи проводять їх послідовно, тому обсяг надходжень іноземного капіталу в них є значно вищим, ніж в Україні [6].

Висновки

Вибір шляху економічного розвитку, національне багатство і людський потенціал є достатніми передумовами для швидкого наближення України до соціально-економічного рівня розвитку країн, але економіка майбутнього потребує вкладень. І тут роль держави полягає в тому, щоб знайти можливість вкласти гроші в інноваційний розвиток пріоритетних галузей і підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки країни. Щодо залучення іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці України, доцільно здійснити ряд заходів, головними принципами яких є:

- 1) політична стабільність держави та її прогнозованість як суб'єкта міжнародних відносин;
- 2) стабільність законодавства стосовно умов іноземного інвестування;

3) гнучкість оподаткування виходячи з обсягів, форм інвестування, а також пріоритетів в інвестуванні окремих галузей економіки;

4) адекватність організаційно-правового та інформаційного забезпечення залучення іноземних інвестицій;

5) оптимальна достатність (глибина проникнення іноземного капіталу на рівні окремих підприємств, галузей та економіки в цілому має нівелюватися, виходячи з інтересів національної безпеки) [4].

Література

1. Чепетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації // Економіка України, №11, 2004. – С. 4–14.

2. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки // Економіка України, №14, 2004. – С. 40–45.

3. Кныш М.И., Перекотов Б.А., Тютиков Ю.П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-Пресса», 1998. – С. 7.

4. Шелудько Н. Актуальні проблеми банківського кредитування інвестицій в Україні // Економіка України, №7, 2005. – С. 36–41.

5. Захарін С.В. Державне регулювання іноземного інвестування // Фінанси України, №1, 2002. – С. 92–101.

6. Носова Т., Повний С. Інвестиційні аспекти приватизаційної політики // Економіка України, №6, 2005. – С. 90–96.

О.С. ЛЮБУНЬ,
к.е.н., докторант, НДЕІ Мінекономіки України

Стратегія планування банківськими установами довгострокового кредитування промисловості

У статті розглядаються питання, пов'язані з довгостроковим кредитуванням промислових підприємств та їх інвестиційною привабливістю.

Постановка проблеми. Аналізу банківської діяльності та його впливу на розвиток промисловості в умовах трансформаційних процесів структурної перебудови економіки країни присвячено чимало наукових трудів. Відмінною рисою даної статті є цілеспрямованість, системність аналізу, стратегія планування банківської діяльності та вплив кредитування на розвиток промисловості в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В останніх наукових роботах проводиться аналіз інвестиційного потенціалу банківської системи у промисловому секторі економіки. Однак аналіз діяльності промислових підприємств та неповернення боргових зобов'язань підприємств, і як наслідок дестабілізації взаємин банків і промисловості, не представлений у концептуальну програму економічного розвитку країни.

Тому власне у статті в прикладному аспекті розглядаються взаємини кредиторів і позичальників в умовах трансформації економіки країни.

Незважаючи на численні публікації щодо банківської діяльності з промисловим сектором, у них на недостатньому рівні опрацьована взаємозалежність кредитно-інвестиційної і депозитно-аккумуляційної стратегій та особливості їхньої реалізації в умовах становлення ринкових відносин.

Мета статті. З наукового дослідження можна одержати уявлення про стратегію використання методів та інструментів кредитної діяльності банку з промисловими підпри-

ємствами та застосування економіко-математичних методів взаємного узгодження інтересів.

Викладення основного матеріалу. Існують різні точки стратегічного планування і управління в умовах кардинально мінливого зовнішнього економічного середовища зору на необхідність і ефективність перехідного періоду. Останнім часом на сторінках наукових видань знову розгорнулася дискусія про доцільність і необхідність стратегічних розробок при економічній нестабільності і значній невизначеності.

Багато керівників банків вважають, що даний вид планування і управління недоцільний, оскільки часовий горизонт достовірного прогнозу занадто обмежений. Ця точка зору не враховує теоретичних положень розглянутого питання: адже саме реалізація науково обґрунтованих комплексних стратегій дозволить банкам протистояти дії всіляких, найчастіше стохастично виникаючих негативних факторів. В умовах істотно мінливого зовнішнього економічного середовища перехідного періоду незмірно збільшуються можливі негативні наслідки управлінських помилок. У сполученні з традиційно високим ступенем ризику в банківському бізнесі це визначає особливу роль і фундаментальне значення стратегічного планування і управління банківською фірмою. Прийняття будь-якого тактичного рішення в банківській діяльності без опори на систему стратегічних установок робить його в практичному відношенні непослідовним, а найчастіше і необґрунтованим.

Перші ознаки потреби в стратегічному управлінні відзначені в 1950-х роках. Необхідність вичленовування стратегічного планування і управління як окремої сфери упра-

влінської діяльності була усвідомлена і вперше реалізована на початку 1970-х років керівниками підприємств ряду країн, і насамперед США. У 1979 році була вперше опублікована повна теорія стратегії розвитку фірми, прийнята для практичного застосування. У наступний період ця сфера діяльності стала звичайною для американських і західноєвропейських банків.

У даний час наукові теорії стратегічного планування і управління сучасною (корпоративною) фірмою досить повно висвітлені в закордонній і вітчизняній літературі. У меншому ступені розроблені додатки цієї теорії до банківської діяльності. Найбільш повно питання формування банківських стратегій розглянуті в класичній роботі Дж. Синки-молодшого, де вони висвітлюються в рамках теорії банківської фірми. Аналізу проблем стратегічного планування й управління банківською діяльністю для сучасних умов приділяється невиважено мало уваги, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

У методичному плані теорія стратегічного планування базується на системному аналізі, властивостях цілеспрямованих систем, що саморозвиваються, і побудові дерева цілей як інструмента зіставлення і упорядкування пріоритетів банківського розвитку і їхнього взаємного ув'язування.

Під терміном «стратегічне планування діяльності банку» розуміють визначений вид планової діяльності, спрямований на формування бажаного економічного стану конкретного об'єкта в розглядуваній сфері, досяжного в довгостроковій (але доступній для огляду) перспективі і допускаючого істотну (значиму) зміну якісних характеристик його розвитку, що має необоротні чи довгострокові наслідки.

Система управління кредитною установою (банком), в основі якої лежить стратегічне планування, що містить діючий механізм узгодження поточних і стратегічних рішень, що включає (як невід'ємний елемент) механізм позитивних і негативних зворотних зв'язків, що забезпечує контроль за ходом реалізації цих рішень і можливість їхнього своєчасного (тобто не екстремального, не форс-мажорного) коригування, називається системою стратегічного управління банком. З погляду системного підходу вона являє собою підсистему системи більш високого порядку, а саме банку, що має у своїй основі набір економічних показників (входи системи), що характеризує діяльність банку, у результаті якої формуються управляючі впливи (виходи системи), що забезпечують максимальне наближення до ідеального стану (мети).

Результати стратегічного керування носять необоротний чи довгостроковий характер і відіграють кардинальну роль у розвитку банку. Однак існує принципова різниця між стратегічним плануванням і стратегічним управлінням. Якщо стратегічне планування – це формування перспективних планів кредитної організації, то стратегічне управління – це досягнення довгострокових результатів діяльності банку на основі цих стратегічних планів, контроль за їхньою реалізацією, у ході якої здійснюється процес нормального відтво-

рення і розвитку банківської фірми. Стратегічне планування відповідає на питання «що робити?», тоді як стратегічне управління – на питання «що, хто і як повинен робити?». Отже, стратегічне управління – більш широке і ємне поняття, що включає стратегічне планування. Між ними існують ті ж розходження, що і між плануванням і управлінням узагалі:

- вони переслідують різні цілі;
- стратегічне планування є процес аналітичний, у той час як стратегічне управління являє собою симбіоз аналітичного й організаційного процесів;
- при стратегічному плануванні використовується інформація економічного, як правило, внутрішнього, рідше – зовнішнього характеру. При стратегічному управлінні, крім того, обробляється інформація соціально-політичної спрямованості, враховуються збурюючі впливи зовнішнього економічного середовища;
- стратегічне управління включає економічні механізми (інструменти) реалізації стратегій.

Тривалість і необоротність наслідків прийнятих рішень характеризується насамперед зміною банківського потенціалу. Таким чином, одним із найважливіших результатів стратегічного планування і управління має стати збільшення потенціалу кредитної установи і підвищення ефективності його використання. Він визначається, з одного боку, сукупністю грошових коштів, які має установа (включаючи в першу чергу власний капітал), а з іншого – тими матеріальними і нематеріальними активами, якими воно володіє. До нематеріальних активів можна віднести ім'я банківської фірми, її вплив і зв'язки (звані зазвичай goodwill) як на фінансових ринках, так і в регіоні чи країні в цілому; досвід роботи з активами і пасивами; оптимальні для даних економічних умов форми і методи роботи; передові інформаційні й інші банківські технології; обсяг знань і навичок, що відповідає високій кваліфікації керівників, фахівців, працівників тощо.

Власний капітал банку – одна з найбільш важливих складових потенціалу, оскільки він виконує функцію позначника надійності кредитної установи і бере участь у «виробничій» діяльності протягом усього часу його існування. Таким чином, потенціал банку – це сукупність стратегічних ресурсів, що знаходяться в розпорядженні кредитного інституту і визначають межі фінансових можливостей при його функціонуванні в тих чи інших умовах. Змістом стратегічного планування і управління будуть ті дії, що спрямовані або безпосередньо на абсолютне збільшення (створення, залучення) цих стратегічних ресурсів, або на розробку і впровадження нових, більш ефективних методів їхнього використання. До числа таких дій можна віднести збільшення валюти балансу, нарощування власного капіталу (і статутного капіталу зокрема), забезпечення раціонального співвідношення ризиків і доходності кредитно-інвестиційних ресурсів й інші заходи, що підсилюють захисні функції банку (його «іммунітет») від негативних стохастичних впливів зовнішнього середовища.

Поряд із потенціалом банку важливими поняттями є його кредитно-інвестиційний потенціал (сукупність коштів, матеріальних і нематеріальних активів, що безпосередньо впливають на обсяг і результати кредитно-інвестиційної діяльності) і кредитно-інвестиційний ресурс (власне обсяг грошових коштів, що банк направив чи планує направити в кредитно-інвестиційні операції). З визначення кредитно-інвестиційного ресурсу впливають поняття кредитного й інвестиційного ресурсів як обсягів коштів, що направляються банком на зазначені цілі відповідно.

Слід зазначити, що введене сімейство понять, що характеризують кредитно-інвестиційну діяльність банківської фірми, є новим і альтернативним до наявного в літературі. Останні, як правило, недостатньо точно і не повною мірою відбивають реальні кредитно-інвестиційні процеси, що грають провідну роль у підвищенні ефективності використання банківського потенціалу. Мова йде про недо врахування таких факторів, як нематеріальні активи і можливість використання резервних ресурсів; у ряді випадків у банківських ресурсах не визначається інвестиційна складова.

Висновки

У реальних економічних умовах потенціал має властивість виявляти асиметричну реакцію на позитивні і негативні управлінські рішення і впливи зовнішнього середовища. Асиметричність виявляється у відносно високому ступені стійкості до позитивних, утворюючих вплив, що виражаються в уповільненій і ослабленій реакції на них, у той час як негативні і руйнівні впливи можуть давати досить швидкий і відчутний негативний ефект. Дана властивість зв'язана з поняттям «ентропія». Зусилля, спрямовані на структурування і підтримку ефективної діяльності системи, завжди більше тих, які викликають її руйнування («ламати – не будувати»), тому завжди легше завдати шкоди, ніж домогтися

еквівалентного (по модулю) позитивного ефекту. Природно, що зазначена властивість потенціалу є ще й функцією його абсолютної величини: більша величина забезпечує підвищену стійкість, щоправда, потрібні дуже істотні зусилля банку для кожної одиниці її приросту. Потенціал меншої величини дозволяє забезпечити дуже високі темпи відносного приросту, але в максимальному ступені піддаються впливам негативних зовнішніх і внутрішніх факторів.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 17 січня. – С. 5–13.
2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 р. №1576-ХП // Галицькі контракти. – 1996. – №42. – С. 40–50.
3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2568-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – 12 вересня. – С. 1–8.
4. Бесараб Є.О. Роль банку у формуванні інвестиційних ресурсів ФПГ // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 116–120.
5. Бровков С., Руденко Л. Проблеми інтеграції банківського і корпоративного капіталу в умовах глобалізації економіки // Банківська справа. – 2005. – №2. – С. 33–37.
6. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ. – К., 2002. – 336 с.
7. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. – 320 с.
8. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 1997. – 768 с.
9. Синки Дж.Ф. (мл.) Управление финансами в коммерческих банках. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
10. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 280 с.
11. Шевченко Р.І. Банківські операції: Навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2005. – 289 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

С.М. БУГАЙ,
к.е.н., Секретаріат Кабінету Міністрів України,
В.І. МЕЛЬНИЧУК,
головний спеціаліст, Секретаріат Кабінету Міністрів України

Державна політика щодо розвитку гірських територій: проблеми та шляхи вдосконалення

У статті висвітлені можливі напрями вдосконалення державної політики розвитку гірських територій і гірських населених пунктів, викладені пропозиції щодо внесення змін до відповідних нормативно-правових актів.

Постановка проблеми. На даний час законодавчим актом, який регулює питання статусу гірських населених пунктів, є Закон України «Про статус гірських населених пунктів в Україні», прийнятий Верховною Радою України 15.02.95 р. Відповідно до критеріїв, визначених цим законом, постановою Кабінету Міністрів «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських» №647 від 11.08.95 р. статус гірських надано 711 населеним пунктам.

У розрізі областей розподіл загальної кількості гірських населених пунктів виглядає таким чином: села становлять абсолютну більшість (94,37%) у загальній кількості гірських населених пунктів, селища міського типу – 3,09%, селища – 1,27 відсотка і міста також 1,27% загальної кількості гірських населених пунктів.

Розподіл гірських населених пунктів за типами відображено в таблиці.

Як бачимо, статус гірських має достатньо велика кількість населених пунктів. Але, оскільки в законі реалізовано принцип надання статусу гірського саме населеним пунктам, а не територіям, є підстави говорити про точковий під-

Області	Місцеві ради	Міста	Селища міського типу	Селища	Села	Усього гірських населених пунктів
Закарпатська	124	1	7	0	207	215
Івано-Франківська	167	5	9	9	213	236
Львівська	104	3	5	0	188	196
Чернівецька	23	0	1	0	63	64
Україна	418	9	22	9	671	711

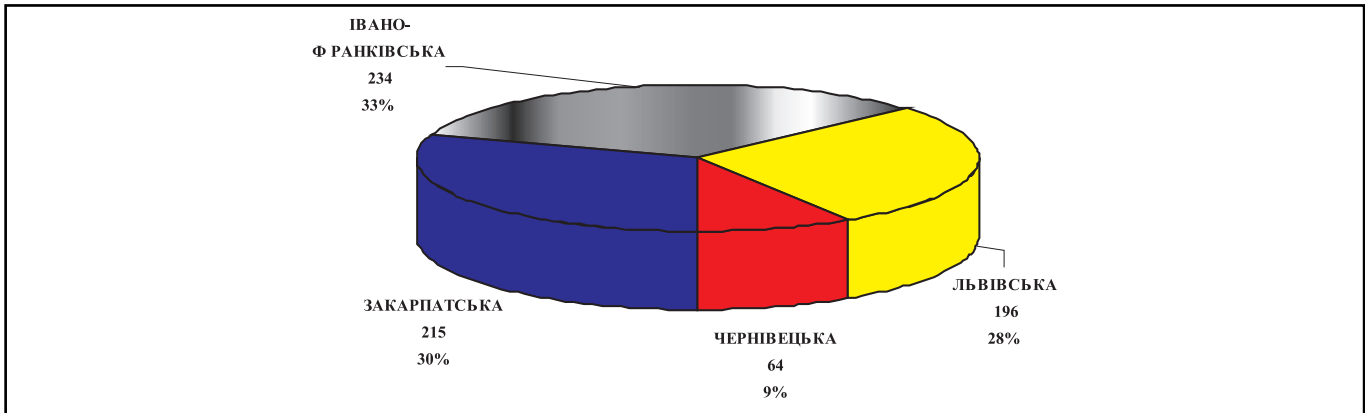


Рисунок 1. Частка областей в загальній кількості гірських населених пунктів

хід до визначення гірських територій: населений пункт – точка є анклавом – гірською територією.

Одним із практичних наслідків такого підходу є те, що сусідні населені пункти, що перебувають практично в однакових природно-географічних умовах, мають різний статус. За найкращий приклад цієї тези можуть слугувати село Старі Кути і селище Кути, відділені одне від одного лише вулицею. Проте село має статус гірського населеного пункту, а селище Кути такого статусу не має.

Мабуть, виходячи саме з цього народні депутати України, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування різного рівня регулярно звертаються до Кабінету Міністрів із пропозиціями надання статусу гірських окремим населеним пунктам або із пропозиціями щодо зміни критеріїв віднесення населених пунктів до категорії гірських. Зокрема, лише у 2008 році такі звернення стосувалися надання статусу гірських низці населених пунктів Вишницького району Чернівецької області, селищу Кути Косівського району Івано-Франківської області та селу Осій Іршавського району Закарпатської області. У переважній більшості звернення щодо надання статусу гірських тим чи іншим населеним пунктам позбавлені законодавчих підстав, оскільки ці населені пункти не відповідають критеріям віднесення до категорії гірських, визначених відповідним законом.

Критерії віднесення населених пунктів до категорії гірських, викладені в статті 1 закону, неодноразово пом'якшувалися починаючи з 2000 року. Так, зокрема, висотний критерій був знижений з 500 метрів над рівнем моря до 400 метрів. З 60 до 50 відсотків і з 15 до 12 градусів були знижені критерії частки сільськогосподарських угідь та кута схилу місцевості, на якій вони розташовані. Критерій кількості ріллі був послаблений з 0,15 га на жителя до 0,25 га. Була також змінена умова надання статусу: якщо в редакції закону від 1995 року населений пункт для отримання статусу гірського мав відповідати всім трьом критеріям, то в редакції від 2005 року достатньою є відповідність двом критеріям і не менш як двом показникам третього критерію – «суворі кліматичні умови».

Усі ці коригування критеріїв були обумовлені тим, що формальні критерії не забезпечували відповідність статусу насе-

леного пункту фактичним природно-географічним умовам в яких він розташований, а саме окремі населені пункти, що розташовані в гірській місцевості, не відповідали визначеним у законі критеріям і тому не мали статусу гірських. Враховуючи наявність у жителів гірських населених пунктів пільг, визначених законом і постановою Кабінету Міністрів від 11 серпня 1995 року №648 «Про умови оплати праці осіб, які працюють в гірських районах», такий стан справедливо обурював мешканців населених пунктів, які будучи фактично гірськими юридично такими не були. До пільг відноситься підвищення на 20 відсотків розміру державних пенсій, стипендій, усіх передбачених чинним законодавством видів державної матеріальної допомоги для громадян, які одержали статус особи, що працює, проживає або навчається на території населеного пункту, якому надано статус гірського, а також підвищення на 25 відсотків тарифних ставок і посадових окладів працівників, військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ та Державної кримінально-виконавчої служби, визначених генеральною, галузевими та регіональними угодами як мінімальні гарантії в оплаті праці, а також встановлених за рішенням Кабінету Міністрів або за його дорученням.

Слід зазначити, що згадані пільги стабільно фінансуються з держбюджету і для регіонів з невисокими доходами населення мають суттєве значення, тому питання завжди характеризувалося відповідною гостротою обговорення, що й мало своїм наслідком постійне пом'якшення критеріїв віднесення населених пунктів до категорії гірських.

До останнього часу визначені законом критерії дозволяли правильно відносити до категорії гірських переважно більшість населених пунктів із числа тих, що знаходяться в гірській місцевості. Проте на даний час критерії вже не забезпечують досягнення цієї мети. З одного боку, статус гірських отримали населені пункти, які формально відповідають критеріям закону, але фактично в гірській місцевості не знаходяться. Як приклад можна назвати села Раків та Слобода-Долинська Долинського району Івано-Франківської області, м. Болехів цієї ж області. А з іншого боку, існує низка населених пунктів, які знаходяться в гірській місцевості, але не відповідають одному із критеріїв і тому формально не є гірськими.

Слабкою стороною другого критерію (наявність сільгоспугідь у розрахунку на одного мешканця) є те, що зменшення чисельності жителів окремих гірських населених пунктів може призвести до втрати такого статусу цими гірськими населеними пунктами лише на тій підставі, що в них залишаться мало жителів. Це є очевидним абсурдом, бо серед населених пунктів, які мають найбільш негативну демографічну динаміку можуть виявитися ті, які знаходяться на значній висоті і перебувають у складних природних умовах.

Що стосується третього критерію (складні кліматичні умови), то його дотримання є умовним, оскільки в переважній більшості гірських населених пунктів немає метеостанцій, які б дозволяли визначати відповідність умов в кожному населеному пункті вимогам критерію. В даний час як такі умови для переважної більшості гірських населених пунктів формально вважаються умови на найближчій кліматичній станції.

Таким чином, очевидно є необхідність вдосконалення закону з метою забезпечення відповідності між фактичним знаходженням населених пунктів в складних умовах гірської місцевості та їх юридичного статусу.

Розробленість проблеми. Авторам невідомі наукові праці, присвячені питанню вдосконалення сучасної нормативно-правової бази визначення гірських населених пунктів та пільг їх мешканцям.

Мета статті – поінформувати широкі кола науковців і практиків, які працюють у сфері регіональної політики, про можливість вдосконалення нормативно-правової бази щодо визначення та підтримки розвитку гірських територій.

Викладення основного матеріалу. З метою вдосконалення критеріїв віднесення населених пунктів до категорії гірських прем'єр-міністром України на початку 2008 року було доручено Мінрегіонбуду та низці інших центральних та місцевих органів виконавчої влади, НАН України розробити законопроект про внесення змін до Закону України «Про статус гірських населених пунктів в Україні».

Першочерговим питанням, яке потребує свого вирішення в процесі вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює статус гірських населених пунктів і пільги їх мешканцям, є визначення поняття гірської території і перехід від розуміння гірської території як сукупності 711 населених пунктів-точок на карті до гірської території – як юридичного еквіваленту реально існуючого природного об'єкта – української частини Карпат, цілісної території площею понад 24 тис. кв. км.

Перспектива вдосконалення закону, на нашу думку, полягає у визначенні гірської території як території українських Карпат, яка характеризується складними природно-географічними умовами, результатом чого є її обмежені транспортна доступність і зв'язок, низький рівень розвитку економіки, надлишок трудових ресурсів, недостатньо розвинута сфера соціально-побутового обслуговування населення. Межі гірської території мають встановлюватися урядом відповідно до фактичних меж гірської частини українських Карпат. Відпо-

відно, гірськими населеними пунктами мають вважатися населені пункти, розташовані на гірській території.

Такий підхід, на наш погляд, дозволить уникнути наявних недоліків формальних критеріїв віднесення населених пунктів до категорії гірських і зведе завдання до визначення меж гірської території.

Крім того, цей підхід забезпечує територіальну прив'язку програм розвитку гірських територій, оскільки соціально-економічний розвиток гірських населених пунктів неможливий без розвитку прилеглих територій, а сучасний закон не забезпечує цілісності гірської території країни, за раз вона розірвана, як згадано вище, на близько 700 анклавів – територій гірських населених пунктів.

Свого вдосконалення потребуватиме і стаття 2 закону, яка визначає порядок надання населеним пунктам статусу гірських. Враховуючи те що гірська територія має відповідати території українських Карпат, у законі доцільно конкретизувати перелік із чотирьох облдержадміністрацій (Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької), які повинні подавати Кабінетові Міністрів пропозиції щодо внесення змін до переліку гірських населених пунктів у разі ліквідації, перейменування, об'єднання, поділу населених пунктів, яким надано статус гірських, або створення нових.

У разі внесення запропонованих змін до статей 1 та 2 закону виникне потреба викладу в новій редакції постанови Кабінету Міністрів від 11 серпня 1995 року №647 «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських». У цій постанові уряду необхідно буде викласти новий перелік гірських населених пунктів, врахувавши при цьому зміни в назвах частини з них.

Нового викладу потребує і стаття 3 закону, яка визначає державні гарантії соціально-економічного розвитку гірських населених пунктів. Із п'яти пунктів гарантій, які є в чинній редакції закону і не мінялися з 1995 року, пункти 3 та 4 не виконувалися на жодному етапі розвитку нашої країни і не будуть виконуватися в подальшому, оскільки не відповідають реаліям і перспективам розвитку країни. Мінагрополітики внесло на розгляд уряду проект Закону України «Про внесення зміни до статті 3 Закону України «Про статус гірських населених пунктів в Україні», який передбачає вилучення цих пунктів.

Проте перспективою розвитку гарантій соціально-економічного розвитку гірських населених пунктів є невнесення косметичних змін з метою вилучення архаїчних норм закону, а підготовка принципово нової редакції цієї статті, що потребуватиме організованої співпраці як органів виконавчої влади, так і НАН України.

Одним із дискусійних питань на сьогодні залишається доцільність збереження пільг громадянам, яким надано статус особи, що проживає і працює (навчається) на території населеного пункту, якому надано статус гірського. На даний час закон гарантує їм 20-відсоткове збільшення державних пенсій, стипендій, усіх передбачених чинним законодавством видів державної матеріальної допомоги, а

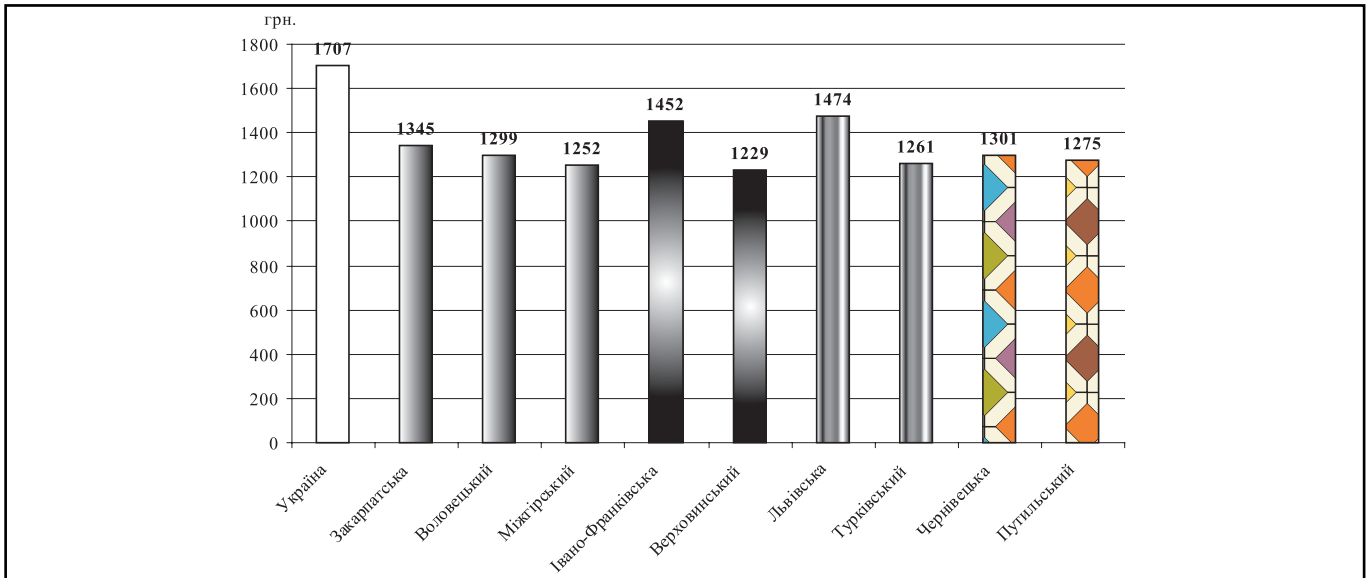


Рисунок 2. Середньомісячна заробітна плата (січень–червень 2008 року)

уряд, якому згідно з законом надано повноваження встановлювати умови оплати праці осіб, які працюють у гірських районах, передбачив своєю постановою №648 від 11 серпня 1995 року 25-відсоткове підвищення тарифних ставок і посадових окладів працівників визначених генеральною, галузевими та регіональними угодами як мінімальні гарантії в оплаті праці, а також встановлених за рішенням Кабінету Міністрів або за його дорученням.

Чи є на даний час підстави для скасування існуючих пільг? Очевидно, що таке скасування можна було б аргументувати високими показниками рівня соціально-економічного розвитку гірських населених пунктів, в разі їх наявності. Проте в усіх п'яти районах, в яких усі населені пункти є гірськими, а це Волинський і Міжгірський райони Закарпатської області, Верховинський – Івано-Франківської, Турківський – Львівської, Путильський – Чернівецької

області, основні показники соціально-економічного розвитку відстають від середніх по країні.

Оскільки пільги громадянам, які проживають у гірських населених пунктах, та гарантії соціально-економічного розвитку цих населених пунктів стосуються насамперед доходів громадян, одним із важливих показників, що характеризують відставання гірських територій, є показник середньої заробітної плати (рис. 2).

Як бачимо, навіть при умові наявності 25-відсоткової надбавки до посадових окладів і тарифних ставок відставання гірських населених пунктів від середніх показників по відповідних областях і від загальнодержавного показника є суттєвим: від загальнодержавного показника Верховинський район відстає на 28% (найгірший показник), Волинський (найкращий показник) – на 23,9%, а в середньому гірські райони – на 26%.

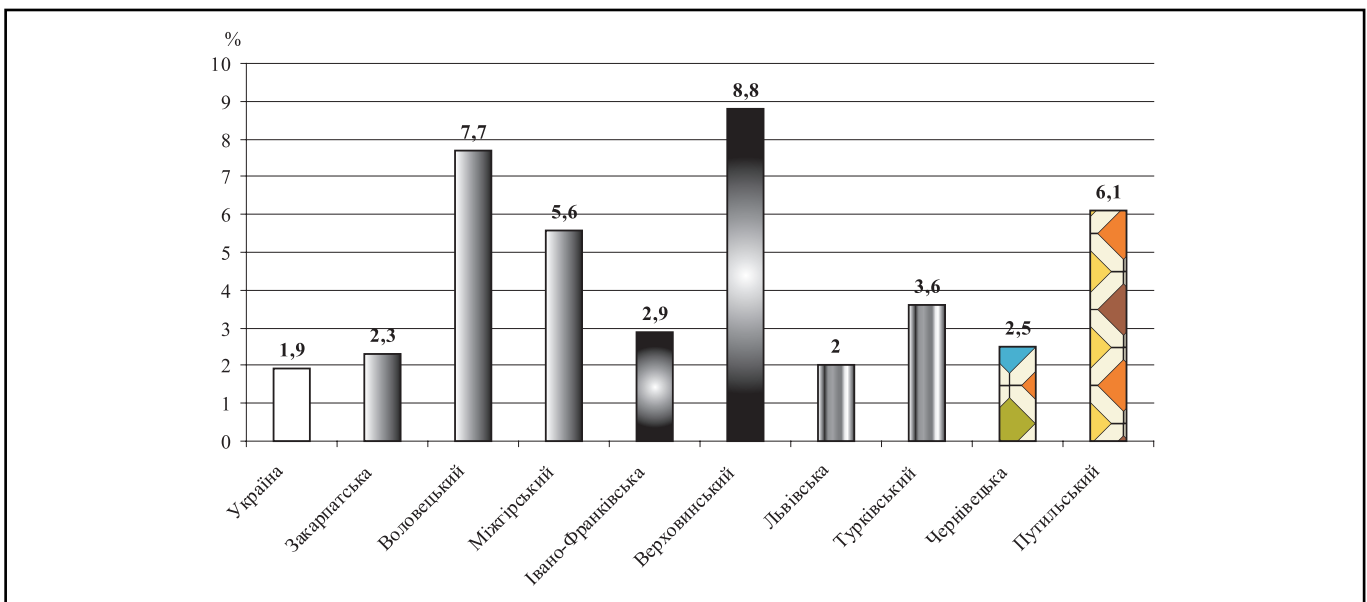


Рисунок 3. Рівень зареєстрованого безробіття (на 1 липня 2008 року)

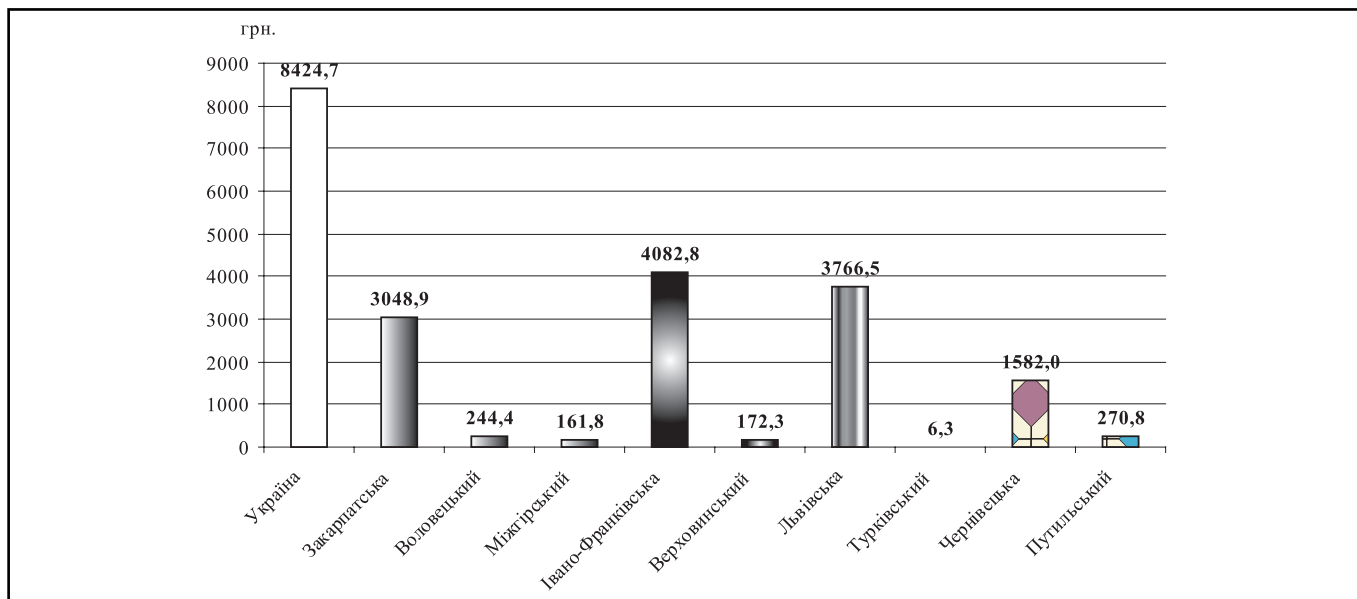


Рисунок 4. Обсяги реалізованої промислової продукції на одну особу населення (січень–червень 2008 року)

Несприятливі природні фактори суттєво впливають на рівень розвитку господарства гірських районів і на зайнятість, у чому можна переконатися на прикладі діаграми на рис. 3.

Як бачимо, якщо рівень безробіття в чотирьох областях перевищує середній у країні максимум в півтора рази (Івано-Франківська область), то в гірських районах цей показник якісно відрізняється від загальнодержавного перевищуючи його від 1,9 раза (Турківський район) до 4,6 раза (Верховинський район), а в середньому по гірських районах – у 3,3 раза.

Ще разючішим є відставання гірських районів у розвитку промисловості (рис. 4).

Як бачимо, за рівнем реалізованої продукції промисловості у розрахунку на одну особу населення гірські райони відстають від загальнодержавного рівня у десятки разів, Турківський район – більш ніж у тисячу разів. Суттєвим є також відставання гірських районів і від відповідних середніх обласних показників.

Викладене дозволяє нам стверджувати, що на даний час вагомим підстав для скасування пільг нема, оскільки існуючі пільги спрямовані на компенсацію відставання розвитку гірських населених пунктів за найбільш важливими показниками соціально-економічного розвитку.

Висновки

Вдосконалення чинної нормативно-правової бази, що визначає розвиток гірських територій, є об'єктивно обумовленим і має здійснюватися постійно відповідно до основних характеристик економічного і соціального розвитку країни.

Основними напрямками такого вдосконалення є перехід до нового визначення понять гірської території, як території українських Карпат, та поняття гірського населеного пункту – населеного пункту, який розташований на гірській території, а також впорядкування на цій основі нового переліку гірських населених пунктів.

Принципової зміни підходів потребує і формування державних гарантій соціально-економічного розвитку гірських територій і гірських населених пунктів. Державні гарантії повинні мати реальне змістовне наповнення і джерела фінансування.

Що стосується пільг жителям гірських населених пунктів, то їх доцільно залишити незмінними, оскільки на даний час не існує об'єктивних підстав для їх скасування. Це буде можливим лише як результат прискореного соціально-економічного розвитку гірських територій і їх виходу за найбільш важливими показниками на рівень, близький до середнього в Україні.

Вирішувати ж цілий комплекс інших спільних для розвитку та життєдіяльності гірських територій проблем можливо в межах п'ятисторонньої угоди щодо розвитку гірської частини Українських Карпат між урядом України та обласними радами Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької областей (відповідно до положень Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів»).

Література

1. Закон України «Про статус гірських населених пунктів в Україні» від 15.02.95 р. №56/95-ВР. – <http://www.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. №2850-IV. – <http://www.rada.gov.ua>
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.08.95 р. №647 «Про перелік населених пунктів, яким надається статус гірських». – <http://www.rada.gov.ua>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.08.95 р. №648 «Про умови оплати праці осіб, які працюють в гірських районах». – <http://www.rada.gov.ua>
5. Статистичні бюлетені Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької областей «Економічне і соціальне становище» за січень–липень 2008 року.

Державна підтримка суднобудування – головний чинник розвитку галузі

Незважаючи на негативні явища у суднобудівній галузі, Україна, маючи вихід до Чорного й Азовського морів, залишається морською державою. Для зміцнення позицій вітчизняної морської індустрії необхідно насамперед, щоб органи державної влади України усвідомили її роль і значення у справі побудови національної економіки країни. У статті проведено досить змістовний аналіз практики світового суднобудування. Стає зрозуміло, що насамперед саме державна підтримка означає створення умов для будівництва нового флоту, розробки механізму забезпечення національних судновласників України стабільною вантажною базою, для розвитку портової інфраструктури, збереження й збільшення професійного потенціалу навчальних закладів і науково-дослідних установ морегосподарського комплексу країни. Робота, спрямована на відродження вітчизняного судноплавства та суднобудування, має стати одним із пріоритетів для країни, а морська індустрія в цілому має стати пріоритетним сектором національної економіки.

Постановка завдання. Суднобудування – специфічна галузь економіки. У виробництві своєї продукції вона акумулює досягнення великої кількості суміжних галузей промисловості. Тому суднобудування, з одного боку, слугує індикатором рівня розвитку економіки держави, а з іншого – стимулює економічний розвиток.

Стан суднобудування повністю залежить від прогресу у таких галузях, як судноплавство, освоєння морського шельфу, морське рибальство, круїзне судноплавство та інших видів морегосподарської діяльності. Виходячи з цього можна припустити, що, приділяючи увагу зазначеним вище галузям та забезпечуючи їх розвиток необхідним законодавством, є можливість зробити вітчизняне суднобудування конкурентоспроможним на світовому ринку.

Сучасне суднобудування в силу характерних особливостей галузі, а саме тривалість циклів розробки та виробництва, висока наукоємність та капіталомісткість продукції, потребує залучення доволі великих та довгострокових банківських кредитів, що робить практично неминучою державну підтримку. Тому вижити на ринку суднобудування в умовах різких коливань кон'юнктури та нестабільності можна лише завдяки активній, цілеспрямованій підтримці держави.

Аналіз практики світового суднобудування свідчить про широке застосування абсолютною більшістю судноплавних країн протекціоністських урядових заходів відносно свого суднобудування. Це є основним фактором стимулювання розвитку національної суднобудівної промисловості. Слід

вказати, що морська індустрія, охоплюючи судноплавство, інфраструктуру портів, шельфові технології та пов'язане з ними суднобудування, має бути включена у стратегію розвитку національної економіки України, і треба все зробити не лише для збереження Україною статусу повноцінної морської держави, а й завоювати репутацію регіонального лідера в царині морських та річкових перевезень. Ось чому Україні потрібна державна політика суднобудування та судноплавства, націлена на захист зовнішньоекономічних інтересів України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми розвитку світової суднобудівної промисловості та аналіз стану цієї галузі в Україні є предметом досліджень українських та зарубіжних вчених та науковців. Серед них велику увагу цій темі приділяють С.І. Логачов, В.В. Чугунов, В.М. Пашин, В.М. Гуреев, Д.С. Шабанов, В.І. Лисицький.

Метою статті є аналіз світової практики державної підтримки суднобудівної промисловості для визначення основних форм цієї підтримки, які було б доцільного розробити та запровадити в Україні.

Викладення основного матеріалу. З метою успішного розвитку суднобудівної галузі, максимально можливого завантаження суднобудування, залучення якомога більшої кількості замовлень шляхом вигідних економічних умов контрактів тощо уряди більшості країн світу надають пряму підтримку суднобудівним підприємствам. Як уже зазначалося вище, основною формою державної підтримки є урядові гарантії по виданим кредитам. Як відомо, вперше цю систему запровадив уряд Японії ще в 60-х роках минулого століття, що стало чинником перетворення Японії у провідну суднобудівну країну світу [4].

Серед інших форм прямої державної підтримки галузі є такі, як прямі субсидії на будівництво судна, податкові пільги, а саме: відшкодування, списання частини податків, можливість використання безподаткових резервних фондів; дешеві кредити державних банків; пільга судновласникам за умови будування ними суден на національних підприємствах; держзамовлення на будівництво суден; фінансова допомога в реконструкції суднобудівних заводів та списання її втрат; допомога в реструктуризації та модернізації галузі; фінансування науково-дослідних робіт в суднобудівній галузі; пільговий період відшкодування кредитів для судновласників; участь уряду в управлінні підприємством [7].

Непрямі форми підтримки також є важливими: субсидування субпідрядних та обслуговуючих галузей промислово-

сті; введення охоронних квот для національного торговельного флоту; складання розкладу пріоритетних вантажоперевезень; прийняття особливих умов для плавання суден в каботажі тощо.

Юридичною основою політики державної підтримки є національне законодавство (прийняття державної програми розвитку суднобудування, тощо), а також міжнародні угоди зацікавлених країн.

Так, ринок світового суднобудування регулюється рядом міжнародних угод, що визначають ступінь надання державної допомоги національному суднобудуванню.

У 1968 році організація по економічному співробітництву та розвитку (ОЕСР) прийняла Угоду про експортні кредити на судна, що мала упорядкувати умови кредитування та субсидування національними урядами будівництва суден.

В останній редакції цієї угоди (1989) були встановлені нормативи кредитування при використанні урядових гарантій: розмір експортного кредиту має складати не більше 80% контрактної ціни судна; максимальний термін виплати – 8,5 року з моменту здачі судна (десять років для газозовів); мінімальна відсоткова ставка – 8%.

Однак угода мала рекомендаційний характер та порушувалася багатьма країнами – членами ОЕСР [4].

У грудні 1994 року країнами ЄС, США, Норвегією, Японією та Південною Кореєю була прийнята міжнародна Угода відносно нормальних умов конкуренції (Agreement Respecting Normal Competitive Conditions) у сфері суднобудування. Документ встановив єдині для всіх норми кредитування, а також обмежив пряме державне субсидування будівництва судна розміром не більше 9% його вартості. Угодою заборонялися прямі та непрямі субсидії суднобудуванню, включаючи експорт, гарантії виплат кредитів, урядові знижки на товари та послуги в даній галузі.

Угодою дозволялося фінансування державою реструктуризації, перепрофілювання та закриття верфей, перенавчання персоналу, що залишало широке поле для маневрування.

Крім того, практика всіх країн домоглася для себе численних виключень та обмовок багато в чому звела нанівець суть домовленостей.

У всякому випадку, угода так і не стала повністю функціонуючою.

З історичної точки зору державне заохочення суднобудування та судноплавства шляхом надання митних та податкових пільг національним виробникам та перевізникам існувало ще з середніх віків. Так, у Західній Європі подібне стимулювання застосовувалося ще з XVI–XVII століть в Англії та Франції.

Особливо показовий у цьому відношенні досвід Франції, оскільки протягом кількох століть ця країна в економічному плані робила все для формування власної «морської могутності» для успішного суперництва з Англією на морі. Франція першою ввела систему часткового субсидування будівництва суден ще в 1881 році [4].

У недавньому історичному часі показовою є державна підтримка суднобудівної галузі Японії.

Як вже згадувалося вище, саме уряд Японії в 1958–1959 роках запровадив систему значної фінансової підтримки своєї суднобудівної галузі. Так, була введена система фінансування експортних замовлень (у тому числі суднобудівних) спеціально створеним державним Export–Import Bank of Japan. Державні гарантії по кредитах досягли 80–85% від вартості будівництва судна з терміном виплат вісім–десять років та фіксованими річними ставками 5,5%.

Цей досвід був підхоплений такими країнами, як Південна Корея, Тайвань, Іспанія, Бразилія. Саме ці країни в 70–ті роки минулого століття були зацікавлені в розвитку суднобудування як однієї з провідних галузей своїх економік.

У свою чергу, традиційні країни–суднобудівники Західної Європи з метою захисту своїх виробників від потужного натиску «новачків» почали масоване пряме державне дотування своїх верфей.

Так, уже наприкінці 70–х років тодішні країни – члени ЄС на субсидування суднобудівних підприємств витрачали до \$2 млрд. на рік.

Усі ці чинники сприяли бурхливому зростанню виробництва в світовій суднобудівній галузі, яке змінилося серйозною кризою перевиробництва на початку 80–х років.

Відповіддю на кризу кінця 70–х – початку 80–х років в Європі стала націоналізація суднобудівної промисловості. Такі дії були проведені в Італії, Іспанії, Великобританії, Нідерландах, Швеції. Державні галузеві об'єднання отримували великі пакети субсидій та інших форм державної допомоги [3].

Але ці дії європейських країн мало допомогли суднобудівній галузі в конкурентній боротьбі з більш ефективними азійськими виробниками. Тому з кінця 80–х років серед країн – членів ЄС почалася приватизація суднобудування. В наш час значна участь держави в управлінні підприємствами суднобудування зберігається лише в Іспанії (холдинги Navantia та Astilleros Espanoles S.A.) та в Італії (холдинг Fincantieri). Але державне регулювання продовжує широко застосовуватися в Європі [5].

Розглянемо сучасний стан політики державної підтримки суднобудування та її головні форми на прикладах конкретних країн.

Країни ЄС. За останні роки суттєво зросла продуктивність європейських верфей. Це сталося за рахунок втілення найновіших технологій та комп'ютеризації галузі. Європейські суднобудівні заводи – лідери високих технологій і займають провідні позиції по будівництву високотехнологічних круїзних та паромних суден. Але, щоб втриматися у висококонкурентному середовищі, європейські суднобудівники потребують фінансової підтримки держави у сфері інновацій, законодавчого захисту держави у сфері інтелектуальної власності тощо. На думку зарубіжних аналітиків, європейським корабельням на сьогодні потрібна пряма фінансова підтримка держави у формі субсидій.

Проте позиції ЄС у сфері державної підтримки відрізняються великими протиріччями.

З одного боку, ЄС заявив про повну лібералізацію суднобудівної галузі, і з січня 2001 року заборонено пряме субсидування галузі згідно з рішенням Єврокомісії від 1997 року. Таким чином, єдиною дозволеною формою державної допомоги є кредити по правилам ОЕСР (Організації по економічному співробітництву та розвитку).

До речі, невиконання **Іспанією** цих умов кредитування потягнуло за собою відоме «діло Izar», коли під тиском ЄС Іспанії прийшлося демонтувати цей гігант. (З метою створення концерну Izar (зараз Navantia) іспанський уряд виділив йому дотацій на суму більше 2 млрд. євро. Це призвело до розслідування з боку Єврокомісії, що змусило Izar виплатити штраф у розмірі 308 млн. євро за «надмірні державні вливання»).

З іншого боку, саме Європа має найдавніший досвід та традиції прямого державного дотування суднобудування, а зі вступом в ЄС країн Центральної Європи (постсоціалістичних країн) робить неминучим зіткнення економічних реалій, що склалися, з ліберальними законами Євросоюзу.

Так, уряди **країн ЄС** в кінці 90-х надавали підтримку суднобудуванню в розмірі до 1,720 млрд. євро щорічно. Прямі субсидії на будівництво суден за 1996–1999 роки становили 2,250 млрд. євро.

Наприклад, в **Іспанії** національним суднобудівним заводам надаються субсидії до 19% від вартості будівництва судна, в **Італії** – до 13%, а в **Німеччині** – до 30%.

Зараз у **країнах ЄС** національні верфі можуть отримувати пільгові субсидії до 9% для суден вартістю більше 10 млн. євро, та 4,5% – якщо вартість судна менше 10 млн. євро [2].

Другою за обсягами є державна допомога по реструктуризації та модернізації верфей, що в кінці 90-х становила до 26% інвестицій на їх переоснащення.

Широко розповсюдженою практикою державної підтримки також є зменшення митних зборів на імпорт комплектуючих та устаткування для суден.

Цікавою з точки зору державної підтримки галузі є ситуація в **Польщі**. Польський уряд довгий час чинив опір приватизації суднобудівної галузі. Зараз державна частка постійно зменшується. В країні використовують багато форм фінансової підтримки верфей. Наприклад, гарантії Державного казначейства кредиторам сягають 60% від розміру кредиту. Польща також повністю скасувала в'їзне мито на імпортне устаткування при будівництві судна на експорт. З 2005 року уряд Польщі компенсує верфям 6% вартості судна, що будується, для покриття втрат від падіння курсу долара США до злотого, а в 2006–2007 роках субсидування польських верфей становило \$120 млн. [8].

У **Нідерландах** тільки завдяки отриманню урядової підтримки, яка багаторазово відкладалася, був досягнутий прогрес за останні декілька років. Гарантійний фонд уряду був встановлений з 1 січня 2006 року для будівництва морських суден та суден внутрішнього плавання.

На початку 2004 року в ЄС дозволена державна підтримка новаторства до 20%. Цю підтримку для науково-дослідних робіт у галузі суднобудування ввели уряди **Німеччини, Франції** та Іспанії.

Південна Корея. На сьогодні Південна Корея контролює до 37% обсягу сучасного цивільного суднобудування. Суднобудівна галузь цієї країни у свій час піднялася за рахунок дешевого та гарантованого державного кредитування. Тут і досі зберігаються інститути розгалуженої державної підтримки галузі. Кредитування суднобудування проводиться при урядових гарантіях та пільгових умовах через Korea Development Bank.

Уряд країни широко застосовує списання та реструктуризацію заборгованості збиткових підприємств. Державою активно фінансуються та втілюються науково-дослідні розробки у сфері цивільного суднобудування.

Унаслідок цих факторів за останні 30 років Південна Корея входить до провідних суднобудівних країн світу.

Необхідно відмітити, що всі економічні перетворення в галузі проходили в умовах жорсткого державного регулювання через спеціально створений Korea Development Bank, що кредитував галузь на пільгових умовах. Також були створені державний експортно-імпортний банк для субсидування будівництва суден та державну компанію по страхуванню експортно-імпортних операцій.

Таким чином, була сформована цілісна державна система стимулювання розвитку галузі, включаючи звільнення від митних тарифів на імпорту сировину та матеріали, звільнення від непрямих внутрішніх податків на імпортовані напівфабрикати та комплектуючі вироби, звільнення від тарифів та податків національних постачальників та субпідрядні фірми-виробники, зниження ставок прямих податків на прибуток суднобудівних підприємств від експорту та інші надходження від зовнішньоекономічної діяльності, пільгові кредити для збільшення обсягів виробництва на експорт, державні субсидії виробникам, що мали збитки при роботі на експорт. Окрім цього, були надані права прискореної амортизації основних фондів та податкові пільги, що були націлені на заохочення експорту виробленої продукції. З 1967 року для провідних виробників експортної продукції у Південній Кореї були знижені на 20–30% транспортні тарифи та ціни на електроенергію [3].

Таким чином, система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності забезпечила надання достатніх стимулів (як прямих, так і непрямих) для корейських суднобудівних підприємств і виведення цієї галузі на конкурентоспроможний рівень.

Слід зазначити, що ЄС та Японія систематично звинувачують Південну Корею в демпінгу в суднобудівній галузі. Вряді доповідей Єврокомісії стверджується, що внаслідок прихованої підтримки держави ряд південнокорейських компаній береться за будівництво суден по демпінговим цінам (до 40% нижче собівартості). Тому ряд країн активно вимагають початку антидемпінгових процедур у рамках СОТ.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Китай. Протягом останніх десятиліть найбільш стабільно та потужно розвивається суднобудівна галузь Китаю.

Таке швидке зростання галузі прямо пов'язане з вирішальною роллю держави, якій належать практично всі суднобудівні заводи. Основна частина суднобудівних заводів Китаю входить до складу двох великих державних корпорацій China State Shipbuilding Corporation (CSSC) та China Shipbuilding Industry Corporation (CSIC). З кінця 90-х років уряд Китаю активно стимулює будівництво суден на експорт. У 2004 році вартість експортної продукції суднобудування складала до \$4 млрд. У портфелі замовлень частка експортних суден становить 70%.

Суднобудівна політика Китаю в найближчі роки також буде направлена на розширення експорту. З цією метою урядом Китаю проведені широкомасштабні дослідження системи фінансування будівництва суден, включаючи терміни та умови державного кредитування. Також створений експортно-імпортний банк, що має забезпечити прийнятні умови фінансування замовлень.

Слід зазначити, що в Китаї зберігається багато елементів соціалістичного управління економікою, включаючи державний контроль за цінами, в тому числі на метал, електроенергію тощо, що надає значних цінових переваг китайським верфям на світовому ринку. Також повністю відмінено стягнення мита на суднове устаткування при будівництві суден на експорт.

Тож пряма державна підтримка суднобудування Китаю разом із втіленням найсучасніших технологій вивели суднобудівну галузь цієї країни на високий конкурентоспроможний рівень. У результаті цього вартість будівництва суден у Китаї нижча, ніж у Південній Кореї та Японії, і значно нижча, ніж у європейських країнах. Аналіз показує, що розрив у питомій вартості побудови судна в Китаї по відношенню до Південної Кореї та Японії становить від 3–5 до 7–10% залежно від типу судна. Різниця, наприклад, із Хорватією становить близько 10%, а з Німеччиною – аж до 30% [5].

Японія. В країні з 1947 року діє державна програма суднобудування, що надає верфям можливість брати кредити під невеликі відсотки на великий термін. Побудовані по цій

програмі судна передаються національним судноплавним компаніям також на пільгових умовах. По мірі зростання національної економіки державна підтримка зростала, що дозволило японським верфям пережити світові кризи в суднобудуванні і до теперішнього часу зберегти друге місце в трійці світових лідерів [3].

На сучасному етапі уряд Японії надає національним виробникам суден 30-відсоткові субсидії для компенсації різниці у витратах верфі та ринковою вартістю суден. Кредити національним судовласникам видаються під гарантії уряду на умовах 5% річних.

США. Уряд країни у свій час зміг ефективно захистити свою суднобудівну галузь завдяки прямій фінансовій підтримці. Так, з 1960 року лише прямі відкриті субсидії в суднобудівну галузь становили \$200 млн. щороку. В 1980 році їх обсяг перевищив \$400 млн. У 1994 році за ініціативою президента Клінтона було прийнято десятирічну програму «Відродження національного цивільного суднобудування», а також був прийнятий закон «Національна суднобудівна ініціатива». Ці документи передбачали ряд пільг у сфері кредитування будівництва судна, а також пряме субсидування окремих видів робіт. Наприклад, виконується програма державних гарантій у розмірі 87,5% від суми контракту на термін до 25 років на кредити, що взяли американські судовласники для будівництва суден на американських верфях, а також законодавчо закріплено пряме субсидування з федерального бюджету окремих видів робіт на \$400 млн. щороку. Загальна сума гарантій на ці цілі становить \$12 млрд. на рік. Окрім цього, в США запроваджена низка урядових програм по розвитку науково-технічного потенціалу суднобудівної галузі, що фінансується на 50% з бюджету. Це близько \$80 млн. щороку.

Одночасно була започаткована велика програма ARITESH, що мала на меті зростання конкурентоспроможності американських верфей за рахунок розробки та втілення нових технологій і проектів. До 2004 року на цю програму уряд витратив \$420 млн.

При всьому цьому в США досі діють ряд протекціоністських законодавчих актів у сфері мореплавства. Основним з них є

Таблиця 1. Урядові заходи щодо підтримки національного суднобудування у світі [6]

	Австралія	Бельгія	Данія	Голландія	Греція	Італія	Німеччина	Норвегія	Півд. Корея	США	Фінляндія	Франція	Японія
Дотації на будівництво суден	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+	+
Допомога у модернізації та реструктуризації верфей	-	-	-	+	-	+	+	-	+	+	-	+	+
Прийняття програм фінансування верфей	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+
Субсидування будівництва суден на експорт	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Податкові пільги	+	-	+	-	+	+	+	-	+	-	-	-	-
Зниження митних тарифів	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	+	-	-
Націоналізація верфей, участь уряду	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	+
Допомога у проведенні наукових досліджень	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+

Таблиця 2. Державна підтримка суднобудівної галузі в різних країнах світу

Великобританія	Форма власності в суднобудуванні – приватні компанії
<ul style="list-style-type: none"> • Урядом створений фонд допомоги суднобудівництву, з якого виплачуються субсидії на будівництво суден в розмірі 9% для великих суден, 4,5% для малих. • Надаються податкові знижки в розмірі 2%. 	
Італія	Форма власності – 90% суднобудівних підприємств знаходиться під контролем держави та концерну „Fincantieri”
<ul style="list-style-type: none"> • Прийнято закон про порядок та розміри надання субсидій на будівництво та переобладнання суден (до 13 %). • Прийнято закон від 1994 року про надання субсидій на науково-дослідні роботи в сфері суднобудування. • Урядом надаються субсидії на утилізацію застарілих та неекономічних суден. • В 2000 році обсяг субсидій склав 270 млн. доларів. Кредитування здійснюється на умовах ОЕСР. 	
Іспанія	Більшість суднобудівних підприємств під контролем державної холдінгової компанії „Astilleros Espanoles S.A.”
<ul style="list-style-type: none"> • Надається пільгове фінансування вітчизняних судновласників при будівництві суден на національних верфях спеціально створеним будівельно-кредитним банком в розмірі 85% ціни контракту на термін до 12 років з 2-річним пільговим терміном та відсотковою ставці 8%. • Урядова допомога при утилізації суден. • Урядова допомога при реструктуризації та модернізації галузі. 	
Китай	Форма власності в суднобудуванні – державна власність
<ul style="list-style-type: none"> • Фінансуванні експортних замовлень здійснюється через спеціально створений експортно-імпорتنний банк. • Повна відміна урядом митних зборів при імпорті комплектуючого обладнання. • Державне регулювання цін на метал та інші матеріали та обладнання, що постачаються національними виробниками. • Держава випереджаючими темпами інвестує розробку та придбання новітніх технологій. • Особлива увага держави приділяється створенню високотехнологічних суден, зокрема, газозовів. 	
Німеччина	Форма власності в суднобудуванні – приватні компанії
<ul style="list-style-type: none"> • Держава надає верфям субсидії для компенсації різниці у витратах верфі та ринковими цінами суден в розмірі від 7-9% до 30%. • Основна частина субсидій надається за рахунок податкових пільг. • Сума державних субсидій в 2001 р. склала 292 млн. марок, крім того субсидії урядів земель склала 130 млн. марок. • Урядом в модернізацію верфей Східної Німеччини було вкладено 500 млн. доларів. • Експортні та внутрішні кредити доступні на умовах ОЕСР: рівень позики – 80% контрактної ціни, термін погашення – до 10 років, відсоткова ставка – 8% річних. 	
Франція	Форма власності в суднобудуванні – акціонерні компанії
<ul style="list-style-type: none"> • В 2006 році уряд прийняв рішення (схвалене ЄС) про надання державних гарантій французьким організаціям, що кредитують національні верфі, що будують цивільні судна по контрактам більше 40 млн. доларів. Розмір гарантій – до 80% вартості судна. 	
Південна Корея	Форма власності в суднобудуванні – приватні компанії
<ul style="list-style-type: none"> • Прийнятий Закон „Про стимулювання суднобудівної промисловості”, що створив умови для стрімкого розвитку суднобудівництва країни. • Реструктуризація та модернізація галузі ведеться при активній підтримці уряду. • При підписанні контрактів забезпечуються податкові пільги та компенсація різниці між контрактною ціною та вартістю будівництва судна. • Через експортно-імпорتنний банк Південної Кореї доступні експортні кредити на умовах ОЕСР (рівень позики – 80% від контрактної ціни, термін погашення – до 13 років в національній валюті та до 10% в іноземній, відсоткова ставка – 8% річних). • Корейський банк розвитку надає пільги в кредитуванні будівництва морських суден та суден прибережного плавання для національного флоту (рівень позики 80% контрактної ціни, термін погашення – 13 років з 5-тирічним пільговим терміном в національній валюті та 10 років з пільговим періодом 1/3 від терміну погашення позики, відсоткова ставка – 2% річних). • Уряд країни витратив на науково-дослідні та проектні роботи в 2005 році 127 млн. доларів. Найближчим часом планується збільшити витрати на НДОКР до 245 млн.доларів. 	
Польща	Форма власності – акціонерні товариства зі значною часткою акцій у держави (від 26% до 60%)
<ul style="list-style-type: none"> • Постанова уряду в 1995 році „Про політику у галузі суднобудування”. • Допомога уряду в реструктуризації боргів підприємств. • Надання через державне казначейство урядових гарантій кредитів (до 60% позики). • Субсидування державою відсоткових ставок для збільшення доступності кредитів. • Відміна митних зборів на імпортоване суднобудівне обладнання та устаткування. • Податкові пільги на інвестований в суднобудівну галузь капітал. • Державне фінансування в розмірі 50% наукових розробок в галузі суднобудування. 	
США	Форма власності в суднобудуванні – приватні компанії
<ul style="list-style-type: none"> • Система протекціоністських законів (закон Джоунса, закон „Про судноплавство” 1936р. з поправками 1993р.). Згідно закону Джоунса, каботажне та внутрішнє судноплавство може здійснюватися лише на вітчизняних судах. Поправки до закону „Про судноплавство” дозволяють судновласникам одержувати урядові гарантії кредитів в розмірі 87,5% вартості судна з розстроченням на 25 років та забезпечують гарантії кредитів в обсязі 12 млрд. доларів на 10 років. Головною вимогою для видачі кредиту є обов’язкове будівництво судна на верфях США. • Прийнята в 1993 році та продовжена до 2003 року державна програма відродження національного суднобудування. • Щорічно з бюджету виділяється до 80 млрд. доларів на науково-дослідну та конструкторську роботу в суднобудуванні. 	
Японія	Форма власності в суднобудуванні – приватні компанії
<ul style="list-style-type: none"> • Уряд надає компаніям субсидії для компенсації різниці у витратах верфі та ринковими цінами суден в розмірі від 7-9% до 30%. • Уряд щороку складає план будівництва суден для національного флоту на умовах їх часткового субсидування. • Під управлінням Міністерства транспорту Японії ведеться реструктуризація та модернізація суднобудівних підприємств. • Національним судновласникам доступні кредити через японський банк розвитку на дуже вигідних умовах (рівень позики 50-60%, термін погашення – 15 років, відсоткова ставка – 5,1% річних). • Через експортно-імпорتنний банк Японії доступні експортні кредити на умовах ОЕСР (рівень позики – 80% від контрактної ціни, термін погашення – до 10 років, відсоткова ставка – 5% річних). 	

Закон Джоусона 1920 року, згідно з яким каботажне та внутрішнє судноплавство в США може здійснюватися лише на суднах, побудованих на американських верфях, а також Закон 1936 року, що надає пільги судновласникам, які експлуатують судна американського виробництва. До речі, збереження дії Закону Джоусона у вигляді поступки американцям було обумовлено в додатку до Угоди ОЕСР 1994 року [10].

Загалом, деякі протекціоністські заходи урядів зарубіжних країн у суднобудівній галузі наведені в табл. 1 і 2.

В **Україні** суднобудування має статус пріоритетної галузі економіки, що закріплено національним законодавством. Підтримка вітчизняних суднобудівників із боку держави стала відчутною після прийняття в 1999 році Закону України «Про заходи по державній підтримці суднобудівної галузі в Україні». Він звільнив суднобудівні підприємства від сплати земельного податку на площі виробничого призначення, від стягнення в'їзного мита, а також від обкладання податком на додану вартість операцій, пов'язаних із ввезенням устаткування та матеріалів для будівництва суден, від ПДВ на проектно-конструкторські розробки тощо. Завдяки цьому закону було враховано багато проблемних питань, пов'язаних з оподаткуванням суднобудівних підприємств. Також уряд своєю постановою визначив 46 провідних підприємств галузі, яким було надано пільги. І вже в 2000 році після багаторічного спаду в галузі простежувалася фінансова стабілізація роботи підприємств, а в 2000–2004 роках на суднобудівних підприємствах України намітилася тенденція зростання обсягів виробництва та випуску товарної продукції [9].

Таким чином, державна підтримка суднобудування, зміни в підходах до розвитку галузі та її структурна перебудова дозволили досягти позитивних результатів. Згідно з даними Мінпромполітики України в 2004 році обсяг виробництва зріс в 2,5 раза. Зросли також обсяги виробництва в суміжних галузях.

У червні 2004 року Верховна Рада України продовжує дію Закону «Про міри по державній підтримці суднобудівної галузі в Україні» до 2012 року, а в грудні того ж року долає вето президента Кучми на вищезгадане рішення Верховної Ради.

Але започаткований із великими труднощами процес оздоровлення української суднобудівної промисловості був перерваний після прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України, який, по суті, зупинив дію Закону України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні». Зараз в Україні відсутні прямі й непрямі державні фінансові «впливання» в національне суднобудування [1].

Це автоматично знизило конкурентоспроможність українських суднобудівних заводів на міжнародному ринку та призвело до суттєвого зменшення іноземних замовлень.

Українському суднобудуванню зараз життєво необхідна державна підтримка, оскільки воно знаходиться під впливом факторів, існуючих як всередині, так і за межами галузі і держави.

Висновки

Сучасне цивільне суднобудування в більшості країн світу користується в тій чи іншій мірі державною підтримкою. Головний зміст державної підтримки суднобудівної галузі полягає в тому, що урядові гарантії кредитів та виплата субсидій дозволяє національним верфям успішно конкурувати з верфями інших країн за рахунок низького рівня відсоткових ставок.

При цьому слід зазначити, що тенденцією розвитку форм державного сприяння стає перехід від прямого субсидування (хоча воно зберігається в більшості випадків) та протекціонізму до більш гнучких форм підтримки з використанням кредитної, митної, податкової та боргової політики.

Найбільшого ефекту такі заходи можуть досягти в поєднанні з державними програмами реструктуризації суднобудівної галузі з метою створення великих суднобудівних об'єднань.

Такі великі структури, з одного боку, зможуть краще абсорбувати пряму державну допомогу та ефективно використовувати політику непрямого сприяння галузі, а з іншого – вести одночасно військове (більш прибуткове) та цивільне суднобудування, диверсифікуючи при цьому ризики та підвищуючи рентабельність виробництва.

Література

1. Гуреев В.Н. Украинские судостроители отмечают юбилей с верой и надеждой в будущее / В.Н. Гуреев // Судостроение и судоремонт. – 2007. – №5. – С. 4–5.
2. Кедров И. Тенденции развития мировой судостроительной промышленности / И. Кедров // Судостроение и судоремонт: Информационный бюллетень. – Николаев: Национальный университет кораблестроения, АСУ, 2007. – №7. – С. 3–6.
3. Логачов С.И. Анализ практики государственной поддержки судостроительной промышленности / С.И. Логачов // Судостроение. – 2007. – №2. – С. 48–54.
4. Логачов С.И. Мировое судостроение: современное состояние и перспективы развития / С.И. Логачов, В.В. Чугунов. – СПб.: Судостроение, 2001. – 312 с.
5. Національна політика в галузі суднобудування і судноремонту (Доповідь на загальних зборах асоціації суднобудівників України «Укрсудпром», 24.10.2006р.) [Електронний ресурс] / В.М. Гуреев – Режим доступу до журн.: <http://www.ukrsudo.kiev.ua/index.php?id=204>.
6. Об основных направлениях государственной промышленной политики и ее реализации в судостроительной промышленности (Тезисы выступления министра промышленности и энергетики РФ Виктора Христенко в Государственной Думе РФ, Москва, 14.02.2007 г.) [Електронний ресурс] /
7. Христенко В. // Морская Биржа – 2007. – №19. – Режим доступу до журн.: <http://www.maritimemarket.ru/minpromenergo.phtml>.
8. Пашин В.М. Упущенная выгода: морское дело способно приносить стране миллиардные прибыли / В.М. Пашин // Металлы Евразии. – 2002. – №6. – С. 56–59.

9. Помощь правительства польским верфям // Судостроение. – 2005. – №2. – С. 61–62. – (рубрика «Зарубежная информация»).

10. Суднобудування України та асоціація «Укрсудпром» у 2007 році і завдання на 2008 рік (Доповідь на загальних зборах асоціації суднобудівників України «Укрсудпром», Київ, 19.02.2008 р.) [Елек-

тронний ресурс] / В.М. Гуреев – Режим доступу до журн.: <http://www.ukrsudo.kiev.ua/index.php?id=211>.

11. Ropp T. The Development of a Modern Navi: French Naval Policy 1871–1904 / Ropp Theodore. – Annapolis: US Naval Institute Press, 1987. – P. 46–51.

О.І. ТИМКІВ,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Визначення основних завдань управлінського обліку на підприємстві авіаційної промисловості

Однією з найважливіших проблем функціонування авіаційних підприємств України в ринкових умовах є налагодження систематичного контролю за витратами як основного засобу досягнення належної ефективної діяльності. Вирішенню цієї проблеми має сприяти запровадження управлінського обліку на підприємствах авіаційної промисловості, який надаватиме керівництву підприємства інформацію з метою прийняття на її основі оперативних і стратегічних рішень.

Постановка проблеми. Організація управлінського обліку є внутрішньою справою самого підприємства. На відміну від фінансового обліку ведення управлінського обліку не є обов'язковим для підприємства. Система управлінського обліку слугує лише інтересам ефективного управління, тому рішення про доцільність її ведення керівник організації ухвалює виходячи з того, як він оцінює витрати і вигоди від її функціонування. Внутрішньогосподарський облік є ефективним, якщо він дає змогу полегшити досягнення цілей підприємства з якнайменшими витратами на організацію та функціонування самого обліку.

Крім загальної інформації по підприємству управлінський облік містить інформацію про діяльність окремих його підрозділів, собівартість реалізації різних видів продукції, рівні витрат. Управлінський облік на відміну від фінансового – це облік не фактичної величини майна, витрат і доходів, стану розрахунків та зобов'язань, а облік чинників, обставин і умов, що впливають на виробничогосподарську і фінансову діяльність підприємства. Його мета полягає в інформаційному забезпеченні керівництва для прийняття рішень з управління певного суб'єкта та перевірки ефективності виконання прийнятих рішень. Водночас управлінський облік є невід'ємним атрибутом системи управління підприємством, у ході якого реалізується стратегія функціонування та розвитку підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Результати дослідження проблеми становлення та функціонування управлінського обліку в Україні викладені в наукових

працях Ф. Бутинця, С. Голова, Л. Нападовської, В. Палія, М. Пушкаря, М. Чумаченко та ін.

Мета статті – розкриття питань організації управлінського обліку на авіаційному підприємстві, визначення його основних завдань та висвітлення питання класифікації рахунків аналітичного обліку виробництва на підприємстві літакобудівної галузі.

Викладення основного матеріалу. Так, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996 підприємство залежно від своїх потреб має право визначати форму обліку, порядок і спосіб реєстрації, узагальнення та аналізу інформації, звітності та контролю господарських операцій, свою облікову політику, затверджувати правила документообігу і технологію обробки облікової інформації.

Вищезазначений закон визначив бухгалтерський облік як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Саме з прийняттям цього закону відбулося розмежування фінансового й управлінського обліку в Україні.

За визначенням, яке наводиться у даному законі, під внутрішньогосподарським (управлінським) обліком розуміється система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.

Це означає, що управлінський облік застосовується насамперед при внутрішніх господарських операціях підприємства і головною його метою є забезпечення інформацією керівників різних рівнів управління підприємством, які несуть відповідальність за досягнення статутної мети підприємства. Тобто управлінський облік є інструментом оперативного управління підприємством, функцією якого є обрахування витрат на виробництво і собівартість будь-якого виробу, будь-якого підрозділу підприємства в цілому на різних стадіях виробництва і збуту та підсумовування результатів та прибутків з виробів, підрозділів та підприємства в цілому.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У процесі реформування бухгалтерського обліку передбачалося вирішення конкретних завдань. Поряд зі створенням системи національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і звітності передбачалося забезпечити зв'язок реформування бухгалтерського обліку з основними тенденціями гармонізації стандартів на міжнародному рівні та станом економічно-правового середовища і ринкових відносин в Україні.

До прийняття «Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» (постанова №1706) та Закону №996 було розроблено державний стандарт України ДСТУ 2962–94. Цей чинний стандарт сьогодні визначає бухгалтерський облік як систему цілеспрямованого безперервного взаємопов'язаного документального спостереження і контролю за господарюванням підприємства в грошовому виразі. У відповідності до стандарту найважливішими об'єктами бухгалтерського обліку на підприємстві є основні фонди, обігові кошти, обсяг випуску продукції, витрати на виробництво, заробітна плата та фінансові результати.

Перелічені вище нормативні документи визначають сучасну систему бухгалтерського обліку як систему, яка складається з підсистем фінансового, управлінського та податкового обліку.

У відповідності до Галузевих стандартів предметом фінансового обліку є активи, капітал і зобов'язання підприємства. Предметом управлінського обліку є витрати виробництва, собівартість продукції та її калькулювання.

В управлінні організацією визначення чітких та зрозумілих стандартів є основою її успішної діяльності.

Тому в основі побудови управлінського обліку на авіаційному підприємстві мають бути Закон №996, П(С)БО, зокрема П(С)БО 16 «Витрати», Державні стандарти України: ДСТУ 2960–94 «Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення», ДСТУ 2961–94, ДСТУ 3138–95, ДСТУ 2974–95, ДСТУ 3278–95, Методичні рекомендації №47, Типове положення №473, інші документи, перелік яких наводиться у Методичних рекомендаціях.

Внутрішньогосподарський (управлінський) облік можна розглядати двояко, як аналітичний (в частині накопичення витрат) та виробничий (в частині віднесення й розподілу витрат).

Сьогодні підприємству авіаційної промисловості надано можливість визначати самому межі та форми внутрішньовиробничого (управлінського) обліку. Тому саме ця підси-

стема бухгалтерського обліку викликає до себе певний інтерес. У даній публікації пропонується підхід до організації аналітичного і виробничого обліку на великому авіаційному підприємстві. Цей підхід будується на існуючій українській нормативно-правовій базі.

Необхідність побудови системи управлінського обліку на авіаційних підприємствах – це ще й вимога часу, оскільки поступово підприємства переходять до сучасних засобів управління виробництвом.

Залежно від характеру та призначення виконуваних процесів та у відповідності до Державного стандарту України ДСТУ 2960–94 виробництво на авіаційному підприємстві поділяється на основне, допоміжне, підсобне та побічне.

За визначенням, яке наводиться у ДСТУ 2960–94, організація виробництва – це кількісне та якісне поєднання в просторі та часі трудових і матеріальних ресурсів, технічних та економічних засобів господарської діяльності на промисловому підприємстві з метою випуску в установлені терміни продукції необхідної кількості та якості з мінімальними витратами. Схематично це представлено на рис. 1.

Опираючись на вищезгаданий стандарт, можна надати визначення основному, допоміжному, підсобному та побічному виробництв на авіаційному підприємстві.

Основне виробництво – частина виробничої діяльності підприємства, яка полягає у безпосередньому перетворенні предмета праці на готову продукцію та проводиться у певних структурних підрозділах, тобто це виробнича діяльність підприємства з виготовлення основної продукції, а саме літаків різних модифікацій, літако-комплектів, тролейбусів, разових замовлень на літако-продукцію та ін.

Допоміжне виробництво – частина виробничої діяльності підприємства, яка полягає в обслуговуванні основного виробництва, забезпеченні безперебійного виготовлення і випуску продукції та проводиться у певних структурних підрозділах, тобто це виготовлення, ремонт і доробка спецнастки і спецінструменту, виготовлення запчастин для силових (робочих) машин і обладнання, виготовлення МШП та ін.

Підсобне виробництво – частина виробничої діяльності підприємства, яка полягає у добуванні або переробленні предметів праці для основного виробництва та проводиться у певних структурних підрозділах, сюди відносять виробництво ацетилену, кисню, емульсії, вуглекислоти, утримання вантажного транспорту, газової станції, електродної майстерні, котельні та ін.

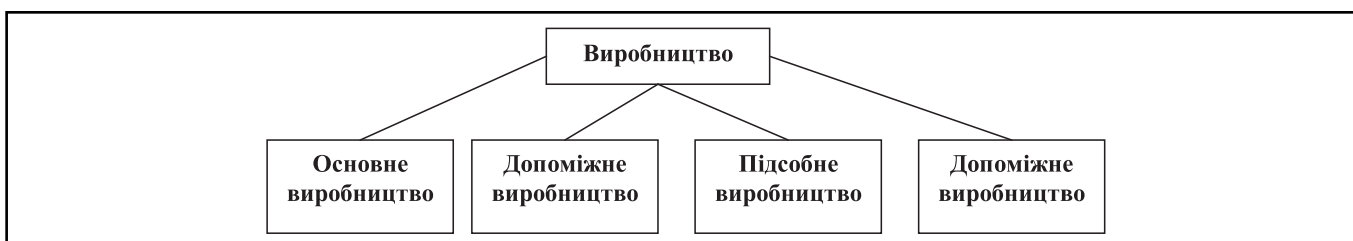


Рисунок. 1. Організація виробництва на авіаційному підприємстві

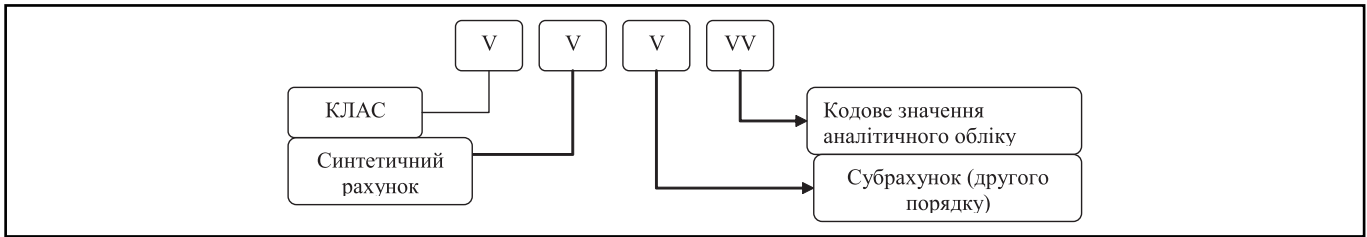


Рисунок. 2. Структура коду аналітичного рахунку.

Класифікація рахунків аналітичного обліку виробництва залежно від характеру та призначення виконуваних процесів і виробничої структури

Клас рахунку	Синтетичний рахунок (рахунок першого порядку)		Субрахунок (рахунок другого порядку)		Кодове значення аналітичного обліку	
	код	назва	код	назва	код	назва
2	23	Виробництво	2301–2350	Основне виробництво	001–099	Замовлення (виріб, продукція)
			2351–2357	Допоміжне виробництво	001–055	Замовлення
			2358	Підсобне виробництво	110–280	Замовлення
			2359–2360	Побічне виробництво	100–200	Замовлення

Побічне виробництво – виробнича діяльність підприємства, що полягає у виготовленні продукції з відходів або побічних продуктів основного виробництва та проводиться у певних структурних підрозділах, сюди відносять збір та переробку відпрацьованих масел, переробку і відвантаження відходів виробництва та ін.

Дотримання Державних стандартів України та наказу №291 дає можливість самостійно зробити класифікацію рахунків аналітичного обліку та скласти план рахунків аналітичного обліку на авіаційному підприємстві.

При впровадженні управлінського обліку на авіаційному підприємстві класифікацію рахунків аналітичного обліку виробництва залежно від характеру та призначення виконуваних процесів і виробничої структури можна побудувати ієрархічним методом класифікації з використанням послідовної системи кодування. Кожна позиція у класифікації рахунків аналітичного обліку містить семизначний цифровий код і назву відповідних класифікаційних угруповань. Структура коду показана на рис. 2.

Класифікацію можна побудувати за ознаками функціонального призначення у відповідності до наказу №291 та Державного стандарту України ДСТУ 2960–94.

У таблиці наводиться класифікація рахунків аналітичного обліку виробництва на авіаційному підприємстві залежно від характеру та призначення виконуваних процесів і виробничої структури.

Слід зазначити, що на авіаційних підприємствах кодове значення аналітичного обліку присвоюється замовленню, тобто конкретному виду виробу (літака) чи запчастинам до них, оскільки дуже велика номенклатура продукції, яку може виробляти підприємство, а аналітичний облік виробництва за конкретними цехами, підрозділами і відділеннями підприємства ведеться у відомостях до кожного рахунку аналітичного обліку виробництва.

Нижче наведемо визначення у відповідності до Державного стандарту України ДСТУ 2960–94.

Виробнича структура – сукупність виробничих підрозділів підприємства із зазначенням їхнього складу, співвідношення та зв'язків між ними.

Виробничий підрозділ – структурна одиниця підприємства, яка виконує конкретну функцію виробництва та відповідає за неї.

Цех – організаційно та технологічно відокремлений структурний підрозділ, що прямо чи опосередковано бере участь у переробленні предмета праці на готову продукцію та складається із сукупності виробничих дільниць.

Відділення – структурний підрозділ цеху, який містить декілька виробничих дільниць, займає відокремлену територію та здійснює закінчену частку виробничого процесу з переробки предмета праці.

Виробнича дільниця – структурний підрозділ підприємства чи цеху, що об'єднує групу робочих місць, організованих за предметним, технологічним чи предметно-технологічним принципом спеціалізації.

Сучасне економічне становище, яке склалося на великих підприємствах, вимагає від управлінського обліку пошуку так званих прихованих резервів. З розвитком ринкових відносин ця тенденція буде поширюватися і на підприємства авіаційної промисловості. Сьогодні вирішити це питання дозволяють сучасні автоматизовані системи, які мають вже досконаліше програмне забезпечення, яке відповідає вимогам національних стандартів.

Висновки

Успішність і стабільність фінансової діяльності авіаційного підприємства залежить від урегульованої системи управлінського обліку, яка передбачає процес планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання, їх взаємний зв'язок і повна гармонія дадуть можливість обрати правильну стратегію діяльності та досягти успіхів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Література

1. Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів / Постанова КМУ від 28.10.98 р. №1706.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні / Закон України від 16.07.99 р. №996–XIV.

3. Організація промислового виробництва. Облік, аналіз та планування господарювання на промисловому підприємстві. Терміни та визначення. ДСТУ 2962–94 – ДСТУ 2962 – 94. – [Чинний від 01.01.96 р.]. – К.: Держспоживстандарт України, 1996 р. – (Національні стандарти України).

4. Організація промислового виробництва. Основні поняття. Терміни та визначення. ДСТУ 2960–94 – ДСТУ 2960–94. – [Чинний від 01.01.96 р.]. – К.: Держспоживстандарт України, 1996 р. – (Національні стандарти України).

5. Організація промислового виробництва. Нормування матеріалів та виробничих процесів. Терміни та визначення. ДСТУ 2961–94 – ДСТУ 2961–94 – [Чинний від 01.01.96 р.]. – К.: Держспоживстандарт України, 1996 р. – (Національні стандарти України).

6. Організація промислового виробництва. Праця та заробітна плата. Терміни та визначення. – ДСТУ 3138–95 – ДСТУ 3138–95. – [Чинний від 01.01.96 р.]. – К.: Держспоживстандарт України, 1996 р. – (Національні стандарти України).

7. Технологічне підготовлення виробництва. Основні терміни та визначення. – ДСТУ 2974–95 – ДСТУ 2974–95. [Чинний від 01.01.96 р.]. – К.: Держспоживстандарт України, 1996. – (Національні стандарти України).

8. Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Основні терміни та визначення. – ДСТУ 3278–95 – ДСТУ 3278–95. – [Чинний від 01.01.96 р.]. – К.: Держспоживстандарт України, 1996 р. – (Національні стандарти України).

9. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості / Наказ Державного комітету промислової політики України від 2 лютого 2001 р. №47, 2001.

10. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості / Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 1996 р. №473.

Ж.К. СІДНЄВА,
к.в.н., с.н.с., НДЕІ

Оцінка екологічних наслідків розвитку промисловості України

У статті здійснюється аналіз обсягів та структури шкідливих викидів в атмосферу, розглядаються основні положення Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН.

Постановка проблеми. Глобальні проблеми навколишнього середовища загострилися в світі в кінці 80–х років минулого століття через установлення фактів пошкодження озонового шару, збільшення вуглекислого та інших газів у атмосфері. Антропогенно спричинені зміни клімату – це вже реальність. Метеорологи встановили, що в Україні середня температура за останні десять років підвищилася на 0,3–0,6 ОС, тоді як за останні 100 років – на 0,7 ОС. За розрахунками фахівців, підвищення температури на 2 ОС вже може викликати незворотні зміни [2].

Важливою глобальною угодою з попередження катастрофічних змін клімату став Кіотський протокол до Рамкової конвенції ООН, який встановлює обов'язки на зниження викидів парникових газів для розвинених країн та країн із перехідною економікою. Україна ратифікувала Кіотський протокол, що є правильним політичним кроком і підвищує імідж держави. Але приєднання до угоди надає не тільки можливості, а й накладає певні зобов'язання.

Екстенсивний тип розвитку економіки України обумовив нерациональне природокористування. Період становлення України як незалежної держави серйозно ускладнився екологічною кризою в нашій країні, тобто критичним станом

взаємовідносин суспільства з природою. Корені цієї екологічної кризи – у Чорнобильській катастрофі та непомірному техногенному навантаженні на довкілля. Техногенний тиск на території України у шість–сім разів перевищує рівень розвинених європейських держав. Екологічна складова національної безпеки перетворюється на один із домінуючих чинників внутрішньої та зовнішньої політики держави. При цьому потрібно зважувати, що екологічні проблеми України частково обумовлюють екологічний стан всієї Європи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сучасному етапі розвитку проблеми запобігання зміні клімату приділяється виключно важливе значення. Питанням екологічної безпеки присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Значний внесок у вирішення цих питань внесли Дж. Дейлз, Р. Коуз, Я. Міколас, О. Амоша, О. Балацький, В. Борякин, З. Герасимчук, З. Дорогунцов, Т. Галушкіна, О. Шапоренко. Неможливість одностороннього розв'язання екологічних проблем будь-якою країною обумовлює необхідність пошуку шляхів, що забезпечують оптимізацію економічної діяльності національних економік, сприяють стійкому розвитку країн світу з урахуванням міжнародних стандартів.

Метою статті є дослідження екологічних наслідків розвитку ключових секторів економіки, зокрема паливно-енергетичного комплексу, оцінка сучасного стану виконання Україною зобов'язань Кіотського протоколу.

Викладення основного матеріалу. Кіотський протокол до Рамкової Конвенції ООН – міжнародна угода, яка передбачає стабілізацію викидів вуглекислого газу в атмосферу на рівні 1990 року, а потім поступове їх зменшення для запобігання зміні клімату нашої планети. Відповідно до протоколу для кожної країни встановлюється максимально допустима межа викидів. Усі розвинені країни і країни з перехідною економікою, які ратифікували цей документ, беруть на себе зобов'язання обмежити і зменшити викиди парникових газів у 2008–2012 роках [5].

Кіотський протокол – пілотний етап глобальної екологічної угоди щодо запобігання катастрофічних змін клімату. Це міжнародний документ, прийнятий у Кіото (Японія) у грудні 1997 року на додаток до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату. Період підписання протоколу відкрився 16 березня 1998 року і завершився 15 березня 1999 року. Для початку його дії необхідна була ратифікація державами, на які припадає не менше 55% викидів парникових газів.

За станом на 14.02.2006 р. протокол був ратифікований 161 країною світу, які є сукупно відповідальними за більш ніж 61% загальносвітових викидів. Помітним виключенням із цього списку є США і Австралія, які підписали, але не ратифікували Кіотський протокол. Турція приєдналася до Кіотського протоколу тільки в червні 2008 року під тиском ЄС, членом якого вона намагається бути.

Країни протоколу визначили для себе кількісні зобов'язання з обмеження або скорочення викидів на період з 1 січня 2008 року до 31 грудня 2012 року, тобто перший період дії протоколу почався 1 січня 2008 року і продовжиться п'ять років до 31 грудня 2012 року. Важливо підкреслити, що зараз мова йде тільки про ці роки, а з 2013 року буде нова угода, яка має бути укладена в грудні 2009 року на конференції ООН у Копенгагені.

Країни «Великої вісімки» на зустрічі в Японії (липень 2008 р.) домовилися до 2050 року вдвічі скоротити емісію парникових газів. Ці зобов'язання взяли на себе найбільш індустріально розвинуті країни – Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Росія, США, Франція та Японія. На них припадає понад 40% щорічних викидів,

це при тому, що в цих країнах проживає лише 13% загальносвітового населення. США дали згоду обмежити обсяги емісії за 42 роки, Японія планує зменшити емісію на 60–80% до 2050 року, але середньострокових цілей у країни поки немає.

У всьому світі до найбільш суттєвих джерел забруднення атмосфери шкідливими викидами відносяться галузі паливно-енергетичного комплексу, металургія, хімічна і нафтопереробна промисловість, автотранспорт, промисловість будівельних матеріалів. На сьогодні для розвинутих країн, особливо для великих міст, значним джерелом шкідливих викидів в атмосферу є автомобільний транспорт. Останнім часом має місце значне збільшення викидів в атмосферу від спалення викопних видів палива (рис. 1).

Із наведених даних видно, що у світі за період 1990–2006 років обсяги шкідливих викидів від спалення вугілля, нафти, природного газу зросли в 1,3 раза. Найбільша частка шкідливих викидів у країнах СНД припадає на ТЕС – 30,7%, автотранспорт – 22,8%, чорну металургію – 15,7%, кольорову металургію – 7,4%. У цілому на електроенергетику припадає в різних країнах від 25 до 35% загальних викидів CO₂, причому ця частка зростає при збільшенні ВВП. Усі теплоелектростанції світу, виробляючи до 80% загальних обсягів енергії, дають 50% промислових забруднюючих викидів у атмосферу.

Країни протоколу визначили для себе кількісні зобов'язання щодо обмеження або скорочення викидів на період з 1 січня 2008 року до 31 грудня 2012 року. Мета обмежень – зменшити за цей період сукупний середній рівень викидів шости типів газів (CO₂, CH₄, гідрофторвуглеводи, перфторвуглеводи, N₂O, SF₆) на 6,2% порівняно з рівнем 1990 року.

Основні обов'язки взяли на себе індустріальні країни:

- країни Євросоюзу мають скоротити викиди на 8%;
- Японія та Канада – на 6%;
- країни Східної Європи і Прибалтики – в середньому на 8%;
- Росія і Україна – зберегти середньорічні викиди в 2008–2012 роках на рівні 1990 року.

Тобто для України дозволений рівень викидів парникових газів на 2008–2012 роки – 100% від рівня 1990 року (для

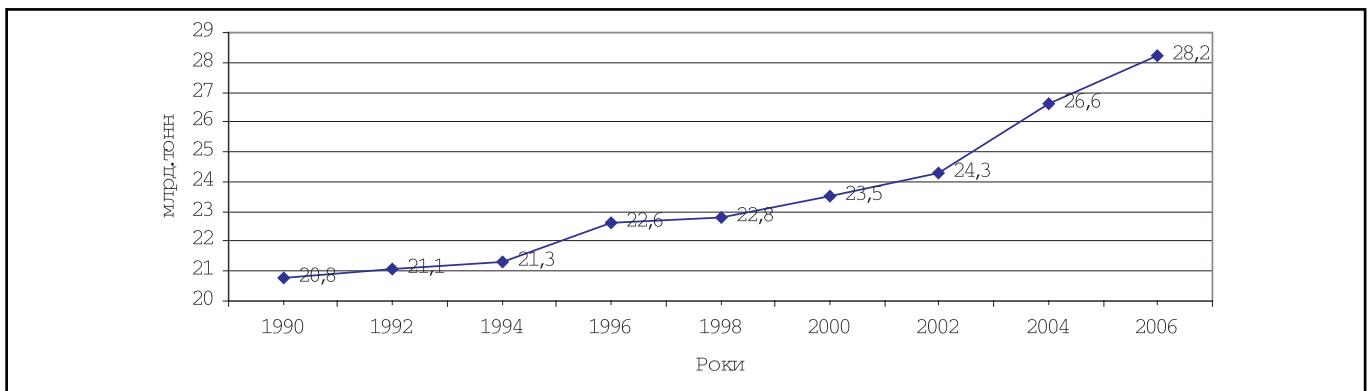


Рисунок 1. Обсяги шкідливих викидів від споживання і спалення

* Джерело: Netherlands Environmental Assessment Agency, EIA.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

країн ЄС в цілому – 92%, Японії – 94%, Росії – 100%). Країни, що розвиваються, включаючи Китай та Індію, обов'язків на себе не брали. Обов'язки на наступні роки будуть розглядатися на серії переговорів.

Київський протокол – перший міжнародний документ, що використовує ринкові механізми для вирішення глобальних екологічних проблем, так звані механізми гнучкості:

- торгівлю квотами, за якою держава або окремі господарюючі суб'єкти на його території можуть продавати або купувати квоти на викиди парникових газів на національному, регіональному або міжнародному ринках. Тобто якщо країна не використовує на 100% дозвіл на викиди парникових газів (квоту), вона може продати її іншій країні. В реальності країни, що мають квоти (Росія, Україна, Білорусія, Польща, Румунія), досягли їх не за рахунок цілеспрямованої політики урядів, а за рахунок спаду та реструктуризації економіки після 1990 року. Екологічні організації виступають проти продажу таких квот, тому що на глобальному рівні це не призводить до додаткового зниження викидів парникових газів. Поки що Україна має резерв за квотами на викиди, але з підйомом економіки він швидко закінчиться;

- механізми чистого розвитку – проекти із зниження викидів парникових газів, які виконуються на території однієї із країн, що розвивається;

- проекти спільного впровадження – проекти із зниження викидів парникових газів, що виконуються на території однієї з країн повністю або частково за рахунок інвестицій другої країни.

Такі проекти є економічно вигідними обом країнам: підприємства, що приймають проекти, отримують часткове фінансування за рахунок продажу знижень викидів, а країни (підприємства), що купують, мають економічну вигоду, бо для досягнення аналогічного зменшення викидів підприємству потрібно було б докласти більших фінансових затрат.

Механізми гнучкості були розроблені на 7-й конференції, яка відбулася в кінці 2001 року у Марракеші (Марокко), і затверджені на першій зустрічі сторін Київського протоколу (MOP-1) в 2005 році в Монреалі. Кліматичний ефект від

першої фази Київського протоколу (2008–2012 роки) ще не великий, але важливо почати практичну діяльність у цьому напрямі. За цей період почала працювати європейська система торгівлі квотами на викиди парникових газів. Почато понад 1200 проектів із зниження викидів у країнах, що розвиваються, головним чином у Китаї, Індії та Бразилії.

У 2005 році обсяг викидів в атмосферу в світі становив 28,2 млрд. т. Обсяги викидів за основними країнами світу представлені на рис. 2.

Світовими лідерами з обсягів шкідливих викидів в атмосферу є США та Китай. Значні обсяги викидів мають Російська Федерація, Японія та Індія.

Негативним моментом реалізації Київського протоколу є те, що США, Китай, Індія – головні емітенти парникових газів, не залучені до цього процесу. Американці пояснюють свою позицію тим, що вони приймають власні, внутрішні національні заходи зі зниження викидів. Зокрема, на Чикагській кліматичній біржі з 2003 року активно йде торгівля квотами. В ній беруть участь такі компанії, як Ford Motors, Du Pont та IBM, а також декілька американських штатів. Усі вони взяли на себе добровільні обов'язки із скорочення до 2010 року викидів парникових газів на 6%.

Міжнародна конференція (грудень 2007 року на о.Балі, Індонезія) вирішила зробити вимоги більш жорсткими, і передовсім це відноситься до країн, що розвиваються. Розвинуті країни незадоволені існуючим підходом до розподілу обов'язків щодо скорочення викидів парникових газів. Країни, які мають прогресивні енергозберігаючі технології, витрачають значні фінансові ресурси з виконання взятих обов'язків. У той час коли країни, що розвиваються, в тому числі і Україна, не несуть таких витрат. Є пропозиції в новій угоді перенести базовий період з 1990 року на 2002 рік або на 2005 рік. А це означає, що Україна не тільки не зможе після 2012 року торгувати квотами, а їй потрібно буде зменшувати викиди.

Існує і другий підхід при визначенні обов'язків із скорочення квот. Згідно з яким визначаються середні рівні викиду парникових газів на тону продукції окремо для кожної галузі. Ті підприємства, які перевищують норму, повинні бу-

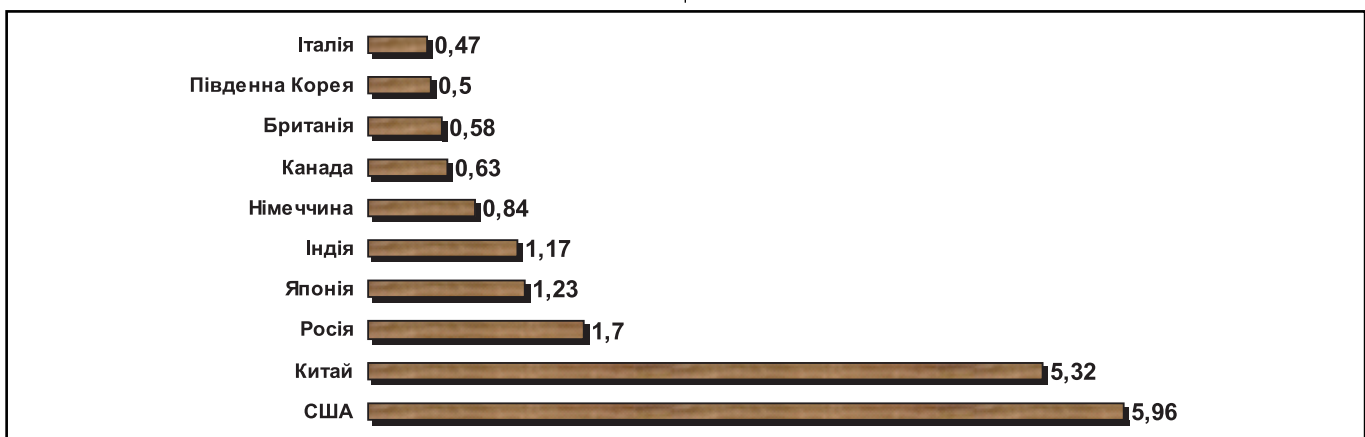


Рисунок 2. Викиди в атмосферу окремими країнами від спалення вугілля, нафти та газу, млрд. т

* Джерело Netherlands Environmental Assessment Agency, EIA.

дуть впроваджувати енергозберігаючі технології або платити значні штрафи. Після 2012 року багатьом вітчизняним підприємствам доведеться вирішувати цю проблему.

Індія та Китай вважають, що їм необхідно розвиватися швидкими темпами, незважаючи на шкоду навколишньому середовищу. У той же час країни, які не приєдналися до Кіотського протоколу, підписали таємну угоду щодо обмеження викидів в атмосферу. Документ є альтернативою Кіотському протоколу. Цю угоду підписали, зокрема, США, Китай, Індія, Австрія та Південна Корея – країни, де виробляється 40% газів, які призводять до парникового ефекту. Нова угода не встановлює кількісні обмеження на викиди, а передбачає використання нових технологій, які сприяють зменшенню викидів. У майбутньому добровільний характер участі країн у світовому екологічному русі може стати обов'язковим.

Україна є повноправним учасником Кіотського протоколу. Вона ратифікувала Кіотський протокол у лютому 2004 року із зобов'язанням не перевищити до 2012 року обсягу викидів, який мала в 1990 році. Реальні викиди в атмосферу в 2007 році становили лише 47% від обсягу 1990 року. Однак це сталося не за рахунок переоснащення виробництва, а за рахунок скорочення його обсягів, що, у свою чергу, було зумовлено спадом економіки. Але навіть з таким зниженням за викидами парникових газів Україна входить у двадцятку найбільших забруднювачів у світі, несучи певну відповідальність за негативні наслідки від зміни клімату. У перерахунку на кожну \$1000 вартості валового внутрішнього продукту Україна викидає в атмосферу 2,5 т парникових газів, тоді як Швейцарія, Швеція, Франція – приблизно 0,1–0,3 т [7].

До ключових секторів, які впливають на викиди та поглинання парникових газів, в Україні відносяться:

1. Паливно-енергетичний комплекс та його підсектори:
 - електроенергетика та теплопостачання;
 - вугільна промисловість.
- II. Промисловість та її головні підсектори:
 - гірничо-металургійний комплекс;
 - хімічна промисловість;
 - машинобудування та металообробка;
 - промисловість будівельних матеріалів.

III. Будівельний сектор.

IV. Агропромисловий сектор.

V. Житловий сектор та комунально-побутове господарство.

VI. Транспорт.

VII. Інші сектори економіки.

Світові тенденції щодо стану природного навколишнього середовища притаманні й Україні. Надмірна концентрація промислових підприємств та автотранспорту на території країни призвели до великого антропогенного навантаження на довкілля. У 2007 році шкідливі викиди у повітряний басейн країни здійснювали майже 11 тис. промислових підприємств України. Від них в атмосферу надійшло 4,8 млн. т шкідливих речовин, що на 10 тис. т, або на 0,2%, менше, ніж у 2006 році, та майже у 2 рази менше порівняно з 1990 роком (рис. 3).

Із загальної кількості шкідливих викидів 18,5% належать до парникових газів та негативно впливають на зміну клімату. Зокрема, це метан (18,4%) та оксид азоту (0,01%). Крім цих речовин в атмосферу надійшло 183,7 млн. т діоксиду вуглецю, який також впливає на зміну клімату (рис. 4).

У розрахунку на квадратний кілометр території України підприємствами було викинуто 8,0 т шкідливих речовин (у 2006 році – 7,9 т), а на душу населення – 103,3 (у 2006 році – 101,8 кг). В окремих регіонах надходження шкідливих речовин в атмосферу значно перевищили відповідні середні значення по країні. Зокрема, у Донецькій області обсяги викидів у розрахунку на квадратний кілометр були більшими у 7,8 раза, а на душу населення – у 3,5 раза, Дніпропетровській – відповідно у 4,4 та 3,2, Луганській – у 2,6 та 2,2, Івано-Франківській – у 2,4 та 1,9. У м. Києві щільність викидів на 1 кв. км території перевищила середній показник по країні в 4 рази і становила 31,7 т.

Збільшення шкідливих викидів в атмосферу порівняно з попереднім роком сталося в 14 регіонах країни, але найбільше – в Автономній Республіці Крим (на 34%), Закарпатській (на 71%), Черкаській (на 26%), Житомирській (на 25%), Чернігівській (на 22%), Івано-Франківській (на 22%). Серед населених пунктів країни найбільшого антропогенного навантаження (понад 100 тис. т шкідливих викидів)

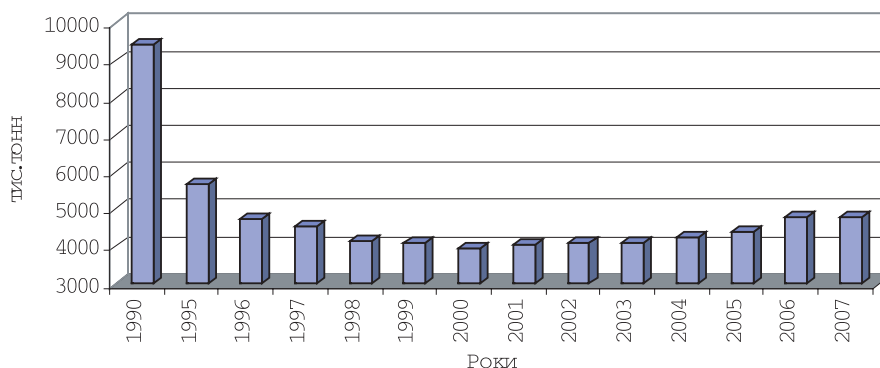


Рисунок 3. Динаміка викидів шкідливих речовин від стаціонарних джерел забруднення, тис. т

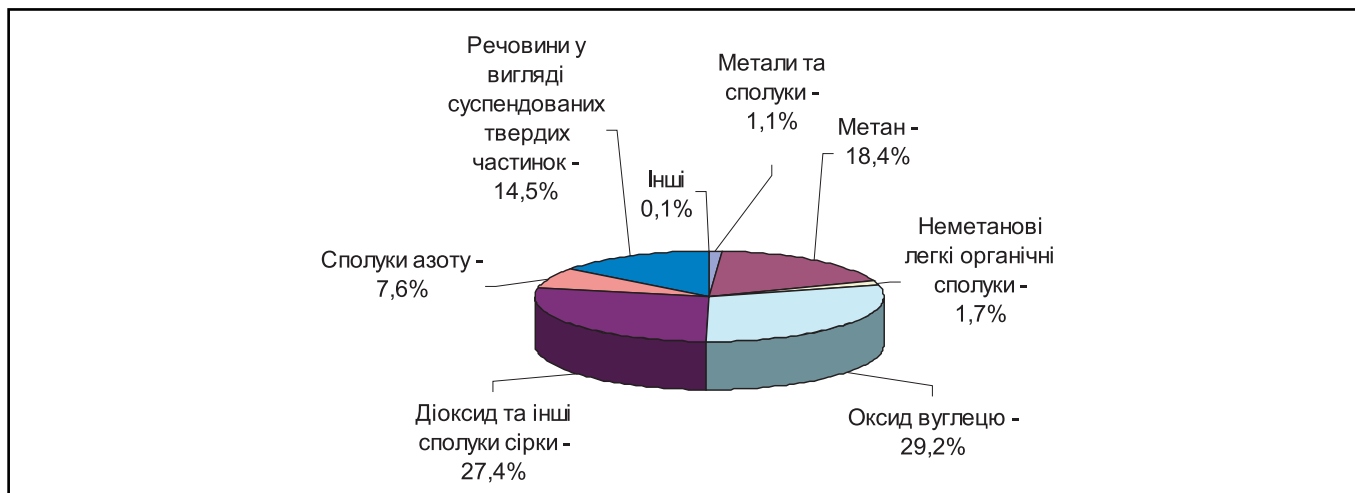


Рисунок 4. Структура викидів шкідливих речовин в атмосферу, 2007 рік

заснала атмосфера міст Дніпропетровська, Дніпродзержинська, Кривого Рогу (Дніпропетровська область), Донецька, Дебальцевого, Маріуполя, Макіївки, Світлодарська, селища міського типу Новий Світ (Донецька область), міста Бурштина (Івано-Франківська область), міст Луганська, Щастя (Луганська область), Запоріжжя.

Основними забруднювачами довкілля країни в 2007 році були підприємства переробної та добувної промисловості (відповідно 37 та 21% шкідливих викидів) та підприємства – виробники електроенергії (34,5%). В Україні зі зростанням сучасного енерговиробництва забруднення атмосфери перетворилося у важливу проблему. Основу потужностей енергетики становлять теплові електростанції (ТЕС), які є основним забруднювачем повітря. Хімічний склад викидів залежить від виду палива, способу його спалювання, технологій, які для цього використовуються. Так, наприклад, при спалюванні однієї умовної одиниці вугілля вуглекислого газу утворюється більше, ніж при спалюванні мазуту або природного газу.

Зазначимо, що на вітчизняних ТЕС використовують три групи органічних ресурсів: тверде (вугілля та горючі сланці), рідке паливо (мазут, дизельне і газотурбінне паливо) і газоподібне. При спалюванні твердого палива в атмосферу надходять легка зола із частками палива, що не догоріло, сірчаний і сірчистий ангідриди, фтористі сполуки, окисли азоту та газоподібні продукти неповного згорання палива. При спалюванні рідких видів палива в атмосферне повітря надходять сірчаний і сірчистий ангідриди, окисли азоту, тверді та газоподібні продукти неповного згорання палива, сполуки солей натрію, ванадію, відкладення, що видаляються при чищенні поверхонь котлів. У випадку спалювання природного газу забруднювачами атмосфери є окисли азоту.

Слід підкреслити, що тільки при підземному видобуванні вугілля на кожен тону видобутого твердого палива в атмосферу викидається 0,42 кг пилу, 0,6 кг оксидів сірки, 0,11 кг оксидів азоту, 1 кг оксиду вуглецю та інших інгредієнтів; при переробці 1 т нафти – 3,44 кг вуглеводів, 0,89 кг оксидів сірки, 0,4 окислу вуглецю, 0,09 кг оксидів азоту, 0,03 кг сірко-

водню. Сьогодні ТЕС на території України викидають в атмосферу 76% оксидів сірки, 53% оксидів азоту та 26% твердих частинок від загальних обсягів викидів стаціонарних установок. На 1 млн. кВт електричної потужності АЕС викидається в навколишнє середовище не менше 2 млн. кВт теплової потужності, що в 1,5–1,8 раза більше, ніж на ТЕС.

Значні обсяги викидів окрім галузей паливно-енергетичного комплексу мають такі галузі промисловості, як металургія і хімічна. Металургійна промисловість разом із коксовим виробництвом є однією з галузей, які найбільш шкідливо впливають на навколишнє середовище. На цю галузь припадає понад 35% загальної кількості шкідливих викидів у атмосферу. Так, «Запоріжсталь» викидає за рік понад 120 тис. т шкідливих речовин, Запорізький алюмінієвий завод – понад 16 тис. т. При сучасних технологіях випуск 1 т прокату на підприємствах чорної металургії супроводжується викидом в атмосферу близько 160 кг шкідливих речовин. Перехід на нові енергозберігаючі технології (процеси безкоксової металургії) дозволяє зменшити викиди на 1 т готової металургійної продукції у 12–15 разів.

Хімічна промисловість щорічно скидає у відкриті водоймища до 70 млн. куб. м неочищених чи неповністю очищених стоків, викидає в атмосферу до 20% всіх шкідливих викидів. У хімічній промисловості практично немає замкнених технологічних циклів. Тільки підприємства «Азот» у Черкасах, Дніпродзержинську, Северодонецьку викидають щорічно в атмосферу 2,5–5,5 тис. т аміаку.

Значний негативний вплив на стан навколишнього середовища має автотранспорт. До складу шкідливих викидів автотранспорту входять окиси вуглецю, вуглеводи, бензипирен, альдегіди, окиси азоту, сажа тощо. В окремих містах залежно від маси промислових викидів частка автомобільних викидів змінюється від 3 до 90%. Так, у Києві вона становить 71,3% (233,2 тис. т на рік), у Харкові – 71,5% (151,8 тис. т на рік). З метою оцінки зміни стану довкілля організовано його моніторинг. Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 року №1376 затверджено Державну ці-

льову екологічну програму проведення моніторингу навколишнього природного середовища на 2008–2012 роки.

За домовленостями у Кіото Україна має змогу продавати право на обсяги емісії парникових газів іншим державам, а одержані кошти надалі можна буде використати для модернізації об'єктів паливно–енергетичного комплексу, підвищити рівень енергетичної безпеки України. Приєднання до Кіотського протоколу дозволить через механізми спільного впровадження залучити кошти західних країн для енергоефективної модернізації технологій. Це сприятиме зниженню енергоємності української продукції, підвищенню її конкурентоспроможності, а підсумково – зростанню рівня та якості життя населення.

Разом із тим для України існує ціла низка невирішених проблем, що пов'язані з виконанням зобов'язань Кіотського протоколу. Із відмовою США та Австралії ратифікувати протокол та невизначеністю Канади для України потенційними покупцями квот є лише ЄС та Японія. А от квот на ринку втричі більше, ніж потрібно, і тому необхідно використовувати і інші механізми, передбачені Кіотським протоколом (проекту спільного впровадження та чистого розвитку). Сьогодні Україна може розраховувати на реалізацію іншим державам–претендентам квот на близько 450 млн. т вуглекислого газу. З точки зору охорони природи, продавши дозвіл на збільшення обсягів забруднень, необхідно буде впроваджувати нові енергозберігаючі технології.

Висновки

Аналіз виробництва та споживання енергоресурсів у світі та в Україні дозволяє зробити висновок, що на фоні постійного зростання енергоспоживання у світі сформувала–

ся стійка тенденція до енергоефективного розвитку економіки. Впровадження енергозберігаючих технологій та використання альтернативних джерел енергії у даний час – єдиний ефективний засіб підвищення енергоефективності економіки та зменшення викидів парникових газів. Підтвердженням цього є дані щодо темпів розвитку використання альтернативних (відновлюваних) джерел енергії, причому не тільки у розвинених країнах Європи, а й у азійських країнах. Таким чином, політика енергозбереження та заміни традиційних джерел енергії на альтернативні повинна бути невід'ємним елементом кожного заходу, спрямованого на розвиток економіки країни від загальнодержавних до місцевого рівня.

Література

1. Віленчук О.М. Проблеми формування еколого–економічного простору в контексті регіонального розвитку. – 2008. – №3. – С. 42–49.
2. Дідух Я. Глобальні зміни клімату. Що робити екологам? // Дзеркало тижня. – 15.11.2008.
3. Зюзя І. Украинские горизонты Киотского протокола // Энергетическая политика Украины. – 2005. – №3. – С. 28–32.
4. Загойська, Лазор О. Економічне підґрунтя менеджменту природних ресурсів на засадах сталого розвитку // Економіка України. – 2005. – №8. – С. 75–80.
5. Писаренко С.М., Українець Л.А. Механізми регулювання еколого–економічного розвитку країн–членів ЄС // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №3(4). – С. 119–126.
6. Рамкова конвенція Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату.
7. Шепель О. Вітроенергетика – запорука енергетичної безпеки України // Екологія. Право. Людина. – 2008. – №6–7. – С. 61–63.

Н.В. КУДРИЦЬКА,

к.е.н., ст.н.с., Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Теоретико–методологічні засади розвитку ринку транспортних послуг

У статті наведені теоретико–методологічні засади розвитку ринку транспортних послуг у сучасних економічних умовах. Визначені ключові поняття і показники ринку, розглянуті основні періоди розвитку форм управління діяльністю підприємств в ринкових умовах. На основі аналізу досвіду європейських країн та Російської Федерації визначені шляхи та напрями удосконалення українського ринку транспортних послуг.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки проблема підвищення привабливості транспортних послуг має розв'язуватися за допомогою єдиної узгодженої політики, яка охоплює весь спектр технологічних, економічних і правових питань. Необхідно розглянути шля–

хи комплексної взаємодії різних видів транспорту в цілях формування єдиного конкурентоспроможного сегменту ринку транспортних послуг України.

Актуальність проблем розвитку і удосконалення ринку транспортних послуг підтверджується прийняттям таких нормативно–правових актів, як «Решение о комплексе среднесрочных мероприятий по продвижению на внутренний рынок СНГ и рынки третьих стран конкурентоспособной продукции, выпускаемой национальными производителями, на период до 2010 года», прийняте у м. Москві 25.11.2005 р., розпорядження КМУ від 17.09.2008 р. №1249–р «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на пе–

ріод до 2012 року», де визначені такі заходи просування транспортної продукції на зовнішній та внутрішній ринок, як удосконалення логістичних схем перевезень товарів, розвиток транспортної інфраструктури, створення пунктів безмитного пропуску – «зелених коридорів», усунення бар'єрів при транзиті вантажів, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями проблем формування та розвитку ринкових відносин у різних сферах діяльності займається велика кількість вітчизняних і зарубіжних вчених: Ф. Котлер, К.Р. Макконел, С.Л. Брю, Х. Ламперт, В.Д. Базилович, Л.О. Баластрик, І.Е. Артем'єв, В.І. Куценко, В.В. Онікієнко, Л.Г. Ткаченко, Л.М. Ємельяненко, Л.В. Страшинська, Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик [1–8] та багато інших. Проте треба відмітити, що досліджень, присвячених проблемі розвитку та удосконалення ринку транспортних послуг на Україні, недостатньо.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад розвитку та удосконалення ринку транспортних послуг України з урахуванням досвіду європейських країн та Російської Федерації.

Викладення основного матеріалу. Для того щоб виявити глибинні процеси, які відбуваються в сучасному економічному ринковому середовищі, звернемося до визначення його ключових понять – ринок і товар (послуга).

Треба відмітити, що класиками економічної теорії надані різноманітні визначення поняття ринку. Ф. Котлер вважає, що «ринок – сукупність існуючих і потенційних покупців товару» [1]. На думку К.Р. Макконела і С.Л. Брю, «ринок – це інститут або механізм, що зводить разом покупців і продавців» [3]. Х. Ламперт стверджує, що «ринки є спеціальним інститутом, який призначений узгоджувати відносини між offerентами (особами, які пропонують товар) і консументами (споживачами), які принципово протистоять один одному відносно рівня цін» [4].

«Ринок є сукупністю соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація товарів і остаточне визнання суспільного характеру вкладеної в них праці», – робить висновок І.Е. Артем'єв [5].

Товар (послуга) – ключовий термін ринкової економіки. Зі всього різноманіття визначень товару наведемо визначення Ф. Котлера: «Товар – це все, що може задовольнити потребу або попит і пропонується ринку з метою залучення уваги, придбання, використання або споживання» [1].

Показниками, що визначають стан ринку, є ціна, попит та пропозиція. Формування ціни відбувається під впливом попиту і пропозиції, причому залежність ціни і попиту – пряма, ціни і пропозиції – обернена.

Якщо розглядати попит і пропозицію на макроекономічному рівні, потрібно визначити перелік чинників, які на них впливають. Так, на попит впливають такі чинники [2]:

- курс валют;
- ступінь відкритості економіки міжнародному руху капіталу;

- чисельність населення;
- рівень доходів;
- рівень податків та трансфертних платежів;
- рівень добробуту, який визначається наявністю фінансових активів і нерухомості та доходами від них;
- наявність або відсутність заборгованості у споживачів;
- обсяги виробництва;
- величина процентної ставки позик;
- технологічні зміни;
- коливання ділової активності;
- наявність надлишкових виробничих потужностей.

На пропозицію впливають такі чинники:

- курс валют;
- номінальна і реальна заробітна плата;
- рівень цін на фактори виробництва;
- рівень цін на ресурси;
- обсяги виробництва;
- рівень безробіття;
- величина процентної ставки позик;
- рівень продуктивності праці;
- правові норми державного регулювання та змін у податковій політиці.

Слід відмітити, що на всіх етапах розвитку ринкової економіки функціонування транспорту тісно пов'язане з виробничою діяльністю. Вироблені товари накопичуються у товаровиробника, виникає необхідність в їх перевезенні до споживача, тобто у здійсненні транспортних послуг.

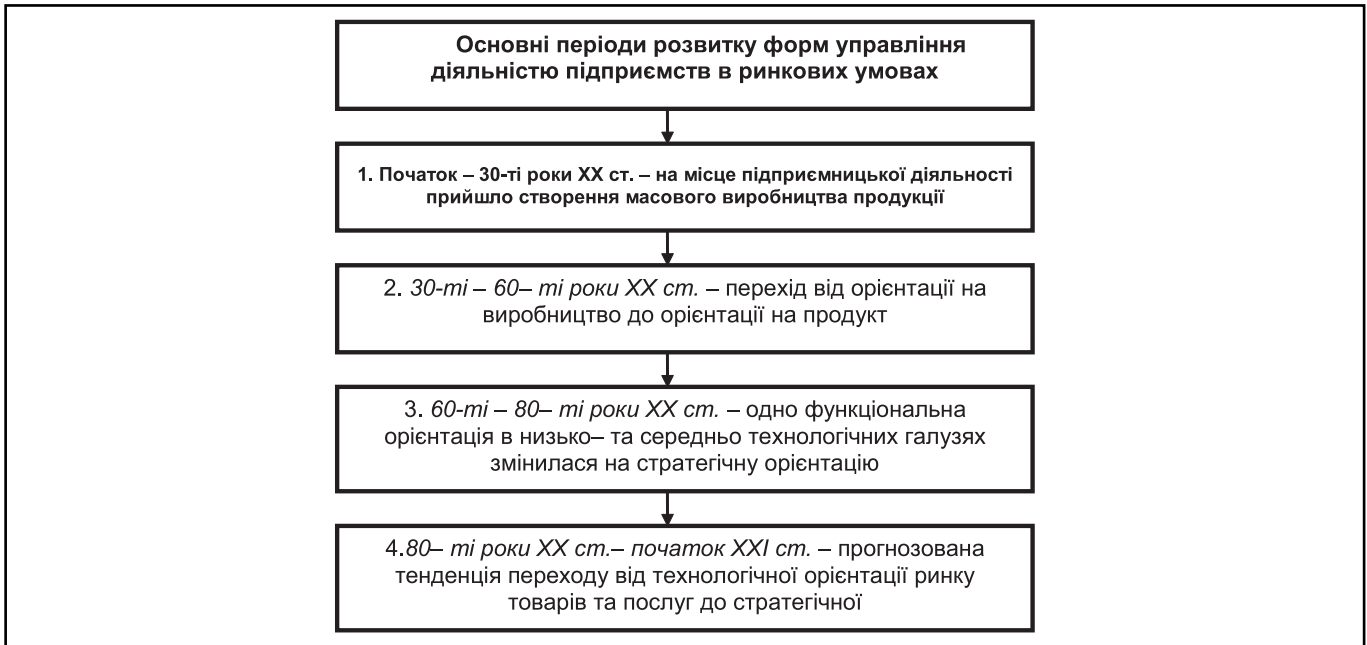
На рис.1 наведені основні періоди розвитку форм управління діяльністю підприємств в ринкових умовах.

Усередині ХХ століття відбулися глобальні трансформації поняття ринку, пов'язані з розвитком конкуренції, інноваційних та інформаційних технологій, появою нових наук – маркетингу та стратегічного менеджменту.

Одне з найкоротших визначень маркетингу звучить так: «маркетинг – це прибуткове для підприємства задоволення потреб інших людей».

Концепція стратегічного менеджменту відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства, представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізми взаємодії суб'єкта і об'єкта управління, характері взаємостосунків між елементами господарської і організаційної структури та формах адаптації до умов зовнішнього середовища.

Розвиток ринкових відносин у всіх сферах діяльності призвів до появи ринку транспортних послуг. Поняття ринку транспортних послуг можна визначити як сферу здійснення перевезень вантажів та пасажирів, технічного обслуговування і ремонту транспортних засобів, транспортно-експедиційних, митно-складських, підсобно-допоміжних та інших видів послуг, пов'язаних з перевезеннями. Транспортна послуга – це робота, яка безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень вантажів та пасажирів у міжнародному, транзитному або внутрішньому сполученні.



Риснок 1. Основні періоди розвитку форм управління діяльністю підприємств в умовах ринку

До господарюючих суб'єктів на транспорті відносяться приватні, державні, муніципальні або інші підприємства, акціонерні товариства, союзи, асоціації, концерни, міжгалузеві, регіональні та інші об'єднання підприємств, що користуються

правами юридичної особи, а також громадяни, які займаються самостійною підприємницькою транспортною діяльністю.

Треба зауважити, що відмічається недолік маркетингових досліджень щодо виявлення потреб споживачів на українсь-

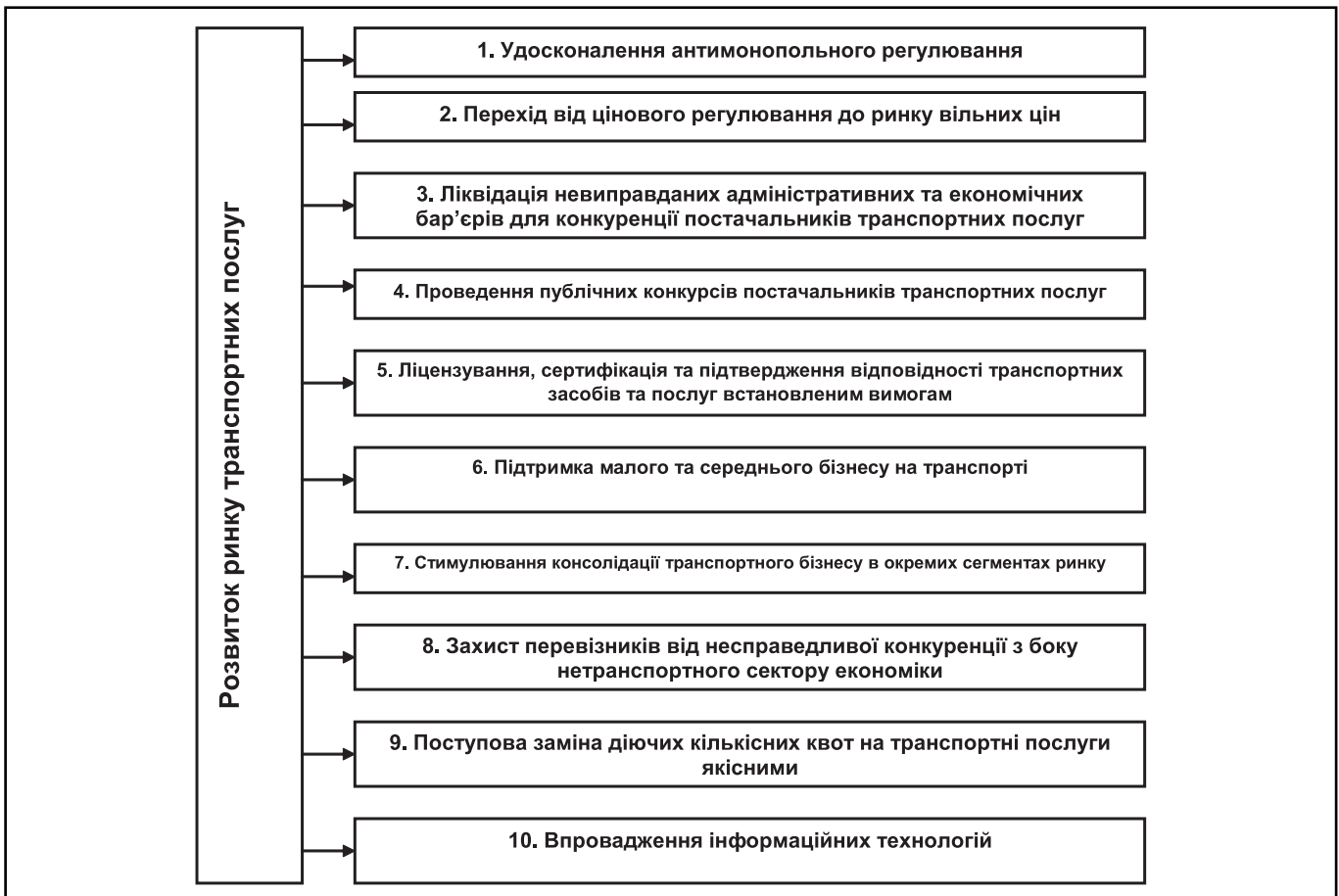


Рисунок 2. Основні напрями розвитку ринку транспортних послуг, сформульовані у транспортній стратегії Російської Федерації, до 2020 року

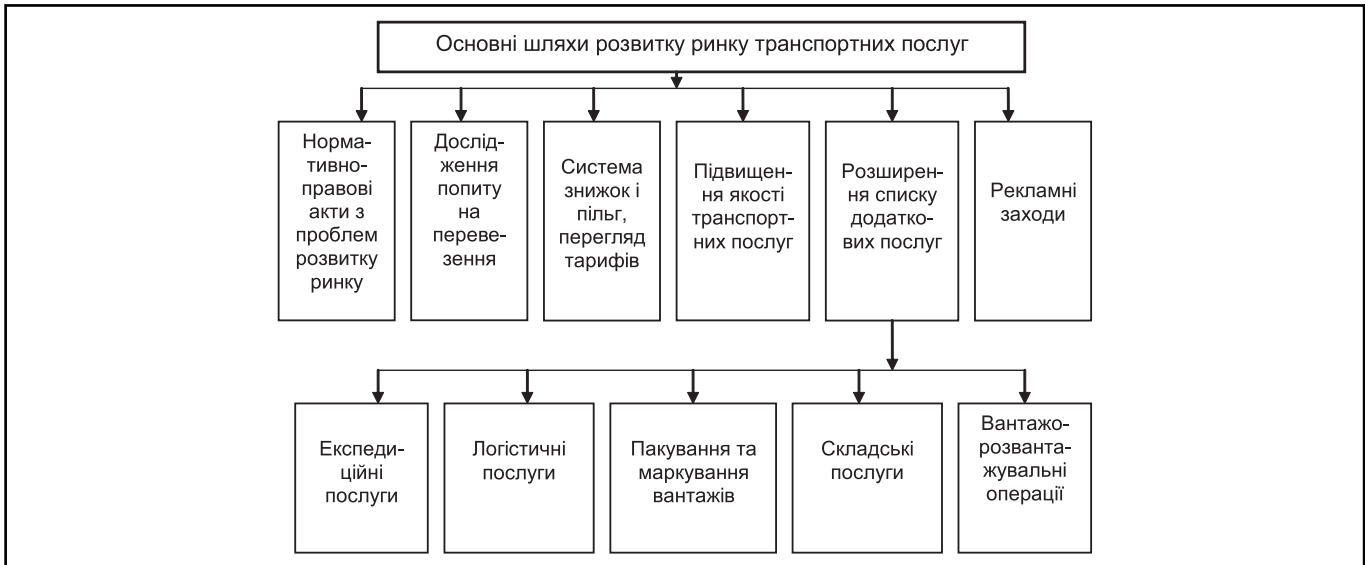


Рисунок 3. Основні шляхи розвитку ринку транспортних послуг

кому ринку. На той час, коли у країнах Західної Європи та США на ці дослідження спрямовується 50% загальних маркетингових витрат, частка їх в Україні становить усього 6% [9].

Тому необхідно провести дослідження щодо попиту на перевезення, сформувати комплексний пакет ефективних транспортних послуг з оптимальним співвідношенням ціни і якості на всьому маршруті – від постачальника до споживача. В зв'язку з цим важливими напрямками діяльності транспортної галузі представляються освоєння інноваційних технологій, а також побудова ефективно функціонуючої логістичної системи, яка дозволить сформувати спектр комплексних послуг підвищеної якості з перевезення вантажів та пасажирів, які задовольняють вимогам ринку.

При розробці стратегії розвитку ринку транспортних послуг в Україні необхідно розглянути світовий, європейський досвід та досвід країн СНД із даної проблеми.

Дослідження показали, що основними тенденціями розвитку європейського ринку перевезень в умовах реформування системи регулювання ринку є:

1. Широка лібералізація ринку транспортних послуг в ЄС з одночасним зростанням технічних, екологічних вимог, дорожніх зборів і податків.
2. Синхронний із ринком транспортних послуг розвиток посередницьких послуг в експедиційній, логістичній і митній діяльності.
3. Використання телекомунікаційних систем для забезпечення контролю просування та режиму роботи транспортних засобів, безпеки дорожнього руху.
4. Застосування заходів щодо спрощення митних процедур.
5. Формування тарифної політики не тільки на конкурентній основі, але і з урахуванням ступеня участі та інтеграції в міжнародні логістичні системи.

Заслужують уваги основні напрями розвитку ринку транспортних послуг, які висвітлені в транспортній стратегії Російської Федерації до 2020 року [10], де значне місце

приділено підвищенню конкуренції, роздержавленню і демонополізації суб'єктів ринку транспортних послуг (рис. 2).

Слід відмітити, що розвиток ринку транспортних послуг в Україні стримується недосконалістю нормативно-правової бази з питань гармонізації та спрощення митних процедур, усунення бар'єрів при транзиті вантажів, розвитку транспортної інфраструктури тощо. Важливим напрямом розвитку ринку транспортних послуг є удосконалення тарифної політики. Для того щоб збільшити кількість клієнтів та, відповідно, доходи, транспортні підприємства прагнуть підвищити рівень обслуговування і знизити тарифи, завойовуючи тим самим нових клієнтів.

Ще один шлях закріпитися на ринку транспортних послуг – це розширення списку додаткових послуг, які надає підприємство клієнту. Багато підприємств останнім часом крім вантажних перевезень, вантажорозвантажувальних робіт пропонують різні додаткові, супутні послуги.

Останнім часом великі кошти вкладаються в рекламні заходи, транспортні підприємства всіма силами сприяють просуванню своїх послуг на ринку. Основні шляхи розвитку ринку транспортних послуг наведені на рис. 3.

Висновки

Підсумовуючи вище наведене, можна констатувати, що основними напрямками розвитку ринку транспортних послуг в Україні мають бути такі:

- впровадження логістичних схем перевезень вантажів та пасажирів;
- державне регулювання ринку транспортних послуг;
- розвиток транспортної інфраструктури;
- усунення бар'єрів при транзиті вантажів.

Подальші наукові дослідження з даної проблеми мають бути присвячені питанням маркетингових досліджень ринку транспортних послуг, визначенню рівня конкурентоспроможності транспортних організацій, удосконаленню тариф-

ної політики на транспорті, стратегії списання та поповнення рухомого складу, інтеграції транспортної системи України до європейської та світової транспортних систем.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
2. Базилевич В.Д. Макроекономіка: Підручник / Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О.; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 851 с.
3. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Макконел К.Р., Брю С.Л., в 2-х т.; пер. с англ. – Таллінн, 1993. – Т. 1 – 400 с.
4. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Ламберт Х. – М.: Дело, 1993. – 224 с.
5. Артемьев И.Е. Рынки технологии в мировом хозяйстве / Артемьев И.Е. – М.: Наука, 1992. – 220 с.

6. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): Монографія / Куценко В.І.; за наук. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.

7. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції і перспективи / Онікієнко В.В., Ткаченко Л.Г., Ємельяненко Л.М.; за ред. В.В. Онікієнка. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2007. – 286 с.

8. Страшинська Л.В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні / Страшинська Л.В.; під ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: Профі, 2008. – 532 с.

9. Гірченко Т.Д. Маркетинг: Навчальний посібник / Гірченко Т.Д., Дубовик О.В. – К.: Фірма «ІНКОС», Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.

10. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года, <http://www.mintrans.ru>

Л.Т. ГОРАЛЬ,

к.т.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Моделювання впливу параметрів підземних сховищ газу на їх економічні показники

Підземні сховища природного газу України мають великі запаси активного об'єму, при заповненні якого може значно зменшитися собівартість зберігання природного газу. На основі реальних даних експлуатації підземних сховищ газу здійснено статистичну оцінку впливу основних техніко-технологічних чинників на економічні показники підземного зберігання газу, що дозволило виявити певні тенденції їх зміни.

Постановка проблеми. Підземне зберігання газу (ПЗГ) відіграє виключно важливу роль у забезпеченні нормального функціонування системи газопостачання, являючи собою найбільш ефективний засіб регулювання сезонної і добової нерівномірності газоспоживання, особливо в надзвичайно залежному від довколишньої температури і соціально значущому комунально-побутовому секторі. ПЗГ дозволяє також газотранспортним і газорозподільним підприємствам підвищити коефіцієнт використання трубопроводів і відповідно понизити питомі затрати постачання газу споживачам. Не менш важливе значення ПЗГ має і для забезпечення системної надійності і безперервності поставок газу, особливо для країн, газопостачання яких у значному ступені базується на імпорті. Для надійного і ефективного транзиту газу необхідно забезпечити його економічно виправдане зберігання.

Зручні географічні чинники – наявність вироблених газових покладів, які мають сприятливі геолого-промислові характеристики, безпосередньо біля основних експортних га-

зопроводів та біля кордону колишнього СРСР, зумовили створення найбільшого в Європі Західноукраїнського комплексу підземного зберігання газу, в якому зосереджено понад 70% усієї потужності підземного зберігання газу в Україні. Ефективне використання підземних сховищ газу (ПСГ) значною мірою впливає на надійність і якість газотранспортної і газорозподільної систем України та на народногосподарський комплекс загалом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Техніко-економічні питання зберігання природного газу в ПСГ розглядаються в роботах А.І. Ширковського, І.А. Чарного, Г.І. Задори, А.С. Плотіцина, М.В. Сидоренка, Ю.В. Калиновського, С.Н. Бузинова, Р.Ф. Гімера, Л.Т. Гораль, В.П. Войцицького та ін. Вказаними авторами розроблено методи визначення оптимальних технологічних параметрів експлуатації ПСГ та інших техніко-економічних показників.

Мета статті. Основною метою проведеної роботи було встановлення тенденцій впливу основних технічних і технологічних показників створення та експлуатації ПСГ на їх економічні показники, що дозволить робити прогнози щодо обґрунтування різноманітних варіантів ефективного використання підземних сховищ газу.

Викладення основного матеріалу. Економічна ефективність підземного зберігання газу залежить від технічних і технологічних показників ПСГ, створених на основі виснажених родовищ. До основних параметрів ПСГ слід насамперед

віднести кількість експлуатаційно–нагнітальних свердловин та обсяг буферного газу в сховищі, основна функція якого – підтримування необхідного пластового тиску. Очевидно, що якщо для різних реальних ПСГ вказані параметри різні, то і різною має бути собівартість зберігання природного газу.

Слід відмітити, що економічні показники зберігання природного газу в різних підземних сховищах залежать від календарного часу створення ПСГ, географічного розміщення, наземного облаштування та ряду інших чинників. Тому в строгому математичному розумінні економіка підземного зберігання газу залежно від технологічних параметрів (наприклад, від об'єму буферного газу) не є коректною функцією, оскільки вона не враховує ряд перерахованих вище чинників. Крім того, варто зауважити, що деякі з них врахувати дуже важко, а іноді неможливо. Отже, побудова залежності між економічними і технологічними параметрами підземних сховищ газу на основі аналізу показників існуючих ПСГ у вигляді детермінованої моделі є задачею некоректною з математичної точки зору. Такий аналіз слід здійснювати з використанням методів статистичних досліджень.

Вище наведені чинники (час створення ПСГ, його географічне розміщення, облаштування тощо) при статистичному аналізі будуть виконувати роль дисперсійних параметрів і призведуть до певного розсіювання точок відносно лінії регресії. Однак певна кореляція між економічними і технологічними параметрами має вказати на тенденції зміни останніх у плані покращення економіки зберігання газу.

Побудова і реалізація детермінованих математичних моделей дозволяє прогнозувати певні залежності між параметрами технологічного процесу, що дає змогу передбачати з певною точністю умови його протікання. Однак при створенні економіко–математичних моделей такий підхід часто не може бути оправданим, оскільки надзвичайно важко (і практично неможливо) врахувати всі техніко–економічні зв'язки, частина з яких носить ймовірнісний характер. Наприклад, важко детерміновано прогнозувати витрати на аварійні ремонти, освоєння свердловин, ліквідацію гідратних пробок та ін.

Статистичні математичні моделі, побудовані на основі кореляційного аналізу, враховують всі види економічних витрат. Однак їх використання з метою конкретного прогнозу також не може бути оправданим у зв'язку з дисперсією вихідних даних, що викликає суттєві похибки в прогнозі. Проте побудовані кореляційні залежності можуть бути з успіхом використані з метою прогнозування тенденцій розвитку підземного зберігання газу, тенденцій впливу основних параметрів підземних сховищ на їх економічні показники.

Для визначення ступеню впливу окремих факторів на досліджуваний об'єкт (економічний показник), коли дані спостереження можна вважати випадковими і вибраними з сукупності, що розподіляється по багатомірному нормальному закону, використовується кореляційно–регресійний аналіз.

Побудова кореляційних моделей дозволяє дати кількісну характеристику зв'язку досліджуваних показників, забез-

печу математичний підхід для вивчення економічного взаємозв'язку.

Економіко–математичне моделювання включає декілька етапів, починаючи з підготовки інформації і закінчуючи економічною інтерпретацією одержаних результатів. Тому умовно виділимо такі етапи:

I. Економічна постановка задачі. Вибір досліджуваної функції та факторів на основі логічного аналізу.

II. Збір статистичних даних та їх первинна обробка.

III. Встановлення виду кореляційної функції.

IV. Розрахунок математичних моделей із використанням комп'ютерної програми.

V. Проведення статистичного аналізу вихідної інформації на однорідність.

VI. Вибір факторів за допомогою методів кореляційного аналізу.

VII. Проведення регресійного аналізу і вибір рівняння регресії, яке дає кількісну оцінку впливу факторів на досліджуваний показник.

VIII. Проведення дисперсійного аналізу значимості параметрів рівняння регресії.

IX. Економічна інтерпретація економіко–математичної моделі.

Нами були проведені дослідження впливу показників технологічної експлуатації ПСГ на економічні показники зберігання природного газу в підземних сховищах за наведеною вище методикою і визначено суттєвість зв'язку різних факторів із досліджуваним техніко–економічним показником. Даний зв'язок мав лінійний характер і передбачав нормальний закон розподілу випадкових даних із статистичних вибірок. Необхідно також зазначити, що, визначаючи суттєвість зв'язку, кореляційний аналіз не дає відповіді на запитання про напрям цього зв'язку. Як правило, взаємозалежність визначається за логікою економічного чи технологічного явища, або процесу дослідження.

Для аналізу були відібрані підземні сховища газу України ДК «Укртрансгаз» НАК «Нафтогаз України».

За економічні показники експлуатації ПСГ було використано витрати на їх створення і собівартість зберігання газу в них, тобто витрати на експлуатацію. Слід відмітити, що при техніко–економічному аналізі показників необхідно врахувати фактор часу. Ряд витрат, що входять в кошторис витрат на створення ПСГ і в собівартість зберігання газу, змінюються в часі внаслідок амортизації основних засобів і внаслідок змін у ціноутворенні. Буферний газ, що знаходиться в сховищі, має певну вартість, виражену в цінах на момент створення сховища. Однак його видобуток і використання як пального приведе до зміни ціни на газ як на енергоносію. Оскільки різні ПСГ були створені в різні моменти часу, то статистичні економічні показники їх неспівставні. Тому як економічні функції експлуатації різних ПСГ України були використані відносні капітальні затрати на їх створення і відносна собівартість зберігання газу. Щоб нівелювати вплив часового фак-

тору, капіталовкладення в створення різних ПСГ визначалися на рік їх створення, а собівартість зберігання газу – на 2007 рік. Відносні капіталовкладення в конкретне ПСГ визначалися відношенням фактичних затрат на створення даного ПСГ до витрат на створення Більче–Волицько–Угерського ПСГ, як найбільшого на Україні.

$$C = C / C_{Б-В} \quad (1)$$

Аналогічно відносна собівартість зберігання газу в конкретному ПСГ – це відношення собівартості зберігання газу в цьому ПСГ за 2007 рік до собівартості зберігання газу в Більче–Волицько–Угерському ПСГ.

$$S = S / S_{Б-В} \quad (2)$$

За незалежні параметри, що впливають на вищевказані функції ПСГ, вибрано такі показники (%):

- об'єм буферного газу, $V_{б}$, – впливає як на вартість створення ПСГ (його вартість входить у кошторис створення ПСГ), так і на собівартість зберігання газу, оскільки від цього фактора залежать тиски в сховищі, а отже і затрати енергії на відбір і закачування газу;

- загальний об'єм ПСГ, V , – має вирішальний вплив на економіку зберігання газу;

- кількість свердловин n і їх глибина h на ПСГ (при умові, що їх діаметр приблизно однаковий) визначають суттєву частку вартості основних засобів і тому мають значний вплив як на капіталовкладення в створення ПСГ, так і на собівартість зберігання газу;

- проникливість продуктивного горизонту, k , – визначає енергозатрати на фільтрацію газу в процесі закачування і відбору, тому має вплив в основному на експлуатаційні затрати. Однак від проникливості залежить кількість свердловин і встановлена потужність дожимної компресорної станції, що має вплив на капіталовкладення.

Аналогічно функціям–відгукам, що характеризують економічні показники ПСГ, незалежні параметри, які характеризують ПСГ з технологічного боку, взято також у відносних величинах, що подавалися відношенням показника кон-

кретного ПСГ до аналогічного показника Більче–Волицько–Угерського ПСГ як найбільшого на Україні.

На базі основних техніко–економічних показників ПСГ України (табл. 1) проведено регресійний аналіз їх впливу на економічні показники експлуатації ПСГ.

Як функції–відгуки у вибрано відносні капіталовкладення у створення ПСГ ($j = 1$) та собівартість зберігання газу ($j = 2$).

Незалежними параметрами x_j вважались відносні значення об'єму буферного газу ($j = 1$), загального об'єму ПСГ ($j = 2$), кількості свердловин ($j = 3$) і їх глибини ($j = 4$), а також проникливості продуктивного горизонту ($j = 5$). Кожна з вказаних 10 кореляційних залежностей будувалася за такою схемою, відповідно до методу найменших квадратів з обсягом вибірки $n = 12$. На рисунку наведено графічні залежності впливу об'єму буферного газу, повного об'єму ПСГ і кількості свердловин на величину капіталовкладень у створення ПСГ та собівартість зберігання газу в ПСГ.

Математичні очікування змінних x_j та y_j наближено визначалися як середньоарифметичні

$$\bar{X} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ji}; \quad \bar{Y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Y_{ji} \quad (3)$$

Дисперсії змінних навколо середніх їх значень

$$\sigma_{xj}^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ji}^2 - \bar{x}_j^2; \quad \sigma_{yj}^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_{ji}^2 - \bar{y}_j^2 \quad (4)$$

Коваріація

$$C_{x_j y_j} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_{ji} y_{ji} - \bar{x}_j \bar{y}_j \quad (5)$$

Коефіцієнт кореляції

$$r_{x_j y_j} = \frac{C_{x_j y_j}}{\sigma_{xj} * \sigma_{yj}} \quad (6)$$

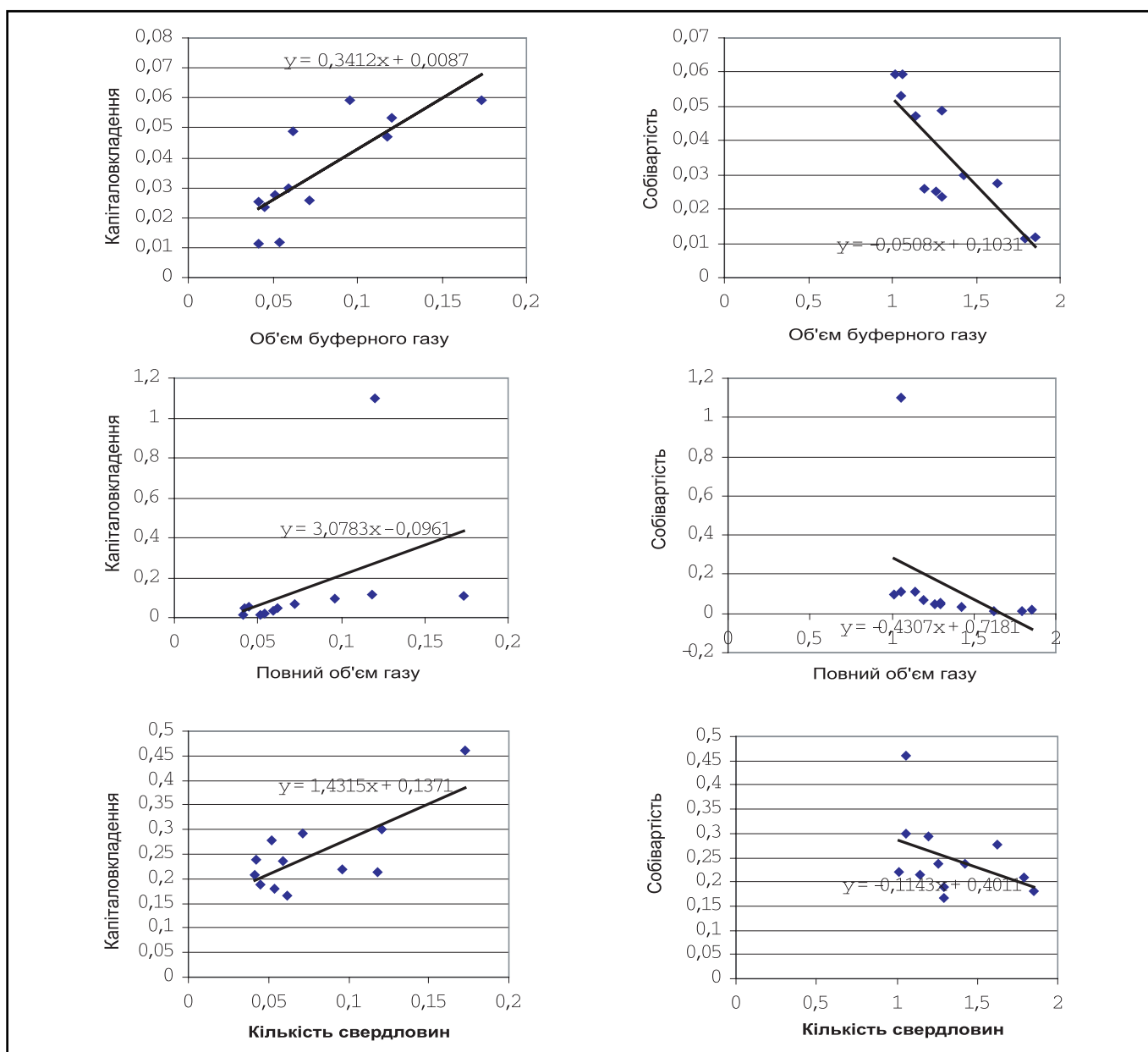
Вважалося, що зв'язок між випадковими величинами x_j та y_j досить ймовірний. Якщо зв'язок між x_j та y_j встановле-

Таблиця 1. Техніко–економічні показники ПСГ України у відносних величинах

Назва ПСГ	Кількість свердловин	Середня глибина свердловин	Об'єм буферного газу	Повний об'єм газу в ПСГ	Проникливість	Капіталовкладення	Собівартість зберігання газу
Більче–Волицько–Угерське	1	1	1	1	1	1	1
Богородчанське	0,460	0,976	0,0594	0,1086	0,835	0,1731	1,05916
Дашавське	0,2999	0,879	0,0532	1,1016	0,500	0,1203	1,05260
Опарське	0,214	1,122	0,0470	0,1134	0,863	0,1181	1,14150
Угерське	0,219	0,884	0,0594	0,0945	0,905	0,0958	1,01350
Когичівське	0,238	1,195	0,0252	0,0472	0,233	0,0419	1,26010
Олишівське	0,278	1,482	0,0277	0,0146	0,194	0,0517	1,62580
Солохівське	0,188	1,146	0,0235	0,0567	0,292	0,0449	1,29510
Червонопартизанське	0,293	1,085	0,0259	0,0708	0,284	0,0717	1,19540
Вергунське	0,167	1,158	0,0487	0,0472	0,231	0,0617	1,29500
Красноперекопське	0,181	1,132	0,0118	0,0205	0,192	0,0539	1,85170
Глібовське	0,208	1,622	0,0114	0,0123	0,184	0,0416	1,79430
Пролетарське	0,237	1,372	0,0299	0,0349	0,195	0,0594	1,42412

Таблиця 2. Основні характеристики кореляційних залежностей

№	Кореляційна залежність	Коефіцієнти		Коефіцієнт кореляції $ r_{x,y_j} $	$ r_{x,y_j} \sqrt{n-1} $
		a_j	b_j		
11	$\bar{S}=a_{11}\bar{V}_6+b_{11}$	-13,636	1,815	0,9644	3,1985
12	$\bar{S}=a_{12}\bar{V}+b_{12}$	-6,696	1,749	0,9588	3,1799
13	$\bar{S}=a_{13}\bar{n}+b_{13}$	-1,481	1,702	0,9078	3,0108
14	$\bar{S}=a_{14}\bar{H}+b_{14}$	0,975	0,192	0,9352	3,1017
15	$\bar{S}=a_{15}\bar{K}+b_{15}$	-0,695	1,618	0,9237	3,0636
21	$\bar{C}=a_{11}\bar{V}_6+b_{11}$	1,881	0,012	0,9555	3,1690
22	$\bar{C}=a_{12}\bar{V}+b_{12}$	0,939	0,021	0,9476	3,1428
23	$\bar{C}=a_{13}\bar{n}+b_{13}$	0,382	-0,017	0,9147	3,0337
24	$\bar{C}=a_{14}\bar{H}+b_{14}$	-0,116	0,213	0,9304	3,0857
25	$\bar{C}=a_{15}\bar{K}+b_{15}$	0,1173	0,030	0,9148	3,0340



Моделі впливу техніко-технологічних показників ПСГ на економічні

но, то лінійне наближення x_j від y_j виражається формулою лінійної регресії

$$y_j - \bar{y}_j = r_{x_j y_j} \frac{\sigma_{y_j}}{\sigma_{x_j}} (x_j - \bar{x}_j). \quad (7)$$

Таким чином було побудовано 10 кореляційних залежностей, основні характеристики яких наведено в табл. 2, а відповідні лінії регресії та їх математичні вирази – на рисунку. Побудовані кореляційні залежності дали змогу проаналізувати вплив вказаних параметрів ПСГ на економіку підземного зберігання газу.

Моделі впливу техніко–технологічних показників ПСГ на економічні

Висновки

Як показує аналіз кореляційних залежностей, найбільший вплив на капіталовкладення і собівартість зберігання газу має об'єм буферного газу. При цьому зі збільшенням об'єму буферного газу капіталовкладення зростають, а собівартість зберігання газу зменшується. Залежність капіталовкладень у створення ПСГ від об'єму буферного газу очевидна, адже із збільшенням об'єму буферного газу зростають затрати на сам газ і його закачування. Зменшення собівартості зберігання газу пояснюється тим, що зі збільшенням об'єму буферного газу зростає пластовий тиск у сховищі, що веде до економії енергоресурсів при від-

борі газу з сховища. При цьому зазвичай зростають затрати на закачування активного газу, але в початковий момент тиски в ПСГ низькі і ці затрати невеликі, а у кінцевий період закачування мала продуктивність закачуваного газу, що також зменшує затрати на закачування. Тому вигреш в енергозатратах при відборі значно перекирває збільшення енергозатрат при закачуванні.

Одержані нами математичні моделі дають змогу при обґрунтуванні різноманітних інвестиційних проектів прогнозувати собівартість зберігання природного газу в підземних сховищах.

Література

1. Кучкин Б.Л., Седых А.Д., Овчаров Л.А. Научно–техническое прогнозирование развития систем газоснабжения. М.: Недра, 1987. – 255 с.
2. Гораль Л.Т. Оптимізація режиму експлуатації підземних газосховищ // Нафтова і газова промисловість. – 1997. – №4. – С. 29–31.
3. Олексюк В.І., Савків Б.П., Мазницький А.С. До питання оптимізації роботи підземних сховищ газу // Нафтова і газова промисловість. – 1993. – №1. – С. 39–42.
4. Механізми підвищення ефективності управління газорозподільними підприємствами. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, спец. 08.00.04 / Бобриць С.В. – Львів, 2004. – 156 с.

Є.А. БУЗОВСЬКИЙ,
професор,

В.А. СКРИПНИЧЕНКО,
доцент, Національний аграрний університет

Напрями сільськогосподарського виробництва, зорієнтовані на енергозаощадження

У статті розглянуті агрозоотехнологічні і технічні напрями зменшення енергоємності виробництва продукції землеробства і тваринництва, що сприятиме його дохідності. Зокрема показана необхідність здійснення поступового переведення ріллі ерозійно–небезпечних низькопродуктивних земель третьої і другої груп, розміщених на схилах понад 30, а також засолених, заболочених, піщаних в інші види сільськогосподарських угідь (багаторічні трави, окультурені сіножаті, луки–пасовища тощо). Обґрунтовано необхідність мінімалізації обробітку ґрунту, використання новітніх технологій в землеробстві і тваринництві, здійснення інженерно–технічних заходів, направлених на раціональну організацію роботи машино–тракторного парку та транспортних засобів.

Постановка проблеми. Серед багатьох проблем, які вимагають невідкладного вирішення, важливе значення по-

лягає в здійсненні заходів щодо зменшення витрат паливно–енергетичних ресурсів на одиницю виконаної роботи, отриманої сільськогосподарської продукції. Адже при збільшенні обсягу продукції на 1% енерговитрати підвищуються на 2–3%.

Метою статті є розкриття напрямів сільськогосподарського виробництва в землеробстві і тваринництві щодо енергозаощадження.

Викладення основного матеріалу. Проблема переведення аграрного виробництва на інноваційну модель розвитку в останні десятиліття є однією з пріоритетних у теоретичних і прикладних дослідженнях як вітчизняних науковців, так і вчених країн близького і далекого зарубіжжя. Проте різноплановість порушених питань (технологічних, технічних, організаційних, економічних, соціальних), особливо–

сті розвитку аграрного виробництва у різних природно-кліматичних та економічних умовах потребують подальших поглиблених розвідок з метою опрацювання відповідних методологічних положень і практичних рекомендацій.

У сучасних умовах господарювання надзвичайно важливого значення в аграрній сфері набуває стадійно-послідовна система організації виробництва, за якої окремі її складові кількісно і якісно спроможні змінюватися у часі відповідно до досягнень науково-технічного прогресу та організаційно-економічних заходів, що здійснюються суб'єктами господарської діяльності. Визначальним елементом такої системи виступають засоби праці, які складають матеріально-речову основу виробничого процесу. По-кращуючи засоби праці, збільшуючи за їх допомогою виробництво матеріальних благ і поліпшуючи їх якість, суспільство створює передумови для прогресивного розвитку.

Важливим є здійснення заходів щодо зменшення витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю виконаної роботи, отриманої сільськогосподарської продукції. Актуальність цього обумовлена тим, що при збільшенні обсягу продукції на 1% енерговитрати підвищуються на 2–3%. Більша половина цих затрат складає рідке паливо – найбільш дефіцитний вид енергоресурсів. У зв'язку з цим, аграрне виробництво має бути направлене на раціональне і ефективне використання енергоресурсів. В даній статті розглянуті агрозоотехнологічні і технічні напрями зменшення енергоємності виробництва продукції землеробства і тваринництва, що сприятиме його дохідності.

Надзвичайно високий рівень розораності сільськогосподарських угідь України в поєднанні зі значною насиченістю сівозмін просапними культурами призвели до небувалого розвитку водної та вітрової ерозії, в результаті щорічні втрати ґрунту в розрахунку на одну тону продукції рослинництва в умовних зернових одиниць складають 7 т [4, с. 9]. В зв'язку з цим необхідно здійснювати поступове переведення ріллі ерозійно-небезпечних низькопродуктивних земель третьої і другої груп, розміщених на схилах понад 30, а також засолених, заболочених, піщаних в інші види сільськогосподарських угідь (багаторічні трави, окультурені сіножаті, луки-пасовища тощо), що сприятиме щорічному заощадженню до 40 тис. т пального. [4, с. 10].

Запропоновані зміни структури агроландшафту дадуть можливість більш повно використовувати біологічну фіксацію азоту, оптимізувати баланс органічних речовин, розосередити тваринництво, підвищити продуктивність та стійкість землеробства, а також зняти ряд гострих екологічних проблем.

Основою енергозбереження в землеробстві є мінімізація обробітку ґрунту, яка дає змогу збільшити ширину захвату ґрунтообробних машин і зменшити витрати пального [5, с. 12]. Національний аграрний університет вже понад трьох десятиріч розробляв, обґрунтовував і вдосконалював ґрунтозахисні енерго-ресурсо і вологозберігаючі технології вирощування культур для всіх зон і підзон Украї-

ни. Впровадження їх у виробництво дозволило зменшити в два-чотири рази витрати пального на гектар ріллі [5, с. 12].

Світова тенденція мінімізації обробітку ґрунту принесла свої плоди: відбулося зменшення собівартості виробленої продукції. В Україні теж існують такі підприємства. Зокрема АТЗТ «Агро-Союз», створене в 1996 році, зразу перейшло на мінімальний обробіток ґрунту на 4–5 см. Тут подвоєна врожайність культур. Якщо радгосп «Дружба» на базі якого було створено це товариство на 7 тис. га ріллі мав 80 механізаторів то при застосуванні мінімального обробітку ґрунту і широкозахватної техніки для обслуговування 8 тис. га ріллі господарство має всього шість механізаторів. Ця тенденція є життєвою для всієї України [5, с. 14].

Фахівцями Українського НДІ ПВТ ім. Л. Погорілого на основі системного аналізу тенденції розвитку техніко-технологічних прийомів ґрунтообробки та посіву зернових культур та ріпаку, проведена класифікація основних технологій обробітку ґрунту, розділивши їх на чотири групи [2, с. 13];

- традиційна, що базується на використанні полицевих знарядь з повним перевертанням оброблювального шару ґрунту та якісною зарубкою рослинних решток;

- безполицевого обробітку, тобто без перевертання обробленого шару, підрізання підземних і збереження надземних рослинних решток на поверхні поля;

- поверхневого обробітку, який забезпечує підрізання бур'янів, кришення, розпушування, вирівнювання і часткове перемішування ґрунту оброблювального шару на глибину 8 см;

- технологія прямої сівби, що передбачає проведення сівби без попереднього обробітку ґрунту .

Вище наведені технології можна реалізувати за рахунок набору різноманітних марок сільськогосподарських знарядь і робочих органів, які за принципом роботи відносяться до тієї чи іншої технології.

У традиційних технологіях найбільш енергомісткою операцією є оранка. У середньому на неї припадає 50% енергетичних і 25% трудових витрат загального обсягу польових робіт. Тому ця операція є одна з тих, яка вимагає обґрунтованих підходів до енергозаощадження. Традиційна технологія, яка застосовується на 60–70% пашні, також має резерви енергозбереження. Це зокрема конструкційне відпрацювання і високоякісне виготовлення робочих органів плугів. Створення широкозахватних комбінованих агрегатів для підготовки ґрунту і сівби, використання більш досконалих тракторів, обладнаних сучасними двигунами і автоматичними системами вибору оптимальних режимів роботи агрегату.

Технологія безполицевого основного обробітку залежно від тих комплексів машин, які ми будемо застосовувати, забезпечить економію праці на 5–64%, палива на 23–57% та прямих експлуатаційних витрат на 31–40%. Для цієї технології, як і для решти енергозберігаючих технологій, важливою передумовою є подрібнення і рівномірний розподіл рослинних решток по площі поля. Тому цьому питанню приділяється значна увага в процесі розробки конструкцій

комбайнів. Крім того, в Європі випускаються різні типи подрібнювачів рослинних решток, які забезпечують ці вимоги. В зв'язку з відмовою від так званої потокової або копичкової технології збирання соломи, відчувається значна потреба машин для подрібнення і рівномірного розподілу соломи по полю, що є вкрай важливим для застосування енергозберігаючих технологій.

Технологія сівби з поверхневим обробитком та мульчуванням ґрунту рослинними рештками є найбільш перспективною на етапі переходу від традиційних технологій до прямого посіву. Але вітчизняний комплекс машин, який би задовольнив вимоги цих технологій, сьогодні відсутній. Є перспективні розробки НВП «БілоцерківМаз», яка випускає широку гаму дискових ґрунтообробних знарядь, і КБ «Бердянськсільмаш», яке розробило подрібнювач валків соломи. Але для реалізації цієї технології практично не випускаються високопродуктивні й якісні вітчизняні сівалки.

Особливістю технології прямої сівби озимих зернових культур та ріпаку є повне збереження рослинних решток на поверхні. Концептуальними принципами технології є мульчування ґрунту подрібненими рослинними рештками, хімічне прополювання бур'янів та загортання насіння на задану глибину за наявності мульчі і підвищеної щільності ґрунту. У порівнянні з традиційними ця технологія забезпечує зниження витрат праці на 80–90% та прямих експлуатаційних витрат на 50–60%. Отже, використання новітніх технологій в усіх господарствах України дасть можливість знизити витрати пального в землеробстві з 100–120 до 30–35 л/га і тим самим заощадити 2,1–2,5 млн. т пального [5, с. 14].

Потребує поліпшення раціональне розміщення сільськогосподарських культур у сівознах, наближення виробництва продукції до місця споживання чи переробки, удосконалення організації навколо тваринницьких ферм кормових сівозмін, культурних пасовищ і випасів худоби, тощо. Здійснення цих заходів сприятиме заощадженню на кожному гектарі близько 60 кг палива на роботу тракторів і вантажних автомобілів. Важливим заходом є розширення площ посіву багаторічних трав, зокрема один гектар посіву люцерни формує в ґрунті органічну речовину еквівалентну внесенню 30 т/га гною, що сприяє заощадженню палива до 180 кг/га [4, с. 11].

Забезпечення розкидання по полю і пріорювання 3–4 т подрібненої соломи та стебел кукурудзи на зерно у першу чергу на еродованих землях після перегнивання за ефективністю дії рівноцінно внесенню 9 т гною і сприяє заощадженню майже 30 кг/га палива, [4, с. 11].

Запобігання перевитрат палива і енергії на одиницю продукції забезпечує проведення технологічних операцій сільськогосподарських робіт у певні агротехнічні строки при високій їх якості, що пов'язано з недобором продукції або повторним їх проведенням. Наприклад, при затримці із збиранням зернових колосових культур на п'ять–шість днів втрати зерна з 1 га становлять 1–1,5 ц, а на десять днів – 3 ц. Зволікання з

сівбою цукрових буряків у період оптимальних строків на один день знижує врожайність на 4 ц/га.

Значної економії палива можна досягти за рахунок здійснення інженерно-технічних заходів. Зокрема вдосконалення структури машинно-тракторного парку, забезпечення раціонального агрегування тракторів, особливо на малоенергомістких і транспортних операціях, доля яких в технологіях рослинництва складає 25–70%, сприяє заощадженню 15–25% паливно-мастильних матеріалів [4, с. 13].

Підвищення коефіцієнта корисної дії (ККД) агрегатів, їх своєчасне технічне обслуговування і регулювання робочих органів, а також застосування технічної діагностики і оперативного управління дають можливість поряд зі збільшенням продуктивності агрегатів значно знижувати витрати палива. За даними науки, підвищення ККД агрегату дозволяє в умовах експлуатації економити від 5 до 20% палива. Правильний вибір швидкості руху і ширини захвату агрегату дозволяє знизити витрати палива на оранці до 16%, а на культивуванні до 36%.

Застосування комбінованих агрегатів на обробку ґрунту, посіви, внесенні добрив і пестицидів забезпечить зменшення погектарних витрат пального на цих роботах на 10–15% [4, с. 14].

Раціональна організація роботи вантажних автомобілів (вибір, підготовка, розрахунок потреби і забезпечення їх погодженою роботою з комбайнами, механізація вантажно-розвантажувальних операцій, робота з найбільш можливим використанням номінальної вантажопідйомності та пробігу, тощо) сприятиме скороченню витрат пального на 25–30% на 1 т/км [3, с. 608]. Підтримання належного стану машин і їх робочих органів дозволяє зменшувати витрати пального на 25–30%.

Без суттєвих змін у конструкції двигунів при збереженні потужності до дизельного палива можна додавати до 20% ріпакової олії, а до бензину – до 10% обезводненого метилового спирту. За рахунок цих добавок можна зменшити споживання дизельного пального на 1,4 млн. т та бензину – на 0,52 млн. т [4, с. 16].

Заощадження палива забезпечує підвищення рівня кваліфікації механізаторів. Адже на роботах, які обслуговують трактористи I і II класів витрати пального на 5–15% менші, ніж у трактористів III класу [3, с. 608].

Важливим напрямком енергозбереження в тваринництві є удосконалення технології виробництва продукції великої рогатої худоби, свиней, овець та птиці [3, с. 719]. Впровадження прогресивних великогрупових безприв'язних технологій утримання корів на глибокій підстилці, комбінованої технології (з доїльним залом) забезпечує підвищення продуктивності праці в 2–2,5 раза, що економить на кожному центнері молока біля 300 МДж [3, с. 719].

Використання культурних пасовищ дасть змогу скоротити сервіс-період корів з 90 до 75 днів, підвищити вихід телят на 13–22%, молочну продуктивність – на 210 кг на

кожну корову. Економія паливно-мастильних матеріалів на період утримання тварин на пасовищі складає до 270 кг на одну корову.

Інтенсивне вирощування ремонтного молодняка на рівні 500–600 г середньодобових приростів живої маси, запліднення при досягненні живої маси 340–400 кг у віці не більше 20 місяців (замість 30–34 місяців фактично) дозволить у розрахунку на голову економити 70–100 од. сукупної енергії за весь період вирощування.

Переведення м'ясного поголів'я ВРХ на безприв'язне утримання на глибокій підстилці в розрахунку на одну середньорічну голову дасть економію праці 23 люд.-год на рік, умовного палива – 100 кг, електроенергії – 150 кВт. год. [3, с. 719].

До 65–70% загального обсягу свинини доцільно виробляти цілорічно у спеціалізованих господарствах і комплексах з обсягом 6 тис. ц і більше свинини на рік та максимальним використанням кормів власного виробництва. Двофазове утримання свиней скорочує термін відгодівлі на 7 дб, що дає змогу додатково одержати по 3,5 кг живої маси або заощадити 14 к. од. на кожній голові.

Широке впровадження пасовищно-стійлової системи утримання овець з використанням поліпшених природних та штучних пасовищ протягом восьми-дев'яти міс. за рік дасть змогу економити 22–25% енергоресурсів порівняно із традиційними способами утримання [3, с. 720].

Енергетична оцінка виробництва продукції птахівництва показує, що при клітковому утриманні птиці виробництво яєць ефективніше, ніж при підлоговому, в 1,7 раза. Витрати енергії при виробництві м'яса при клітковому утриманні птиці в 3,7 раза вище, ніж при підлоговому. Впровадження вітчизняної технології і обладнання для примусової відгодівлі гусей, мускусних качок дозволить зменшити витрати кормів на 3,4–5%, витрати праці у 1,6–1,9 раза отримати масу крупної жирної печінки гусей 360–505 г/гол. і качок до 410 г/гол [3, с. 720].

Важливе значення мають такі технічні напрямки економії енергії: застосування енергозберігаючих технологій і обладнання у приготуванні і роздачі кормів; використання енергоекономічного обладнання та систем теплозабезпечення приміщень, у тому числі з утилізацією вторинного тепла; впровадження нових енергозберігаючих технологій для первинної обробки молока на фермах; застосування економічних установок для освітлення та опромінення тварин і птиці; використання відходів тваринництва і птахівництва для виробництва теплової та електричної енергії.

Найбільш енергоємною операцією в кормоприготуванні є теплова обробка кормів. Для запарювання коренебульбоплодів під час приготування кормосумішей свиням необхідно 200 кг пари або 12–15 кг рідкого палива на 1 т корму. Доцільно застосовувати енергозберігаючу технологію, коли коренебульбоплоди після попереднього варіння у змішувачі С–3 або С–7 змішуються з іншими компонентами. Кон-

денсат пари при цьому використовується для приготування суміші, що дозволяє заощадити до 30% (5 кг/т) рідкого палива [3, с. 720].

Для обігріву і вентиляції тваринницьких приміщень витрачається до 45% споживаної на тваринницьких фермах енергії. Найбільше теплоти витрачається з вентиляційними викидами (40–87%) і через огорожувальні конструкції (11–50%). Основними шляхами економії енергії тут є поліпшення теплоізоляції будівель, застосування засобів автоматики для регулювання температурного режиму, локальний обігрів тварин, використання теплообмінних пристроїв з метою одержання тепла із викидного повітря.

Для зниження втрат тепла через огорожувальні конструкції тваринницьких приміщень скорочують їх питому площу у розрахунку на одне місце і підвищують рівень теплозахисту. Перехід від павільйонної до блочної забудови дозволяє знизити тепловтрати будівлі на 34–40% [3, с. 721]. Повторне використання тепла тварин і птиці за рахунок застосування теплообмінників у системах вентиляції і пристроях очистки повітря скорочує витрати енергії на створення мікроклімату у 3 рази.

Розрахунки показують, що виділення тепла від 250 корів рівнозначне роботі одного тепло генератора ТГ–2,5. Тому застосування рекуперативно-вентиляційних систем забезпечує необхідний температурний режим у корівниках без витрат енергії на підігрівання повітря.

Перспективним напрямком зниження енергоспоживання є використання низькопотенціальної теплоти землі для підігрівання повітря взимку і охолодження його влітку, що здійснюється у трубах-теплообмінниках, які прокладаються у ґрунті в зоні цілорічної дії позитивних температур. Це дозволяє скоротити на 20–30% витрати теплової енергії [3, с. 721].

Важливе значення для енергозбереження має правильний вибір системи теплопостачання. При централізованому теплопостачанні від котельних мають місце великі втрати на теплотрасах. Децентралізоване електропостачання приблизно у 3 рази зменшує необхідну потужність трансформаторної підстанції і на 28% зменшує тепловтрати [3, с. 722].

Значним резервом економії може бути використання вторинного тепла при первинній переробці молока. Застосування для цього теплоохолодильних установок забезпечує охолодження молока і одночасний підігрів води на технологічні потреби. Одна установка ТХУ–14 у режимі теплової помпи дозволяє економити за рік до 50 тис. кВт. год електроенергії або 6 т дизельного палива [3, с. 724].

Утилізація тепла охолодженого молока за допомогою теплових помпових установок зменшує у 2 рази енерговитрати на первинну обробку молока і на 25% питомі приведені витрати на теплозабезпечення ферм. При виконанні технологічних операцій на молочних фермах доцільним є застосування енергоекономічних машин і агрегатів: навантажувачів типу «Карпатець», дробарок ДМ–440У, ДЗ–Ф2–1, ДМ–Ф–4–3, установок для приготування ком-

бікормів УМК-Ф-2, мобільних кормороздавачів кормів КПТ-10 та КТУ-10А, доїльних установок з молокопроводом типу «Брацлавчанка» і для доїння у бідони УДБ-100, холодильних установок МВТ-20-10 та МКТ-20-2-0, теплохолодильних установок ТХУ-23, ТХУ14, резервуарів-охолоджувачів МКА-2000Л-2А, транспортерів гноєприбиральних КСГ-2, КСГ-1, тракторів ЮМЗ-6АКМ з причепом ПНН-Ф-6 для перевезення гною [1, с. 12].

Використання енергоефективних агрегатів на фермі з 450 коровами прив'язного утримання дозволяє щорічно зменшувати енергоємність виробництва молока на 7,5-18,1%, заощаджувати 12,0-25,9 тис. кВтгодог. електроенергії та 0,8-3,8 т дизельного пального [1, с. 12].

Важливим напрямком вирішення проблеми енергозабезпечення та зменшення енергоємності виробництва молока є застосування альтернативних джерел енергоресурсів – використання енергії біогазу, сонця, вітру. За даними [1, с. 12, 13] використання біогазових установок на фермах Мелітопольського району Запорізької області дозволить заощаджувати щороку 199,0 т у. п. на суму 150,0 тис. грн. Застосування геліоустановки для забезпечення гарячою водою молочної ферми на 450 корів прив'язного утримання дозволить заощаджувати 12,0 тис. кВтгодог. електроенергії, зменшити річні її витрати на ці цілі на 33,0%.

Аналіз балансу, потреби в енергоресурсах молочної ферми на 50 корів дійного стада показує, що в загальній кількості енергії традиційні форми енергетики становлять 41,6 т у.п., або 39,9% до загальних, у т.ч. електроенергія – 7,1%, пальне, що використовується на фермі, –9,8% і на вирощування кормів 23,0%. Нетрадиційні джерела енергетики становлять 62,6 т у.п., або 60,1%, в загальній кількості енергії в умовному паливі, у тому числі етергія біогазу 16,5 %, сонячна енергія – 24 % вітрова енергія –13,5 %, утилізація теплоти молока 2,4 % і утилізація теплоти вентиляційних викидів 3,7 %. Загальні витрати енергії на фермі становлять 104,2 т у.п., у тому числі 37,7% на теплові потреби і 62,3% – на виконання механізованих робіт [3, с. 107].

Для запобігання збитків від непланових та аварійних відключень електроенергії на молочних фермах слід мати резервні електрогенеруючі потужності. Розрахунки свідчать про необхідність мати на молочної фермі на 450 корів 50 кВт електрогенеруючої потужності (12% до встановленої

потужності), що дозволить уникнути недобору молока в кількості 40,5 т. Строк окупності витрат на створення аварійного енергорезерву складає 1,5 року [1, с. 14].

Висновки

Отже основними напрямками вдосконалення сільськогосподарського виробництва, зорієнтованого на зниження енерговитрат на одиницю продукції землеробства і тваринництва є: поступове переведення ерозійно небезпечних низькопродуктивних земель третьої і другої технологічних груп із ріллі в інші види сільгоспугідь; реалізація системи ґрунтозахисного контурно-меліоративного землеробства; мінімалізація обробітку ґрунту; оптимізація структури посівних площ; оптимізація потреби сільськогосподарської техніки і високоефективне її використання; раціональне розміщення сівозмін, правильна організація території господарства; впровадження нових сортів і гібридів, сучасних інтенсивних технологій в землеробстві і тваринництві; забезпечення високої оплати повноцінних кормів впровадженням спеціалізованих високопродуктивних молочних і м'ясних порід великої рогатої худоби, свиней та птиці; розширення площ посіву багаторічних трав; застосування нетрадиційних джерел енергії (біогазу, сонця, вітру тощо).

Література

1. Брагінець С.М. Економічні аспекти зниження енергоємності виробництва, транспортування та переробки молока. – Луганськ: НАУ, 2004 – 20 с.
2. Іванишин В., Коваль С, Погорілий В., Гусар В., Бабанець Т., Шейченко В. Шляхи енергозбереження в ґрунтообробці та сівбі зернових та ріпаку // Техніка АПК.–2006. №9–10. – С. 12–16.
3. Корчемний М., Федорейко В., Щербань В. Енергозбереження в агропромисловому комплексі. Тернопіль.: Підручник і посібник. – 2001. – 984 с.
4. Програма зниження енергоємності виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Додаток до наказу Міністерства сільського господарства і продовольства України від 04.03.94 №70. – 20 с.
5. Технологічні засади і технічні рішення енергозбереження в сільськогосподарському виробництві України / М. Шикуча, О. Тонха, С. Сенчук, В. Ковтун, Е. Романовський. Техніка АПК, №2 (лютий), 2003.– С. 12–14.

Методика перепроєктування банківських бізнес-процесів

У статті запропонована методика перепроєктування банківських бізнес-процесів, що складається з десяти етапів та спирається на побудову планів бізнес-процесів та їх попередню ефектно-вартісну оцінку. В рамках цієї методики запропонований загальний алгоритм розробки нового плану банківських бізнес-процесів у табличному процесорі Microsoft Excel.

Постановка проблеми. В умовах розвитку банківських мереж і, як наслідок, посилення міжбанківської конкуренції реінжиніринг бізнес-процесів виступає для банків як сучасний метод істотного підвищення ефективності діяльності і отримання конкурентних переваг.

Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає вирішення двох головних завдань: аналіз бізнес-процесів та їх перепроєктування. При цьому якщо перший етап реінжинірингу (аналіз) вимагає опису та оцінки ефективності існуючих (старих) бізнес-процесів, то останній – перепроєктування – ставить за мету розробку нових, більш ефективних, бізнес-процесів.

Тому виникає проблема, якою має бути послідовність дій на заключному етапі проекту з реінжинірингу банківських бізнес-процесів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Можна виділити низьку наукових праць, в яких наведені загальні методики перепроєктування бізнес-процесів [1–7], та роботи, в яких запропоновані різні підходи до перебудови банківських бізнес-процесів [8–10].

Більшість авторів у своїх дослідженнях пропонують використовувати при перепроєктуванні бізнес-процесів підхід, що базується на побудові прецедентної й об'єктної моделей процесів. Вважаємо, що позитивним моментом цього підходу є те, що він дозволяє описати модель нової компанії (банку) в категоріях процесів і об'єктів і містить в собі такі необхідні етапи, як розробка інформаційної системи і тестування нових бізнес-процесів.

Проте його недоліком є те, що опис нових бізнес-процесів здійснюється у формі, яку складно безпосередньо пов'язати з ефектно-вартісною характеристикою процесів. Тому розробка методики перепроєктування банківських бізнес-процесів, яка б усувала цей недолік, визначає актуальність і зміст дослідження.

Метою статті є розробка методики перепроєктування банківських бізнес-процесів, що спирається на побудову планів бізнес-процесів та їх попередню ефектно-вартісну оцінку. Відповідно до мети були поставлені такі завдання:

- проаналізувати підходи іноземних та вітчизняних вчених до вирішення проблеми перепроєктування бізнес-процесів;
- на цій підставі запропонувати методику перепроєктування банківських бізнес-процесів.

Викладення основного матеріалу. Перепроєктування бізнес-процесів банку – це завершальний етап проекту реінжинірингу.

На значення перепроєктування для реінжинірингу бізнес-процесів вдало показав у своїй роботі Ірані З. [6, с. 248]: він відзначає, що реінжиніринг – це засіб поліпшення діяльності шляхом перепроєктування стратегічних, тактичних і операційних процесів спільно з процедурами, структурами і інфраструктурами, які їх підтримують.

Відзначимо, що в наукових роботах вітчизняних і російських учених переважає підхід, відповідно до якого частина проекту реінжинірингу, пов'язана з перепроєктуванням бізнес-процесів та їх впровадженням, традиційно іменується прямим інжинірингом.

Вважаємо за можливе використання термінів «перепроєктування бізнес-процесів» і «прямий інжиніринг» як рівнозначних, оскільки більшість авторів або прямо говорить про те, що перепроєктування бізнес-процесів – це прямий інжиніринг, або мають це на увазі.

Так, Е.А. Уткін [4, с. 9–10] вказує на те, що перепроєктування поточного бізнесу – прямий інжиніринг припускає здійснення таких дій:

- перепроєктуються вибрані господарські процеси, створюються ефективніші робочі процедури, визначаються технології і способи їх застосування;
- формуються нові функції персоналу, переробляються посадові інструкції, визначається оптимальна система мотивації, організуються робочі команди, розробляються програми підготовки і перепідготовки фахівців;
- створюються інформаційні системи, необхідні для здійснення реінжинірингу;
- проводиться тестування нової моделі: її застосування в обмеженому масштабі.

Тоді як Е.Г. Ойхман та Е.В. Попов [1, с. 177], кажучи про прямий інжиніринг, а, по суті, про перепроєктування бізнес-процесів, виділяють п'ять його етапів:

- 1) створення П-моделі, тобто «зовнішнього» представлення нової компанії у формі прецедентів, при цьому останні відображають процеси нового бізнесу;
- 2) побудова ідеальної О-моделі «внутрішнього» представлення компанії, що описує компанію в термінах об'єктів, що спілкуються, і відображає те, як ці об'єкти взаємодіють, реалізуючи прецеденти;
- 3) створення реальної О-моделі, що адаптує ідеальну модель до обмежень конкретного бізнесу і розробка реальної об'єктної моделі бізнесу;
- 4) розробка інформаційної системи, що здійснює підтримку нового бізнесу за допомогою інформаційних технологій;

5) тестування нового бізнесу: до того, як нововведення будуть впроваджені у всій компанії, їх слід перевірити в меншому масштабі.

Л.Н. Оголева [2, с. 111–112] вважає, що прямий інжиніринг має включати чотири етапи, хоча фактично він спирається на попередній підхід, об'єднуючи другий і третій етапи: розробка зовнішнього вигляду нової організації, де детально описуються нові або змінені процеси; розробка внутрішніх видів нової організації на основі об'єктно-орієнтованого підходу; створення інформаційної системи для підтримки нової організації; тестування проекту нової організації, створення уточненої моделі.

Ю.Ф. Тельнов [3, с. 89] справедливо вважає, що прямий інжиніринг припускає розробку моделей нової організації бізнес-процесів, виділяючи чотири основні етапи: визначається об'єктивна структура нової організації бізнес-процесів: склад об'єктів, функцій і подій; об'єкти і функції бізнес-процесів розподіляються по структурних підрозділах підприємства; визначаються вимоги до інформаційної системи; визначаються необхідні капіталовкладення в реалізацію проекту, і здійснюється розрахунок їх ефективності.

О.В. Виноградова [5, с. 143–144] вважає, що прямий інжиніринг має включати такі етапи: перепроєктування бізнес-процесів (реорганізація процедур для використання комп'ютерної техніки, підвищення ефективності ручної праці, ідентифікація необхідних змін в роботі персоналу): створення П-моделі нового бізнесу, побудова ідеальної О-моделі нового бізнесу, створення реальної О-моделі нового бізнесу, адаптуючи ідеальну модель до обмежень бізнесу; формування нових функцій персоналу через переробку посадових інструкцій, заміну методів мотивації, визначення робочих команд бізнес-процесів і перепідготовку фахівців; визначення і розробка підтримуючих інформаційних баз; тестування нового бізнесу (моделі) в обмеженому масштабі.

С.І. Яковенко [7, с. 128–129] виділяє два фінальні етапи проекту реінжинірингу:

- розробка нового бізнес-процесу (розробка технології нового бізнес-процесу; розробка вимог до інформаційної технології підтримки бізнес-процесу; визначень вимог, необхідних для реалізації нового процесу; визначення вимог до кваліфікації персоналу; визначення вимог до системи управління і мотивації персоналу; вироблення рекомендацій по впровадженню нового бізнес-процесу);

- впровадження нового бізнес-процесу (розробка інформаційної технології підтримки нового процесу; обмежене впровадження нового бізнес-процесу; корекція бізнес-процесу; впровадження нового бізнес-процесу в масштабах підприємства, супровід впровадженого бізнес-процесу).

Н.Г. Слав'янська і В.О. Стрільчук [8, с. 177] справедливо вважають що прямий інжиніринг у банках має на увазі вирішення таких завдань: перепроєктування бізнес-процесів; розробка бізнес-процесів банку на рівні трудових ресурсів; розробка систем автоматизації, устаткування робочих місць, підтримуючих

і допоміжних систем; розробка інформаційних систем, впровадження перепроєктованих процесів, оцінка проекту.

При цьому у роботі [9, с. 89] запропонована загальна технологія розробки проекту перебудови бізнес-процесів банку, в основу якої покладений маркетинговий і процесний підхід, що включає таке: аналіз фінансового стану банку і ринку банківських послуг; концепцію перестроювання організаційної структури банку (центр управління продажів, спеціалізовані бізнес-центри, розрахунковий центр клієнта); ієрархію описів бізнес-процесів; банківські продукти – система стандартизованих процедур (алгоритми, інструкції, типові документи); вимірювання характеристик бізнес-процесів; вирішення по удосконаленню бізнес-процесів.

Тоді як О. Вовчак і Н. Меда [10, с. 17] виділяють чотири етапи реінжинірингу фінансових бізнес-процесів банку: визначення майбутнього образу банку і встановлення основних фінансових цілей; створення моделі майбутнього банку (зворотний інжиніринг); перепроєктування фінансових бізнес-процесів і розробка нових бізнес напрямів (прямий інжиніринг); впровадження перепроєктованих бізнес-процесів.

Таким чином, можна зробити висновок, що більшість авторів у своїх дослідженнях пропонують використовувати при перепроєктуванні бізнес-процесів підхід, що базується на побудові прецедентної і об'єктної моделей процесів.

Вважаємо, що позитивним моментом цього підходу є те, що він дозволяє описати модель нової компанії (банку) в категоріях процесів і об'єктів, і містить в собі такі необхідні етапи як розробка інформаційної системи і тестування нових бізнес-процесів.

Проте його недоліком є те, що опис нових бізнес-процесів здійснюється у формі, яку складно безпосередньо пов'язати з ефектно-вартісною характеристикою процесів.

Інакше кажучи, команда з реінжинірингу, проєктуючи нові процеси, повинна додатково використовувати спеціальні програмні засоби для того, щоб визначити вартість і ефективність бізнес-процесів.

Останнє особливо важливе для банків, тому що їх діяльність пов'язана із значними накладними витратами, і без адекватної оцінки ефективності нових бізнес-процесів складно судити про доцільність і результативність їх впровадження.

Тому для перепроєктування банківських бізнес-процесів пропонується використовувати підхід, в основі якого лежить опис процесів на основі їх планів, оскільки це дозволяє, по-перше, розбити процеси на елементарні одиниці – кроки, по-друге, дати оцінку вартості ресурсів, що задіяні в процесі, по-третє, розрахувати вартість кожного кроку і бізнес-процесу в цілому, і, по-четверте, визначити ефективність нового бізнес-процесу.

При цьому вважаємо за можливе такі етапи, як перепроєктування, впровадження і оцінка результатів об'єднати в один кінцевий етап проекту реінжинірингу банківських бізнес-процесів під загальною назвою «Перепроєктування банківських бізнес-процесів».

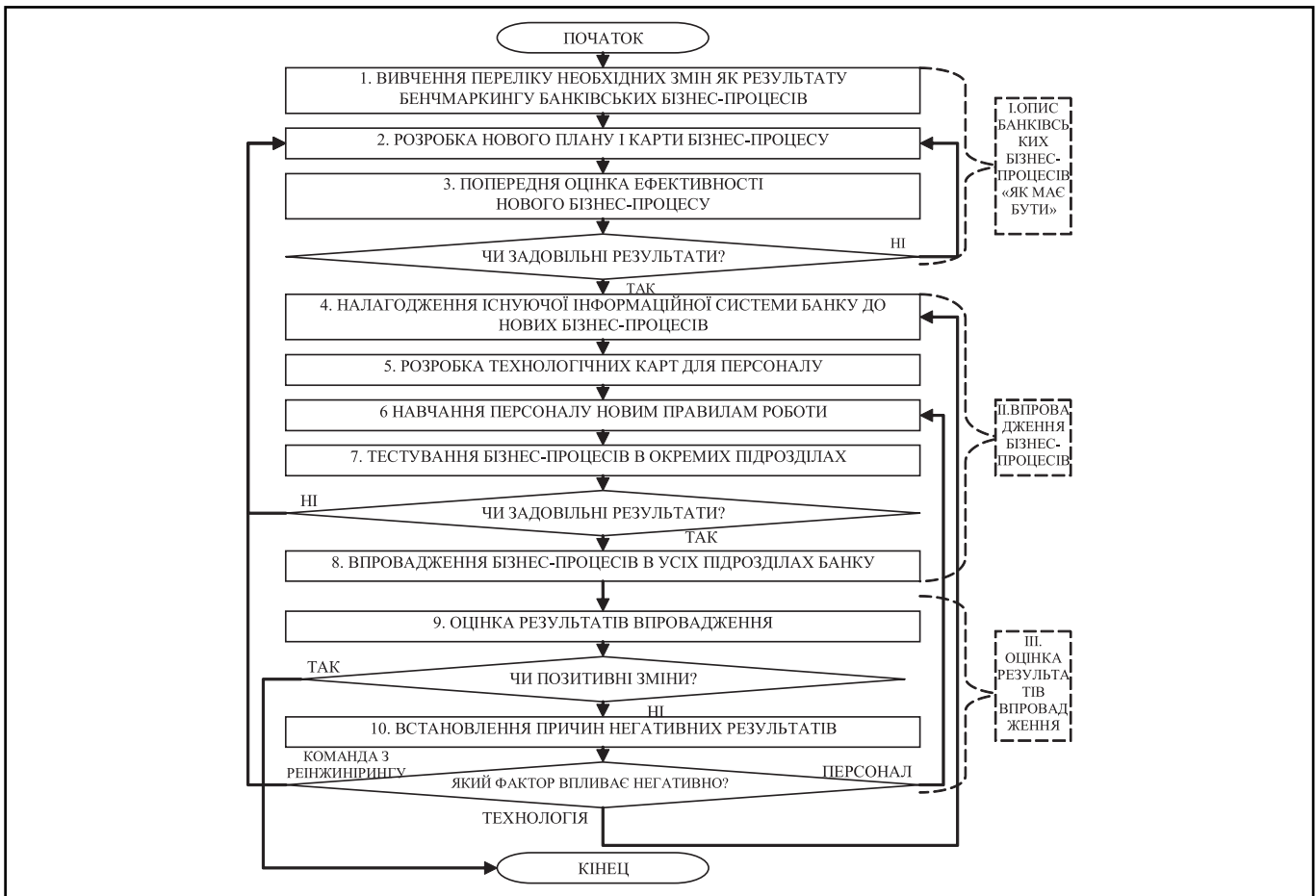


Рисунок 1. Загальна методика перепроєктування банківських бізнес-процесів

З урахуванням цього, мабуть, методика перепроєктування банківських бізнес-процесів має включати в себе такі стадії, як (I) опис банківських бізнес-процесів «як має бути»; (II) впровадження нових бізнес-процесів; (III) оцінка результатів впровадження (рис. 1).

Розглянемо кожен з етапів методики, представленої на рис. 1.

На першому етапі перед командою з реінжинірингу постає завдання по вивченню переліку необхідних змін, який виникає як наслідок попередньо проведеного бенчмаркінгу банківських бізнес-процесів. При цьому необхідно з'ясувати цільові значення таких показників, як список суб'єктів бізнес-процесу; перелік ресурсів бізнес-процесу; порядок взаємодії суб'єктів і ресурсів; кількість, послідовність і тривалість кроків у бізнес-процесі; вартість використовуваних у процесі ресурсів.

Розробка нового плану бізнес-процесу є його описом з розкриттям суб'єктів, ресурсів, а також послідовності їх взаємодії у формі кроків і етапів процесу з урахуванням переліку необхідних змін.

Відзначимо, що план бізнес-процесу, по суті, є таблицею, тому його побудову слід здійснювати за допомогою визначення основних показників, які будуть використані в таблиці: етапи процесу; кроки процесу; умова здійснення кроку; суб'єкт-ініціатор; дія суб'єкта; ресурс суб'єкта; суб'єкт-реципієнт; допустима тривалість кроку; коментар.

При цьому необхідною умовою розробки нового плану бізнес-процесу має стати попередня оцінка його ефективності, в основі якої лежить ефектно-вартісна характеристика банківського бізнес-процесу, що є сукупністю таких показників:

- 1) матриця ресурсів бізнес-процесу;
- 2) матриця цін ресурсів бізнес-процесу;
- 3) матриця участі ресурсів в бізнес-процесі;
- 4) матриця тривалості кроків бізнес-процесу;
- 5) матриця форми участі ресурсів;
- 6) матриця вартості ресурсів бізнес-процесу;
- 7) матриця вартості кроків бізнес-процесу;
- 8) вартість бізнес-процесу;
- 9) ефект бізнес-процесу;
- 10) ефективність бізнес-процесу;
- 11) точка беззбитковості бізнес-процесу;
- 12) граничне значення показника ефективності бізнес-процесу.

Оцінка ефективності нового бізнес-процесу дозволяє реінжиніринговій команді визначити, наскільки задовільні результати нововведень, і у разі низьких результатів повернутися до етапу розробки нового плану процесу.

Зауважимо, що використання підходу до опису нових бізнес-процесів як до ітеративного процесу розробки нових планів бізнес-процесів з подальшою попередньою оцінкою їх ефективності забезпечує команду з реінжинірингу кінце-

вим переліком напрямів управлінських рішень з приводу того, яким чином змінювати бізнес-процес.

Дійсно, можна виділити всього шість напрямів переформування банківських бізнес-процесів:

1) управління кроковою структурою бізнес-процесу – створення нової структури бізнес-процесу за допомогою зміни змісту, кількості, послідовності і тривалості його кроків;

2) управління матрицею ресурсів бізнес-процесу – внесення змін до загального переліку ресурсів, що беруть участь в процесі;

3) управління матрицею цін ресурсів бізнес-процесу – внесення змін до переліку цін ресурсів, що беруть участь в процесі;

4) управління матрицею участі ресурсів в бізнес-процесі – ухвалення рішень з приводу участі або неучасті тих або інших ресурсів в конкретних кроках бізнес-процесу;

5) управління матрицею форм участі ресурсів в бізнес-процесі – внесення змін до таблиці форм участі ресурсів;

6) управління ефектами бізнес-процесу – зміна характеристик складових ефектів.

З цього переліку видно, що рішення по першому напрямку вносять переважно якісні зміни до бізнес-процесу, а по інших – переважно кількісні. При цьому команда з реінжинірингу може вести роботу як по окремих, так і по декількох напрямках одночасно.

Тому будь-яке управлінське рішення з приводу створення нового плану бізнес-процесу може бути виражене математично таким чином:

$$RD=(M_S; M_t; M_P; M_{ЦР}; M_Y; M_F; M_E), \quad (1)$$

де RD – управлінське рішення з приводу створення нового плану бізнес-процесу;

M_S – матриця кроків бізнес-процесу – план бізнес-процесу, що розкриває його зміст з описом суб'єктів, ресурсів, а також послідовності їх взаємодії у формі кроків;

M_t – матриця тривалості кроків;

M_P – матриця ресурсів бізнес-процесу;

$M_{ЦР}$ – матриця цін ресурсів бізнес-процесу;

M_Y – матриця участі ресурсів в бізнес-процесі;

M_F – матриця форм участі ресурсів в бізнес-процесі;

M_E – матриця ефектів бізнес-процесу.

Оскільки RD – це, за своєю суттю, є сукупністю матриць, то уявляється, що найбільш зручним і дешевим інструментальним засобом для оцінки ефективності бізнес-процесів може виступити табличний процесор Microsoft Excel.

Тоді, мабуть, загальний алгоритм використання цього програмного забезпечення для цілей побудови нового плану бізнес-процесу може бути таким (рис. 2).

Після того як отриманий новий план бізнес-процесу, можна перейти до побудови нової карти бізнес-процесу.

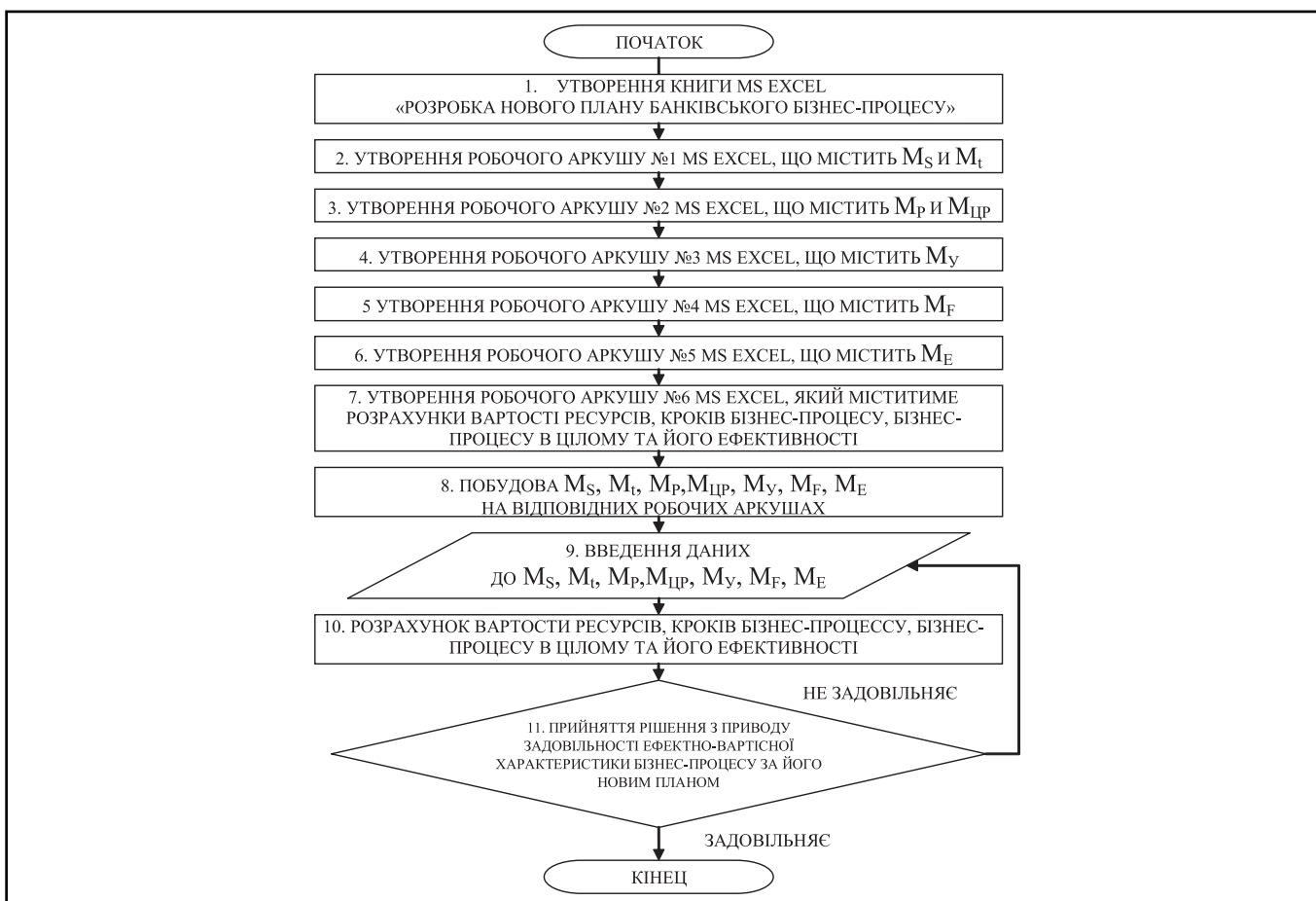


Рисунок 2. Загальний алгоритм розробки нових планів банківських бізнес-процесів у табличному процесорі Microsoft Excel

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Карта бізнес–процесу повинна наочно представляти план процесу в символній або графічній формі.

Нагадаємо, що символна карта бізнес–процесів – це план бізнес–процесу, зображений за допомогою умовних позначень. А графічна карта бізнес–процесу – це модель, отримана на основі використання одного з методів моделювання процесів, а також апарату математичної теорії графів. Мабуть, спочатку потрібно використовувати теорію графів, оскільки це дозволяє змодельовувати процес, не використовуючи дорогі спеціальні програмні засоби.

На наступному етапі в роботу команди з реінжинірингу включаються фахівці з інформаційних технологій банку. Для них ставлять завдання – внести такі зміни до існуючої інформаційної системи банку, які б забезпечували можливість успішної роботи співробітників відповідно до нових бізнес–процесів.

Коли це завдання виконане, необхідно приступити до розробки технологічних карт співробітників. Відзначимо, що ці документи повинні мати такі необхідні реквізити: назва документа («технологічна карта співробітника–суб'єкта бізнес–процесу»), підрозділ, в якому працює співробітник, посада співробітника, прізвище, ім'я та по батькові співробітника, перелік дій співробітника, номер кроку бізнес–процесу, що відповідає кожній дії співробітника, документи, що поступають, утворюються та передаються ним і допустимий час на виконання дій.

На нашу думку, може бути використана така зразкова форма технологічної карти співробітника банку (рис. 3).

Відповідно до технологічної карти бізнес–процесу в інформаційній системі банку для кожного співробітника створюється підсистема обліку його участі в бізнес–процесі.

Передбачається, що робота з кожним клієнтом має починатися із запуску цієї підсистеми за допомогою натиснення певної клавіші (або їх поєднання) на клавіатурі робочого комп'ютера співробітника. Надалі при переході до кожної подальшої дії (кроку бізнес–процесу) співробітник фіксує це в інформаційній системі банку. Такий автохронометраж дозволяє контролювати участь персоналу в бізнес–процесі та давати оцінку ефективності використання співробітниками свого робочого часу.

Для цього може бути використаний такий документ, як карта обліку участі співробітника в бізнес–процесі. Цей документ має створюватися автоматично інформаційною системою банку і, мабуть, мусить включати такі необхідні реквізити: назва документа («карта обліку участі співробітника в бізнес–процесі»), підрозділ, в якому працює співробітник, посада співробітника, прізвище, ім'я і по батькові співробітника, перелік дій співробітника, відповідних крокам бізнес–процесу, дата, початок (час початку дії), кінець (час закінчення дії), різниця (тривалість дії), відхилення (різниця між допустимою і фактичною тривалістю дії). А його форма може мати такий вигляд (рис. 4).

ТЕХНОЛОГІЧНА КАРТА СПІВРОБІТНИКА–СУБ'ЄКТА БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ						
«НАЗВА БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ»						
ПІДРОЗДІЛ	ПОСАДА СПІВРОБІТНИКА	ПІБ СПІВРОБІТНИКА				
ПЕРЕЛІК ДІЙ СПІВРОБІТНИКА	№ КРОКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ	ДОКУМЕНТИ, ЩО ПОСТУПАЮТ	ДОКУМЕНТИ, ЩО СТВОРЮЮТЬ	ДОКУМЕНТИ, ЩО ПЕРЕДПОНЬСЯ	ДОПУСТИМИЙ ЧАС НА ВИКОНАННЯ ДІЙ	
1.....	<input type="text"/>	__год. __хвил.	
2.....	<input type="text"/>	__год. __хвил.	
3.....	<input type="text"/>	__год. __хвил.	
.....	<input type="text"/>	__год. __хвил.	

Рисунок 3. Зразкова форма технологічної карти співробітника–суб'єкта банківського бізнес–процесу

КАРТА ОБЛІКУ УЧАСТІ СПІВРОБІТНИКА В БІЗНЕС-ПРОЦЕСІ					
«НАЗВА БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ»					
ПІДРОЗДІЛ	ПОСАДА СПІВРОБІТНИКА	ПІБ СПІВРОБІТНИКА			
ПЕРЕЛІК ДІЙ СПІВРОБІТНИКА	РЕЗУЛЬТАТИ АВТОХРОНОМЕТРАЖУ				
	ДАТА	ПОЧАТОК	КІНЕЦЬ	РІЗНИЦЯ	ВІДХИЛЕННЯ
1.....	__ __ __ __	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.
2.....	__ __ __ __	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.
3.....	__ __ __ __	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.
4.....	__ __ __ __	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.
.....	__ __ __ __	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.	__год. __хвил.

Рисунок 4. Зразкова форма карти обліку участі співробітника банку в бізнес–процесі

Після того як розроблені технологічні карти, команда з реінжинірингу призначає осіб (тренерів), відповідальних за навчання співробітників новим правилам роботи. Тренери надають нові технологічні карти співробітникам і консультують їх з приводу нововведень.

Наступний етап – це тестування нових бізнес–процесів в окремих підрозділах.

Для цього в декількох підрозділах банк, бажано територіально видалених, санкціонується робота по нових планах бізнес–процесів. Далі по закінченню певного проміжку часу проводиться оцінка змін результатів діяльності цих підрозділів. Якщо зміни позитивні, то приступають до впровадження нових бізнес–процесів в інших підрозділах. У випадку коли, зміни негативні, команда з реінжинірингу повертається до етапу розробки нового плану бізнес–процесу.

Етап впровадження нових бізнес–процесів у роботу банку припускає одночасний перехід від використання старих планів бізнес–процесів до нових у всіх підрозділах банку. Потім у кінці звітного періоду необхідно провести оцінку змін результатів діяльності банку.

За умови позитивної оцінки проект з реінжинірингу цього бізнес–процесу вважається успішно завершеним. У разі негативної оцінки проводять аналіз, по результатах якого визначають чинники негативного впливу на результати діяльності банку і вживають відповідних заходів: або проводять роботу з персоналом, або удосконалюють інформаційну систему банку, або займаються розробкою нового плану бізнес–процесу до тих пір, доки проект не буде визнаний вдало проведеним.

Висновки

На підставі аналізу наукових праць іноземних та вітчизняних вчених встановлено, що більшість авторів у своїх дослідженнях пропонують використовувати при перепроєктуванні бізнес–процесів підхід, що базується на побудові прецедентної і об'єктної моделей процесів.

Позитивним моментом цього підходу є те, що він дозволяє описати модель нової компанії (банку) в категоріях процесів і об'єктів, і містить в собі такі необхідні етапи як розробка інформаційної системи і тестування нових бізнес–процесів, а недоліком – те, що опис нових бізнес–процесів здійснюється у формі, яку складно безпосередньо пов'язати з ефектно–вартісною характеристикою процесів.

Тому була запропонована методика перепроєктування банківських бізнес–процесів, яка спирається на побудову планів бізнес–процесів та їх попередню ефектно–вартісну оцінку та складається з десяти етапів.

Крім того, в рамках даної методики розроблений та запропонований загальний алгоритм розробки нових планів банківських бізнес–процесів в табличному процесорі Microsoft Excel.

Встановлено що, використання підходу до опису нових бізнес–процесів як до ітеративного процесу розробки нових планів бізнес–процесів з подальшою попередньою оцінкою їх ефективності забезпечує команду з банківського реінжинірингу кінцевим переліком напрямів управлінських рішень з приводу того, яким чином змінювати бізнес–процес.

На нашу думку, використання отриманих результатів дозволить просунути в розробці науково–методичного інструментарію реінжинірингу бізнес–процесів у банках.

Література

1. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
2. Оголева Л.Н. Реинжиниринг производства: учебное пособие для студентов вузов / Л.Н. Оголева, Е.В. Чернецова, В.М. Радиковский / Финансовая академия при Правительстве РФ. – М.: КноРус, 2005. – 304 с. – Библиогр.: с. 303–304.
3. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес–процессов. Компонентная методология / Ю.Ф. Тельнов. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.: ил.
4. Уткин Э.А. Бизнес–реинжиниринг / Э.А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Издательство ЭКМОС, 1998. – 224 с.
5. Виноградова О.В. Реинжиниринг бізнес–процесів у сучасному менеджменті: монографія / О.В. Виноградова. – Донецьк: ДонДУ–ЕТ ім. М. Туган–Барановського, 2005. – 195 с.
6. Irani Z. Business–Process Reengineering: A Design Perspective / Z. Irani, V. Hlupic and G. Giaglis // The International Journal of Flexible Manufacturing Systems. – 2000. – №12. – Pp. 247–252.
7. Яковенко С.І. Реінжиніринг бізнес–процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України / С.І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки (укр.) – 2004. – №9. – С. 118–131.
8. Славянская Н.Г. Содержание стратегии и основных этапов реинжиниринга в банке / Н.Г. Славянская, В.О. Стрильчук // Экономика и управление. – 2004. – №2–3 (45, 46). – С. 51–54.
9. Різноокий А.Ф. Досвід застосування маркетингового та процесного підходів до перебудови банківських бізнес–процесів / А.Ф. Різноокий, С.О. Шамов, Л.П. Семенюк // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – №1. – С. 85–90.
10. Вовчак О. Реінжиніринг фінансових бізнес–процесів банку / О. Вовчак, Н. Меда // Вісник НБУ. – 2008. – №10. – С. 16–19.

Використання нейронних мереж при управлінні операційними ризиками

У дослідженні розглянуті теоретичні аспекти теорії нейронних мереж і способи їх використання при управлінні операційними ризиками компанії. Розглянуті основні концепції та принципи побудови нейронних мереж, можливість застосування нейронних мереж в економічному моделюванні. У рамках дослідження була побудована нейронна мережа, яка була використана при прогнозуванні результатів діяльності компанії, визначенні основних операційних ризиків та їх впливу на компанію.

Постановка проблеми. В сучасних умовах на практиці при аналізі ризиків часто зустрічаються задачі, які пов'язані із випадковими величинами. Для таких задач не можна побудувати детерміновані моделі, а тому використовується імовірнісний підхід. Одним з основних підходів, які зараз використовуються, є прогнозування за допомогою багатofакторних регресій. При використанні таких підходів виникає потреба значної формалізації моделі. Якщо ж формалізація рішення складна чи неможлива, доцільним стає використання технології нейронних мереж.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковий напрям «штучні нейронні мережі» виник в 50-ті роки ХХ сторіччя, практично одночасно з напрямом штучного інтелекту. Предметом досліджень для нього є будова та функції нервової системи, а метою – створення штучних нейронних мереж, здатних відтворювати поведінку елементів нервової системи мозку. Виникнення цього напрямку пов'язують із появою в 1943 році роботи Мак-Каллока та Піттса, в якій теоретично доведено здатність мережі з формальних нейронів виконувати логічні обчислення. Нейрон уявляли як пороговий елемент, що переходить у збуджений стан, коли сумарне збудження на його входах перевищує певний поріг, а нейронну мережу – як сукупність нейронів, зв'язаних між собою. Збудження нейрона надходить на його вихід, звідки через зв'язки передається іншим нейронам мережі. Поведінка нейронної мережі залежить від ваги та конфігурації зв'язків між нейронами, яка визначає її архітектуру. Вага зв'язків налагоджується при навчанні. Метод коригування ваги зв'язків при навчанні було запропоновано Д. Хеббом в 1949 році. Алгоритм Д. Хебба і досі використовується в деяких моделях нейронних мереж [10].

Першу модель штучної нейронної мережі-перцептрон «Марк-1» було створено в 1957 році Ф. Розенблаттом [10]. В Україні перший аналог перцептрона було створено у 1961 році О.Г. Івахненком (система Альфа) [2]. В 1961–1962 роках академік В.М. Глушков запропонував оригінальну теоретичну модель перцептрона Розенблатта та дослідив параметри режимів його навчання [10].

Успіх перших моделей перцептрона дещо затьмарювала відсутність задовільної теорії навчання нейронних мереж. Ситуація змінилася тільки в середині 80-х років. Цьому сприяли два чинники: 1) поява в 1982 році роботи Д. Хопфільда, який запропонував принципово новий погляд на будову нейронних мереж та функціонування асоціативної пам'яті; 2) фактичний провал керованого М. Мінським проекту EOM 5-го покоління, що сприяло переорієнтації суспільної думки на користь розкритикованого ним перцептрона. Протягом наступних п'яти років напрям штучних нейронних мереж був практично відновлений. Було розроблено теорію та створено ефективний алгоритм навчання нейронних мереж [2]. Було запропоновано нові архітектури нейронних мереж (нейропарадигми), зокрема здатна до самонавчання мережа Кохонена, зростаюча при навчанні каскадна нейромережа, нейронна асоціативна пам'ять та ін [10].

Значним є внесок у розвиток теорії та практики нейронних та нейроподібних систем відомих українських вчених та наукових шкіл, очолюваних ними, – М. Амосова, В. Грицика, О. Івахненка, Е. Куссуля, О. Резніка та ін.

Мета статті – визначення прикладного застосування методів нейронних мереж при побудові моделей прогнозування діяльності компанії.

Викладення основного матеріалу. Прогнозування на базі нечіткої логіки дозволяє здійснити опис причинно-наслідкових зв'язків між факторами ризику (причинами), які впливають на стан об'єкта, що вивчається, та конкретним прогнозом або діагнозом (наслідком) у вигляді висловлювань природною мовою, і отже надає можливість провести логічну формалізацію експертного висновку. Використання нейронних мереж надає можливість моделювати стан об'єкта, на який впливає необмежена кількість чинників, які визначають прогноз (діагноз) для певного об'єкта.

Особливістю цих мереж є спроможність раціонального розв'язання проблем, котрі важко піддаються алгоритмізації за відсутності вичерпної інформації та за великих «шумів» (випадкових збурень) даних. Нейронна мережа – це сукупність нейронів, що розподілені по кількох шарах, і пов'язаних один з одним певними зв'язками (синапсами), котрим надаються додатні чи від'ємні вагові коефіцієнти. Окрім вхідного і вихідного шарів між ними можуть знаходитися внутрішні шари, зворотні зв'язки згідно із заданою топологією мережі. Модифікація вагових коефіцієнтів складає процес навчання нейромережі, який зводиться до побудови розділяючої поверхні в просторі компонент вхідного вектора.

Прийняття рішення в такому випадку розуміється як визначення належності даної точки (вихідного вектора) до кластера,

обмеженого розділяючою поверхнею. Достовірність розв'язку пропорційна відстані точки до границі кластера. При навчанні й тестуванні деяких парадигм нейронних мереж похибка поширюється в зворотному напрямі по мережі, і таким чином відбувається коригування вагових коефіцієнтів, що запобігає повторній появі такої похибки. Для мереж оберненого поширення існує регулярна процедура їх навчання. Існує думка, що мережі оберненого поширення краще за інші узагальнюють факти. Обробляючи набори різноманітних даних для навчання розпізнаванню об'єктів, нейронна мережа таким способом намагається виокремити їх категорії [1, с. 235].

У порівнянні зі стандартними технологіями нейронні мережі мають ряд переваг:

- універсальність. Нейронні мережі не залежать від властивостей вхідних даних, для них не існує вимог щодо певного типу розподілу вхідних даних чи лінійності цільових функцій;
- не існує проблеми обмеженості по кількості вхідних параметрів;
- прискорений процес знаходження залежності за рахунок обробки даних усіма нейронами [6].

Але також варто відмітити і ряд недоліків та проблем, які виникають у процесі використання нейронних мереж:

- складність побудови архітектури мережі для конкретної задачі. Для більшості реальних задач не існує стандартних схем, а тому щоразу розробка системи проводиться для кожної конкретної задачі і з самого початку;
- складність інтерпретації результатів навчання. Через свою специфіку, а саме власноручний пошук внутрішніх параметрів системи, власне значення параметрів елементів мережі майже завжди неможливо пояснити [5].

Отже, система прогнозування за допомогою нейронних мереж базується на понятті формального нейрона. Нейрон являє собою математичну модель простого процесора, який має декілька входів та один вихід. Вектор вхідних сигналів перетворюється нейроном у вихідний сигнал. Нейрони можуть бути об'єднані в мережі шляхом замикання виходів одних нейронів на входи інших, і така система з відповідними вагами може являти собою довільну логічну функцію. Багато сучасних моделей базуються на різноманітних модифікаціях формального нейрона. Важливим розвитком теорії формального нейрона є перехід до неперервних сигналів, а також до різних типів нелінійних перехідних функцій (функція перетворення вхідних сигналів на вихідний). Існує ряд найбільш популярних функцій [5, с. 4]:

1. Лінійна: вихідний сигнал нейрона дорівнює його потенціалу (сума зважених вхідних сигналів).
2. Ступінчата: нейрон приймає рішення, вибираючи один із двох варіантів (активний/неактивний).
3. Лінійна з насиченням: нейрон на виході видає значення, проміжні між деякими граничними значеннями A і B .
4. Багатопорогова: вихідний сигнал може приймати одне з q значень, які визначаються $(q-1)$ порогом у проміжку між граничними значеннями A і B .

5. Сигмоїдна функція з вихідними значеннями в проміжку $(0;1)$:

$$Y = F(D) = \frac{1}{1 + \exp(-(D - Q))}$$

6. Сигмоїдна функція з вихідними значеннями в проміжку $(-1;1)$:

$$Y = F(D) = \frac{\exp(-(D - Q)) - 1}{\exp(-(D - Q)) + 1}$$

Сигмоїдальна функція має вибіркочувливість до сигналів різної інтенсивності. Найбільша чутливість спостерігається біля порогу, де незначні зміни сигналу D призводять до значних змін виходу. І навпаки, до коливань сигналу в областях, які значно відрізняються від порогового значення. Сигмоїдальна функція нечутлива, оскільки її похідна при великих і малих аргументах наближається до 0.

Нейронні мережі можуть мати широке застосування в галузі управління ризиками. Серед основних можна назвати:

1. Оцінку інвестиційних ризиків. Аналіз організаційно-економічності стійкості компанії та прогнозування банкрутств.
2. Оцінку виробничих ризиків. Прогнозування необхідного рівня запасу сировини.
3. Оцінку кредитних ризиків. Прогноз ефективності кредитування.
4. Оцінку валютних ризиків. Прогнозування котировок на валютному ринку.
5. Оцінку торгових ризиків. Дослідження фактора попиту. Прогнозування та аналіз цін. Прогнозування продажів.

Нейрони згруповані в шари і мають численні взаємозв'язки з будь-якими нейронами як свого шару, так і багатьох інших шарів. Виходом нейрону є стан його активності, рівень якого визначається за формулою [5]:

$$ai(t + 1) = Yj wij aj(t) + xi(t),$$

де wij – вага зв'язку нейрона i з будь-яким іншим нейроном j мережі;

$Yj wij$ – стан входів нейрону i ;

$ai(t)$ та $aj(t + 1)$ – стан активності нейронів i та j у певний момент часу $(t$ та $t + 1)$ відповідно;

$xi(t)$ – довільний зовнішній чинник.

Вхідні сигнали надходять до нейронів першого шару, які після обробки даних передають інформацію на наступний шар, і т.д. Нейрони останнього шару спрямовують інформацію на виходи мережі. Отже, у випадку використання нейронної мережі немає потреби мати чітке уявлення про структуру об'єкта та особливості його внутрішніх зв'язків. Необхідно лише пред'явити мережі конкретні носії інформації або їх сукупності, тобто приклади, в яких певним входам зіставлені певні виходи системи.

Метою дослідження було визначення прикладного застосування методів нейронних мереж при побудові моделей прогнозування діяльності компаній. Питанням прогно-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зування показників діяльності фінансових компаній, банкрутств приділено багато уваги при розгляді нейронних мереж. Тому об'єктом дослідження було обрано прогнозування ефективності діяльності нефінансових компаній, зокрема обсягів продажів товарів. Була обрана сфера діяльності, в якій найкращим чином можна буде дослідити ефективність нейронної мережі і де використання інших методів прогнозування не є доцільним через врахування ряду параметрів моделі. Таким чином у рамках дослідження розглядалася мережа роздрібною торгівлі. Метою побудови нейронної мережі була побудова прогнозів продажів відповідно до ряду факторів, які відображають особливості регіону, в якому знаходиться кожен конкретний магазин, а також власне стратегії магазину.

Для побудови нейронної мережі необхідно розробити її топологію, визначити механізм її навчання та процедуру тестування, визначити набір вхідних даних.

Для аналізу було вибрано модель із прямим зв'язком з одним прихованим шаром та алгоритмом зворотного розповсюдження похибки в якості навчального механізму. Цей тип мережі був запропонований Румельхартом. Кожен елемент будує зважену суму своїх входів із поправкою у вигляді доданку та потім пропускає цю величину активації через передаткову функцію, отримуючи вихідне значення цього елемента. Елементи організовані в пошарову топологію з прямою передачею сигналу. Ця мережа може моделювати функцію практично будь-якої складності, причому кількість шарів та елементів в кожному з них визначає складність функції. Визначення числа проміжних шарів та числа елементів є досить важливим питанням при конструюванні багатошарових нейронних мереж. Кількість вхідних та вихідних елементів визначається власне умовою задачі.

Як вже було зазначено вище, алгоритмом навчання був обраний алгоритм зворотнього розповсюдження. Він є алгоритмом градієнтного спуску, який мінімізує сумарну квадратичну похибку [5, с 10]. У цьому алгоритмі обчислюється вектор градієнта поверхні помилок. Цей вектор вказує напрям

найкоротшого спуску по поверхні з даної точки, тому якщо він буде зміщений, то похибка може бути зменшена. Послідовність таких кроків приведе до мінімуму (кроки будуть зменшуватись по мірі наближення до мінімуму). Важливим при цьому є правильний вибір довжини кроків, адже при великих кроках збіжність буде швидкою, але існуватиме велика ймовірність пропустити рішення. У випадку, коли кроки надто дрібні, виникатиме проблема надмірної кількості необхідних ітерацій. Модель була побудована за допомогою пакету MS Excel (що зумовило деякі змушені спрощення).

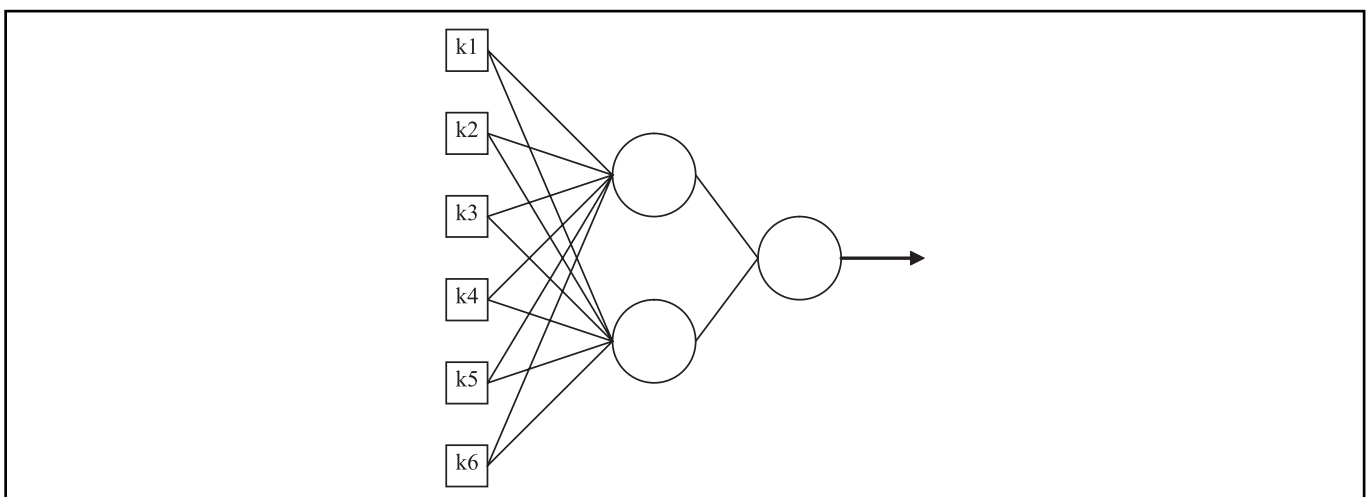
Як вже було сказано, коефіцієнти навчання та інерції є параметрами алгоритму зворотного розповсюдження і визначають швидкість та точність визначення вагів, які будуть мінімізувати похибку прогнозу. Великі значення цих параметрів дозволяють алгоритму сходитися за меншу кількість ітерацій, але при цьому збільшується ризик пропустити оптимальний розв'язок. Занадто ж малі значення не виправдано збільшують час роботи алгоритму. Оптимальні значення параметрів були підібрані експериментальним шляхом.

На рисунку зображено топологію нейронної мережі, за допомогою якої проводилося дослідження.

Таким чином, конфігурація мережі передбачала:

- 6 вузлів у вхідному шарі;
- 2 вузли у прихованому шарі;
- 1 вузол у вихідному шарі;
- коефіцієнт навчання рівний 0,4 (підібраний дослідним шляхом);
- коефіцієнт інерції рівний 0,0 (підібраний дослідним шляхом);
- загальна вибірка складала 70 елементів, 70% з яких були відібрані для навчальної вибірки, 30% – для перевірки.

Вхідний набір параметрів відповідає стратегії магазину та особливостям регіону розташування магазину, які використовуються для передбачення нестабільності компанії. Значення єдиного вихідного вузла – показник очікуваних обсягів продажу товару компанією через дану торгову точку. Для деякого спрощення був упущений параметр впізна-



Модель нейронної мережі

ваності власне мережі супермаркетів в регіоні (популярність мережі, присутність конкурентів тощо).

Також при виборі параметрів моделі основна увага приділялася впливу вихідного набору даних на якість навчання мережі, а тому ефективність її прогнозування.

Вхідні параметри мережі

Параметр	Тип змінної
k_1 = кількість людей в окрузі	Неперервна
k_2 = величина асортименту (од. продукції)	Неперервна
k_3 = середній рівень зарплати в регіоні	Неперервна
k_4 = торгова площа	Неперервна
k_5 = маркетингові витрати	Неперервна
k_6 = регіон	Категоріальна

Таким чином, на основі статистики по 50 магазинах мережі було сформовано навчальну множину, а решта 20 була залишена для тестувальної множини. Було проведено 50 тренувальних циклів (кількість циклів підбралася з метою зменшення похибки для тестової множини). Як вимір похибки використовувалися два показника: середньоквадратичне відхилення (MSE) та абсолютна відносна похибка (ARE, %).

У результаті модель показала досить непогані результати як для тренувальної множини, так і для тестової, з результируючим показником похибки ARE, рівним 13,2 та 8,4% відповідно.

У ході дослідження, головною метою якого було створення системи прогнозування рівня продажів торгової точки на базі нейронних мереж, було запропоновано модель нейронної мережі, яка надає можливість створити вельми адекватний цілям наукових досліджень та практичному використанню механізм передбачення.

Попри те, що отримана модель потребує подальшого вдосконалення, одержані результати дозволяють суттєво об'єктивізувати процес передбачення різноманітних змін у стані показників, що визначають особливості функціонування компанії, створити систему прогнозування обсягів продажів продукції відповідно до мінливого навколишнього середовища та внутрішньої політики компанії. Адекватне прогнозування дозволяє розробляти компанією коректні грошові потоки при розширенні мережі, входженні у нові регіони, а тому й виробляти правильно стратегію, реакцію на можливі зміни навколишнього середовища, цим самим

зменшуючи вірогідність настання потрясінь, або використовуючи сприятливі можливості.

Висновки

Як було показано, модель, побудована із використанням нейронних мереж, дає дуже прийнятні результати при прогнозуванні. Подальші деталізації та удосконалення моделі повинні підвищити її адекватність. Інтегрування моделей нейронних мереж у загальну систему управління ризиками компанії дозволяє не лише отримати досить точні прогнози об'єктів аналізу, а й дослідити та врахувати вплив ряду факторів, які не завжди можуть бути враховані при використанні економетричних методів.

Література

1. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Ивахненко А.Г. Системы самообучающиеся с положительными обратными связями // Киев: Автоматика. – 1962. – №3.
3. Ежов А., Шумский С. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. – 1998. – 216 с.
4. Круглов В., Дли М., Голунов Р. Нечеткая логика и искусственные нейронные сети: Учеб. пособие для студ. вузов, обучающ. по спец. «Прикладная информатика (по областям)». – М.: Физматлит, 2001. – 224 с.: ил. – Библиогр.: с. 224.
5. Baestaens D., van den Berg W., Wood D., Neural Network Solutions for Trading in Financial Markets, 1994, 288 p., переклад: Бастенс Д., ван ден Берг В., Вуд Д., Нейронные сети и финансовые рынки: принятие решений в торговых операциях. – Москва: ТВП, 1997. – 236 с.
6. Hertz A., Krogh R., Palmer L. Introduction to the Theory of Neural Computation. Addison Wesley Reading, Mass., 1991.
7. Hopfield J.J. Neural networks and physical systems with emergent collective computational abilities // Proc. Nat. Acad. Sci. USA. – 1982. – №79. – P. 2554–2558.
8. Kohonen T. Self-organized formation of topologically correct feature maps, Biological Cybernetics, v. 43, 1982, pp. 59–69.
9. Rumelhardt D.E., Hinton G.E., Williams R.I. Learning Internal Representations by Error Propagation // Parallel Distributed Processing: Explorations in the Microstructure of Cognition. – Cambridge, Mass.: MIT Press. – 1986. – v. 1. – P. 318–362.
10. www.victoria.lviv.ua, Курс лекцій «Технології штучних нейронних мереж».

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.М. ДЗЮБА,
здобувач, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Особливості та характер відтворення хлібопекарної галузі регіону (на прикладі Вінницької області)

У статті розглядаються тенденції розвитку хлібопекарної галузі регіону, включаючи якість і асортимент продукції, пропонуються організаційно-правові заходи підвищення конкурентоспроможності підприємств – виробників хлібобулочних виробів

Постановка проблеми. Харчова та переробна промисловість – важлива ланка агропромислового комплексу країни та їй належить провідна роль в вирішенні проблеми забезпечення населення країни різноманітними продуктами харчування. Це не тільки основна соціально-економічна, але й політична задача. Продовольча забезпеченість та безпека визначають соціально-економічний розвиток країни, науково-технічний прогрес, благоустрій та здоров'я населення.

Продукції хлібопекарної галузі відведено особливе місце в забезпеченні життєдіяльності населення країни, вона має високу енергетичну, біологічну та харчову цінність. Важливе значення для підтримки соціальної стабільності в країні належить стаціонарним хлібопекарським підприємствам, адже своєю продукцією вони забезпечують всі верстви населення та організації.

Критеріями продовольчого благополуччя є адекватне харчування, забезпеченість харчовим білком, амінокисло-

тами, вітамінними та мінеральними речовинами у відповідності з рекомендованими нормами. Сучасна концепція продовольчої безпеки – це задоволення потреб людини в нешкідливому харчуванні у відповідності з медичними та екологічними умовами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід зазначити, що питанням розвитку та розширеного відтворення хлібопекарної галузі у структурі регіональної економіки присвячені численні публікації відомих вчених і практиків, серед яких особливою змістовністю та глибиною виділяються праці О.М. Васильченко, М.Ф. Плотнікової, М. Нетяжук, О. Даченко, М. Жужукиної, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевського та інших. У той же час проблематика формування ринку хлібобулочних виробів та пропорцій потреб населення є недосконало вивченою та потребує додаткових наукових пояснень.

Метою статті є здійснення поглибленого аналізу економічного відтворення хлібопекарної галузі в умовах формування ринку потреб у продукції на регіональному та міжрегіональному рівнях. Така оцінка вкрай потрібна для здійснення виваженої регіональної політики щодо планування забезпечення населення регіону в продовольчій продукції та прогнозування розвитку галузі.

Викладення основного матеріалу. Виробництво хлібобулочних виробів в останні роки переживає суттєві зміни під впливом соціально-політичних, економічних та ринкових факторів. Можна виділити загальні тенденції ринку хлібобулочних виробів України в цілому та у Вінницькій області зокрема:

- зниження виробництва та споживання хлібобулочних виробів;
- реформування галузі: концентрація підприємств, створення великих холдингів та об'єднань;
- продовження технічного переоснащення галузі;
- зміни у структурі асортименту, зменшення виробництва основних видів хліба;
- зміна вартості хлібобулочних виробів у силу впливу різних факторів.

Найбільший вплив на рівень та структуру попиту на продукцію хлібопекарних підприємств мають соціально-економічні фактори, і насамперед це рівень життя населення та його покупна спроможність.

До головних особливостей ринку хлібобулочних виробів можна віднести:

- хліб є товаром першої необхідності, попит на який майже не змінюється;
- існує локальність ринку збуту, оскільки продукція має короткий термін зберігання;
- продукція хлібопекарної галузі має соціальну значимість, а тому потребує державного регулювання ціноутворення на продукцію.

У роботі хлібопекарної галузі за роки ринкових перетворень відбулися значні зміни, насамперед в обсягах виробництва. Офіційні дані свідчать про стабільне зниження виробництва на 4–5% щороку, що призводить до зменшення добового споживання хліба населенням країни. За даними Держкомстату України, виробництво хлібобулочних виробів по Україні скоротилося з 6701 тис. т в 1990 році до 2230 тис. т у 2007 році: в перерахунку на одну особу з 129,1 до 43,7 кг на рік [1].

Змінилася і структура споживання хліба; попитом почали користуватися більш дорогі хлібобулочні вироби. Позитивною тенденцією є розширення асортименту продукції, збільшення попиту на хліб із домішками злаків, дієтичний та діабетичний.

Найбільший обсяг хліба та хлібобулочних виробів за даними 2006 року виробляє м. Київ та Київська область (13,77% загального обсягу виробництва), Дніпропетровська область (11,3%), Донецька область (10,57%). Однією з причин такого розподілу є висока густина населення пе-

рерахованих регіонів, високий рівень економічного розвитку, і відповідно платоспроможного попиту. Серед інших регіонів України Вінницька область виготовляє 3,9% від загального обсягу та посідає восьме місце по виробництву хліба та хлібобулочних виробів.

При порівнянні виробництва хліба та хлібобулочних виробів на одну особу Подільського економічного району у період з 2004 по 2007 рік можна відмітити, що Вінницька область краще забезпечує населення регіону хлібом та хлібобулочними виробами (табл. 1), але за минулі роки виробництво значно зменшилося у порівнянні з 1990 роком [2].

Слід зазначити, що норма споживання хліба відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» №656 від 14.04.2000 р. становить на працездатну особу 101,0 кг на рік [3].

У Вінницькій області не спостерігалось стрімкого падіння виробництва протягом 2004–2007 років, зниження становить менше 2,6%, у той же час як по Україні спостерігалось стабільне зниження обсягів виробництва, яке становило 8,5% [2]. Вінницька область поділена на 27 районів, майже кожен із них має своїх виробників хліба та хлібобулочних виробів, та основна частка виробництва хліба та хлібобулочних виробів належить місту Вінниці (табл. 2).

Дані табл. 2 показують, що виробництво хлібобулочних виробів не є рівномірним по територіальності, що створює труднощі з їх доставкою в села інших районів. Питома вага виробництва продукції хлібопекарних підприємств у розрізі районів Вінницької області та міста Вінниці наведена на рис. 1.

Дані рис. 1 показують, що місто Вінниця є монополістом у виробництві хлібопекарської продукції, його частка в загальному обсязі становить 57%, що не слід вважати позитивною тенденцією.

Немаловажне значення для розвитку галузі має асортимент продукції (рис. 2)

Аналіз асортименту показує, що виробництво хліба по видах у Вінницькій області має таку структуру: на хліб пшеничний припадає майже 43%, хліб житньо-пшеничний і пшенично-житній – 35%, на іншу продукцію відповідно – 21% від сукупного випуску на підприємствах хлібопекарної промисловості. Це доводить, що населення Вінницької області надає перевагу традиційним видам продукції (рис. 3).

Дані рис. 3 свідчать, що виробники продукції майже не змінюють асортимент, акумулюючи увагу на еластичності попи-

Таблиця 1. Виробництво хліба та хлібобулочних виробів на одну особу Подільського економічного району у 2004–2007 роках, кг

Хліб та хлібобулочні вироби	Україна	Області		
		Вінницька	Тернопільська	Хмельницька
2004 рік	48,6	50,1	17,4	46,3
2005 рік	48,1	51,0	16,9	45,3
2006 рік	46,1	49,8	15,9	44,8
2007 рік	43,7	48,2	18,3	44,8

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 2. Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів по Україні та Вінницькій області за 1990 та 2004–2007 роки

	1990	2004	2005	2006	2007
Україна, т		2 437 794	2 435 957	2 336 011	2 229 857
Вінницька область, т:	258 032	90 462	93 720	90 261	88 155
в т.ч.:					
Вінниця	55 792	57 447	53 562	52 312	49 976
Барський район/м. Бар	9 978	3 035	4 515	4 804	4 723
Бершадський район/м. Бершадь	8 579	685	868	860	463
Вінницький район/м. Вінниця	4 736	27	6	17	1 318
Гайсинський район/м. Гайсин	8 505	7 587	9 526	8 101	9 196
Жмеринський район/м. Жмеринка	18 052	1 451	1 365	702	482
Іллінецький район/м. Іллінци	5 877	763	736	685	500
Козятинський район/м. Козятин	14 705	3 571	5 943	6 072	5 118
Калинівський район/м. Калинівка	7 470	413	336	322	227
Крижопільський район/смт Крижопіль	5 415	1 090	950	865	1 000
Липовецький район/м. Липовець	3 357	173	351	981	1 310
Літинський район/смт Літин	6 108	137	149	239	110
Могилів-Подільський район/м. Могилів-Подільський	16 463	1 395	2 144	2 779	2 861
Мурованокуріловецький район/смт Муровані Курилівці	4 412	532	493	476	149
Немирівський район/м. Немирів	9 416	1 144	1 139	1 091	1 125
Оратівський район/смт Оратів	2 892	139	100	59	52
Піщанський район/смт Піщанка	3 342	374	259	170	49
Погребищенський район/м. Погребище	4 985	240	202	137	79
Теплицький район/смт Теплик	4 698	92	81	417	426
Томашпільський район/смт Томашпіль	7 524	434	535	353	440
Тростянецький район/смт Тростянець	4 764	2 524	2 699	2 725	3 269
Тульчинський район/м. Тульчин	8 378	1 972	1 765	1 858	2 319
Тиврівський район/смт Тиврів	12 433	899	856	783	610
Хмільницький район/м. Хмільник	10 314	3 223	4 002	2 140	1 144
Чернівецький район/смт Чернівці	–	420	368	397	436
Чечельницький район/смт Чечельник	3 903	29	73	70	157
Шаргородський район/м. Шаргород	9 859	521	553	596	586
Ямпільський район/м. Ямпіль	6 075	139	141	236	47

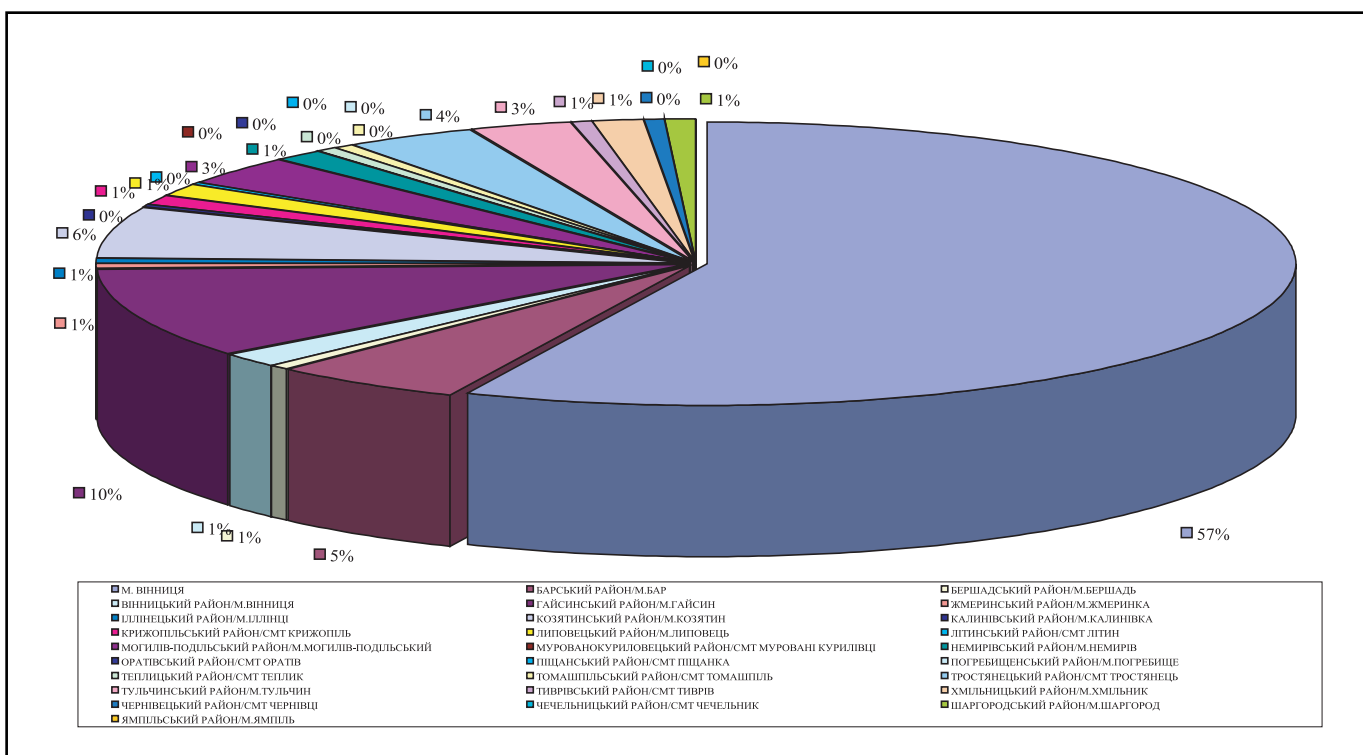


Рисунок 1. Виробництво продукції хлібопекарних підприємств у м. Вінниця та районах Вінницької області за 2007 рік

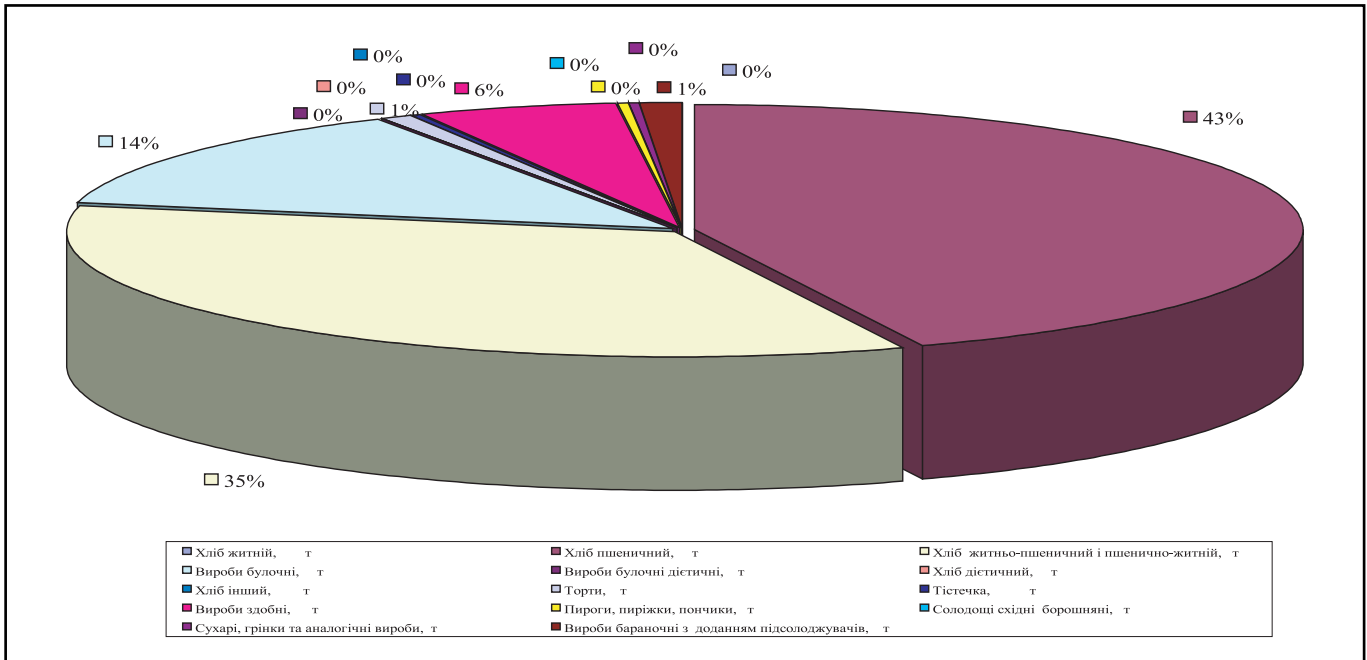


Рисунок 2. Виробництво продукції хлібопекарних підприємств за асортиментними групами за 2007 рік

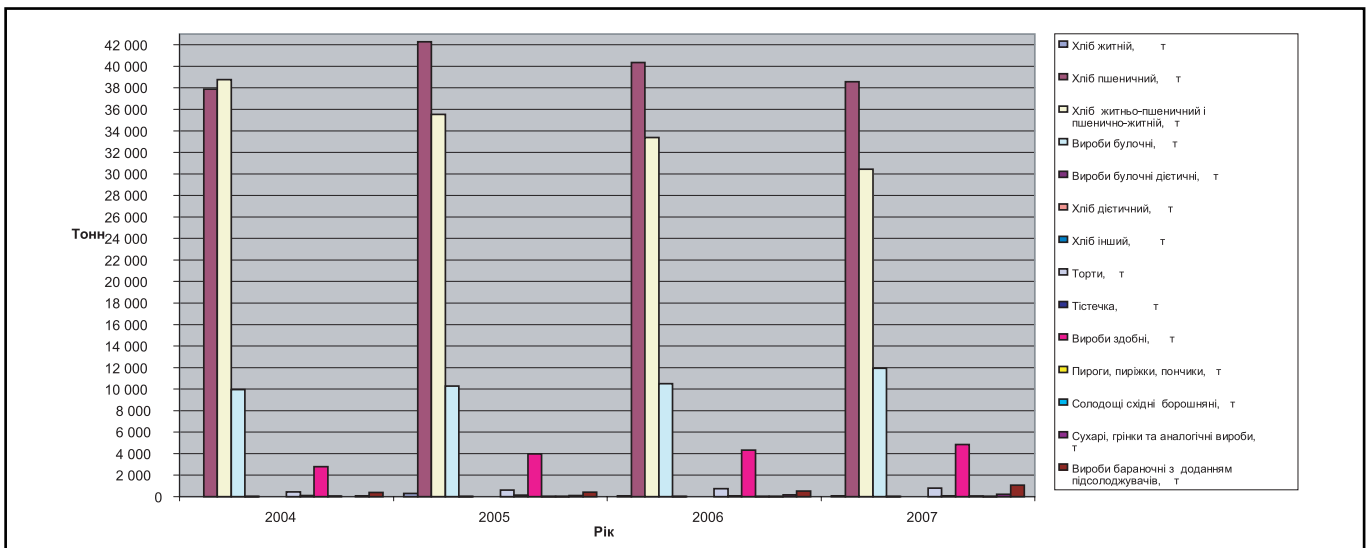


Рисунок 3. Виробництво хлібопекарної продукції за асортиментними групами в 2004–2007 роках

ту та монопольному становище на ринку. Але, незважаючи на визначені тенденції та консерватизм споживання, зміна структури споживання все ж таки відбувається, на це впливають зміни в якості виробів, ціна, конкуренція на ринку тощо.

На характер економічного відтворення хлібопекарної галузі впливають як чинники виробництва, так і чинники ринку. До внутрішньовиробничих проблем розвитку слід віднести якість борошна, зношеність обладнання, порушення технології, дефіцит кваліфікованих кадрів. Зазначені проблеми орієнтують підприємства галузі на випуск дешевої продукції при рентабельності не нижче 15%.

На даний час у Вінницькій області діє розпорядження Вінницької обласної державної адміністрації «Про державне регулювання цін на основні продукти харчування» № 18 від 22 січня 2007 року [4], яким встановлюється гранична

торгівельна надбавка на основні види хліба. Подібне обмеження, з одного боку, зменшує тиск на рентабельність виробничих підприємств, а з іншого – зменшує обсяги реалізації продукції, оскільки магазинам, які раніше спеціалізувалися на реалізації хліба та хлібобулочних виробів, реалізація хліба не покриває витрат на їх роботу.

На нашу думку, ключовими моментами, що дозволять виробникам хлібопекарної галузі в перспективі здійснювати розширене економічне відтворення, можуть бути:

- розвиток взаємовідносин виробників і споживачів на основі відповідності попиту і пропозицій;
- створення і розвиток ефективної логістичної системи;
- співпраця з конкурентами та виробниками з інших галузей харчової промисловості;
- постійне впровадження інновацій;

- диференціація як принциповий підхід в роботі з клієнтами, споживачами та постачальниками;
- технічне переоснащення діючих підприємств, впровадження комп'ютерної та мікропроцесорної техніки та контроль-вимірювальних апаратів;
- впровадження сучасних енергозберігаючих технологій; удосконалення асортименту та провадження міжнародних систем управління якістю;
- проведення заходів по раціональному використанню паливно-енергетичних ресурсів, зниженню витрат та підвищенню ефективності виробництва.

Висновки

Підбиваючи висновки, можна зазначити, що для вирішення подібних завдань необхідно розробити та затвердити Галузеву програму розвитку галузі. Для того щоб створити для всіх учасників ринку єдині умови, необхідно ліцензувати хлібопекарські підприємства незалежно від форм власності та обсягів виробництва. Це буде передумовою створення здорової конкуренції, вирівнювання якості хліба та хлібобулочних виробів та справедливого ціноутворення.

Багато питань з розвитку хлібопекарної галузі може допомогти вирішити галузева наука. Наука бере участь у модернізації виробництва, впливає на науково-технічну політику в галузі.

Підвищення внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності – основа науково-технічного прогресу в хлібопеченні, стимул для розвитку підприємств та виробництва якісної продукції для споживачів.

Таким чином інновації, оптимізація технології, розширення асортименту продукції, що виробляється, – це актуальні тенденції розвитку хлібопекарної галузі в Україні.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г. Осуленка. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.
2. Статистичний щорічник Вінниччини за 2007 рік / За ред. С.Н. Ігнатова. – Вінниця: Головне управління статистики у Вінницькій області, 2008. – 652 с.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 14.04.2000 р. №656.
4. Розпорядження Вінницької обласної державної адміністрації «Про державне регулювання цін на основні продукти харчування» від 22.01.2007 р. №18.
5. Плотнікова М.Ф., Мосейчук В.В. Стратегічні орієнтації підприємств хлібопекарської промисловості // Економіка АПК. – 2007. – №12. – С. 42–47.

Н.С. МОВЧУН,
аспірант, Харківська національна академія міського господарства

Регіональний аспект визначення впливу основних факторів на показник індексу споживчих цін

Споживчі ціни формуються під впливом багатьох факторів, як детермінованих, так і стохастичних. Визначення індексів споживчих цін є важливим інструментом регуляції інфляційних процесів. Якщо розрахувати величини впливу кожного детермінованого фактора на показник індексу споживчих цін (стохастичні фактори потрібно враховувати в середньому), можна розробити регуляторні акти (нормативи, законодавчі поправки тощо), які будуть стимулювати позитивні зміни у формуванні інфляції. Отже, тема визначення впливу основних факторів на показник індексів споживчих цін є актуальною.

Постановка проблеми. На основі реальних статистичних даних динаміки змін показників індексів споживчих цін в регіонах України створити економетричні моделі залежностей індексів споживчих цін від основних факторів для кожного регіону України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботі [1] пропонується класифікація можливих напрямів ди-

ференціації цін залежно від технічного прогресу, потреби в послугах, вартості товару.

У роботі [2] аналізуються підсумки економічного розвитку України за останні роки, визначаються джерела і чинники економічного зростання, узагальнюються прогнози фахівців щодо подальшої політико-економічної ситуації. Зволікання із запровадженням дієвої політики економічного зростання негативно відбивається на формуванні соціально-економічної моделі розвитку України. Позитивні економічні показники, отримані, здається, всупереч діючим макроекономічним пріоритетам, створюють лише ілюзію ефективності економічної політики. Прогнози на найближчу перспективу такі: в разі погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури і збереження несприятливих умов для внутрішнього споживання сподівання на економічне зростання можуть пов'язуватися з використанням уряду «фіскального парадоксу». Але, якщо економічна політика не стимулює економічного зростання як такого, а тільки спрямованого на його виявлення, інфляційні про-

цеси можуть відігравати згубну роль для оцінки реального розміру останнього. Стимулюючу роль щодо реального приросту виробництва відіграють тільки ті інфляційні процеси, що безпосередньо пов'язані з обслуговуванням економічного поживлення. При цьому залишається важливим питання, чи буде внутрішній попит сприяти зростанню виробництва, чи стане чинником, який його гальмує? Це впливатиме на темпи економічного зростання.

У роботі [3] розглядається класифікація методів прогнозування соціально-економічного розвитку регіону. Розкрито основні напрями прогнозування регіонального соціально-економічного розвитку.

У роботі [4] аналізуються особливості формування міжбюджетних відносин після прийняття Бюджетного кодексу України. Включення у видаткову частину бюджету країни видатків на фінансування всього обсягу передбачених чинним законодавством соціальних благ вимагає друкування і введення в обіг значного обсягу грошей, що неминуче призведе до нової інфляції. З метою недопущення розвитку такого сценарію подій потрібно приймати реальний бюджет. Податкова політика повинна підвищувати платоспроможний попит, а для цього потрібно розширювати податкову базу.

У роботі [5] наводяться економетричні методи дослідження економічних процесів, а в роботі [6] – статистичні дані, які використовуються для отримання економетричних моделей.

Мета статті. На основі розроблених економетричних моделей залежностей індексів споживчих цін від основ-

них факторів для кожного регіону визначити кількісні значення коефіцієнтів впливу кожного фактора на показник в регіонах України. Провести аналіз отриманих залежностей і значень коефіцієнтів впливу на показники індексів споживчих цін у кожному регіоні України і узагальнити отримані результати.

Викладення основного матеріалу. Отримання реальних залежностей показника індексів споживчих цін від факторів має використовувати наукові методи. З цієї метою використано метод найменших квадратів і реальні ретроспективні дані за 2000–2007 роки.

Основні фактори економіко-виробничі характеристики:

x_1 – кількість суб'єктів єдиного державного реєстру підприємств та організацій України за регіонами, тис. одиниць;

x_2 – основні засоби за регіонами у фактичних цінах на кінець року, млрд. грн.;

x_3 – інвестиції в основний капітал за регіонами у фактичних цінах, млрд. грн.;

x_4 – валовий регіональний продукт у фактичних цінах, млрд. грн.;

x_5 – кількість малих підприємств за регіонами, тис.

Показником y – індекси споживчих цін за регіонами у відсотках до попереднього року. Залежність показника від факторів визначається лінійною функцією:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5. \quad (1)$$

Для розрахунку величин параметрів a_0, a_1, \dots, a_n застосовується метод найменших квадратів. Для прийняття рішен-

Таблиця 1. Індеси споживчих цін за регіонами у відсотках до попереднього року

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	128,2	112	100,8	105,2	109	113,5	109,1	112,8
1	АР Крим	128,0	113,2	100,3	105,7	107,5	113,2	109,6	112,3
2	Вінницька обл.	128,1	113,0	100,4	106,7	108,4	112,7	109,5	113,3
3	Волинська обл.	127,2	112,2	100,9	104,0	107,5	112,5	109,2	110,2
4	Дніпропетровська обл.	127,9	112,9	102,0	107,4	108,4	112,0	110,4	117,6
5	Донецька обл.	128,4	113,4	101,9	104,9	110,0	115,2	110,3	111,4
6	Житомирська обл.	125,3	110,3	99,4	103,4	109,1	115,4	108,2	110,2
7	Закарпатська обл.	124,6	109,6	100,7	105,1	105,5	112,3	108,7	108,6
8	Запорізька обл.	126,3	111,4	99,8	105,8	110,5	115,3	108,7	110,9
9	Івано-Франківська обл.	128,6	113,7	99,9	102,7	106,1	111,6	107,0	108,6
10	Київська обл.	128,8	113,3	101,0	103,5	110,6	114,3	110,8	110,7
11	Кіровоградська обл.	129,0	114,4	97,3	105,5	112,0	115,0	107,3	110,1
12	Луганська обл.	127,1	112,1	98,9	103,5	107,5	114,3	110,8	116,0
13	Львівська обл.	126,0	111,0	101,8	105,0	106,6	111,6	107,4	110,4
14	Миколаївська обл.	128,2	113,2	101,4	110,0	109,2	113,4	108,3	111,4
15	Одеська обл.	128,3	113,3	100,8	106,1	108,7	111,4	108,9	112,0
16	Полтавська обл.	126,5	111,5	98,2	104,2	110,5	116,1	113,4	113,0
17	Рівненська обл.	112,5	110,8	100,0	105,7	109,1	114,4	106,8	111,7
18	Сумська обл.	127,1	112,1	99,3	104,1	110,9	115,9	109,2	114,6
19	Тернопільська обл.	125,1	110,1	99,0	102,1	106,6	110,8	107,5	112,8
20	Харківська обл.	124,0	109,0	97,7	103,4	112,3	113,2	107,2	113,2
21	Херсонська обл.	130,3	115,4	101,4	108,6	108,8	113,6	108,6	110,2
22	Хмельницька обл.	126,2	111,2	98,6	102,8	110,5	113,3	106,4	113,7
23	Черкаська обл.	127,2	112,2	101,1	103,6	109,9	114,8	108,4	112,8
24	Чернівецька обл.	124,8	109,9	100,4	106,1	106,5	112,4	109,7	111,2
25	Чернігівська обл.	129,9	107,9	97,4	103,7	110,6	114,1	108,9	111,6
26	Київ	128,0	113,0	104,4	106,2	109,5	112,9	109,1	115,3
27	Севастополь	129,9	114,9	101,8	104,3	106,0	112,3	110,9	111,9

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 2. Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) за регіонами, тис. од.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	835	889	935	981	1023	1070	1133	118,7
1	АР Крим	34,7	37,2	39,4	41,7	43,4	45,2	47,6	49,8
2	Вінницька обл.	20	20,1	23	24,3	25,3	26,6	28,5	29,5
3	Волинська обл.	13,3	14,0	14,5	15,1	15,6	16,2	17,3	18
4	Дніпропетровська обл.	67,7	71,9	75,8	80	83,8	87,7	92,4	96,6
5	Донецька обл.	68,4	71,5	74,3	76,4	78,6	80,9	84	87,6
6	Житомирська обл.	16	17	17,9	18,7	19,4	20,3	21,9	23,1
7	Закарпатська обл.	15,6	16,3	16,7	16,8	17,1	17,8	19	19,9
8	Запорізька обл.	31,5	34,1	36,7	39,1	40,8	42,3	44,4	46,2
9	Івано-Франківська обл.	19,6	20,5	20,9	21,4	21,7	22,5	23,3	23,4
10	Київська обл.	27,1	30	31,8	33,8	36	38,3	41,9	45,3
11	Кіровоградська обл.	17,3	18,4	19,3	20,2	21,0	21,7	22,7	23,3
12	Луганська обл.	31,3	32,8	34,2	35,9	37,5	39,0	40,7	42,3
13	Львівська обл.	45,1	47,4	49,5	51,7	53,5	55,4	58,1	60,4
14	Миколаївська обл.	26,2	28,4	30,2	31,6	32,7	34,1	35,8	37,4
15	Одеська обл.	51,5	54,9	56,7	58,4	60,8	64,0	67,9	71,1
16	Полтавська обл.	36,9	28,7	29,8	30,9	31,7	32,6	34,2	35,2
17	Рівненська обл.	14,0	14,6	15,1	15,8	16,3	16,9	17,6	18,3
18	Сумська обл.	18,4	19,3	20,0	20,7	21,0	21,7	22,7	22,8
19	Тернопільська обл.	16,5	17,2	17,8	18,3	18,6	19,0	20,1	20,5
20	Харківська обл.	57,2	59,3	61,0	63,0	65,4	68,2	71,0	72,7
21	Херсонська обл.	22,5	24	25	25,8	26,5	27,0	28,0	28,6
22	Хмельницька обл.	17,9	19,4	20,5	21,5	22,5	23,3	24,8	25,7
23	Черкаська обл.	18,7	20,1	21,1	22,3	23,1	24,1	25,8	26,8
24	Чернівецька обл.	11,3	11,7	12	12,4	12,9	13,6	14,7	15,5
25	Чернігівська обл.	13,8	14,8	15,5	16,5	17,2	17,7	18,5	18,7
26	Київ	123	135	147	159	171	184	199	215
27	Севастополь	9,3	9,8	9,6	9,3	9,8	10,6	11,5	12,6

Таблиця 3. Основні засоби за регіонами у фактичних цінах на кінець року, млрд. грн.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	828,9	915,5	964,8	1026	1141	1276	1569	1970
1	АР Крим	34,5	36,5	40,1	42,3	43,8	47,7	63,5	79,4
2	Вінницька обл.	20	21,8	25,4	25,3	26	28,7	32,9	41,1
3	Волинська обл.	12	12,6	13	13,1	15	16,7	18,7	23,4
4	Дніпропетровська обл.	86,1	96,2	97,9	101,8	128,7	136,8	159,3	199,1
5	Донецька обл.	99,2	105	108,6	123,1	129	144,6	188,3	235,4
6	Житомирська обл.	18,4	19,1	19,1	19,8	20,2	21,7	23,9	29,9
7	Закарпатська обл.	11,5	12,2	12,7	13,9	15,2	17,0	21,6	27,0
8	Запорізька обл.	44,8	52,1	55,4	56,8	59,2	70,3	88,1	110,1
9	Івано-Франківська обл.	17,1	18,3	23,7	25,1	26,8	28,0	30,1	37,6
10	Київська обл.	30,4	35,2	33	36,2	42,3	46,8	56,1	70,1
11	Кіровоградська обл.	17	19	20	19	20	21,6	28,1	35,1
12	Луганська обл.	44	46	47	48	52	57	69	86,2
13	Львівська обл.	35,7	41,4	44,2	47,1	51,9	59,2	68,9	86,1
14	Миколаївська обл.	21,8	23	23,5	25,1	26,5	29,3	36,9	46,1
15	Одеська обл.	42,2	46,3	46,8	50	57,2	65,2	83,7	104,6
16	Полтавська обл.	30,8	33,5	34,5	38,4	52,5	57,6	68,6	85,7
17	Рівненська обл.	14,9	15,8	16	16,4	19	22,8	27,4	34,2
18	Сумська обл.	21,3	23,2	75,4	25,9	26,5	28,2	30,9	38,7
19	Тернопільська обл.	12,3	12,2	13,4	13,4	13,9	15,1	16,9	21,1
20	Харківська обл.	66,4	71,1	70,7	74,5	75,6	86,8	114,4	143
21	Херсонська обл.	17,3	17,1	17,6	22	18,2	19,2	24,1	30,1
22	Хмельницька обл.	17,9	18,9	18,9	19,3	22,4	26,8	29,8	37,2
23	Черкаська обл.	21,4	21,7	21,8	22,4	23,3	26,8	42,2	52,7
24	Чернівецька обл.	11,2	12,3	12,6	12,5	12,9	13,7	15,8	19,7
25	Чернігівська обл.	18,7	26,6	26	26,6	27,4	29,4	31,5	39,4
26	Київ	56,6	72,5	90,1	101,7	129,3	151	189	236,2
27	Севастополь	5,1	5,8	6,1	6,3	6,7	7,6	8,6	10,7

Таблиця 4. Інвестиції в основний капітал за регіонами у фактичних цінах, млрд. грн.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	23,6	32,6	37,2	51,0	75,7	93,1	125,2	188,5
1	АР Крим	0,78	1,21	1,48	1,91	2,74	3,38	4,68	7,01
2	Вінницька обл.	0,36	0,55	0,63	0,86	1,15	1,69	2,5	4,1
3	Волинська обл.	0,28	0,53	0,62	0,73	1,06	1,19	1,84	2,87
4	Дніпропетровська обл.	2,25	2,8	2,91	4,24	5,91	7,79	10,74	14,87
5	Донецька обл.	2,9	3,71	3,82	4,85	7,24	9,6	11,73	17,0
6	Житомирська обл.	0,26	0,33	0,54	0,61	0,85	1,13	1,55	2,44
7	Закарпатська обл.	0,33	0,52	0,59	1,02	1,11	1,11	2,02	2,64
8	Запорізька обл.	1,19	1,31	1,53	2,15	2,74	3,3	3,9	6,41
9	Івано-Франківська обл.	0,6	0,85	0,95	1,13	1,6	1,68	2,6	4,0
10	Київська обл.	0,95	1,32	1,66	2,92	3,6	4,5	7,0	12,7
11	Кіровоградська обл.	0,27	0,42	0,51	0,7	1,36	1,28	1,78	2,48
12	Луганська обл.	1,03	1,27	1,39	1,9	2,94	4,36	5,54	9,75
13	Львівська обл.	1,06	1,36	1,81	2,56	3,63	4,68	5,87	8,3
14	Миколаївська обл.	0,46	0,75	1,04	1,31	1,96	2,53	3,12	3,7
15	Одеська обл.	1,35	2,47	2,61	3,31	5,14	5,15	7,34	10,5
16	Полтавська обл.	1,44	1,41	1,83	2,16	2,89	1,71	4,76	6,67
17	Рівненська обл.	0,36	0,58	0,7	1,08	1,94	1,18	2,14	2,92
18	Сумська обл.	0,6	0,98	0,97	0,93	1,10	1,44	1,51	2,43
19	Тернопільська обл.	0,2	0,27	0,32	0,46	0,63	0,89	1,21	1,98
20	Харківська обл.	1,37	2,0	2,47	3,55	5,05	5,77	7,96	12,0
21	Херсонська обл.	0,28	0,4	0,4	0,55	0,89	1,08	1,5	2,32
22	Хмельницька обл.	0,45	0,57	0,73	0,9	1,75	1,46	2,07	3,13
23	Черкаська обл.	0,33	0,43	0,58	0,97	2,41	2,05	3,3	4,24
24	Чернівецька обл.	0,14	0,24	0,33	0,52	0,67	0,76	1,45	2,33
25	Чернігівська обл.	0,43	0,55	0,58	0,82	1,14	1,33	1,52	2,42
26	Київ	3,81	5,64	5,91	8,5	13,8	19,5	24,9	38,2
27	Севастополь	0,13	0,14	0,26	0,4	0,42	0,54	0,72	1,09

Таблиця 5. Валовий регіональний продукт у фактичних цінах, млрд. грн.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	138	183,3	204,3	244,5	345,1	441,5	544,1	713
1	АР Крим	4,1	5,5	6,03	7,31	9,9	12,9	16,0	21
2	Вінницька обл.	3,8	5,0	5,3	6,2	8,1	10,2	12,4	16,2
3	Волинська обл.	2,2	2,9	3,1	3,5	5,0	6,5	7,7	10
4	Дніпропетровська обл.	13,1	16,3	18,1	21,3	30,0	41,2	52,3	68,5
5	Донецька обл.	17,2	22,9	25,3	30,3	45,6	58,0	72,4	94,8
6	Житомирська обл.	2,8	3,2	3,5	4,2	6,0	7,4	8,8	11,5
7	Закарпатська обл.	2,1	2,8	3,2	4,0	5,3	6,7	8,2	10,7
8	Запорізька обл.	7,6	8	8,6	10,1	15,2	20	24,8	32,5
9	Івано-Франківська обл.	3,1	3,9	4,5	3,5	7,3	9,6	11,3	14,8
10	Київська обл.	6	6,4	6,8	8,1	11,9	15,3	19,2	25,1
11	Кіровоградська обл.	2,1	3,2	3,4	4,0	5,6	6,9	8,2	10,7
12	Луганська обл.	6,4	7,5	8,6	10	14,7	19,7	24,2	31,7
13	Львівська обл.	5,8	7,3	8,6	10,6	14	17,2	21,5	28,1
14	Миколаївська обл.	3,3	4,3	4,7	5,3	7,9	9,5	11,9	15,6
15	Одеська обл.	7,0	9,5	10,8	12,8	17,0	20,8	24,9	32,6
16	Полтавська обл.	5,7	6,6	7,8	8,8	14	18,1	22,2	29,0
17	Рівненська обл.	2,5	3,2	3,5	4,0	5,6	7,3	8,9	11,6
18	Сумська обл.	3,5	4,1	4,4	4,8	6,3	8,0	9,6	12,6
19	Тернопільська обл.	1,8	2,4	2,6	3,1	4	5,1	6,5	8,5
20	Харківська обл.	8,3	10,5	11,8	14,5	20,5	25,6	32,0	41,9
21	Херсонська обл.	2,4	3	3,3	3,8	5,2	6,5	7,6	10
22	Хмельницька обл.	3,0	3,6	4	5,0	6,3	8	9,6	12,6
23	Черкаська обл.	3,2	3,6	3,8	4,6	6,6	9,0	11	14,4
24	Чернівецька обл.	1,3	1,9	2,1	2,5	3,3	4,2	5,1	6,7
25	Чернігівська обл.	3,1	3,5	3,8	4,6	6,2	7,6	9	11,8
26	Київ	15,7	31,2	35,2	43,9	61,4	77,1	95,3	124,8
27	Севастополь	0,65	1,2	1,4	1,7	2,2	2,8	3,8	4,4

Таблиця 6. Кількість малих підприємств за регіонами, тис.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	218	234	254	273	283	295,0	307	324
1	АР Крим	9,2	11	12,4	13,9	14,2	14,6	15,6	16,1
2	Вінницька обл.	5,2	5,3	6,5	7,3	7,5	7,8	7,9	7,9
3	Волинська обл.	3,5	3,7	4,2	4,5	4,7	4,7	4,8	4,9
4	Дніпропетровська обл.	13,5	15,3	17,0	18,6	19,0	19,4	20,4	21,6
5	Донецька обл.	24,8	24,8	25,4	26,0	26,0	26	26	26
6	Житомирська обл.	5,2	5,7	5,9	6,0	6,0	6,1	6,1	6,1
7	Закарпатська обл.	5,8	6,4	6,5	6,6	7,6	7,8	7,8	7,6
8	Запорізька обл.	8,0	8,7	9,8	10,7	10,8	11,6	11,7	12,6
9	Івано-Франківська обл.	6,1	6,5	6,7	7,3	7,3	7,4	7,6	7,7
10	Київська обл.	6,0	6,6	7,7	8,7	9,0	10,1	11,1	12,2
11	Кіровоградська обл.	4,4	5,0	5,1	5,4	5,5	5,5	5,6	5,6
12	Луганська обл.	8,8	9,3	9,8	10,2	10,3	10,3	10,6	11,1
13	Львівська обл.	13,6	14	14,8	15,5	16,2	16,4	17,4	18,4
14	Миколаївська обл.	6,8	7,2	7,6	7,7	7,7	7,9	8,1	8,7
15	Одеська обл.	9,6	10,7	11,7	13,1	14,1	15	16,1	17,3
16	Полтавська обл.	6,1	6,5	7,1	7,4	7,6	7,7	8,1	8,6
17	Рівненська обл.	3,6	4	4,2	4,6	4,7	5	5	5
18	Сумська обл.	4,9	5,3	5,6	5,8	5,8	5,9	6	6
19	Тернопільська обл.	3,0	3,5	3,6	4,2	4,3	4,4	4,5	4,8
20	Харківська обл.	13,4	15,1	16,1	17,0	18,1	18,8	19,4	20,5
21	Херсонська обл.	7,6	5,8	6,0	6,1	6,2	6,2	6,2	6,4
22	Хмельницька обл.	4,5	4,8	5,2	5,6	5,8	6,1	6,3	6,5
23	Черкаська обл.	5,1	5,1	5,4	5,7	5,9	5,9	6,0	6,3
24	Чернівецька обл.	3	3,6	3,7	3,7	3,9	4,1	4,3	4,4
25	Чернігівська обл.	3,4	3,6	4,3	4,8	5,0	5,1	5,2	5,3
26	Київ	30,7	34	40	44	47,7	58,6	56,9	53,3
27	Севастополь	2,1	2,1	2,1	2,4	2,5	2,7	2,7	3,1

ня придатності отриманої теоретичної залежності (1) використовуються критерії:

R^2 – коефіцієнт множинної детермінації;

H – величина відносної стандартної похибки.

Отримана функціональна залежність вважається прогнозною, якщо коефіцієнт множинної детермінації $R^2 > 0,7$, а відносні похибка $H < 12\%$.

Коефіцієнти еластичності по i -му фактору обчислюються за формулою:

де x_i – середнє значення i -го фактора;

y_i – середнє значення показника y .

Використані статистичні дані наведені в табл. 1–6.

Результати розрахунків такі.

Для України:

$$y_0 = 354,8 - 0,166x_1 - 0,1x_2 + 0,423x_3 + 0,2x_4 - 0,218x_5, \\ R^2 = 0,81; H = 3\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,5; E_2 = -1,1; E_3 = 0,3; E_4 = 0,6; E_5 = -0,5.$$

Для АР Крим:

$$y_1 = 40 + 6,92x_1 - 0,5x_2 + 1,146x_3 + 0,18x_4 - 15,19x_5, \\ R^2 = 0,81; H = 3\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = 2,6; E_2 = -0,3; E_3 = 0,03; E_4 = 0,01; E_5 = -1,8.$$

Для Вінницької області:

$$y_2 = 218,1 + 3,32x_1 - 7,18x_2 + 48,3x_3 - 5,46x_4 - 2,25x_5, \\ R^2 = 0,91; H = 2\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = 0,7; E_2 = -1,8; E_3 = 0,6; E_4 = -0,4; E_5 = -0,14.$$

Для Волинської області

$$y_3 = 326,3 - 12,07x_1 - 2,85x_2 - 6,16x_3 + 14,15x_4 - 11,37x_5, \\ R^2 = 0,74; H = 3,4\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,7; E_2 = -0,4; E_3 = 0,06; E_4 = 0,6; E_5 = -0,5.$$

Для Дніпропетровської області:

$$y_4 = 84,5 + 3,28x_1 - 0,16x_2 + 12,2x_3 - 2,6x_4 - 11,9x_5, \\ R^2 = 0,87; H = 2,3\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 2,4; E_2 = -0,18; E_3 = 0,7; E_4 = -0,75; E_5 = -1,9.$$

Для Донецької області

$$y_5 = 260,2 - 8,47x_1 - 0,095x_2 - 2,18x_3 + 2,18x_4 + 17,18x_5, \\ R^2 = 0,96; H = 1,3\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -5,8; E_2 = -0,1; E_3 = -0,14; E_4 = 0,9; E_5 = 3,8.$$

Для Житомирської області:

$$y_6 = 402,7 - 4,41x_1 - 0,016x_2 - 20x_3 + 14,2x_4 - 0,6x_5, \\ R^2 = 0,91; H = 2\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -3,1; E_2 = -0,02; E_3 = -0,2; E_4 = 0,8; E_5 = -0,11.$$

Для Закарпатської області:

$$y_7 = 343,5 - 20,46x_1 + 7,29x_2 - 19,6x_3 + 0,7x_4 + 3,08x_5, \\ R^2 = 0,68; H = 3,4\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -3,2; E_2 = 1,1; E_3 = -0,21; E_4 = 0,03; E_5 = 0,2.$$

Для Запорізької області:

$$y_8 = 242,9 - 4,28x_1 - 0,04x_2 + 1,12x_3 + 3,66x_4 + 4,28x_5, \\ R^2 = 0,91; H = 2\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = -1,5; E_2 = -1,6; E_3 = 0,03; E_4 = 0,52; E_5 = 0,4.$$

Для Івано-Франківської області:

$$y_9 = 354,85 - 16,85x_1 - 3,02x_2 + 4,28x_3 + 5,32x_4 + 21,5x_5, \\ R^2 = 0,8; H = 3,3\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -3,3; E_2 = -0,75; E_3 = 0,06; E_4 = 0,4; E_5 = 1,4.$$

Для Київської області:

$$y_{10} = 259,42 - 10,54x_1 + 1,8x_2 - 5,32x_3 + 4,48x_4 + 13x_5, \\ R^2 = 0,93; H = 2\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = -3,3; E_2 = 0,7; E_3 = -0,2; E_4 = 0,5; E_5 = 1.$$

Для Кіровоградської області:

$$y_{11} = 386,8 - 7,32x_1 - 3,27x_2 + 9,24x_3 + 10,9x_4 - 23,2x_5, \\ R^2 = 0,88; H = 2,6\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,4; E_2 = -0,7; E_3 = 0,1; E_4 = 0,5; E_5 = -1,1.$$

Для Луганської області:

$$y_{12} = 116,7 + 23,5x_1 + 0,2x_2 + 20x_3 - 10,5x_4 - 78,1x_5, \\ R^2 = 0,96; H = 1,5\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 7,8; E_2 = 0,1; E_3 = 0,6; E_4 = -1,4; E_5 = -7.$$

Для Львівської області:

$$y_{13} = 426 - 2,35x_1 - 2,44x_2 + 16,6x_3 + 3,39x_4 - 10,67x_5, \\ R^2 = 0,96; H = 1,2\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = -1,1; E_2 = -1,2; E_3 = 0,56; E_4 = 0,4; E_5 = -1,5.$$

Для Миколаївської області:

$$y_{14} = 317,1 - 4,46x_1 + 4,89x_2 - 16,5x_3 - 0,48x_4 - 13,4x_5, \\ R^2 = 0,74; H = 3,2\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,3; E_2 = 1,3; E_3 = -0,3; E_4 = -0,03; E_5 = -0,9.$$

Для Одеської області:

$$y_{15} = 433,2 - 8,5x_1 - 1,1x_2 - 9,3x_3 + 4,7x_4 + 6,6x_5, \\ R^2 = 0,77; H = 3,2\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -4,5; E_2 = -0,6; E_3 = -0,4; E_4 = 0,7; E_5 = 0,8.$$

Для Полтавської області:

$$y_{16} = 127 + 1,42x_1 + 1,33x_2 - 3,4x_3 - 1,3x_4 - 13,1x_5, \\ R^2 = 0,94; H = 1,6\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = 0,4; E_2 = 0,6; E_3 = -0,1; E_4 = -0,2; E_5 = -0,9.$$

Для Рівненської області:

$$y_{17} = 483,8 - 38,4x_1 - 1,2x_2 + 4,3x_3 + 13,5x_4 + 40,5x_5, \\ R^2 = 0,7; H = 2,3\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = -5,6; E_2 = -2,3; E_3 = 0,05; E_4 = 0,7; E_5 = 1,7.$$

Для Сумської області:

$$y_{18} = 300,9 + 1,21x_1 - 3,94x_2 + 8,9x_3 + 7,4x_4 - 29,5x_5, \\ R^2 = 0,88; H = 2,4\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = 0,23; E_2 = -1; E_3 = 0,1; E_4 = 0,4; E_5 = -1,5.$$

Для Тернопільської області:

$$y_{19} = 393,2 - 5,2x_1 - 12,7x_2 + 88,8x_3 - 0,6x_4 - 15,8x_5, \\ R^2 = 0,85; H = 2,6\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = -0,9; E_2 = -1,7; E_3 = 0,6; E_4 = -0,02; E_5 = -0,6.$$

Для Харківської області:

$$y_{20} = 272 + 1,8x_1 - 1,16x_2 + 6,5x_3 + 2,65x_4 - 15,3x_5, \\ R^2 = 0,94; H = 1,6\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 1; E_2 = -0,9; E_3 = 0,3; E_4 = 0,5; E_5 = -2,4.$$

Для Херсонської області:

$$y_{21} = 248 - 8,2x_1 + 0,34x_2 - 28,6x_3 + 12,0x_4 + 5,15x_5, \\ R^2 = 0,84; H = 2,8\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -1,9; E_2 = -0,06; E_3 = 0,23; E_4 = 0,6; E_5 = 0,3.$$

Для Хмельницької області:

$$y_{22} = 325,5 - 20,1x_1 - 0,85x_2 + 4,8x_3 + 9,3x_4 + 31,9x_5, \\ R^2 = 0,78; H = 3,3\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -4; E_2 = -0,2; E_3 = 0,06; E_4 = 0,5; E_5 = 1,6.$$

Для Черкаської області:

$$y_{23} = 292,6 - 10x_1 - 0,69x_2 + 3x_3 + 7x_4 + 2x_5, \\ R^2 = 0,87; H = 2,4\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -2; E_2 = -0,2; E_3 = 0,05; E_4 = 0,44; E_5 = 0,1.$$

Для Чернівецької області:

$$y_{24} = 131,2 + 9,3x_1 + 2,1x_2 - 28,5x_3 + 11,1x_4 - 48,3x_5, \\ R^2 = 0,9; H = 1,8\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 1,1; E_2 = 0,26; E_3 = -0,2; E_4 = 0,3; E_5 = -1,7.$$

Для Чернігівської області:

$$y_{25} = 89 + 14,3x_1 - 3,6x_2 + 54x_3 - 6,9x_4 - 28,6x_5, \\ R^2 = 0,92; H = 1,8\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 2,1; E_2 = -0,8; E_3 = 0,5; E_4 = -0,4; E_5 = -1,2.$$

Для м. Києва:

$$y_{26} = 93,9 + 0,47x_1 - 0,49x_2 + 4,7x_3 - 1,14x_4 + 0,02x_5, \\ R^2 = 0,81; H = 2,6\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторам:

$$E_1 = 0,7; E_2 = -0,6; E_3 = 0,63; E_4 = -0,61; E_5 = 0,001.$$

Для м. Севастополь:

$$y_{27} = -124,8 + 40,7x_1 - 42,0x_2 + 97x_3 - 14x_4 + 41,5x_5, \\ R^2 = 0,99; H = 0,4\%.$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = 3,7; E_2 = -2,7; E_3 = 0,4; E_4 = -0,3; E_5 = 0,9.$$

Аналіз отриманих результатів показує, які моделі за критеріями R^2 та H є придатними.

Додатне значення коефіцієнта еластичності показує, що зі збільшенням величини фактора – збільшується величина показника. Від'ємне значення коефіцієнта еластичності показує, що зі збільшенням величини фактору зменшується величина показника.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перший фактор x_1 – кількість підприємств – має додатне значення коефіцієнтів еластичності в 11 регіонах і від'ємне – в 16 регіонах.

Другий фактор x_2 – основні засоби – має додатне значення в шести регіонах і від'ємне – в 21 регіоні. Тобто в цих шести регіонах зношення основних засобів дуже велике.

Третій фактор x_3 – інвестиції в основний капітал – має додатне значення в 16 регіонах і від'ємне – в 11 регіонах.

Четвертий фактор x_4 – регіональний продукт – має додатне значення в 18 регіонах і від'ємне – в дев'яти регіонах.

П'ятий фактор x_5 – кількість малих підприємств – має додатне значення в 12 регіонах і від'ємне – в 15 регіонах.

Висновки

Збільшення кількості підприємств в 16 регіонах (там $E_1 < 0$) призводить до зменшення інфляції; збільшення величини основних засобів в 21 регіоні призводить до зменшення інфляції (там $E_2 < 0$) і основні засоби ще не дуже зношені); збільшення величини інвестицій в основний капітал в 11 регіонах (там $E_3 < 0$) призводить до зменшення інфляції; збільшення величини регіонального продукту в дев'яти регіонах призводить до зменшення інфляції (там $E_4 < 0$); збільшення кількості

малих підприємств має від'ємне значення в 15 регіонах (там $E_5 < 0$) і призводить до зменшення інфляції.

Література

1. Княжеченко В.В. Совершенствование ценовой политики в жилищном хозяйстве в современных условиях // В.В. Княжеченко; Зб. н. праць «Коммунальное хозяйство городов», вип. 44, ХНАГХ. – К.: «Техніка», 2002. – С. 153–157.
2. Колесніченко І.М. Реалії і перспективи економічного зростання в Україні // І.М. Колесніченко; Зб. наук. праць «Коммунальное хозяйство городов», вип. 44, ХНАГХ. – К.: «Техніка», 2002. – С. 3–8.
3. Курмаєв П.Ю. Теоретичні підходи до прогнозування соціально-економічного розвитку України // П.Ю. Курмаєв; Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 7, НДЕІ. – К.: 2008. – С. 32–36.
4. Лелюк Н.С. Становлення нової бюджетної політики в Україні // Л.С. Лелюк, Н.Ф. Четотова; Зб. наук. праць «Коммунальное хозяйство городов», вип. 44, ХНАГХ, К.: «Техніка», 2002. – С. 3–9.
5. Крушевський А.В. Економетрія // А.В. Крушевський, Д.П. Крушевська, О.А. Складенко; навчальний посібник, ЕТУ, Бровари, 2004. – 155 с.
6. Статистичний щорічник України 2007. – К.: Консультант. – 570 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

В.О. АНІЦЕНКО,
к.т.н., доцент, Чернігівська філія Європейського університету,
Т.А. ГОГОЛЬ,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет

Щодо питання розробки шляхів впровадження міжнародної системи екоменеджменту на промислових підприємствах України

У статті розглядаються основні положення щодо вдосконалення організаційного процесу впровадження міжнародної системи екологічного менеджменту на промислових підприємствах України. За результатами дослідження авторами запропоновано введення в штат управління одиниці екоменеджера, а також обґрунтовані шляхи впровадження системи обліку витрат на природоохоронні заходи.

Постановка проблеми. В умовах зростаючої конкуренції одним із нагальних питань перед власниками підприємств стає забезпечення нормативів використання матеріальних і сировинних ресурсів, контроль відповідності нормативам екологічної безпеки технологічних процесів та екологічної безпеки підприємства в цілому, вирішення яких спрямовано на підвищення іміджу підприємства. За знаходження шляхів вирішення зазначених питань має відповідати менеджер, до посадової інструкції якого включені

обов'язки стосовно узгодження та дотримання вимог природоохоронного законодавства.

Саме виділення посади екологічного менеджера у складі відділу охорони природи, що передбачений в організаційній структурі будь-якого підприємства, з нашої точки зору, допоможе забезпечити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та своєчасно вирішити проблемні екологічні питання власників підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз останніх публікацій свідчить, що більшість західних і вітчизняних вчених (Д.Х. Медуз, О.Ф. Балацький, І.К. Бистряков, С.Н. Ілляшенко, В. Лукяніхін, Л.Г. Мельников та інші) велику увагу приділяють необхідності вирішення економічних проблем з урахуванням екологічного фактора. Однак аналіз теоретико-методологічних розробок і практичного досвіду запровадження окремих методів екологічного управління дозволяє зробити висновок про недостатність нормативно-правового підґрунтя для застосування існуючих інстру-

ментів екологічного менеджменту, наявності значних перешкод до впровадження системи екологізації на промислових підприємствах України.

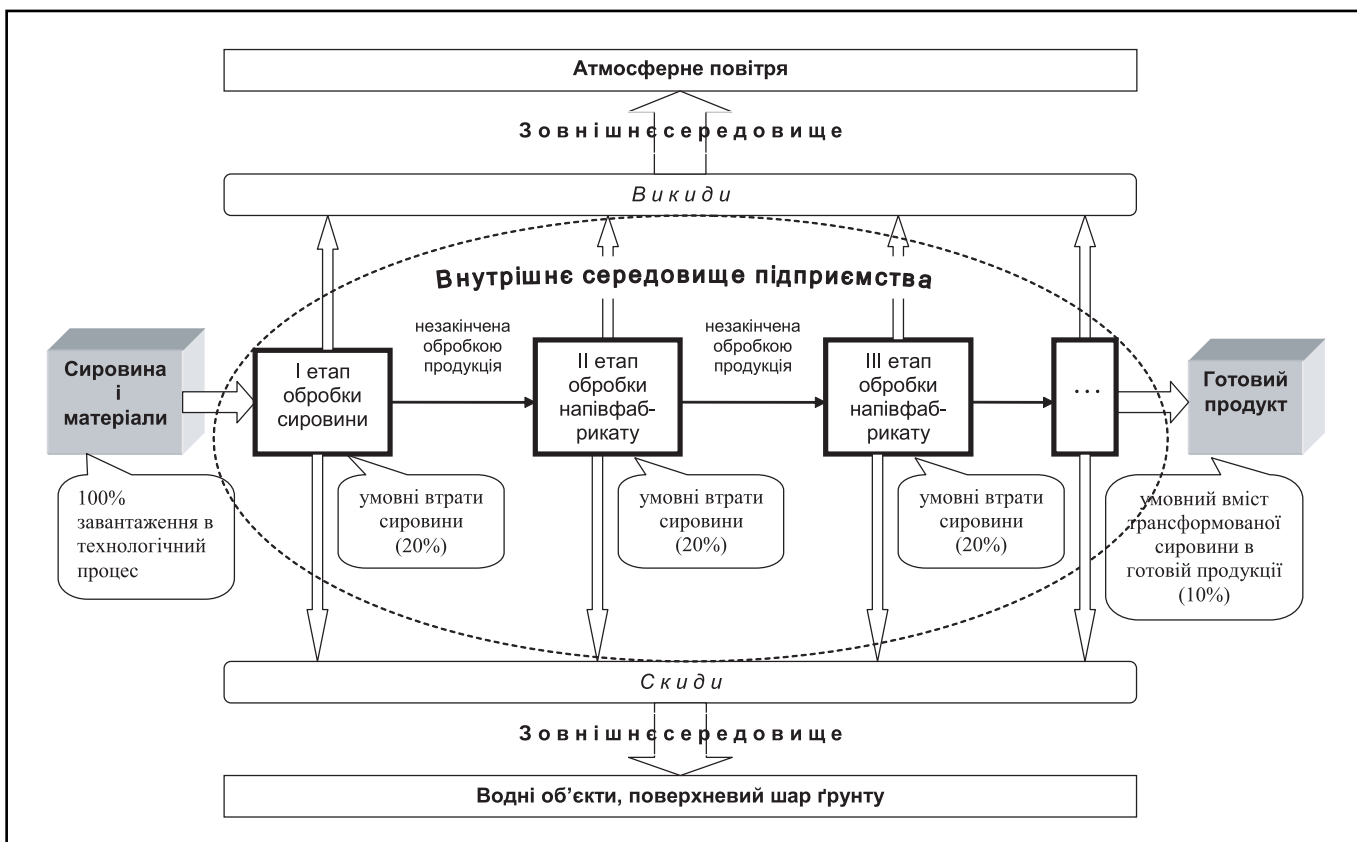
Метою статті є вдосконалення організаційного процесу впровадження міжнародної системи екологічного менеджменту на промислових підприємствах, визначення основних завдань та кола обов'язків екоменеджера, його ролі у розробці природоохоронних заходів, що сприяють покращенню «зеленого» іміджу підприємства, випуску екологічно чистої продукції, що, в свою чергу, впливає на динаміку покращення показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Викладення основного матеріалу. Основним завданням ефективної діяльності підприємства з точки зору заощадливого використання сировинних і матеріальних ресурсів є раціоналізація операційної діяльності з метою мінімізації відходів, ліквідації втрат, широкого застосування вторинної сировини. Ці заходи мають позитивно впливати на основні показники діяльності підприємства, а саме: зниження фондоемності, зниження часу на технологічні процеси обробки сировини, зменшення витрат на зберігання сировини на складах підприємства, зростання продуктивності праці, максимального використання сировини у виробничому процесі, зростання обсягів виробництва з одиниці використаної сировини, зниження собівартості продукції, що приводить до зростання прибутку і підвищення рентабельності підприємства в цілому.

Процес спрямування діяльності підприємства в бік екологізації, безумовно, позитивно вплине на покращення якості стану навколишнього середовища, зниження рівня екологічного ризику та зведення до мінімуму можливого соціо-еколого-економічного збитку [6].

Більшість сучасних технологій виробництва продукції в Україні мають відкритий (незамкнутий) характер, що характеризується значною кількістю утворення відходів на кожному етапі виробництва продукції. Такі технології можна віднести до технологій нераціонального використання сировинних ресурсів, збиткових в соціально-екологічному та економічному плані. У процесі виробництва промислової продукції за допомогою таких технологій більша частина сировини потрапляє до відходів (викиди, скиди та комплексні відходи), що схематично відображено на рисунку.

З рисунку видно, що на кожному етапі технологічного процесу сировина і матеріали перетворюються у незакінчений обробкою напівфабрикат з певним відсотком втрати чистої сировини, що на останньому етапі отримання готового продукту характеризується показником умовного вмісту трансформованої сировини (співвідношення ваги сировини і матеріалів до ваги готового продукту) лише в обсязі 10% витраченої чистої сировини. На відміну від багатьох вітчизняних технологій світові технології характеризуються лише 2–5% втрат чистої сировини під час виробництва продукції. Тому завдання сучасного виробничого екологічного менеджменту полягає в екологізації виробництва, пе-



Вплив виробничої діяльності підприємства на навколишнє середовище

ребудові технологічних процесів на маловідходні та безвідходні технології, тобто створення замкнутої системи технологічного процесу виробництва.

З нашої точки зору, на підприємствах, керівництво і власники яких турбуються про «зелений» імідж підприємства в цілому, створення екологічно чистої продукції, має бути введена штатна одиниця «екологічний менеджер-аудитор», який безпосередньо підпорядкований власникам підприємства і діє в їхніх інтересах.

До основних посадових обов'язків екоменеджера підприємства можна віднести:

- визначення стратегії екологізації діяльності підприємства;
- розробку екологічної політики підприємства в цілому;
- впровадження системи екоменеджменту на підприємстві згідно з міжнародними стандартами управління в галузі охорони навколишнього природного середовища;
- проведення постійного еколого-економічного аналізу та оцінки діяльності на кожному з етапів виробничого процесу, контролю за дотриманням норм забруднення довкілля згідно діючих стандартів та сертифікатів щодо якості навколишнього середовища;
- розробку пропозицій для керівництва підприємства щодо екологічного виховання, підвищення екологічної культури, запровадження спеціальних занять з метою підвищення екологічних знань виробничого колективу, тобто формування у працівників підприємства екологічної свідомості.

З основних природоохоронних заходів, які потребують особливої уваги, можна виділити:

- заходи щодо зниження відходів виробничого процесу;
- заходи щодо зменшення забруднення атмосферного повітря, водних об'єктів, поверхневого шару ґрунту, тобто всіх компонентів довкілля;
- заходи щодо забезпечення зниження шкідливого впливу навколишнього середовища на працівників підприємства і жителів прилеглих територій.

Перелічені заходи враховуються в екологічній політиці підприємства, в результаті реалізації яких значно зменшується фізичний знос екологічного обладнання, забезпечується необхідний ступінь очистки викидів та скидів, а також відбувається процес екологізації виробництва, що створює умови для отримання екологічно чистої продукції та покращує загальний імідж підприємства.

Безумовно, існує цілий ряд перешкод, перш за все фінансового характеру, для впровадження процесу екологізації виробництва:

- переобладнання і перебудова наявного (діючого) технологічного обладнання для виробництва екологічно чистої продукції;
- значні капіталовкладення для пристосування існуючого очисного обладнання або його заміни згідно з вимогами щодо екологізації технологічних процесів;
- протилежність точок зору екоменеджера і власників підприємства щодо вкладання частини прибутку на здійснення

природоохоронних заходів та екологізації виробництва; більшість власників вважають, що витрати на природоохоронну діяльність знижують економічні показники діяльності підприємства (підвищується собівартість продукції і продуктивність праці, знижується рентабельність та прибуток);

– складність переконання керівництва у необхідності і важливості здійснення природоохоронних заходів, від яких підприємство отримує не тільки екологічний, а й економічний ефект.

Економічний ефект від природоохоронних заходів та екологізації виробництва, на наш погляд, полягає:

- у зростанні «зеленого» іміджу підприємства;
- у збільшенні обсягів виробництва за рахунок виходу продукції підприємства на міжнародний ринок екологічно чистої продукції;
- у збільшенні обсягів і номенклатури виробництва продукції за рахунок використання вторинної сировини і відходів виробництва, а також отримання прибутку за рахунок продажу відходів виробництва на ринку відходів інших країн;
- у розширенні асортименту продукції за рахунок випуску екологічно чистої продукції;
- у завойовуванні довіри покупців внутрішнього ринку до екологічно чистої продукції підприємства;
- у зниженні екологічного ризику ймовірності виникнення аварій;
- у зниженні витрат на подолання наслідків аварій;
- у зниженні витрат на оплату штрафів за забруднення навколишнього середовища;
- у зниженні витрат на утилізацію відходів;
- у зниженні витрат на придбання сировини і матеріалів в умовах покращення її використання у виробничому процесі внаслідок впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Для правильного розрахунку економічних переваг природоохоронних заходів, обґрунтування яких здійснює екоменеджер, інформація щодо калькулювання продукції з урахуванням витрат на природоохоронні заходи надається обліковими працівниками підприємства [2]. Для більш точного розподілу екологічних витрат на виробничу продукцію необхідно чітко поділити всі витрати на природоохоронні заходи з точки зору їх впливу на витрати виробництва і спосіб їх перенесення на готовий продукт (або прямо або через амортизацію екологічного обладнання).

На більшості підприємств облік витрат здійснюється без відокремлення природоохоронних витрат із загальної кількості витрат підприємства, тому екоменеджер має контролювати і визначати фактичну величину здійснених природоохоронних витрат за звітний період, проводити перевірку правильності віднесення таких витрат на собівартість продукції та всебічно аналізувати природоохоронну діяльність підприємства.

Природоохоронні витрати поділяються на капітальні (придбання, будівництво та реконструкція природоохоронних основних фондів, екологізація технологій) та поточні (витрати на матеріали, паливо, енергію, необхідних для ней-

тралізації забруднюючих речовин, ремонт природоохоронного обладнання, амортизаційні відрахування, транспортні витрати на перевезення відходів, витрати на оплату праці відповідних працівників), що аналізуються екоменеджером для кожного з етапів виробничого процесу.

Здійсненню екоменеджером еколого-економічного аналізу та контролю перешкоджає недосконала вибірка суми капітальних та поточних витрат природоохоронного значення із загальної суми витрат підприємства, які відображаються на рахунках бухгалтерського обліку щодо обліку капітальних інвестицій (рахунок 15 «Капітальні інвестиції») та рахунок 10 «Основні засоби») та поточних витрат (рахунки класу 8 «Витрати за елементами») та 9 «Витрати діяльності») [4].

Виокремлення природоохоронних витрат є необхідним для здійснення систематичного контролю за правильністю розподілу витрат між видами продукції підприємства. До того ж інформація про такий розподіл має сенс для проведення екоаудиту, під час здійснення якого буває проблематично встановити правильність віднесення природоохоронних витрат на собівартість виробленої продукції (особливо якщо випускається декілька видів однорідної продукції).

Під час випуску великого асортименту продукції, що супроводжується різними обсягами відходів, втратами природної сировини, у екоменеджера виникають труднощі зі здійсненням контролю за правильністю розподілу витрат на природоохоронні заходи. Необґрунтований вибір бази розподілу загальновиробничих витрат, нездійснення окремого обліку витрат на природоохоронні заходи призводять до неправильної калькуляції собівартості продукції, викривлення рівня екологічності окремих видів продукції.

Роль контролю за правильністю розподілу загальновиробничих витрат, у тому числі на природоохоронні заходи, є важливою складовою під час нарахування оплати праці, відрахування на соціальні заходи працівників, які здійснюють експлуатацію основних фондів природоохоронного призначення (займаються поточним, середнім та капітальним ремонтом та проводять технічні огляди). Такі природоохоронні витрати мають бути правильно враховані під час калькулювання собівартості продукції.

Для покращення роботи екоменеджера, гідного здійснення ним своїх прямих посадових обов'язків ми пропонуємо:

1. Вдосконалити системи обліку природоохоронних витрат за рахунок:

– вдосконалення обліку поточних витрат на природоохоронні заходи – виділити окремі рахунки (або субрахунки) класу 8 «Витрати за елементами») та 9 «Витрати діяльності»;

– вдосконалення обліку капітальних інвестицій на виготовлення та придбання основних фондів природоохоронного призначення – виділити окремий субрахунок для обліку основних фондів природоохоронного призначення «Основні засоби природоохоронного призначення») та окремого субрахунку для обліку зносу основних засобів природоохо-

ронного призначення «Знос основних засобів природоохоронного призначення».

2. Вдосконалити статистичну звітність з фінансових витрат підприємства на екологізацію виробництва та здійснення екологічних заходів за рахунок виокремлення рядків для узагальнення інформації про наданні державою, інвесторами, фінансовими та кредитними установами коштів для здійснення екополітики підприємства.

3. Запровадити типову посадову інструкцію (функціональні обов'язки) екологічного менеджера промислового підприємства.

Висновки

Запровадження природоохоронних програм не дає швидкого економічного ефекту на підприємстві, це складний і довгий процес. Якщо екоменеджер і переконує власників в економічній доцільності таких капіталовкладень, відчутного економічного ефекту необхідно чекати тривалий час.

Запропоновані нами заходи щодо удосконалення системи екоменеджменту на виробничих підприємствах, а саме заходи з введення одиниці екоменеджера на підприємстві та вдосконалення системи обліку витрат на природоохоронні заходи (як поточних, так і капітальних), сприятимуть оцінці впливу таких витрат на формування кінцевих доходів підприємства, дадуть можливість планувати та аналізувати витрати, визначати напрями їх зниження, здійснювати контроль у розрізі окремих цехів та підрозділів підприємства та оцінювати фінансові наслідки природокористування та формування цін на продукцію за рівнем її екологічності.

Література

1. Закон України «Про екологічний аудит» від 24.06.2004 р. №1862-IV.

2. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. Затв. наказом Державного комітету промислової політики України від 2.02.2001 р. №47.

3. Інструкція по використанню плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291.

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291.

5. Анищенко В.А., Маргасова В.Г., Маргасов Д.В. Экологический менеджмент – залог развития бизнеса и предпринимательства на Украине // Бизнес-информ, 2007. – № 10. – С. 115–119.

6. Анищенко В.О., Гоголь Т.А., Маргасова В.Г. Екологічний аудит: сутність та необхідні шляхи його впровадження в Україні на сучасному етапі розвитку соціо-еколого-економічних відносин // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 19: У двох частинах. – Черкаси: ЧДТУ, 2008. – Ч. II. – С. 177–183.

Вплив основних факторів на економічну ефективність надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту

У роботі створені економетричні залежності фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування, кількості збиткових підприємств (у відсотках до загальної кількості) та суми збитків від основних факторів і розраховані коефіцієнти впливу цих факторів на показники.

Комунальні послуги та діяльність у сфері культури і спорту для людини мають велике значення, і дослідження ефективності таких процесів допоможе знайти ті регулюючі заходи, які потрібні для підвищення ефективності такої діяльності.

Постановка проблеми. На основі статистичних даних показників і факторів у сфері комунального господарства, культури і спорту знайти економетричні залежності між показниками і факторами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У роботі [1] зазначається, що проблема створення і функціонування конкурентного середовища в житлово-комунальній сфері досить добре вивчена і апробована в муніципальних службах Західної Європи і Північної Америки. У цих країнах має місце конкуренція між територіальними утвореннями за гроші громадян і фірм, що сприяє економічному прогресу. Враховуючи світовий досвід, потрібно усвідомити, що така конкуренція існує, і це сприяє зниженню вартості муніципальних послуг при зростанні їхньої якості.

У роботі [2] наведена класифікація затрат на основі схем робіт та послуг по обслуговуванню житлового фонду.

У роботі [3] розглянуті питання цінової політики в житлово-комунальній сфері і запропонована класифікація можливих напрямів диференціації ставок плати за житлову площу залежно від таких факторів:

- технічного забезпечення будинку;
- розподілу оплати залежно від обсягу послуг;
- вартості житла.

У роботі [4] розглянуті методи управління житлово-комунальним господарством, які застосовуються в період формування ринкових відносин: адміністративні, економічні, соціально-психологічні, виховні, правові. Наведена класифікація методів управління. В Україні процес управління ускладнюється через наявність різних форм власності, організаційно-правових статусів підприємств, видів підприємницької діяльності. Сполучення цих методів приводить до кращих результатів, ніж ті, які мають місце в кожному окремо застосованні.

У роботі [5] наведена статистична інформація, яка використана для розробки результатів цього дослідження.

Мета статті – на основі отриманих економетричних залежностей розрахувати коефіцієнти еластичності кожного показника по кожному фактору і визначити величину впливу кожного фактору на показник ефективності роботи комунального господарства та у сфері культури та спорту.

Викладення основного матеріалу. Дослідження процесів за видом діяльності проводиться за допомогою аналізу динаміки розвитку показників та факторів, визначених системою національних рахунків як сукупності показників послідовного та взаємопов'язаного опису найважливіших процесів і явищ економіки: виробництва, доходів, споживання, нагромадження капіталу та фінансів. У відповідності до міжнародних стандартів ця система поділена на п'ять секторів:

- нефінансові корпорації, які виробляють товари та послуги для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва;
- фінансові корпорації (банки, страхові компанії та ін.);
- сектор загального державного управління;
- сектор домашніх господарств;
- сектор некомерційних організацій, які обслуговують домашнє господарство для забезпечення їх інтересів і надання соціально-культурних послуг.

У системі національних рахунків наводиться динаміка розвитку економіки та видів її діяльності на різних стадіях відтворення: рух товарів та послуг, стадія виробництва та використання валового внутрішнього продукту.

За видом діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту, яка виділена системою національних рахунків, аналізуються такі показники:

y – фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства, а також операції, що забезпечують або виникають від операційної діяльності до оподаткування, – це сума прибутку (збитків), у млн. грн.;

Z – рентабельність операційної діяльності – це відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат на неї, у відсотках;

U – сума збитків у млн. грн.;

V – кількість збиткових підприємств у відсотках за загальної кількості підприємств, які відносяться до цього виду діяльності.

Визначені показники залежать від багатьох факторів, які відносяться до цього виду діяльності:

Показники та фактори за видом діяльності: надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту

Позначення	Фактори та показники	Роки								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Y	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	46,0	-290	75,8	-79,5	256	81,3	546	412	
Z	Рентабельність операційної діяльності, %	0,5	-6,6	0,2	-1,3	0,4	0,8	1,2	2,6	
U	Сума збитків, млн. грн.	191	496	332	372	316	497	579	1224	
V	Кількість збиткових підприємств, %	37,9	38,8	38,0	35,8	36,8	35,8	35,0	34,8	
x_1	Оборотні активи, млн. грн.	2265	2171	3716	7054	9243	8891	3345	5506	
x_2	Оборотні кошти в запасах товарно-матеріальних цінностей, млн. грн.	266	300	230	291	328	431	375	525	
x_3	Індекс цін на послуги у цьому виді діяльності	104	104,5	101,7	106,4	107,2	114,6	166,5	112,3	
x_4	Основні засоби, млрд. грн.	15,1	16,3	17,1	17,4	20,8	20,9	24,3	25,4	
x_5	Ступінь зносу основних засобів, %	45,5	47,9	48,4	48,7	47,1	46,6	45,8	44,2	
x_6	Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах, млрд. грн.	0,642	0,686	0,763	1,23	1,95	1,83	2,85	4,06	
x_7	Обсяг реалізації послуг, млрд. грн.	1,12	1,22	1,88	2,56	3,54	5,06	7,0	9,7	
x_8	Введення в дію нових основних засобів у фактичних цінах, млрд. грн.	0,26	0,62	0,50	0,58	1,19	1,06	1,06	1,08	

x_1 – оборотні активи, у млн. грн.;

x_2 – оборотні кошти в запасах товарно-матеріальних цінностей, у млн. грн.;

x_3 – індекс цін на послуги у цьому виді діяльності;

x_4 – основні засоби, в млрд. грн.;

x_5 – ступінь зносу основних засобів, у відсотках;

x_6 – інвестиції в основний капітал у фактичних цінах, у млрд. грн.;

x_7 – обсяг реалізації послуг, у млрд. грн.;

x_8 – введення в дію нових основних засобів у фактичних цінах, у млрд. грн.

Динаміка значень цих показників та факторів за 2000–2007 роки наведена в табл. 1, яка створена з даних Статистичного щорічника України 2007 року [5].

Аналіз даних таблиці показує:

1. Значення показника Y – фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування – за період 2000–2003 років було малим і навіть від'ємним, а за період 2004–2007 років цей показник – позитивний і має тенденцію до зростання.

2. Z – рентабельність операційної діяльності – відповідно в період 2000–2003 років є дуже малою і навіть стає від'ємною, а з 2004 року вона позитивна і має тенденцію до зростання.

3. U – сума збитків – постійно зростає і за 2000–2007 роки зросла в 6,4 раза і досягла в 2007 році величини 1,224 млрд. грн.

4. V – кількість збиткових підприємств у процентному відношенні незначно зменшується з 37,9 до 34,8%, але їх не дуже багато.

5. x_1 – оборотні активи – по величині коливаються: в 2004 році вони досягли максимуму 9243 млн. грн., а потім зменшилися до 5506 млн. грн.

6. x_2 – оборотні кошти в запасах товарно-матеріальних цінностей – мають тенденцію до зростання і досягли в 2007 році величини 525 млн. грн.

7. x_3 – індекс цін на послуги – зростав до 2006 року, а потім знизився, найбільше зростання цін відбулося в 2006 році (воно становить 166,5%).

8. x_4 – основні засоби – мають тенденцію до зростання і за ці роки вони зросли у 1,7 раза.

9. x_5 – інвестиції в основний капітал – постійно зростають і за ці роки вони збільшилися у 6,2 раза.

10. x_6 – обсяг реалізації послуг – постійно зростає і за ці роки він збільшився у 8,6 раза.

11. x_7 – введення в дію нових основних засобів у фактичних цінах – постійно зростає і за останні роки щорічно зростає на 1 млрд. грн.

Залежності показників від факторів визначилися за методом найменших квадратів і економетричні моделі оцінювалися за критеріями: R^2 – коефіцієнт множинної детермінації і H – величина відносної стандартної похибки.

Спочатку розглядалися п'ять факторів: x_1 , x_2 , x_3 , x_4 , x_5 . Отримані такі результати:

$$Y=4548,7+0,017x_1-3,06x_2+0,135x_3+92,6x_4-1,13x_5, \\ R^2=0,98; H=28\%. \quad (1)$$

$$Z=77,9+0,00051x_1-0,031x_2-0,021x_3+0,63x_4-1,7x_5, \\ R^2=0,71; H=50\%. \quad (2)$$

$$U=-3995-0,072x_1+2,58x_2-7,83x_3+72,13x_4+74x_5, \\ R^2=0,98; H=8\%; E_1=-1; E_2=24; E_3=-24; E_4=38; E_5=90. \quad (3)$$

$$V=42,2-0,00018x_1-0,005x_2-0,027x_3+0,075x_4+0,036x_5, \\ R^2=0,8; H=1,6\%; E_1=-0,02; E_2=-0,05; E_3=-0,08; E_4= \\ =-0,04; E_5=0,05. \quad (3)$$

Залежності (1) та (2) прийняти не можна, тому що в них завелика похибка H .

Залежності (3) та (4) прийняти можна, тому що і коефіцієнт множинної детермінації високий, і похибка невелика.

Аналізуючи залежність (3), можна зробити такі висновки: на суму збитків негативно впливають фактори x_1 та x_3 , а позитивно – фактори x_2 , x_4 , x_5 . Це означає, що при збільшенні оборотних коштів (фактор x_1) сума збитків зменшу-

ється; при збільшенні величини оборотних коштів у запасі сума збитків збільшується; при збільшенні індексу цін (фактор x_3) сума збитків зменшується; при збільшенні основних засобів (фактор x_4) та ступені зносу основних засобів (фактор x_5) сума збитків збільшується. Відповідні коефіцієнти еластичності показують величини таких змін.

Аналізуючи залежність (4), можна зробити такі висновки: фактори x_1, x_2, x_3, x_4 негативно впливають на показник V , а фактор x_5 – позитивно. Це означає, що при збільшенні факторів x_1, x_2, x_3, x_4 відсоток збиткових підприємств зменшується, а при збільшенні x_5 – відсоток збиткових підприємств збільшується. Як показують значення відповідних коефіцієнтів еластичності, цей вплив факторів незначний, і тому можна вважати, що ці фактори x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 на показник V не впливають.

Оскільки показники y та Z трохи стабілізувалися за останні чотири роки, економетричні залежності показника y – фінансового результату від операційної діяльності до оподаткування розраховувалися на базі 2004–2007 років від двох різних факторів.

Результати розрахунків такі:

$$y = -1297,5 + 3,165x_3 + 53,6x_4, \quad R^2 = 0,82; H = 20\%; E_3 = 1,2; E_4 = 3,8. \quad (5)$$

$$y = -552,2 + 4,6x_3 + 112,7x_6, \quad R^2 = 0,84; H = 21\%; E_3 = 1,8; E_6 = 0,9. \quad (6)$$

$$y = -446,8 + 4,41x_3 + 34,5x_7, \quad R^2 = 0,7; H = 28\%; E_3 = 1,7; E_7 = 0,7. \quad (7)$$

$$y = -112,8 - 3,22x_4 + 31,7x_7, \quad R^2 = 0,5; H = 38\%. \quad (8)$$

$$y = -2585 + 146,1x_4 - 152,9x_6, \quad R^2 = 0,81; H = 22\%. \quad (9)$$

$$y = -10,6 + 260x_6 - 55,8x_7, \quad R^2 = 0,5; H = 37\%. \quad (10)$$

Найкращими залежностями є (5) та (6), тому що в них найбільші значення R^2 і найменші – H .

За цими залежностями вплив факторів на показник такий:
– фактор x_3 (індекс цін на послуги) позитивно впливає на величину фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, оскільки коефіцієнт еластичності $E_3 = 1,2$ або $E_3 = 1,8$;

– фактори x_4 (основні засоби) та x_6 (інвестиції в основний капітал) позитивно впливають на показник y – величину фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування. Оскільки відповідні коефіцієнти $E_4 = 3,8$; $E_6 = 0,9$ позитивні і значні, цей вплив є істотним.

Висновки

Запропонована методика визначення економетричних залежностей показників виду діяльності надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту дає змогу визначити такі залежності від факторів та обчислити величини впливу кожного фактору на показник.

Література

1. Строкач Т.М. Развитие конкурентных отношений в жилищно-коммунальному хозяйстве // Зб. наук. праць «Коммунальное хозяйство городов», вип. 40, ХНАГХ, «Техніка», 2002. – С. 167–176.
2. Гелеверя Е.М. Экономическая сущность затрат на содержание жилищного фонда // Зб. наук. праць «Коммунальное хозяйство городов», вип. 40, ХНАГХ, «Техніка», 2002. – С. 290–293.
3. Княжеченко В.В. Совершенствование ценовой политики в жилищном хозяйстве в современных условиях // Зб. наук. праць «Коммунальное хозяйство городов», вип. 44, ХНАГХ, «Техніка», 2002. – С. 153–157.
4. Гончарова З.В. Методи регіонального менеджменту в управлінні житлово-комунальним господарством // Зб. наук. праць «Коммунальное хозяйство городов», вип. 80, ХНАГХ, «Техніка», 2008. – С. 84–89.
5. Статистичний щорічник України 2007. – «Консультант», 2008. – 570 с.

Л.О. КАРБОВСЬКА,
аспірантка, НДЕІ

Потреба в спеціалістах та методи її визначення в плановій економіці

У статті розглянуто методику визначення потреби в спеціалістах в умовах адміністративно-командної економічної (господарської) системи.

Постановка проблеми. Перехід України від планової системи, коли існував план підготовки та розподілу випускників вузів, до ринкової системи призвів до зростання дисбалансу між пропозицією, як за обсягом, так і за структурою, спеціалістів із вищою освітою та попитом на них. На сьогодні в Україні не існує науково обґрунтованого прог-

нозування потреб у кадрах на коротко- та довгостроковий період, тому державне замовлення на спеціалістів із конкретних спеціальностей не визначене.

В умовах державної планової економіки обсяги підготовки фахівців з вищою освітою були визначені завданнями державного плану економічного та соціального розвитку країни. Обсяги підготовки фахівців, що визначалися на основі розрахунків потреби галузей народного господарства у кадрах відповідної освіти, в плануванні використовувалися як вихідні

дані. Розрахунки потреби проводилися міністерствами та відомствами, а також радами міністрів союзних республік у галузевому і територіальному розрізах у відповідності до:

- вимог науково-технічного прогресу;
- розвитку та розміщення галузей народного господарства по території СРСР;
- демографічних прогнозів;
- балансу трудових ресурсів в плановому періоді.

Питання планування підготовки спеціалістів в СРСР уперше було розглянуто на червневому Пленумі ЦК ВКП(б) в 1928 році, відповідно до рішень якого розроблений план підготовки спеціалістів на 1928/29–1932/33 навчальні роки та включено його в загальний план розвитку народного господарства. Це був перший план розвитку вищої та середньої спеціальної освіти, де зроблена спроба визначити кількісні параметри підготовки спеціалістів виходячи з вимог розвитку економіки.

Але обґрунтованої методики розрахунку потреб в спеціалістах, крім штатної (метод, за яким потреби в спеціалістах на окремих підприємствах визначалися за типовими штатними розкладами, потім заявки підсумовувалися і узагальнювалися вищими центральними органами – наркоматами та управліннями), в той час не існувало. Штати підприємств і установ не були науково розроблені та уніфіковані, тому потреба в спеціалістах фактично визначалася сумуванням заявок на спеціалістів, отриманих від підприємств та установ. Крім того, цей метод не дозволяв забезпечити правильний розрахунок перспективної потреби у фахівцях, оскільки штати підприємств та установ формувалися тільки на той обсяг робіт, який передбачався в плановому періоді, а необхідно було визначити потреби і на перспективу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема подолання диспропорції попиту та пропозиції спеціалістів із вищою та середньою спеціальною освітою викликала необхідність розробки науково обґрунтованої методики визначення потреби в них.

Перша спроба методичного визначення потреби в спеціалістах для галузей виробничої сфери була зроблена С.І. Гусятинером в статті «Планування потреби в інженерно-технічних ресурсах для машинобудування», опублікованій у вчених записках Ленінградського інженерно-економічного інституту, де були викладені принципи розробки номенклатури посад, основні фактори, що визначають потребу в спеціалістах, та запропоновано нормативний метод визначення потреби в спеціалістах. В основу розробки нормативів автор поклав критичний аналіз фактичної насиченості інженерно-технічними кадрами найбільш передових підприємств. За одиницю нормативу потреби в спеціалістах С.І. Гусятинер взяв число інженерно-технічних працівників на 1000 робітників по підприємству в цілому.

Мета даної статті – проаналізувати методи визначення потреби у фахівцях із вищою освітою, які використовував Держплан СРСР, з точки зору можливості їх адаптації до

ринкових умов функціонування української економіки з метою використання у прогнозуванні сучасних потреб у підготовці спеціалістів з вищою освітою.

Викладення основного матеріалу. Великий крок в удосконаленні нормативного методу визначення потреби в спеціалістах для галузей виробничої сфери був зроблений в 1964 році Науково-дослідним інститутом праці Державного комітету Ради Міністрів СРСР з питань праці та заробітної плати. Нове в методиці – визначення кількісних показників і коефіцієнтів для розрахунку необхідної кількості інженерно-технічних робітників і службовців залежно від їх місця у загальній системі управління виробництвом, виконуваних ними функцій та основних показників виробничої діяльності підприємства. Розроблений НДІП посібник «Методичні вказівки по розробці укрупнених нормативів чисельності та типових структур апарату управління промислових підприємств» було рекомендовано використовувати при розробці нормативів чисельності інженерно-технічних робітників і службовців на підприємствах. Методика потребувала подальшого вдосконалення: норми визначення потреби у спеціалістах були дослідно-статистичними, а не аналітичними, в їх основі лежала фактична організація праці інженерно-технічних працівників та службовців, їх навантаження, розподіл та використання спеціалістів [5].

У 1958 році працівники Науково-дослідного економічного інституту (НДЕІ) Держплану СРСР розробили першу методику визначення перспективної потреби у спеціалістах із вищою та середньою спеціальною освітою на основі комбінованого методу, за яким у перші п'ять років планового періоду потребу визначали прямим рахунком на основі розроблених типових штатів, а на наступний період – на основі коефіцієнтів насиченості на 1000 робітників останнього року планового періоду. Недоліком методу було те, що відкритим залишалося питання, як визначити коефіцієнт насиченості на той чи інший плановий період. У методиці НДЕІ Держплану СРСР перераховувалися фактори, що впливали на цей коефіцієнт, але кількісні показники їх впливу на зміну насиченості та структури кадрів не були визначені, а це було головним для визначення додаткової потреби у спеціалістах та плануванні їхньої підготовки.

У кінці 60-х та на початку 70-х років в СРСР розробляються перспективні плани розвитку галузей народного господарства. У зв'язку з цим важливого значення набуло планування підготовки спеціалістів на науковій основі. Проблемою розробки методики визначення потреби у спеціалістах займаються вищі навчальні заклади – Пермський державний університет та Таллінський політехнічний інститут.

Для розрахунку планової потреби у спеціалістах у практиці планування використовують два методи: метод прямого нормування та метод екстраполяції. Використання першого було обмеженим, оскільки праця інженерно-технічних працівників має творчий характер і важко піддається кількісному виміру, тому частіше застосовувався метод екстраполяції [3].

У плануванні розвитку вищої освіти виділяли загальну (повну) і додаткову потребу в спеціалістах. Загальна (повна) потреба – це чисельність спеціалістів, необхідних господарству (галузі, об'єднанню, підприємству) для виконання запланованого обсягу робіт. Додаткова потреба – це чисельність спеціалістів, необхідних у плановому періоді на додаток до загальної потреби тих, що були на початок цього періоду.

Визначення загальної потреби у спеціалістах на кінець планового періоду здійснювалося з використанням формул:

$$PC_n = CH_n K_{nc}^n \quad (1.1);$$

$$PC_n = CH_n HC_n \quad (1.2),$$

де PC_n – загальна(повна) потреба у спеціалістах на кінець планового періоду;

CH_n – фактична чисельність спеціалістів в базовому періоді;

K_{nc} – темп зростання загальної (повної) потреби в спеціалістах;

CH_n – чисельність робітників і службовців, яка планується на кінець відповідного періоду;

HC_n – планова насиченість спеціалістами.

Метод екстраполяції у практиці прогнозування потреби у спеціалістах для планової економіки застосовувався у зв'язку з відсутністю достатньої нормативної бази для розрахунку чисельності промислово-виробничого персоналу, особливо інженерно-технічних працівників, та відсутністю планових показників розвитку галузей на наступний за плановою п'ятирічкою період. Його недоліком є прогнозування потреб у спеціалістах від «досягнутого рівня», тобто всі прорахунки в їх плануванні, розподілі і використанні, а також тенденції у зміні якісного складу спеціалістів базового періоду переносилися на наступний період.

У 80-ті роки методика визначення перспективної потреби у спеціалістах із вищою та середньою спеціальною освітою отримала подальше вдосконалення у зв'язку з розробкою Методичних вказівок щодо розробки державних планів економічного і соціального розвитку СРСР, затверджених постановою Держплану СРСР від 31 березня 1980 року №631 [6].

Розрахунки потреби у фахівцях пов'язувалися з плановими техніко-економічними показниками розвитку відповідної галузі: обсягом виробництва, чисельністю працюючих, зростанням продуктивності праці, впровадженням нової техніки та наукової організації праці, обсягом капітального будівництва, розвитком науки, культури, сфери обслуговування та ін.

При визначенні потреби у фахівцях необхідно було керуватися такими нормативними документами:

– номенклатурами посад, що підлягають заміщенню фахівцями з вищою професійною освітою;

– нормативами чисельності службовців за функціями управління, типовими штатами і типовими структурами управління;

– нормативами насиченості фахівцями галузей народногосподарства;

– нормативами обслуговування та іншими нормативами, що характеризують обсяги робіт, що виконуються фахівцями (точніше – виконання яких мають здійснювати фахівці з вищою професійною освітою).

Ці документи розроблялися відповідними органами державного управління народним господарством, поза системою освіти.

Визначення додаткової потреби у фахівцях у загальному вигляді вимагало такої послідовності дій.

1. Визначалося число місць у галузі (об'єднанні, підприємстві, організації):

– які повинні займати фахівці з вищою професійною освітою, зокрема з урахуванням планових показників розвитку (розширення) діяльності галузей;

– які зайняті фахівцями з вищою професійною освітою;

– які не зайняті фахівцями з вищою освітою та мають бути заповнені в запланованому періоді (зокрема, по роках). Відповідно до числа незайнятих місць визначалася додаткова потреба у фахівцях.

2. До розрахованої таким чином величини додавалася потреба у фахівцях для відшкодування їх природного вибуття, яке планувалося на основі аналізу статистичних даних.

3. Отримані результати в розрізі галузей, спеціальностей і регіонів (територій) служили основою для формування планових завдань вищим навчальним закладам по підготовці фахівців.

Проекти планів підготовки фахівців із вищою та середньою спеціальною освітою готували союзні республіки, міністерства і відомства СРСР, які мали у своєму підпорядкуванні вищі навчальні заклади. Вони включали показники прийому у вищі навчальні заклади та випуску молодих фахівців. Ці показники затверджувалися в цілому та за формами навчання (денне, вечірне і заочне навчання) в розрізі союзних республік, міністерств і відомств СРСР за погодженням з Держпланом СРСР та Міністерством вищої та середньої спеціальної освіти СРСР. Основною метою погодження було забезпечення раціональних пропорцій у підготовці кадрів по кожній конкретній спеціальності відповідно до потреб підприємств та установ всієї країни у відповідних фахівцях.

План прийому розроблявся на основі додаткової потреби у фахівцях. Масштаби прийому мали забезпечити випуск фахівців (з урахуванням вибуття в процесі навчання), що дорівнювала потребі в цих фахівцях, розрахованій на відповідний календарний рік. Випуск фахівців планувався на кожен календарний рік (з січня до грудня включно) на основі чисельності студентів на відповідних курсах, величини прийому по роках запланованого періоду і можливого відсіву. Відсів студентів визначався на основі статистичних даних про вибуття, що складалися по кожній із форм навчання за минулі роки з урахуванням заходів щодо його скорочення.

Крім затверджених показників розроблявся розрахунковий показник чисельності тих, що навчаються, на початок планового року за формами навчання. Цей показник вико-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ривувався для визначення потреби вузів у бюджетному фінансуванні.

Планування прийому і випуску фахівців здійснювалося в розрізі груп спеціальностей та по окремих спеціальностях. На основі зведених показників ради міністрів союзних республік, міністерства і відомства СРСР встановлювали планові завдання (тобто державні завдання у формі плану) підвідомчим вузам у розрізі груп цих спеціальностей та окремих спеціальностей, тобто формували, по суті, два додаткових плани: для окремих вузів та регіональний.

Державні завдання для вузів по прийому студентів та випуску фахівців законодавчо затверджувалися і доводилися в порядку, встановленому для планових завдань, оскільки план мав силу закону. Відповідно до показників плану визначалося фінансове забезпечення їх діяльності, тобто бюджетне фінансування вищої професійної освіти.

У 80-ті роки в практиці розрахунків планової потреби в спеціалістах, розробки та уточнення нормативів насиченості ними галузей народного господарства почали застосовуватися непрямі методи (четвертий і п'ятий) – метод експертної оцінки та методи математичної статистики.

Щодо першого методу, рівень планової потреби у фахівців визначався експертним шляхом по аналогії з групою підприємств і організацій цієї ж галузі виробництва або виду діяльності, що мали більш високий рівень техніки, технології і організації виробництва, а також по аналогії із схожою групою підприємств і організацій спорідненої галузі, підприємства або виду діяльності. Систематично вивчалася і аналізувалася розстановка і використання спеціалістів на виробництві, враховувався позитивний досвід передових підприємств і організацій.

Норматив насиченості визначався як відношення чисельності зайнятих спеціалістів із вищою і середньою спеціальною освітою до чисельності тих, що працюють. При розробці нормативів насиченості враховували вплив багатьох чинників (введення в дію нових і розширення діючих підприємств; впровадження нової техніки та технології виробництва; ускладнення структури управління і керівництва; підвищення змінності роботи підприємств; вдосконалення системи управління галуззю, більш раціональне використання спеціалістів, впровадження оргтехніки і наукової організації праці спеціалістів) на чисельність спеціалістів та насиченість ними виробництва.

Із методів математичної статистики для визначення кількісної величини управлінського персоналу, який закладався як базове значення при плануванні насиченості підготовки фахівців, використовували метод кореляції по галузі в цілому або по окремих підприємствах. Галузевий метод застосовувався в центральних планових органах, його недоліком було те, що не враховувалися перспективні структурні зміни у складі спеціалістів по підприємствах. При визначенні перспективної потреби у спеціалістах по окремих підприємствах використовували метод множинної кореляції за однотипними підприємствами. У зв'язку з тим, що інформація по перспективних техніко-економічних показниках була неякісною, в більшості потреби у спеціалістах були завищені.

Планування потреби у спеціалістах та централізована система їхнього розподілу давала змогу державі регулювати забезпечення галузей та регіонів народного господарства спеціалістами, які мали потребу у висококваліфікованих кадрах. Молоді спеціалісти мали гарантоване місце роботи за отриманою спеціальністю після закінчення вищого навчального закладу, що забезпечувало їм соціальний захист та професійне зростання протягом трьох років, не спостерігалось значне «перевиробництво» спеціалістів якогось напрямку.

Разом із тим для планової системи підготовки і використання кадрів були характерні недоліки.

Це, по-перше, недосконалість системи планування кількості спеціалістів, які були потрібні суспільству, та їх використання (в сучасних умовах застосовується система прогнозування, а також формування державних завдань у вигляді контрольних цифр прийому студентів на навчання у вищих навчальних закладах за рахунок коштів державного бюджету). Радянська планова система вищої і середньої спеціальної освіти була зорієнтована на кількість підготовки фахівців, тоді як, за оцінками економістів, їхня питома вага у сукупній робочій силі не повинна була в ті часи перевищувати 20%. Унаслідок цього у 1989 році понад 5,5 млн. дипломованих фахівців працювали на посадах, що не вимагали такого рівня підготовки, з них 733,6 тис. спеціалістів із вищою освітою, у тому числі 148,2 тис. в Українській РСР, одночасно кількість посад керівників та спеціалістів була зайнята особами, які не мали належної освіти. Прийом же студентів у вищі навчальні заклади за ці роки суттєво зріс: у 1990 році – в 2,8 раза в порівнянні з 1950 роком, у тому числі на денні і заочні відділення – в 2,7 раза, на вечірні – в

Прийом студентів та випуск спеціалістів вищими навчальними закладами Української РСР за видами навчання, тис. осіб

	1950	1960	1970	1980	1985	1990
Прийнято студентів, з них на відділення:	62,3	100,5	155,1	175,0	181,7	174,405
денні	40,7	41,5	81,6	107,2	106,8	110,9
вечірні	2,6	13,5	22,1	20,5	19,6	12,6
заочні	19,0	45,5	51,4	47,3	55,3	51,0
Випущено спеціалістів, з них із відділень:	33,9	67,0	117,2	148,1	150,6	136,9
денних	27,0	41,8	55,2	91,2	94,5	73,3
вечірніх	0,2	2,5	16,5	14,8	14,3	11,7
заочних	6,7	22,7	45,5	42,1	41,8	51,9

4,8 раза; випуск спеціалістів за цей період зріс у 4,2 раза, в тому числі з денних – в 2,9 раза, заочних – в 7,5 раза, вечірніх – 61,5 раза (див. табл., рис. 1, 2) [10].

Причиною цього було підвищення вимог при прийнятті на роботу – введення додаткового переліку посад, які могли обіймати тільки спеціалісти з вищою освітою. Заробітна плата безпосередньо залежала від ступеня освіченості, тому збільшився потік студентів вечірніх та заочних відділень, підвищувався загальний попит на вищу освіту.

По-друге, неефективним було використання спеціалістів із вищою освітою. Хоча в умовах планової економіки офіційно безробіття не визнавалося, проблема зайнятості як структурне безробіття існувала – нераціональне використання спеціалістів із вищою сільськогосподарською освітою: інженерів, агрономів, техніків, ветеринарних лікарів, тощо. За даними анкетного опитування працівників промислових підприємств, проведеного Держкомстатом СРСР на 1 січня 1988 року, з числа опитуваних 40%, тобто двоє з п'яти спеціалістів із вищою освітою, працювали не за фахом, одержаним у навчальному закладі [4].

По-третє, не відповідали тогочасним вимогам діюча система підвищення кваліфікації та перепідготовки фахівців. Зокрема, остання не забезпечувала регулярного поновлення знань спеціалістами, особливо їх інноваційної складової. На-

приклад, за даними того ж анкетного опитування працівників промислових підприємств, 30% інженерів і техніків витрачали весь робочий день на власне інженерно-технічну працю, тобто конструкторсько-технологічну, дослідницьку, аналітичну і технічну роботу, 20% – дві третини дня, 12% – половину, 7% – лише третину, 40% спеціалістів відповіли, що задоволені результатами роботи, яку вони виконують [7].

По-четверте, централізація вищої освіти, переважний розвиток великих вузів, своєрідна вузівська «гігантоманія» як віддзеркалення процесу концентрації, централізації і монополізації, що відбувався у суспільстві, відсутність конкуренції супроводжувалися певним відривом вузівської системи від реальних потреб життя і знаходило свій прояв у затулюванні становлення великої кількості нових вузів і у все зростаючих труднощах розподілу і працевлаштування випускників, різкому збільшенні працюючих не за фахом.

З метою подолання вище вказаних недоліків згідно з постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР «Про заходи щодо корінного поліпшення якості підготовки та використання фахівців з вищою освітою в народному господарстві» від 13 березня 1987 року №3252 з 1988 року до порядку планування підготовки фахівців були внесені зміни, зокрема:

– проекти планів підготовки фахівців необхідно було формувати за укрупненими показниками (по групах спеціаль-

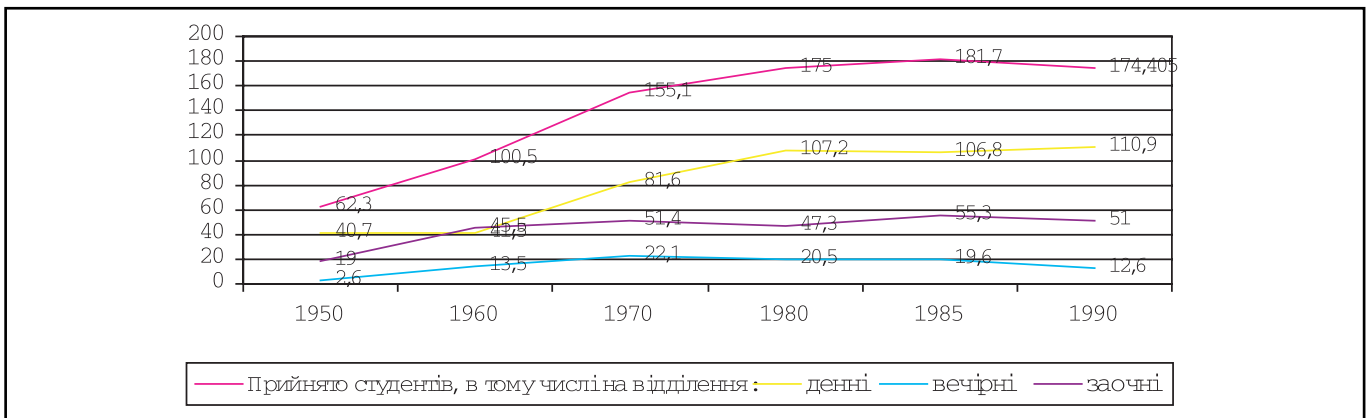


Рисунок 1. Динаміка прийому студентів до вищих навчальних закладів Української РСР у 1950–1990 роках, тис. осіб

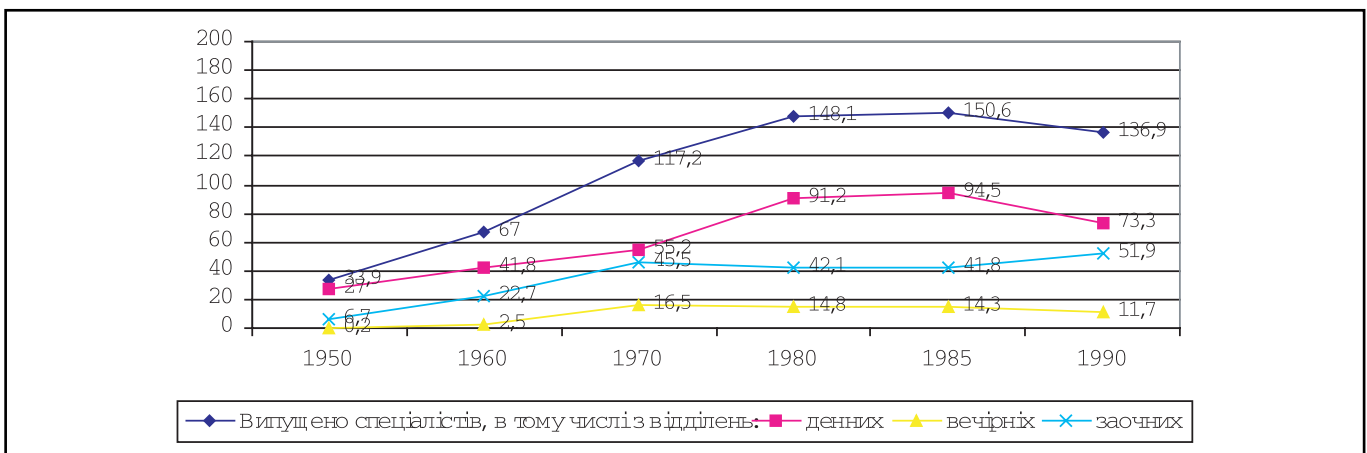


Рисунок 2. Динаміка випуску спеціалістів вищими навчальними закладами Української РСР у 1950–1990 роках, тис. осіб

ностей) з урахуванням укладених договорів із міністерствами та відомствами на підготовку фахівців;

– п'ятирічні плани цільової підготовки фахівців повинні затверджуватися за пропозиціями рад міністрів союзних республік, міністерств та відомств, що мають у своєму підпорядкуванні вузи, і замовлень міністерств та відомств СРСР, для яких здійснюється підготовка фахівців;

– планувати підготовку фахівців слід по укрупнених групах спеціальностей, а в необхідних випадках – по окремих спеціальностям;

– розробляти і доводити до міністерств та відомств СРСР і рад міністрів союзних республік – п'ятирічні (з розбиттям по роках) ліміти направлення ними випускників денних відділень вузів;

– ради міністрів союзних республік, міністерства та відомства СРСР, вузи, що мають у своєму підпорядкуванні, на основі завдань державних планів підготовки фахівців повинні розробляти та за узгодженням з Мінвузом СРСР затверджувати плани підготовки фахівців із спеціальностей;

– керівники всіх рівнів повинні виявляти реальну потребу в кадрах і нести повну відповідальність за обґрунтованість заявок на фахівців;

– до розподілу молодих спеціалістів ставилося ряд вимог: місця, виділені для них відповідно до заявок міністерств і відомств, не могли бути зайняті іншими фахівцями, молоді спеціалісти (якщо вони направлялися на роботу в іншу місцевість) повинні були забезпечуватися житловою площею та ін.

Практичним результатом зміни схеми формування державних завдань на підготовку фахівців у вузах з'явилася зміна порядку визначення потреби в державному бюджетному фінансуванні вузів. При збереженні витратного підходу до визначення обсягів бюджетного фінансування вузу в розрізі статей бюджетної класифікації фінансове планування здійснювалося на основі Методичної допомоги по плануванню витрат на утримання вищих навчальних закладів.

Але застосування договірних відносин між міністерствами і відомствами щодо підготовки спеціалістів розвитку не отримало. Причинами цього можна вважати як деяку надуманість необхідності таких відносин, оскільки фахівці, потрібні організаціям і підприємствам, все одно готувалися вузами і без укладення договорів, так і різка зміна соціально-економічних умов на початку 1990-х років. При переході до ринкових відносин державний план припинив своє існування.

Висновки

Планування підготовки спеціалістів в СРСР пройшло в своєму розвитку декілька етапів, для кожного з яких були характерні свої методи розрахунку потреб: **штатний метод** у роки перших п'ятирічок, у 1940 році розроблено **нормативний метод**. У післявоєнний період вироблена методика визначення перспективної потреби в спеціалістах із вищою і середньою спеціальною освітою на основі **комбінованого методу**. В 80-ті роки для розрахунку планової потреби у спе-

ціалістах використовувалися **метод прямого нормування і непрямі методи – екстраполяції та експертної оцінки**.

Планування включало як підготовку спеціалістів, так їх централізований розподіл між галузями та регіонами. Держава не тільки здійснювала підготовку спеціалістів на безкоштовній основі, а й відповідала за їх працевлаштування, таким чином забезпечували потребу в спеціалістах у місті чи селі. Визначення потреби у фахівцях мало важливе значення для реалізації випускниками вузів права на отримання роботи за фахом і кваліфікацією. Саме на основі визначення потреби у фахівцях розроблялися план підготовки і план розподілу молодих спеціалістів. Від рівня обґрунтованості розрахунків потреби у фахівцях залежала якість планування кількості спеціалістів, і зокрема план прийому у вузи та випуску спеціалістів із вищою освітою.

Разом із тим для планової системи підготовки і використання кадрів були характерні: недосконалість системи планування кількості спеціалістів, які були потрібні суспільству, неефективне використання спеціалістів з вищою освітою, невідповідність діючої системи підвищення кваліфікації і перепідготовки фахівців вимогам економічного розвитку, зростаючі труднощі розподілу та працевлаштування випускників, різке збільшення працюючих не за фахом.

Випускники вищих навчальних закладів виходять на ринок праці з метою працевлаштування. Збалансованість попиту та пропозиції молодих спеціалістів на ринку праці залежить від здатності органів державного управління передбачати відповідність між потребами економіки у спеціалістах різного профілю та їх підготовкою.

Ефективність працевлаштування випускників також визначається інтенсивністю зв'язків між навчальними закладами та підприємствами і організаціями, від проведення профорієнтаційної роботи серед молоді, тому необхідна система постійного моніторингу працевлаштування випускників, яка б дозволяла аналізувати стан справи у розрізі галузей, груп навчальних закладів та напрямів (спеціальностей) підготовки фахівців.

А це вимагає розробки політики державного замовлення та регулювання вищою освітою, в якій поряд із прогнозуванням показників розвитку різних сфер діяльності має бути планування підготовки кваліфікованих кадрів для них.

Література

1. Дідівська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки. Навч. посібник. – К.: Знання – Прес, 2000 – 209 с.
2. Жильцов Е.Н. Экономика, организация и планирование высшего образования. – М.: Высшая школа, 1988. – 176 с.
3. Жильцов Е.Н., Ляляев В.Г. Планирование развития высшего образования. М.: Изд-во МГУ, 1977. – 84 с.
4. Кігель Р.Ю. Вища школа і перехід до ринкової економіки. Вінниця, 1994. – 415 с.
5. Методические указания по разработке укрупненных нормативов численности и типовых структур аппарата управления промыш-

шленних підприємств. Научно-исследовательский институт труда Госкомитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы. – М., 1967.

6. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития СССР. – М., 1980. – 720 с.

7. Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. Ежегодник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 633 с.

8. Про заходи щодо реформування системи підготовки спеціалістів та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів (із змінами, внесеними згідно з указом президента №342/96 від 16.05.96 р.) // Указ Президента України від 23.01.96 р. №77/96.

Т.Д. СІТАШ,

викладач, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Напрями реформування оплати праці в бюджетних установах

Здійснено оцінку стану оплати праці в бюджетних установах. Запропоновані основні напрями реформування оплати праці у бюджетних установах відповідно до вимог ринкової економіки.

Постановка проблеми. Конституція України гарантує кожному громадянину право на працю, безпечні та здорові умови праці, а також на заробітну плату не нижчу від визначеної законом. Ефективність праці залежить від рівня її оплати, який виступає певним стимулом діяльності людей. Видатки на оплату праці в бюджетних установах становлять від 50 до 95%. Це дає право стверджувати про їх важливість для вітчизняної економічної науки і практики.

У цьому контексті помічаємо, що заробітна плата є точкою перетину інтересів багатьох сторін – держави, працівників, організацій, установ. Однак найбільший вплив на організацію оплати праці має держава, яка реалізує свої права шляхом:

- створення відповідної нормативно-правової бази;
- встановлення мінімальних розмірів виплат, гарантій, норм оплати;
- можливості узгодження інтересів сторін на договірній основі.

Заробітна плата є основою соціальної захищеності працівників бюджетної сфери, а її рівень, принципи визначення, своєчасність виплати – найголовніші питання, які турбують кожного працівника. Відтак низький рівень заробітної плати працівників бюджетних установ не сприяє зацікавленості у досягненні високих кінцевих результатів праці та є причиною розростання прихованого безробіття й значного падіння платоспроможного попиту населення. Через такі причини, як інфляція, нестабільність доходів, занедбаність нормування праці тощо, питома вага тарифних ставок у заробітній платі у середньому становить 60–65%, що є одним із виявів кризи в організації праці, її побудові, тобто приведення її елементів в певну систему, що забезпечує взаємозв'язок кількості і якості праці з розмірами заробітної плати.

Тому надзвичайно актуальним завданням є перебудова організації заробітної плати згідно з вимогами ринкової економіки, що передбачають вирішення таких завдань, а саме:

- підвищення зацікавленості кожного працівника у виявленні та використанні резервів ефективності своєї праці при виключеній можливості одержання незароблених грошей;
- усунення випадків зрівняння в оплаті праці, тобто маєтись на увазі досягнення прямої залежності заробітної плати від індивідуальних кінцевих результатів праці;
- оптимізація співвідношень в оплаті праці працівників різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп із врахуванням складності виконуваних робіт, умов праці, а також дефіцитом певних видів працівників на ринку праці [2, 4, 5].

У загальному плані в економічній системі втручання держави в організацію заробітної плати повинно мати переважно фіскальний характер і соціально орієнтовану спрямованість. Очевидно, що соціально-економічне становище у сфері оплати праці працівників бюджетних установ вимагає перетворень. У такій ситуації особливого значення набуває всебічне дослідження проблем оплати праці з точки зору подолання кризи і стимулювання економічного зростання в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню окремих аспектів оплати праці в бюджетних установах присвячені праці таких науковців, як Й.М. Бескид, С.А. Буковинський, О.Д. Василик, О.І. Величко, В.Г. Дем'янишин, В.М. Опарін, С.Я. Кондратюк, О.П. Кириленко, О.Г. Мельник, Ю.В. Пасічник, Л.М. Потьомкін, В.М. Федосов, С.І. Юрій і ін.

Проте в економічній літературі ще недостатньо розглянута та проаналізована необхідність реформування системи оплати праці в бюджетних установах. Наявність значної кількості недоликів і проблем, а також велике значення теоретичних й практичних питань організації оплати праці в бюджетних установах для вітчизняної науки обумовили вибір теми дослідження та її актуальність.

Мета статті полягає в оцінці стану та розгляді основних напрямів удосконалення оплати праці в бюджетних установах, а також розробці конкретних практичних рекомендацій та пропозицій щодо її оптимізації у сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. Оплата праці – чи не найважливіша економічна категорія, у ній відбиваються

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

усі суперечності суспільства, досягнення і прорахунки. Тому підходити до аналізу оплати праці доцільно через дослідження об'єктивних реальних суспільних відносин.

У зарубіжній економічній літературі заробітна плата працівників державних установ розглядається як невід'ємна частина вартості національного доходу, яку в результаті розподілу й обміну у суспільстві працівники соціально-культурних послуг одержують відповідно до кількості та якості виконаної роботи. Українські вчені визначають заробітну плату як конкретну й найбільш розвинуту форму прояву об'єктивних економічних законів розвитку соціально-культурної сфери.

Слід відмітити, що в соціально-культурній сфері заробітна плата розкриває такі аспекти трудових відносин, де праця є основним джерелом задоволення потреб кожної працездатної людини та визначає трудовий внесок конкретного працівника в результати роботи установи, організації, закладу. За допомогою оплати праці працівників здійснюється матеріальне заохочення до підвищення їх кваліфікації та відповідальності за виконану роботу. Саме оплата праці стимулює найбільш ефективне використання робочого часу та досягнення високих результатів. Крім того, заробітна плата стимулює удосконалення організації праці та сприяє зміцненню трудової дисципліни. За допомогою певної диференціації у заробітній платі забезпечується спрямування працівників у ті галузі та на ті роботи, які з точки зору держави мають найбільш вагомий вплив на її соціальний та економічний розвиток.

Заробітній платі соціально-культурної сфери притаманна певна подвійність, яка проявляється в тому, що її розміри залежать від величини національного доходу, а саме від фонду споживання. Межі фонду заробітної плати працівників соціально-культурних послуг визначаються розмірами фонду споживання і пропорційним його розподілом між чисельністю трудових ресурсів у цих галузях.

Доцільно звернути увагу на те, що хоч працівники соціально-культурних послуг і не створюють національного доходу, проте вони не є його пасивними споживачами.

Заробітна плата у сфері соціально-культурних послуг відображає відношення як держави до трудових ресурсів цієї сфери та й працівників до суспільства у цілому, що проявляється у державному її регулюванні шляхом планування фонду заробітної плати, встановленням єдиної тарифної системи й загальним нормуванням праці. Тим самим забезпечується рівна оплата за однакоvu працю у масштабі всіх галузей соціально-культурних послуг. Крім того, основна частина зарплати залежить від розвитку економіки та гарантується фондом споживання визначеного бюджетом держави.

Важливо відмітити, що працівники сфери соціально-культурних послуг вступають у розподільчі відносини з суспільством у цілому не тільки безпосередньо, а й через відносини з підприємствами, організаціями, установами сфери соціально-культурних послуг. Разом із тим особливістю заробітної плати працівників сфери соціально-культурних послуг

є те, що, оскільки національний дохід створюється у виробничій сфері, тільки шляхом розподілу, частина його направляється на задоволення потреб працівників сфери соціально-культурних послуг, формування їх заробітної плати тісно пов'язане з умовами оплати праці у виробничій сфері. По мірі того як там зростає заробітна плата, періодично підвищується рівень посадових окладів та тарифних ставок у сфері соціально-культурних послуг. При цьому значне відставання у рівнях заробітної плати працівників таких сфер може призвести до негативних наслідків, а саме до значного впливу кадрів, їх дефіциту та погіршення якісного складу працівників.

Таким чином, заробітна плата залежить від багатьох елементів у комплексі, а її розміри від складності та умов виконаної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності установи. Саме за відсутності визначених критеріїв оплата праці працівників бюджетних установ має істотні недоліки, оскільки їй притаманні вкрай низький рівень та недосконалість оцінки її якості.

Соціально-економічна ситуація в нашій країні зумовлює необхідність формування адекватної системи соціальних гарантій населенню. Вона має ґрунтуватися на таких засадах, які б виключали однаковість та утриманські настрої при розподілі та споживанні життєвих благ, не послаблювали мотивів і стимулів до праці.

Впровадження у сфері соціально-культурних послуг нового господарського механізму, використання різних форм господарювання (оренда, індивідуальна трудова діяльність тощо) зумовлюють специфіку і новизну в методології та організації планування видатків на оплату праці, вимагають відповідного теоретичного обґрунтування для покращення якісних змін показників роботи.

В умовах ринкових відносин політика у сфері доходів населення має спрямовуватися на розв'язання двоєдиного завдання: подолання надмірної диференціації доходів різних соціальних груп і зростання реальних доходів більшості українських громадян. Головним інструментом реалізації даного завдання є реформа оплати праці, зокрема в бюджетних установах, оскільки заробітна плата є основним джерелом доходу численної групи робітників найманої праці і її рівень визначає розмір пенсій, різних допомог та соціальних виплат іншим категоріям населення.

Визначення сутності, цілей і завдань реформи оплати праці ще недостатньо для вирішення концептуальних проблем вибору конкретних механізмів реформування заробітної плати. Передусім, на нашу думку, доцільно сформулювати принципи дії під час проведення певних заходів, тобто робити акценти на розробку і контроль за дотриманням загальних правил економічної поведінки, які регламентують діяльність бюджетних установ у сфері оплати праці.

Виділення чітких принципів реформи оплати праці необхідно для того, щоб не втратити стимулюючих орієнтирів в її проведенні. Питання про принципи реалізації рефор-

ми оплати праці не є чисто теоретичними, а й практичними, оскільки від їх вирішення залежить вибір механізмів і схем оплати праці та прогнозування наслідків їх застосування.

Удосконалення системи оплати праці доцільно базувати на ряді фундаментальних принципів. Під принципами в цьому випадку пропонуємо розуміти головні правила, основні вимоги до проведення реформи.

На нашу думку, до основних загальноекономічних принципів проведення реформи можна віднести: системність, послідовність реалізації заходів, їх оптимізацію, гуманістичну спрямованість, орієнтацію на досягнення соціальної справедливості, зв'язок з господарською практикою, децентралізацію організації оплати праці, органічний взаємозв'язок із реформами в інших сферах економіки, врахування національно-культурних особливостей і менталітету тощо.

Важливим напрямом реформування системи оплати праці вважаємо відновлення стимулюючої функції заробітної плати, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та зацікавленості кожного працівника у результатах своєї праці. Систему оплати праці рекомендуємо вдосконалювати шляхом її диференціації залежно від змісту та умов. Вважаємо доцільним суспільству звернути увагу на покращення умов праці, встановлення чіткого режиму роботи, який не виснажував би робітника фізично і духовно.

До невідкладних практичних заходів реформування системи оплати праці пропонуємо також віднести: ліквідацію заборгованості з виплати заробітної плати; встановлення обґрунтованих міжгалузевих, міжпосадових і міжкваліфікаційних пропорцій в оплаті праці; введення мінімальної оплати праці на рівні прожиткового мінімуму; перехід до погодинної оплати праці як законодавчо закріпленої соціальної гарантії; реалізацію державних гарантій постійної індексації заробітної плати [7, 10].

У зв'язку з цим доречно звернути увагу на такі аспекти оплати праці: підвищення реальної заробітної плати відповідно до зростання ефективності праці; диференціацію заробітної плати залежно від внеску працівника в результати діяльності установи, змісту й умов праці, місцезнаходження установи, галузевої належності; державне регулювання оплати праці, що передбачає соціальну захищеність низькооплачуваних працівників, встановлення мінімальної заробітної плати; а також на логічність та обґрунтованість форм і систем оплати праці.

Водночас потребує розробки державою і прийняття нового податкового законодавства, що могло б забезпечити ефективний перерозподіл доходів на користь найменш забезпечених верств суспільства. Вважаємо доцільною реалізацію заходів, які полягають у зменшенні податкового навантаження як на фонд оплати праці, так і на доходи громадян, що буде реальним джерелом підвищення реальної заробітної плати.

Відтак, низький рівень заробітної плати працівників бюджетних установ не сприяє зацікавленості у досягненні високих кінцевих результатів праці та є причиною розростан-

ня прихованого безробіття й значного падіння платоспроможного попиту населення. Через такі причини, як інфляція, нестабільність доходів, занедбаність нормування праці тощо, питома вага тарифних ставок в заробітній платі у середньому становить 60–65%, що є одним із виявів кризи в організації праці, її побудови, тобто приведення її елементів у певну систему, яка забезпечує взаємозв'язок кількості і якості праці з розмірами заробітної плати.

Виходячи із вищезазначеного переконаємося в тому, що проведення відповідної реформи з метою поетапного підвищення заробітної плати й створення ефективного мотиваційного механізму, який ґрунтується на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій, має включати нові підходи до організації заробітної плати та спиратися на чітку систему принципів, що відіграють важливу роль у тактичних і стратегічних напрямках реформування відносин розподілу.

Необхідно також наголосити на тому, що бюджетні установи мають свої специфічні особливості діяльності, які не задовольняються ринковим механізмом, а оплата праці в таких установах є не тільки економічним і соціальним показником рівня розвитку суспільства та держави, а й основою соціальної захищеності працівників, що й підкреслює її важливість. Тому ефективність вирішення проблеми залежить від багатьох переглянутих чинників, ключові з яких полягають у удосконаленні законодавчої бази, оскільки без стабільної і ефективної економіко-правової бази та виваженої державної політики у бюджетній сфері неможливо належними темпами здійснити перетворення в економіці чи домагатися якісних змін.

Висновки

У результаті проведеного дослідження ми прийшли до таких висновків.

1. Заробітна плата є важливою економічною категорією, особливості функціонування якої мають бути враховані у процесі реформування системи оплати праці у бюджетних установах, оскільки сучасні державні підходи до розробки механізму оплати праці є недосконалими та неефективними, процес реформування оплати праці доцільно здійснювати відповідно до дії об'єктивних економічних законів та закономірностей розвитку суспільства.

2. З метою збереження стимулюючих факторів під час реформування оплати праці пропонуємо дотримуватися таких принципів, як системність, послідовність реалізації заходів, їх оптимізація, гуманістичної спрямованості, орієнтації на досягнення соціальної справедливості, зв'язок із господарською практикою, децентралізація організації оплати праці, органічний взаємозв'язок із реформами в інших сферах економіки, врахування національно-культурних особливостей і менталітету тощо.

3. На нашу думку, до невідкладних практичних заходів реформування системи оплати праці доцільно віднести ліквідацію заборгованості з виплати заробітної плати; встано-

влення обґрунтованих міжгалузевих, міжпосадових і міжкваліфікаційних пропорцій в оплаті праці; введення мінімальної оплати праці на рівні прожиткового мінімуму; перехід до погодинної оплати праці як законодавчо закріпленої соціальної гарантії; реалізацію державних гарантій постійної індексації заробітної плати.

4. У процесі реформування оплати праці у бюджетних установах пропонуємо врахувати такі аспекти: підвищення реальної заробітної плати відповідно до зростання ефективності праці; диференціацію заробітної плати залежно від внеску працівника в результати діяльності установи, змісту й умов праці, місцезнаходження установи, галузевої належності; державне регулювання оплати праці, що передбачає соціальну захищеність низькооплачуваних працівників, встановлення мінімальної заробітної плати; а також на логічність та обґрунтованість форм і систем оплати праці.

5. Важливою умовою проведення реформи оплати праці у бюджетних установах вважаємо удосконалення чинної нормативно-правової бази.

Література

1. Законодавство України про працю / Упоряд. І.В. Зуб. – 2-ге вид., допов. – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 304 с. – (Нормативні документи та коментарі).

2. Гуць М. Оцінка стану ринку праці в умовах реформування економіки України / М. Гуць // Україна: аспекти праці. – 2005 р. №1. – С. 13.

3. Карлін М.І. Теоретичні аспекти стимулювання праці в умовах фінансової нестабільності [Україна] / М.І. Карлін // Фінанси України. – 2000. – №2. – С. 3–9.

4. Кір'ян Т. Проблемні питання реформування оплати праці в Україні / Т. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2003 р. №2. – С. 32–37.

5. Левіт Г. Питання реформ оплати праці в Україні / Г. Левіт // Україна: аспекти праці. – 2005 р. №3. – С. 3–7.

6. Лігум Ю. Удосконалення державного регулювання оплати праці / Ю. Лігум, Г. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2000. – №2. – С. 6–8.

7. Ломанов І. Основні напрямки посилення державного впливу на регулювання оплати праці в контексті реалізації концепції дальшого реформування оплати праці в Україні / І. Ломанов // Україна: аспекти праці. – 2003 р. №2. – С. 15–17.

8. Мельник О.Г. Оплата праці як соціально-економічна та правова категорія / О.Г. Мельник // Право України. – 2005 р. №1. – С. 106–110.

9. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2008 р. №2. – С. 6–13.

10. Осовський Г. Питання реформи оплати праці в Україні в контексті реалізації плану дій щодо Євроінтеграції / Г. Осовський // Україна: аспекти праці. – 2005 р. №3. – С. 3.

Т.О. СТЕЦЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Реалізація принципу соціальної справедливості в системах соціального захисту в умовах розвиненої та трансформаційної економіки

Проаналізовано досвід країн розвинутої ринкової економіки щодо реалізації принципу соціальної справедливості, розкрито зміст найбільш оптимальних підходів до відновлення соціальної справедливості у сфері справляння непрямих податків та податку з доходів фізичних осіб в Україні.

Постановка проблеми. Реальна соціальна стабільність і соціальний мир, відсутність соціальних конфліктів як невід'ємної риси соціальної держави можливі лише за умови досягнення соціальної справедливості в суспільстві, суттєвим фактором забезпечення якої є податкова політика держави, оскільки вона може істотно впливати на базові умови реалізації цього важливого принципу стійкого розвитку соціальної системи: ефективність господарювання, умови розподілу суспільного продукту, пропорції відтворення, розвиток продуктивних сил, справедливість в оподаткуванні тощо.

Пошук оптимальної моделі податкової системи передбачає розв'язання проблеми економічної ефективності, справедливості й адміністрування податків. Це головні критерії, якими керуються під час формування структури податкової системи, обґрунтування оптимального податкового навантаження, вибору бази оподаткування, встановлення ставок, пільг, визначення порядку розрахунку і способів сплати, встановлення спеціальних режимів оподаткування та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Становлення національної податкової системи акцентувало увагу багатьох науковців і практиків на її кількісних параметрах (склад, структура, ставки, податкове навантаження тощо) та питаннях, пов'язаних з адмініструванням податків.

Серед вітчизняних вчених і спеціалістів, які займаються проблемами оподаткування, можна виділити таких, як В. Андрущенко, З. Варналій, І. Гнибіденко, Н. Гражевська, О. Гріш-

нова, М. Карлін, О. Кухарєва, Е. Лібанова, І. Лютий, В. Мандибура, П. Мельник, В. Новіков, В. Онікієнко, Ю. Палкін, М. Папієв, Й. Раденький, А. Ревенко, О. Савченко, М. Соколик, А. Соколовська, В. Тропіна, А. Чухно, В. Шкарупа.

Проте, незважаючи на те, що проблеми ефективності й адміністрування податків досить широко представлені в зарубіжних і вітчизняних наукових розробках, питання соціальної справедливості як в оподаткуванні, так і через оподаткування в суспільстві поки що не знайшли належного висвітлення й аналізу, хоча поняття «справедливість», «соціальна справедливість» постійно присутні в наукових дослідженнях і під час обговорень податкових проблем.

Як відмічають Р. Масгрейв і П. Масгрейв: «Усі згодні, що податкова система повинна бути справедливою і нейтральною, але існує менше аргументів з приводу того, як інтерпретувати ці вимоги» [8, с. 43].

Мета даної статті – проаналізувати досвід країн розвинутої ринкової економіки щодо реалізації принципу соціальної справедливості, розкрити зміст найбільш оптимальних підходів до відновлення соціальної справедливості у сфері справляння непрямих податків та податку з доходів фізичних осіб в Україні.

Викладення основного матеріалу. Соціальна справедливість – економічна категорія, яка виражає соціально-економічні відносини забезпечення у суспільстві з приводу більш повного і раціонального використання позитивних здатностей людей до трудової діяльності, їхнього трудового потенціалу і забезпечення їх потреб на рівні суспільно-нормативних для даного етапу з врахуванням рівня ефективності виробництва та суспільної думки [5, с. 97, 98].

У практиці оподаткування принцип соціальної справедливості має реалізовуватися під час виконання податками, як своїх фіскальних функцій, так і регулюючих. Так, використовуючи непрямі податки, держава отримує можливість регулювати рівень доходів населення, а отже рівень його платоспроможного попиту. До того ж, диференціюючи податкові ставки, держава може здійснювати більш-менш рівномірний розподіл податкового навантаження на різні соціальні верстви населення, створювати умови для забезпечення державних соціальних гарантій [2, с. 22].

Водночас наукові дослідження свідчать про те, що нині в Україні система оподаткування, попри всі намагання, не лише не сприяє реалізації принципу соціальної справедливості, а скоріше навпаки, стає антисоціальною, пригнічуючи виробництво та посилюючи соціальну нерівність у суспільстві. Це проявляється у втраті реальної купівельної спроможності фонду відтворення робочої сили, що отримують працюючі, внаслідок зростання тиску на нього з боку непрямих податків. Відомо, що непрямі податки (тобто податок на додану вартість та акцизи) фактично сплачує у роздрібній торгівлі покупець товару (послуги), який є їх кінцевим споживачем. Немає необхідності доводити, що за своєю економічною суттю непрямі податки відрізняються від прямих більшою приховані-

стю їх питомої ваги у сукупних грошових доходах громадян. Їх існування значною мірою є соціально несправедливим явищем, оскільки непрямі податки в однаковій пропорції стягуються з покупців у роздрібній торгівлі без урахування рівня диференціації їх особистих доходів.

Непрямі податки через ціни однаково перекладаються на всі соціальні верстви населення – як з низькими, так і з високими доходами. При цьому частка особистого доходу, що витрачається на споживання такої продукції, виявляється не однаковою. У групі населення з низькими доходами така частка досить значна. Тут простежується чітка обернена кореляційна залежність: зі зниженням рівня доходу частка витрат на оплату непрямих податків, закладених у ціну товару, зростає і до того ж може зростати випереджаючими темпами, зважаючи на відповідні зміни у структурі споживання продукції, адже зі зниженням рівня доходу зазвичай збільшується споживання групи товарів першої необхідності – хліба, молока, овочів, картоплі, частка яких у структурі споживання населення з високими доходами традиційно залишається низькою.

Тобто податки, що безпосередньо включені до ціни товарів і послуг першої життєвої необхідності, приховують посилення фіскального тиску саме на бідні верстви населення, на працюючих громадян, які на ринку споживчих товарів створюють найбільш масовий попит. Саме тому можна стверджувати, що непрямі податки є переважно податками на бідних. Тобто, чим бідніша людина, тим відносно більшу частку особистого доходу вона змушена віддавати державі у вигляді непрямих стягнень, які всім своїм тягарем лягають саме на ці верстви населення, створюючи своєрідні приховані привілеї для багатих.

Так, за підсумками 2007 року основу надходжень зведеного бюджету України 71,7% (148,7 з 161,3 млрд. грн. податкових надходжень) становлять п'ять податків:

1. Податок на додану вартість – 28,6% (59,4 млрд. грн.).
2. Податок з доходів фізичних осіб – 16,8% (34,7 млрд. грн.).
3. Податок на прибуток підприємств – 16,6% (34,4 млрд. грн.).
4. Акцизний збір – 5,1% (10,6 млрд. грн.).
5. Ввізне мито – 4,6% (9,6 млрд. грн.).

Як бачимо, непрямі податки забезпечують значні надходження до бюджету. Зокрема, податок на додану вартість (ПДВ) становить близько 30% усіх доходів України [6, с. 48].

Про посилення фіскального тиску на доходи населення свідчить те, що питома вага непрямих податків у роздрібно-му товарообігу, яка в 1991 році становила 17,1%, зросла до 47,3% у 1997 році, або збільшилася у 2,8 рази. Протягом останніх десяти років 41–45% доходів, які населення витрачає у роздрібній торгівлі (а для малозабезпечених верств населення ця частка є ще більшою) вилучаються казною у вигляді непрямих податків [3, с. 136–137].

Одним із напрямів відновлення соціальної справедливості у сфері справляння непрямих податків з населення мо-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

же бути широке застосування у вітчизняній практиці досвіду країн розвинутої ринкової економіки. Їх підхід до справляння податків на певні складові витрат населення свідчить про реальні можливості застосування диференційованих ставок непрямих податків на товари і послуги першої необхідності та на ті, що не є такими.

Так, в Австрії ставка податку з обороту в середньому становить 20%. За певні чітко визначені платежі (квартплата, продукти харчування) ставка податку знижена до 10%. Але на такі групи товарів, як легкові автомобілі престижних марок, коштовності, делікатесні продукти харчування ставка підвищується до 32%. Вона отримала побутову назву «податок на предмети розкоші».

У ФРН діють дві ставки цього виду податку на додану вартість: загальна – 16%; на продукти харчування та книги – 7% [10].

У Франції, наприклад, ПДВ забезпечує 45% усіх податкових надходжень. Але тут є чотири види ставок ПДВ: 18,6% – нормальна ставка на всі види товарів і послуг; 33,33% – гранична ставка на предмети розкоші, автомобілі, алкоголь, тютюн; 7% – пільгова ставка на товари культурного повсякденного вжитку (книги); 5,5% – на товари і послуги першої необхідності (продукти харчування, житло, транспорт). Нині спостерігається тенденція до їх зниження і переходу до ставок – 18,6 і 5,5%.

На сьогодні ПДВ стягують понад 135 країн світу. Із розвинутих країн ПДВ відсутній тільки у США, замість нього діє податок з продажу за ставкою 8,3%.

Практика свідчить, що в умовах цивілізованої ринкової економіки виник гнучкий і реально контрольований громадською механізм перерозподілу суспільного багатства. В цих умовах держава (а також всі її ресурси і потуж-

ності) об'єктивно виступає органом волевиявлення не сукупного капіталіста, а потужним національним координатором, який піклується про оптимальне узгодження інтересів всіх соціально-класових сил суспільства, виступає гарантом суспільної гармонізації та досягнення гнучкого соціального консенсусу. Так, якщо сьогодні в Данії або Швеції існує найбільш високий у світі рівень податкового навантаження на населення, то вести мову про низький рівень життя населення цих країн немає підстав, оскільки тут переважна частина відчуженого державою у трудящих продукту прямо або опосередковано по багатьох каналах повертається до них у різних формах гарантованої соціальної допомоги, соціального страхування, в процесі благоустрою повсякденного життя громадян, оновлення міського та комунального господарства, підвищення рівня задоволення побутових потреб тощо. Безперечно, у цьому випадку висока питома вага відчуженого від трудящих через податкову систему продукту не є тотожним свідченням високого ступеня їх експлуатації державою.

У Канаді, наприклад, для виправлення порушення принципу соціально-економічної справедливості існують законодавчо визначені механізми повернення частки утриманого ПДВ громадянам, які мають низькі доходи, що ними офіційно задекларовані та подані і перевірені податковим органам.

У системі особистого оподаткування найважливішим є податок із доходів фізичних осіб. Поряд із податком на прибуток юридичних осіб, у розвинутих країнах особистий прибутковий податок, який крім важливого фіскального значення, має й позаекономічні якості – він є засобом перерозподілу доходів і регулювання соціальної напруженості в суспільстві, виступаючи найважливішим важелем регулювання соціальної сфери за допомогою державних фінансів.

Ставки податку на додану вартість (VAT) в різних країнах світу

Країна	Ставка, %
США	8,3*
Японія	5
Канада	6 і 7
Швейцарія	7,6
Австралія	10
Індія	12,5
Люксембург	15
Німеччина, Іспанія	16
Ізраїль	16,5 і 15,5
Китай	17
Об'єднане Королівство	17,5
Білорусія, Грузія, Латвія, РФ, Туреччина	18
Греція, Нідерланди, Румунія, Словацька Республіка, Чеська Республіка	19
Франція	19,6
Австрія, Вірменія, Болгарія, Італія, Молдавія, Угорщина, Україна	20
Бельгія, Ірландія	21
Польща, Фінляндія	22
Ісландія	24,5
Данія, Норвегія, Швеція	25

* Податок з обороту.

Складено автором за даними: [10].

В Україні порядок оподаткування доходів громадян визначений Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб». Він містить досить деталізований перелік різних видів доходів, загальна сума яких і є об'єктом оподаткування.

Одним із найважливіших інструментів регулювання рівня доходів населення є неоподаткований мінімум доходів громадян. В Україні неоподатковуваний мінімум доходів громадян втратив ознаки як економічної категорії, так і соціального нормативу.

Індексція неоподаткованого мінімуму доходів громадян та шкали прибуткового податку в Україні до цього часу взагалі не провадилася, тому стан справ у цій сфері зумовлює необхідність аналітичного осмислення накопичених негативних тенденцій та їх соціально-економічних наслідків в світлі досвіду країн розвинутої ринкової економіки.

Особливо соціально небезпечною є ситуація, коли величина неоподаткованого мінімуму доходів громадян опускається нижче рівня, що визначає стан глибокої бідності. Якщо це відбувається, то у податковому полі утворюється зона надвисокого фіскального тиску. Іншими словами, податковий тягар соціально невиправдано перекладається на найбільш незабезпечені верстви населення, а казна починає вилучати кошти, що для зазначеної категорії населення є життєво необхідними. Абсолютно абсурдним виглядає неоподатковуваний мінімум доходів громадян в Україні, якщо визначити його у доларовому еквіваленті (США) за офіційним курсом НБУ. Так, на сьогодні податок на доходи справляється з таких доходів, що не перевищує 50 центів на день [1. с. 105–106].

Сьогодні в країнах ринкової економіки теоретики, які досліджують проблеми оподаткування, застосовують два основних методологічних підходи до вирішення питань, пов'язаних з реалізацією принципу соціальної справедливості у податковій сфері. Одна група вчених вбачає основний принцип оподаткування у тому, що рівень податкового навантаження має розподілятися виключно по доходних групах населення, тобто обов'язково диференційовано враховувати їх матеріальне становище. При цьому рівень і ставки податків слід розподіляти таким чином, щоб «власник більшого доходу платив більші податки, ніж власник малих доходів» [9, с. 108].

Слід зазначити, що у жодній країні з цивілізованою ринковою економікою останній підхід не знайшов своєї практичної реалізації у механізмі справляння податку на доходи громадян. Проте в цілому існує загальна тенденція до поступового спрощення шкали податкових стягнень і відповідного зниження рівня оподаткування верхньої бази доходів.

Так, результати нового дослідження, проведеного консалтинговою компанією KPMG, свідчить про поступове зниження ставок податку на доходи фізичних осіб у різних країнах світу. Всього спеціалісти компанії вивчили дані по 87 країнам і територіям. 33 з них за останні шість років скоротили ставки податку на доходи фізичних осіб. У се-

редньому максимальні ставки скоротилися з 31,3% в 2003 році до 28,8% в 2008 році.

Найвищі ставки податку на доходи фізичних осіб прийняті в Данії та Швеції, де вони досягають 59 та 55% відповідно. Серед країн та територій із найнищими податками опинилися Гонконг та Болгарія [10].

Повчальним також може бути історичний досвід реформування механізму справляння прибуткового податку з доходів громадян США. Після податкової реформи президента Ф. Рузвельта, що була здійснена в період Великої депресії, коли для обмеження марнотратного, престижно-еталонного, нерационального споживання найзаможнішої частини населення, та переключення цих коштів на потреби нагромадження (тобто самофінансування) капіталу ставка податку на доходи представників цієї верстви населення (тобто на кінцеве споживання) була підвищена до 90%, нижня ставка фіксувалася на рівні 20% від рівня отриманого доходу. У подальшому, в процесі податкової реформи 1968 року верхня ставка була знижена до рівня 70%. Мінімальна ставка справлялася із суми \$2000 доходу на одиноких і з \$4000 доходу на сімейних). Новий закон скорочував неоподатковуваний мінімум до \$500 одиноким і \$1000 сімейним [9, с. 48].

Зменшення податків у процесі реформування проводилося у два етапи: у 1964 році мінімальна ставка знизилася до 16% (максимальна до 77%); у 1965 році – до 14% (мінімальна) і до 70% (максимальна). У 1972 році максимальні податкові ставки на доходи громадян зменшені із 70 до 50%. Одночасно почалося поетапне збільшення величини неоподаткованого мінімуму, який у 1973 році становив \$750 на рік [9, с. 49].

Протягом 80-х років при президентстві Дж. Рейгана у США були проведені дві масштабні податкові реформи, до основних заходів яких були включені зміни системи оподаткування доходів громадян. На першому етапі (у 1981 році) були скорочені в однаковій пропорції (на 23%) всі без винятку ставки, що входили до діючої на той час 14-рядної податкової шкали, за якою утримувалися особисті доходи. Були розширені податкові пільги у справлянні індивідуального прибуткового податку.

На другому етапі (у 1986 році) проведено більш радикальний перегляд всієї системи оподаткування доходів громадян. Так, була розширена база індивідуального прибуткового податку за рахунок ліквідації пільг (наприклад, були припинені вирахування із обкладеного доходу місцевих податків з продажу, а також відсоткових платежів за користування споживчими кредитами). До сфери дії податку було включено низку доходів, що раніше не підлягали оподаткуванню, а саме відсотки по муніципальних облігаціях, допомога по безробіттю. Одночасно різко скорочено кількість податкових ставок та суттєво знижено їх рівень.

Сьогодні основним податком на доходи громадян у США є такий яким обкладаються всі сукупні доходи платника податків незалежно від джерел їх походження – заробітна

плата, дивіденд, відсоток, рента, орендна плата, підприємницький прибуток, спадщина тощо.

Відповідно до діючого законодавства величина особистого доходу обчислюється як різниця між валовим доходом і сумою дозволених вирахувань і пільг, що надаються державою конкретним категоріям платників податків. З валового доходу вираховується неоподатковуваний мінімум, що становить на цей час \$2000 на рік на кожного платника податків плюс аналогічна сума на кожного утриманця в сім'ї. Платник податку має право зменшити суму оподаткованого доходу або на величину стандартної скидки, що становить \$3000 на рік на окремого платника податків і \$5000 на рік для сімейної пари, яка заповнює спільну декларацію, або на суму передбачених законом постатейних витрат, що включають, зокрема, ділові і транспортні витрати, частину витрат на медичне обслуговування, догляд за дітьми і літніми людьми, внески до благодійних фондів, частку внесків на персональні пенсійні рахунки, місцеві податки на власність тощо. При цьому всі внески у вигляді пожертвувань обов'язково мають бути підтверджені відповідними квитанціями, чеками або іншими документами.

На сьогодні податок на доходи громадян США утримується за двома основними ставками – 15 і 28%, але для заможних громадян існує додаткова ставка у 33%. Так, у сімейних пар, які обчислюють дохід по спільній декларації, на частку доходу до \$30000 на рік податок становить 15%, на доходи, що перевищують цю суму, – 28%. Разом із цим з доходу від \$72 000 до \$193 000 на рік і вище податок фактично утримується за ставкою у 33%, оскільки платники податку із наведеним рівнем доходів позбавляються права на неоподатковуваний мінімум та низку інших пільг, що мають платники податків з меншими доходами [4, с. 33–34].

Висновки

Реалізація світового досвіду, що нагромадили країни цивілізованої ринкової економіки, щодо реалізації принципу соціальної справедливості та наповнення бюджету за рахунок доходів найзаможнішої частини населення, передусім полягає у запровадженні в податкову систему України економічно обґрунтованого неоподаткованого мінімуму, запровадження диференційованих ставок непрямого оподат-

кування, соціально виваженої трьохрівневої шкали диференціації податку на доходи громадян (замість діючої єдиної ставки у 15%), а також механізму відповідної його індексації. Останнє, в свою чергу, позбавить вітчизняну фіскальну систему можливості зазіхати на доходи тих верств населення, які не мають економічної можливості нести податковий тягар. Це стимулюватиме виконавчу владу до пошуку шляхів ефективного розвитку матеріального виробництва та залучення значних резервів, які на цей час має бюджетно-фінансова система країни і дозволяє реальний стан економіки, та забезпечить реальну можливість створення надійного системного економіко-правового механізму, який дозволить практично реалізувати найважливіший принцип цивілізованого, соціально орієнтованого ринку: «багаті багатіють за умови, коли нація процвітає».

Література

1. Батажок С.Г. Соціально-економічні гарантії в умовах ринкової трансформації: Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2007. – 201 с.
2. Лютий І.О., Тропіна В.Б. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки // Економіка України. – 2007. – №8. – С. 19–27.
3. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. – К.: Парламентське видавництво, 1998. – 256 с.
4. Мандибура В. Оподаткування доходів громадян: чому вчить світовий досвід // Віче. – 1999. – №8. – С. 29–37.
5. Податкова політика України: стан, проблеми, перспективи: монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій та ін.: за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
6. Ткаченко В. Особливості структури податкової системи України // Економіст. – 2008. – №9. – С. 46–53.
7. Тропіна В.Б. Податок з доходів фізичних осіб: новий закон – нові питання // Фінанси України. – 2004. – №4. – С. 63–68.
8. Buchanan J.M., Musgrave R.A. Public Finance and Public Choice. Two Contracting Visions of the State. – Cambridge, Massachusetts, London, England: The MIT Press, 1999. – P. 64.
9. Peacock A. Fiscal Theory and the Market for Tax Reform. – London, 1979. – 187 p.
10. www.doingbusiness.org/ExploreTopics/PayingTaxes.

Ю.В. ГЛАДУНЯК,
аспірант, Національний університет податкової служби України

Роль і місце готельного господарства в економіці країни

Статтю присвячено визначенню ролі готельного господарства в економіках розвинутих країн світу. Проаналізовано стан та окреслено сучасні тенденції розвитку вітчизняної готельної індустрії.

Постановка проблеми. На сьогодні туризм став однією з головних міжнародних економічних категорій. Ця галузь посідає четверте місце в світі за обсягом експортних прибутків після паливної, хімічної та машинобудівної. Для ба-

гатьох країн розвиток туризму дає поштовх для розвитку країни, сприяє підвищенню рівня зайнятості населення та наповненню бюджету.

Відповідно до «Державної програми розвитку туризму в Україні на 2002–2010 роки» туризм є одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки і культури [1]. Про важливість розвитку цієї галузі свідчить й Указ Президента України «Про заходи щодо туризму і курортів в Україні» №136/2007 від 21.02.2007 р., згідно з яким 2008 рік було оголошено Роком туризму і курортів в Україні [2]. Саме з цієї причини актуальним у науковому плані є й дослідження інфраструктури туризму, зокрема готельного господарства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та прикладні аспекти функціонування та розвитку готельних підприємств розглядаються у наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів: В.А. Азара, Р.А. Браймера, О.П. Дуровича, М.І. Кабушкіна, В.І. Карсекіна, В.О. Квартальнова, Н.М. Кузнецової, Г.А. Папіряна, Т.І. Ткаченко, Д. Уокера, О.Д. Чудновського та інших.

Але, незважаючи на наявність наукових досліджень та публікацій ряд питань функціонування та розвитку готельного господарства на макrorівні, зокрема значення для економіки держави, визначення подальшої стратегії розвитку досліджені фрагментарно.

Метою статті є з'ясування ролі готельного господарства в розвитку економіки країни та визначення проблем й перспектив функціонування галузі.

Виклад основного матеріалу. З 1950 до 2007 року міжнародне туристичне прибуття зросло з 25 до 903 мільйонів осіб. Повний експортний прибуток (міжнародні виторги туризму та пасажирських перевезень) зростає у подібному темпі, перевищивши трильйон доларів США в 2007 році, або майже мільярд доларів на добу.

Між 1995 та 2007 роками зростання туристичних потоків становило в середньому понад 4% рік, незважаючи на економічний спад та терористичні загрози, що актуалізувалися між 2001 та 2003 роками. Згідно з даними UNWTO у перші чотири місяці 2008 року міжнародне туристичне прибуття зросло приблизно на 5% порівняно з відповідним періодом 2007 роком. За оприлюдненими прогнозами, світова фінансова криза значно не вплине на розвиток індустрії туризму.

В Україні туристична індустрія перебуває у стадії реформування та розвитку. Наявні туристичні ресурси використовуються не повністю, проте динаміка туристичного ринку України свідчить про тенденції до зростання числа туристів взагалі, а іноземних – зокрема.

Готельне господарство є центральною складовою національної індустрії туризму. Проте серед науковців немає чітко визначеної позиції щодо доцільності дослідження готельного господарства як самостійної галузі. В працях вітчизняних і закордонних фахівців переважають дві основні позиції: перша – ідентифікує індустрію туризму та індустрію гостинності, аргументуючи подібністю галузевого складу,

друга – розділяє ці два поняття, розглядаючи готельне господарство як провідну ланку індустрії туризму.

Згідно з другою позицією туристична індустрія – це сукупність готелів та інших засобів розміщення, транспортних засобів, об'єктів санаторно-курортного лікування і відпочинку, об'єктів харчування, розваг, ділового, пізнавального, лікувально-оздоровчого, фізкультурно-спортивного та іншого призначення, організацій, що здійснюють туроператорську і турагентську діяльність, операторів туристичних інформаційних систем, а також організацій, що надають послуги екскурсоводів (гідів), гідів-перекладачів.

Провідне місце в індустрії туризму займає готельне господарство, оскільки якість місць проживання (розміщення) і відповідне обслуговування мають вирішальний вплив на рівень туристського сервісу [1, с. 208].

Індустрія туризму, як і будь-яка інша сфера діяльності, є досить складною системою, ступінь розвитку якої залежить від ступеня розвитку економіки країни. На промислово розвинені країни припадає понад 60% всіх прибуттів іноземних туристів. Найбільшим учасником міжнародного туристичного обміну є європейський регіон.

Домінуючий стан Європи в міжнародному туризмі забезпечується тим, що майже 85% її туристів – результат туристичного обміну між європейськими країнами, і тільки 15% складають прибуття з інших регіонів. Це пояснюється тісними економічними, культурними та етнічними зв'язками між європейськими країнами, географічною близькістю, наявністю розвинутої мережі транспортних комунікацій, високорозвинутою туристичною індустрією. Основний приріст відвідувань припадає на традиційно туристичні країни: Францію, Швейцарію, Ірландію, Великобританію. Особливий інтерес туристи в останні роки проявляли до таких країн, як Іспанія, Греція, Туреччина та Кіпр. Для прийому 385,9 млн. відвідувачів необхідна адекватна готельна база (понад 10 млн. місць). Готельний фонд європейських держав становить близько 46% світового готельного фонду. Значний розрив між часткою Європи в прибутті іноземних відвідувачів (59%) та потужністю її готельної бази пояснюється тим, що в більшості європейських країн у готелях розміщується приблизно половина іноземних відвідувачів, а друга половина приймається в так званих додаткових засобах розміщення: приватних квартирах і пансіонатах. У сукупності європейські країни можуть одночасно прийняти близько 20 млн. іноземців. Для інших континентів поки менш характерно настільки широке використання додаткових засобів розміщення.

За потужністю готельної бази за Європою йде Американський континент (понад 9 млн. номерів). Темпи розвитку готельної бази тут не вище, ніж у Європі. Загальна частка Американського континенту у світовому готельному господарстві становить 37%. Цей континент посідає друге місце за кількістю відвідувань. Основні туристичні потоки спрямовані в США, Мексику, Карибські острови.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Збільшення потоку туристів у Південно-Східну Азію та Тихоокеанський регіон відбувається за рахунок прибуттів у Китай, Японію. Готельне господарство в цьому регіоні розвивається в 3 рази швидше, ніж у цілому в світі. Однак навіть при настільки високих темпах розвитку частка цього регіону в світовому готельному господарстві становить лише 11%. Південно-Східна Азія та Тихоокеанський регіон мають понад 2,5 млн. номерів.

Туризм в Африці розвивається за рахунок поїздок по національних парках та елітного відпочинку на узбережжі й островах. Найкращі показники зростання в країн Південної Африки (в основному ПАР) і Східної Африки (Зімбабве, Танзанія, острови Індійського океану). Африканський континент має близько 0,5 млн. номерів. Темпи будівництва нових готелів в африканських країнах вище середньосвітових, однак їхня частка в світовому готельному господарстві становить лише близько 3%.

Отже, можна відзначити стійку провідну роль Європи у світовому готельному господарстві й дуже високі темпи розвитку готельної бази в багатьох країнах Азії. Якщо розглядати окремі країни, то додатково варто виділити Італію (понад 2 млн. готельних місць); Німеччину, Францію, Іспанію й Англію (понад 1 млн. готельних місць кожна); Австрію, Канаду й Мексику (приблизно 700 тис. місць кожна). Близько 400 тис. місць мають Греція, Хорватія й Чорногорія. До числа країн із найбільш високими темпами готельного будівництва можна віднести Китай, Туреччину, Марокко, Сінгапур і Малайзію.

У цей час у світі налічується понад 400 тис. готелів різного рівня (з номерним фондом понад 12 млн.), найбільша концентрація яких припадає на Європу та Північну Америку. Кількість номерів зростає у світі щорічно на 10–15%. На кожний готельний номер припадає приблизно один службовець. Понад 4 млн. службовців працюють у готельній індустрії США. Середнє завантаження готелів миру становило 67,7%, середній дохід на номер – \$84,4. Вирішальними при визначенні прибутковості готелі є показники рівня завантаження й тарифної вартості одного дня проживання.

Готельний бізнес в Україні перспективний щонайменше з чотирьох причин. По-перше, до недавнього часу в нашій країні спостерігалось зростання ділової активності, що, як правило, неминуче викликає збільшення обсягів так званого

ділового туризму, причому не тільки внутрішнього, а й в'їзного. По-друге, як показує світова практика, підвищення доходів населення приводить до зростання внутрішнього туризму та, відповідно, зростання потреби в готелях. По-третє, країна, що заявила про свою інтеграцію в європейські структури, поступово стає для європейців зрозумілішою та більш привабливою в туристичному плані, що підтверджують оприлюднені Держкомстатом показники за 2004–2007 роки (рис. 1). По-четверте, фінал чемпіонату Європи по футболу, що пройде в Україні і Польщі в 2012 році, також матиме істотний вплив на долю нашої готельної індустрії. За даними Ради з питань туризму і курортів, відповідно до вимог УЕФА до 2012 року в нашій країні має з'явитися 34 нових або реконструйованих готелі. Вісімнадцять з них припадає на сегмент чотири і п'яти зірок, а шістнадцять – на дешевшу категорію. Передбачається, що для будівництва готелів верхнього цінового сегмента знадобиться \$300 млн.

З одного боку, туристичні потоки зростають, і дуже значними темпами. З іншого – за даними Світового економічного форуму, у сфері подорожей і туризму Україна серед 124 країн світу посідає «почесне» 78-те місце. Вітчизняна індустрія подорожей формує менш як 1% ВВП, тим часом в економічно розвинених країнах цей показник сягає 6–8%. Сфера туризму і курортів не відіграє значної ролі в економічному розвитку нашої країни і створенні позитивного міжнародного іміджу [4].

Формування сучасної індустрії туризму в Україні багато в чому стримується відставанням у рівні розвитку готельного господарства, що на сьогодні не в повній мірі відповідає попиту за обсягами номерного фонду, якістю послуг та цінами. Згідно з міжнародними стандартами кількість готельних місць на одну тисячу населення країни має становити щонайменше 10. Враховуючи кількість населення України, кількість готельних місць тут має становити 460–470 тисяч. Функціонує ж значно менше – 111 тисяч, тобто обсяги пропозиції готельних місць нижчі від міжнародного нормативу в понад чотири рази. Станом на 2007 рік в Україні нараховувалося 812 готелів (без врахування інших місць тимчасового проживання). (Для порівняння: в Австрії їх 14 204, в Іспанії – 18 304, в Італії – 33 768, у Німеччині 36 201.) Без сумніву, це розвинені країни. Але чим зумовлене в 44,5 рази відставання від

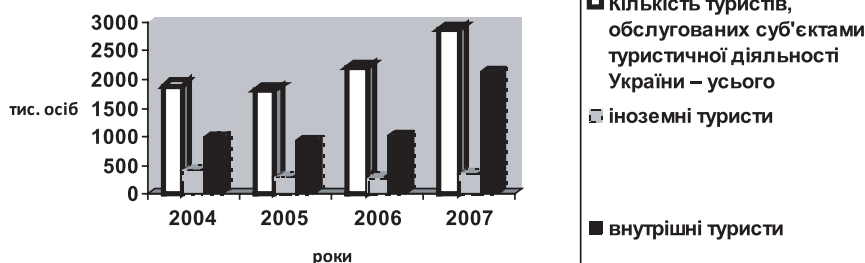


Рисунок 1. Динаміка туристичних потоків в Україні в 2004–2007 роках

Німеччини, яка поступається нашій країні за площею і не має такого величезного туристичного потенціалу (зокрема, двох сотень джерел мінеральних вод, великих гірських систем і виходів до теплих морів), незрозуміло.

Що стосується якості готельних послуг, то згідно із Законом України «Про туризм» з 1999 року в Україні обов'язково є тільки сертифікація готельних послуг на відповідність вимогам безпеки. Однак досвід країн із розвинутою туристичною галуззю свідчить, що головну роль у виборі туристом того чи іншого готелю відіграє діюча класифікація, яка по своїй сутності є характеристикою якості послуг. На сьогодні вимога щодо обов'язкової сертифікації готелів законодавчо не закріплена.

Політика ціноутворення на ринку готельних послуг викликає подив: при завантаженості в цілому по країні готелів лише на третину ціни значно перевищують європейські. Вартість номера в київському готелі середньої і високої цінової категорії коливається від \$160 до \$470 в добу. За даними компанії Ernst and Young, середній дохід на номер становить не менше \$168, а це на \$10–20 більше, ніж в Берліні, Празі і Будапешті. При цьому необхідно врахувати, що завантаження київських готелів всіх категорій становить приблизно 60%, а в сегменті чотири і п'яти зірок деколи досягає 72%. (Для порівняння: середні ціни на проживання у чотирьох та п'ятизіркових готелях Лондону становлять \$290, Парижа – \$314, Мілана – \$300.)

Аналізуючи розвиток готельного господарства в цілому по країні протягом 1970–2007 років, можна виділити такі основні етапи:

- 70–80 роки ХХ сторіччя – активне формування мережі підприємств готельного господарства, середній показник фактичної завантаженості підприємств становив 75–85%;

- 1991–2004 роки – занепад та часткова руйнація, що ознаменувалася інтенсивною експлуатацією вже існуючих основних засобів підприємств господарства, несвоєчасним проведенням капітальних і поточних ремонтів, що призвели до значного зносу будівель та устаткування. Середній рівень завантаженості підприємств становив на початку періоду 50%, а на кінець – 30%;

- 2005–2008 роки – поступове відновлення господарства, будівництво та введення в дію нових готелів, започаткування національних готельних мереж. Показники фактичної завантаженості підприємств залишаються низькими: в 2005 році – 33%, в 2006 році – 31%, в 2007 році – 29%.

Основні етапи розвитку готельного господарства синхронізовані із загальним економічним розвитком у країні з часовим лагом в два–три роки, що частково пояснюється капіталомісткістю цієї галузі.

Про поступове відродження готельного господарства свідчать показники абсолютної кількості підприємств галузі. Якщо станом на перше січня 2007 року в Україні функціонували 1269 готелів та інших місць для тимчасового проживан-

ня, то протягом 2007 року додатково введено в Закарпатській обл. – 6, в Луганській обл. – 4, у Львівській обл. – 18, в Миколаївській – 53, в Одеській обл. – 4, у Тернопільській обл. – 8, у Херсонській обл. – 6, у Хмельницькій обл. – 5, у Черкаській обл. – 20, в Чернігівській обл. – 12, в Чернівецькій обл. – 10, м. Київ – п'ять підприємств готельного типу.

Понад дві третини (69,2%) від усієї кількості підприємств готельного господарства є підприємствами приватної форми власності (переважно це невеликі підприємства з кількістю працівників до 50 осіб). Підприємства державної та комунальної форми власності мали приблизно однакові частки (15,6 та 15,2%, відповідно) від усіх підприємств готельного господарства. Вітчизняні підприємства готельного господарства щороку обслуговують близько 4,0 млн. осіб, 17,5% з яких – іноземці.

Досліджуючи тенденції розвитку готельного господарства в регіональному розрізі, слід відзначити нерівномірність розподілу підприємств галузі, що пов'язана насамперед із нерівномірним розподілом туристичних потоків у межах країни. Лідерами за кількістю підприємств господарства є м. Київ, Луганська, Дніпропетровська області, АР Крим, Львівська, Одеська області, які є одночасно й лідерами за обсягами зростання туристичних потоків. Вплив зростання туристичних потоків на приріст житлової площі в цих регіонах можна оцінити через показник чутливості, що розраховується як відношення відсоткового обсягу зростання загальної житлової площі готельного фонду до відсоткового зростання туристичного потоку (іноземні та внутрішні туристи), але прямої залежності за роками не виявлено через наявність часового лагу в один–два роки.

На сьогодні світові готельні мережі виявляють чималу цікавість до України. Компанія DeVision підписала попередню угоду про партнерство з готельною компанією Starwood Hotels & Resorts Worldwide (SH&RW). DeVision планує вкласти \$100 млн. у будівництво п'ятизіркового готелю в Києві, управляти яким буде всесвітньо відома мережа Sheraton, що входить в SH&RW. Будівельний холдинг «Міракс Груп» (РФ) планує побудувати в Києві два п'ятизіркові готелі до чемпіонату Європи по футболу 2012 року. Компанія VS Energy («ВС Енерджі Інтернейшнл Україна»), що володіє мережею готелів Premier Hotels, також має намір інвестувати в розвиток мережі в Україні. І це далеко не вичерпний перелік.

Така ситуація зумовлена характерною особливістю розвитку сучасної світової готельної індустрії, що полягає в централізації та інтеграції управління, що зумовлені необхідністю:

- забезпечення стабільного завантаження готелю (кожна готельна мережа має власну систему бронювання, орієнтовану на першочергове завантаження готелів, що входять в мережу);

- формування якісної готельної послуги, що залежить від цілого ряду факторів (інтер'єра, якості обладнання, кваліфі-

кації персоналу, забезпечення безпеки проживаючих та їхнього майна);

– підвищення завантаженості готелю, пошуку нових клієнтів і збереження постійних змушує готелі проводити глибокий аналіз ринку, клієнтури, готелів-конкурентів, поставальників тощо, вести активну рекламну й збутову політику, що вимагає використання великих фінансових, інформаційних і людських ресурсів;

– вдосконалення професіоналізму персоналу готелів, що істотно впливає на якість обслуговування. Переважна більшість великих готелів вважає підготовку кадрів у державному або комерційному навчальному закладі недостатньою й створює власну систему підготовки й підвищення кваліфікації персоналу.

На сьогодні в світі існує понад 300 готельних мереж, що вийшли за рамки національних кордонів. На їхню частку припадає понад 7 млн. номерів із майже 13 млн. (понад 50% готельних номерів у світі). Звичайно, найбільш відомі ті готельні мережі, що функціонують у багатьох державах, а не обмежуються контролем готелів в одній країні. Так, Bass Hotels має готелі в 98 країнах, Best Western Int. – у 84 країнах, Accor – у 81 країні, Starwood Hotels – у 80 країнах, Carlson Hospitality Worldwide – в 57 країнах. Багато готельних мереж знаходяться в пошуку можливості територіального розширення діяльності.

Висновки

Туризм у багатьох країнах світу є пріоритетним напрямом розвитку національної економіки та культури. Це зумовлено динамічністю, високоприбутковістю та великим позитивним соціально-економічним і культурним впливом туризму на розвиток країн.

Політичні та економічні перетворення, що відбуваються в Україні, сприяли значному розширенню ділових і культурних зв'язків нашої країни із світом, що призвело до зростання ту-

ристичних потоків. Україна має всі об'єктивні передумови, щоб стати однією з розвинених туристських держав світу, проте розвиток основних інфраструктурних галузей значно гальмує цей процес. Перетворення України на туристичну державу світового значення вимагає забезпечення координації діяльності різних галузей економіки, від яких залежить якісне надання туристичних послуг, зокрема транспорту, торгівлі, виробництва сувенірної продукції, видавничо-рекламної діяльності, але насамперед готельного господарства.

Незважаючи на те що сфера послуг набуває все більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем, що переважно зумовлені сезонними коливаннями попиту і неможливістю створення запасів специфічного продукту – готельної послуги, зростанням цін на послуги та недостатнім рівнем якості обслуговування при невисокій еластичності попиту за ціною, організаційним консерватизмом процесу управління.

Важливою детермінантою подальшого розвитку стає набуття підприємствами готельного господарства ознак інноваційного формату господарської діяльності. В цьому аспекті провідну роль може відіграти розвиток в Україні готельних мереж, що відповідають найвищим світовим стандартам в якості готельних послуг.

Література

1. Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002–2010 роки / Кабінет Міністрів України. – Офіційний вісник України, – 2002 р. – №18. – 143 с.
2. Про заходи щодо туризму і курортів в Україні / Указ Президента України. – Урядовий кур'єр. – 2007 – №37. – 16 с.
3. Восколович Н.А. Економіка платних услуг / Н.А. Восколович. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 398 с.
4. Захарін С. Потоки зростають, а от доходи... / С. Захарін // Дзеркало тижня. – 2008. – №37 (716).

О.П. СУСЛОВ,
д.е.н., професор,
В.В. ДЕМ'ЯНЕНКО,
к.е.н., доцент,
О.В. ГАЛІЦИНА,

ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Аналіз динаміки пропорцій між фондом нагромадження та фондом споживання

У роботі на основі запропонованої системи показників досліджена ділянка пропорцій між фондом нагромадження та фондом споживання як найбільш важливої складової впливу на процес розширюваного відтворення ВВП.

Постановка проблеми. На основі таблиць «витрати – випуск» із використанням розробленої системи показників

здійснено аналіз динаміки пропорцій між фондом нагромадження і фондом споживання.

Метою даної **статті** є дослідження динаміки макропропорцій, що визначають кінцеву фазу обігу валового внутрішнього продукту, і насамперед пропорції між фондом нагромадження і фондом споживання, як найбільш значущої

Таблиця 1. Динаміка кінцевих споживчих витрат та валового нагромадження*, у % до ВВП

Показники		1993–1997	1998–2000	2001–2002	2003–2004	2005
Кінцеві споживчі витрати	N _c	73,9	76,9	76,6	73,3	76,5
Валове нагромадження	N _n	28,5	19,3	21,0	21,6	22,6
Коефіцієнт нагромадження	K _n	38,6	25,1	27,4	29,5	29,5
ВВП	ВВП	51,5	41,6	48,5	57,7	62,7
Випуск продукції	Q	60,5	50,0	60,2	73,9	82,3

* Розраховано за [1].

за впливом на процес розширюваного відтворення валового внутрішнього продукту.

Викладення основного матеріалу. Пропорція між фондом нагромадження і фондом споживання може породжувати протиріччя та спричиняти не тільки позитивний, а й негативний вплив на розвиток економіки. Так, надмірний фонд споживання гальмує процес розширюваного відтворення, а надмірне нагромадження частки створеного національного доходу стримує споживання населення, зростання його доходів, формуючи витратний тип економіки.

Для статистичного аналізу зазначеної пропорції доцільно користуватися показниками інтенсивності процесів споживання і нагромадження – нормою кінцевого споживання (N_c) та нормою валового нагромадження (N_n), які визначаються як відношення відповідного показника до обсягу

ВВП, а для аналізу їх співвідношення та оцінки впливу на ефективність відтворювальної структури – коефіцієнтом нагромадження (табл. 1)

$$K_n = N_n / N_c.$$

Для можливості порівняння динаміки коефіцієнта нагромадження з динамікою макроекономічних показників табл. 1 доповнена відповідними значеннями ВВП та випуску продукції у відсотках до 1990 року за аналогічні періоди. Порівняльна динаміка зазначених показників наведена на рис. 1.

Ідентичність динаміки цих показників вказує на те, що ВВП та випуск продукції залежать від коефіцієнта нагромадження, що підтверджується даними регресійного аналізу (рис. 2, 3).

Формування дослідженої пропорції між споживчими витратами та нагромадженням капіталу в інституційному се-

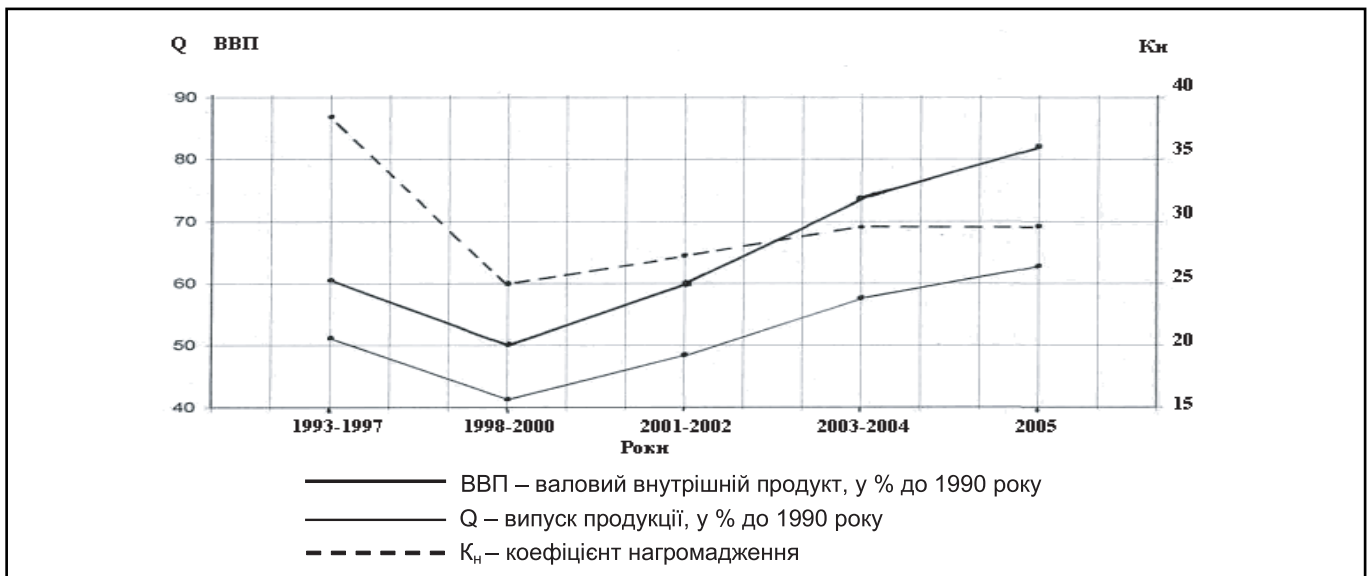


Рисунок 1. Порівняльна динаміка коефіцієнта нагромадження, ВВП та випуску продукції

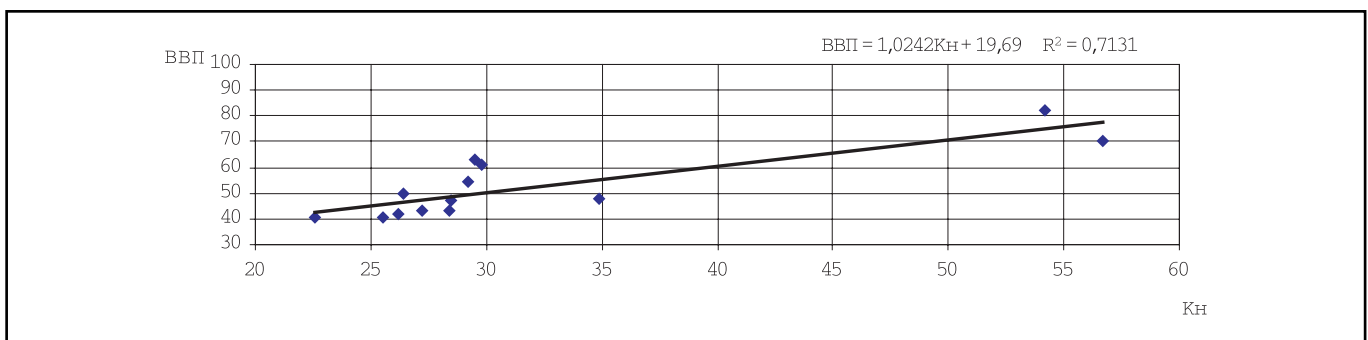


Рисунок 2. Залежність ВВП від коефіцієнта нагромадження

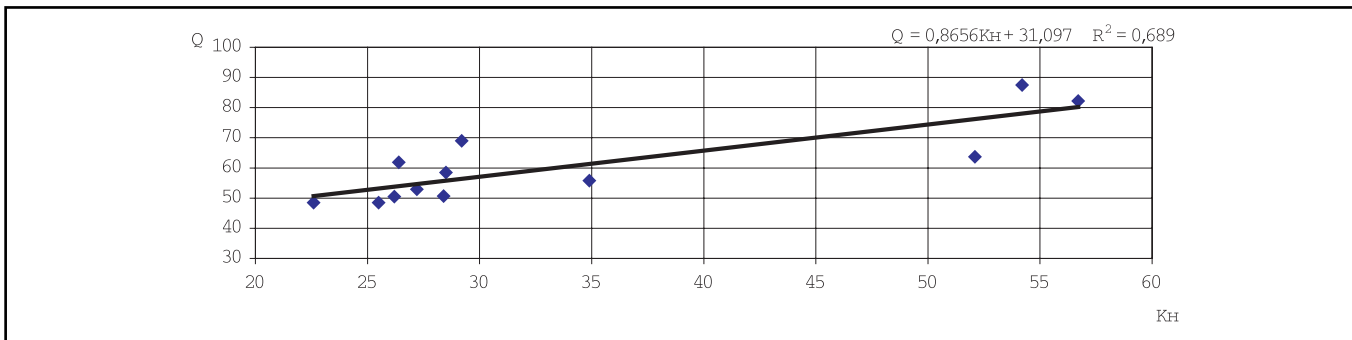


Рисунок 3. Залежність випуску продукції від коефіцієнта нагромадження

редовищі значною мірою залежить від розподілу валового наявного доходу між секторами економіки та від споживчих витрат населення.

Показники ВВП відіграють важливу роль при статистичному аналізі процесів структурування первинних та наявних доходів між інституційними секторами економіки. Саме секторна структура доходів є визначальним чинником ефективності моделі відтворювального процесу. При цьому

фаза кінцевого розподілу валового наявного доходу є більш вагомою через те, що секторальна структура цього доходу найбільш суттєво впливає на формування відтворювальної структури економіки.

Оцінюючи ретроспективу трансформаційної економіки, можна стверджувати, що в період найбільш суттєвих структурних зрушень (1992–1996) відтворювальні пропорції набули спотворних форм. Дійсно, за даними табл. 2 та рис.

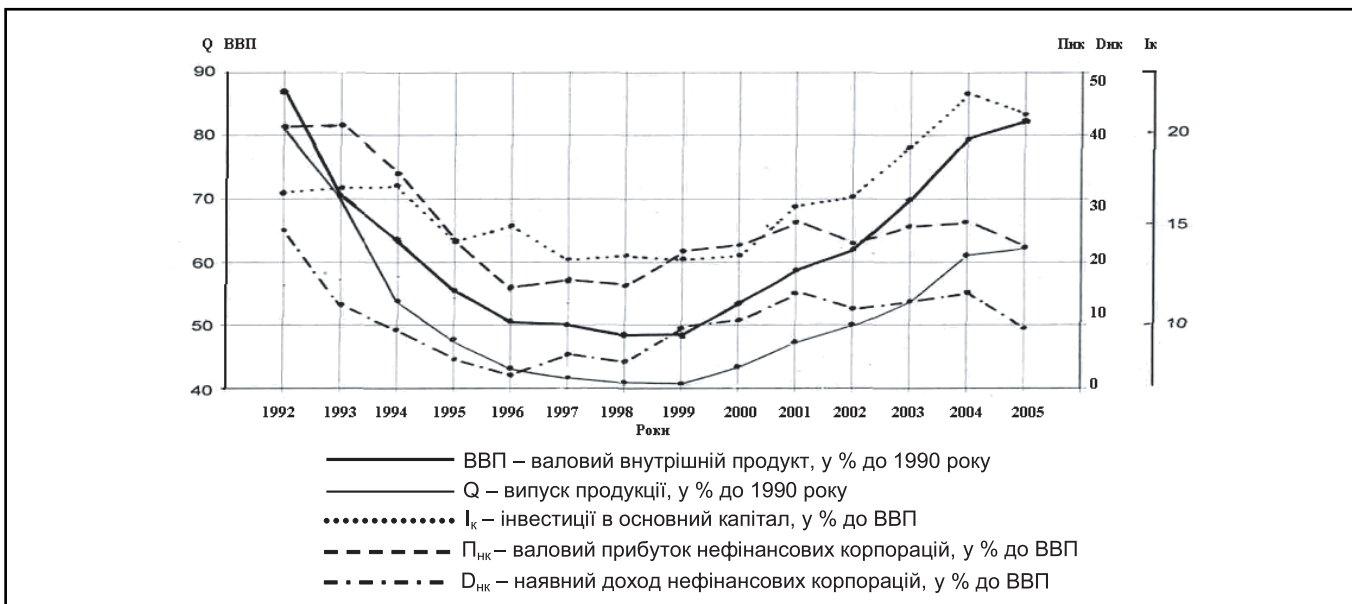


Рисунок 4. Динаміка показників ВВП, Q, І_к, П_{нк}, D_{нк}

Таблиця 2. Міжсекторний розподіл первинних та наявних доходів, у % до ВВП

	1990	1991	1992	1993–1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Первинні доходи:														
Оплата праці	53,1	58,8	51,1	40,6	47,8	48,6	48,1	44,3	42,3	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1
Валовий прибуток:	38,5	44,6	47,9	44,8	30,3	32,0	32,7	38,1	40,9	44,3	42,1	43,0	44,2	38,2
НК	28,0	35,0	40,8	26,0	15,5	17,0	16,6	21,7	23,0	26,4	23,7	25,7	26,4	22,3
ФК	0,2	1,7	3,9	5,8	1,1	1,0	0,7	0,8	0,9	1,5	1,6	2,3	3,8	2,1
ЗДУ	0,9	0,9	1,4	2,2	2,1	2,3	2,8	2,5	2,8	2,7	2,8	2,5	2,4	1,9
ДГ	9,0	8,8	6,0	8,4	12,2	12,2	13,2	13,5	14,7	14,7	15,0	13,8	12,9	13,4
НКОДГ	0,7	0,4	0	0,7	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2
Наявні доходи:														
НК	14,1	17,8	26,0	9,2	2,2	5,9	4,5	9,7	10,9	15,4	12,9	13,6	14,8	9,4
ФК	0,1	1,6	3,3	5,5	0,9	0,8	1,3	1,6	1,2	1,8	1,8	2,3	4,3	2,3
ЗДУ	27,3	12,8	15,9	32,1	38,0	33,8	33,6	29,9	28,5	24,3	23,6	24,6	20,8	21,2
ДГ	64,9	70,2	50,9	48,0	54,3	56,4	58,2	55,8	57,0	58,5	62,9	61,0	61,6	67,7
НКОДГ	3,2	2,4	4,1	4,4	4,5	3,5	3,1	2,5	2,3	2,0	1,9	1,8	1,5	1,3

Позначення: НК - нефінансові корпорації; ФК - фінансові корпорації; ЗДУ - загальнодержавне управління; ДГ - домові господарства; НКОДГ - некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства.

4 видно, що починаючи з 1992 року частка первинних та наявних доходів у ВВП нефінансових корпорацій знижувалася значними темпами, досягнувши у 1996 році по валовому прибутку позначки 15,5%, а по наявному доходу – 2,2%.

Про суттєвий вплив валового прибутку та наявних доходів сектора нефінансових корпорацій на формування відтворювальної структури свідчать залежності ВВП від цих показників (рис. 5, 6).

Необхідно відмітити, що саме процес розподілу та перерозподілу валової доданої вартості в цьому секторі спричиняє суттєвий вплив на процес конвертування заощаджень в інвестиції. За даними Національних рахунків України [1], створені у цьому секторі ресурси заощаджень у 1993–2005 роках перевищували обсяги інвестицій в цілому по народному господарству (за виключенням 1995 та 1996 років), однак через податки, трансферти, дивіденди, соціальні допомоги та ін. ресурсів не тільки не вистачало на інвестиції в основний капітал, а навіть навпаки, чистий наявний дохід був від'ємним по 2000 рік. У 2001 році цей показник вже мав позитивне значення – 4265 млн. грн. За період з 1996 року обсяг ресурсів заощаджень зріс з 12,7 до 98,6 млрд. грн. у 2005 році. З позиції теорії еволюційного розвитку така динаміка валових заощаджень у секторі нефінансових корпорацій є обнадійливою з погляду на майбутнє. Дійсно, на протилежність думки прихильників «золотого правила нагромадження» існує й думка еволюціоністів про наявність диспропорцій між валовим заощадженням та інвестиціями [2]: якщо йдеться про інвестиції в технологію, то заощадження не так суттєві, оскільки вони пов'язані з по-

точним періодом розвитку, а значна частина інвестицій поточного року спрямовується на майбутній розвиток.

Автори поділяють думку прихильників теорії еволюційного розвитку про те, що в основі зростання ВВП лежить інвестиційний процес, причому первинний імпульс являють собою інвестиції державних і громадських організацій та приватні інвестиції, що пов'язані з нововведеннями (автономні інвестиції). Й. Шумпетер [2] розглядав ці інвестиції, пов'язані з високим рівнем ризику та невизначеності, в якості головного чинника циклічних коливань економічного розвитку.

Автономні інвестиції створюють початковий імпульс, який породжує дію мультиплікаційно-акселераційного механізму. Ця концепція є актуальною для економіки України, оскільки її використання в управлінні економікою сприяє визначенню пріоритетів у розвитку економіки, зокрема у розвитку галузей, які спроможні надати економіці потужний мультиплікативний імпульс.

Говорячи про зниження доходів сектора нефінансових корпорацій у 1992–1996 роках, слід відмітити, що валові наявні доходи сектора загальнодержавного управління зросли з 15,9% у 1992 році до непомірно високого рівня – 38% у 1996 році. Таким чином, у період кризового падіння ВВП спостерігається глибоке структурне зрушення, що полягає у порушенні відтворювальних пропорцій, які є наслідком переливу фінансових ресурсів з реального сектора економіки в сектор загальнодержавного управління.

Таке структурне зрушення у відтворювальній структурі економіки стало одним із головних чинників значного деінвестування економіки, оскільки заощадження підпри-

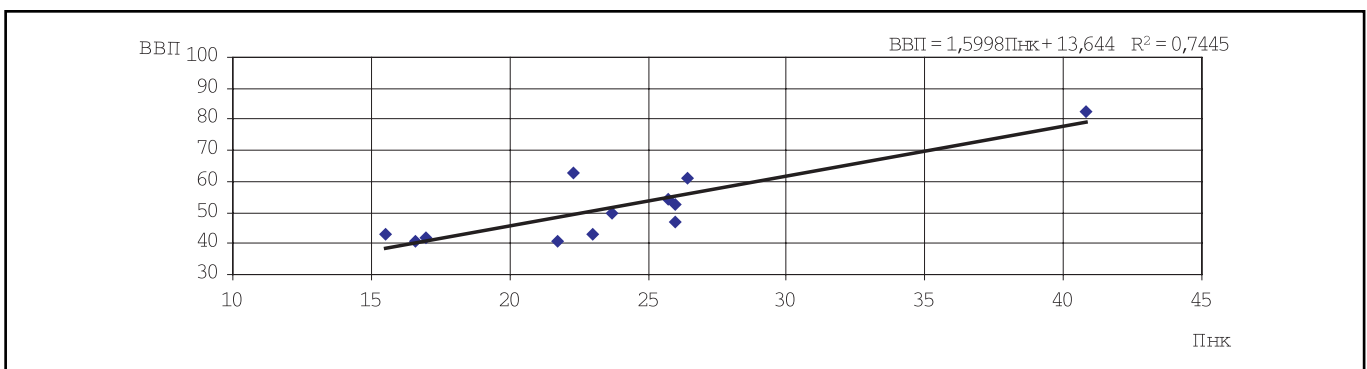


Рисунок 5. Залежність ВВП від частки валового прибутку сектора нефінансових корпорацій

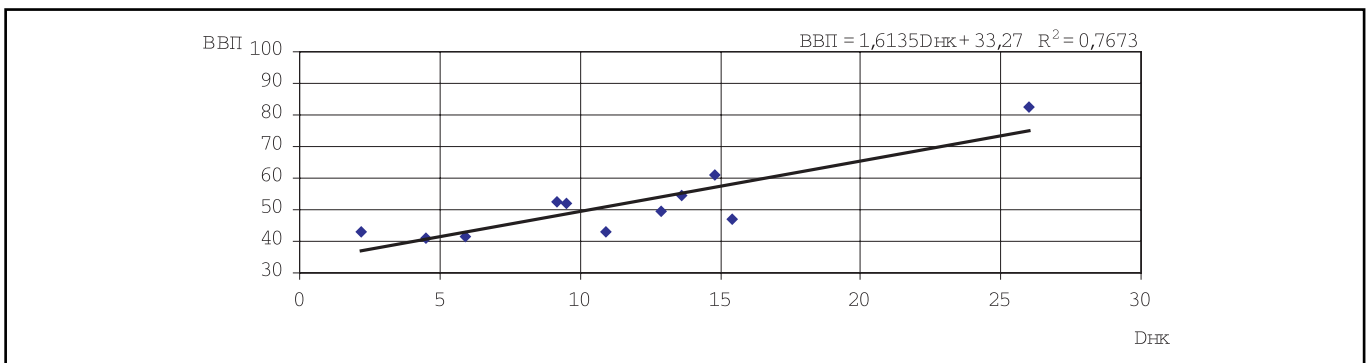


Рисунок 6. Залежність ВВП від частки наявного доходу сектора нефінансових корпорацій

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

емств набули від'ємних значень, що, в свою чергу, збільшило бюджетне навантаження на економіку, призвело до значних матеріальних і фінансових втрат, тінізації економіки. Ситуація ще більш погіршилася через державну підтримку збиткових підприємств, у зв'язку з чим середньорічна частка оборотних фондів у ВВП значно зросла, склавши більше 10 відсотків.

Звертає на себе увагу і надмірна концентрація наявних доходів у секторі домашніх господарств протягом усього періоду існування незалежної України (табл. 2). Така ситуація з врахуванням низького рівня добробуту населення України стає чинником переходу до споживацької моделі економічного розвитку через те, що співвідношення темпів зростання споживчого та інвестиційного попиту не на користь останнього, що підтверджується і аналізом динаміки кінцевих споживчих витрат та інвестицій.

Відмічаючи факти порушення пропорцій у структурі доходів, слід визначити, якими повинні бути ці пропорції, щоб забезпечувалася така гармонізація розподілу доходів, що сприяла б створенню ефективної відтворювальної структури та стабільному розвитку економіки. З цією метою звернемося до універсального закону функціонування елементів системи при поділі цілого за правилом «золотого перетину» [3], який має майже вісімсотлітню давність і використовувався вченими багатьох наукових напрямів, а в останній час і економістами [4, 5], які вважають його законом гармонійного розвитку системи. Згідно з правилом «золотого перетину» ціле ділиться на дві частини так, щоб більша із його частин являла собою середнє пропорціональне між меншою частиною і цілим. Якщо за ціле прийняти одиницю, а більшу частину позначити через x , то ця пропорція має вигляд:

$$\frac{1}{x} = \frac{x}{1-x},$$

звідки $x^2+x-1=0$.

Позитивним коренем цього рівняння є

$$x = \frac{-1+\sqrt{5}}{2} = 0,6179, \text{ тобто в результаті першого поділу ці}$$

лого отримуємо дві частини – 0,6179 і 0,3821. Після другого поділу залишкової величини 0,3821 на дві частини за тим же правилом отримуємо: 0,2362 і 0,1459, після третього – 0,0902 і 0,0557, після четвертого – 0,0344 і 0,0213, після п'ятого – 0,0132 і 0,0081. Отже, в результаті застосування правила «золотого перетину» отримано поділ цілого в такій пропорції:

$$0,6179 - 0,2362 - 0,0902 - 0,0344 - 0,0132.$$

При цьому залишок дорівнює 0,0081.

Згідно з цією пропорцією секторні складові структури валового наявного доходу розподіляються таким чином: ДГ – 61,79%, ЗДУ – 23,62%, НК – 9,02%, НКВДГ – 3,44%, ФК – 1,32%.

Висновки

Співставлення отриманих показників частки структурних складових валового наявного доходу із фактичними пропорціями, що склалися в роки підйому економіки (табл. 2), дозволяє зробити висновок про те, що започаткування процесу гармонізації розподілу доходів між інституційними секторами стало важливим чинником нарощування темпів економічного зростання.

Література

1. Національні рахунки України за 2005 рік. Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 351 с.
2. Шумпетер І.Й. Теорія економічного розвитку. – М.: Прогресс, 1982. – 154 с.
3. Вороб'єв Л.Н. Числа Фібоначчі. – М.: Наука, 1984. – 140 с.
4. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. – К.: Наукова думка, 2004. – 317 с.
5. Ткаченко І.С. Методологічні засади оцінки розвитку малого та середнього бізнесу регіонів. – Вінниця: «Теза», 2006. – 204 с.

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і **анотація**, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. **Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).**
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить **графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.**
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5”, до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. **Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.**
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. **У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.**

З питань передплати журналу на 2009 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

БЕСЕДІН В.Ф., ПЕНЬКОВА О.Г. Роль держави в ринковій економіці	3
ДИБАЧ І.Л. Методика визначення конкурентної позиції невеликого підприємства	10
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Реформа сектору державного управління як базова умова підвищення загального рівня розвитку відносин соціального управління: досвід США	14
ФЕСЕНКО Р.В. Основні аспекти сучасної активізації експортної діяльності підприємств України	19
МАРИНЕНКО Н.Ю. Теорія економіки пропозиції як одна з провідних доктрин сучасного економічного консерватизму	24
МОНАСТІРСЬКИЙ Г.Л. Теорії місцевого економічного розвитку: генезис та необхідність модернізації	32
СЕМЕНЧУК А.О. Конкурентні переваги: генезис та класифікація поняття	35
ПТАЦЕНКО Л.О. Місце інформаційної політики та корпоративної культури у забезпеченні економічних інтересів	39
ШЕВЧУК С.І. Особливості організації бухгалтерського обліку зобов'язань на підприємстві	43
КІЗИМА Т.О. Доходи домашніх господарств: теоретична концептуалізація та пріоритети формування в сучасних умовах	47
ХВОСТИНА І.М. Інформаційні координаційні центри в процесі управління підприємством	54
КОВАЛЬСЬКА К.В. Проблеми формування стратегії корпоративного управління в Україні	58
СЕНЧУК Т.Я., ДЯЧИШИН Н.П. Специфіка відображення у фінансовій звітності витрат залежно від періоду їх співставлення з отриманими доходами	62
БАЖЕНОВА Ю.В. Макроекономічне регулювання в державі та сучасні напрями моделювання макроекономічної політики	65
КОРЖ М.В. Особливості і проблеми розвитку національної економіки в умовах глобалізації	70
КРИВАК А.П. Секторальні пріоритети національних економік в умовах глобалізації	75
ПАШКО М.М. Формування і розвиток фінансового капіталу	78

Інноваційно-інвестиційна політика

БОНДАРЕНКО О.О. Економетричний аналіз капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища	82
МЕЛЬНИК В.В. Інноваційно-інвестиційні аспекти ринкової трансформації української економіки	85
ЛЮБУНЬ О.С. Стратегія планування банківськими установами довгострокового кредитування промисловості	88

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БУГАЙ С.М., МЕЛЬНИЧУК В.І. Державна політика щодо розвитку гірських територій: проблеми та шляхи вдосконалення	91
СОЛОМКО А.С. Державна підтримка суднобудування – головний чинник розвитку галузі	96
ТИМКІВ О.І. Визначення основних завдань управлінського обліку на підприємстві авіаційної промисловості	102
СІДНЕВА Ж.К. Оцінка екологічних наслідків розвитку промисловості України	105
КУДРИЦЬКА Н.В. Теоретико-методологічні засади розвитку ринку транспортних послуг	110
ГОРАЛЬ Л.Т. Моделювання впливу параметрів підземних сховищ газу на їх економічні показники	114
БУЗОВСЬКИЙ Є.А., СКРИПНИЧЕНКО В.А. Напрями сільськогосподарського виробництва, зорієнтовані на енергозаощадження	118
КЕРІМОВ А.Т. Методика перепроектування банківських бізнес-процесів	123
ЛЕВИЦЬКИЙ М.А. Використання нейронних мереж при управлінні операційними ризиками	129

Розвиток регіональної економіки

ДЗЮБА О.М. Особливості та характер відтворення хлібопекарної галузі регіону (на прикладі Вінницької області)	133
МОВЧУН Н.С. Регіональний аспект визначення впливу основних факторів на показник індексу споживчих цін	137

Соціально-трудова проблеми

АНІЩЕНКО В.О., ГОГОЛЬ Т.А. Щодо питання розробки шляхів впровадження міжнародної системи екоменеджменту на промислових підприємствах України	144
ГОЛУБОВСЬКИЙ Г.П. Вплив основних факторів на економічну ефективність надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту	148
КАРБОВСЬКА Л.О. Потреба в спеціалістах та методи її визначення в плановій економіці	150
СІТАШ Т.Д. Напрями реформування оплати праці в бюджетних установах	156
СТЕЦЕНКО Т.О. Реалізація принципу соціальної справедливості в системах соціального захисту в умовах розвинутої та трансформаційної економіки	159
ГЛАДУНЯК Ю.В. Роль і місце готельного господарства в економіці країни	163
СУСЛОВ О.П., ДЕМ'ЯНЕНКО В.В., ГАЛІЦИНА О.В. Аналіз динаміки пропорцій між фондом нагромадження та фондом споживання	167

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (93) 2009 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.К. Бондар, М.М. Якубовський
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 15.02.2009 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 21,75.
Наклад — 500 прим.