

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (94)**

Київ 2009

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (94) / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2009. – 190 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

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Чинники і умови вибору стратегії розвитку економіки України

У статті розкрито наявний потенціал України, його переваги і сучасний стан.

Постановка проблеми. Необхідність розроблення довгострокової стратегії розвитку, що забезпечує високі темпи економічного зростання та суспільний добробут, обумовлюється сформованою парадигмою розвитку світового господарства. Наприкінці другого та початку третього тисячоріччя у світовій економіці інтенсифікувалися процеси глобалізації, внаслідок яких істотно зросла роль екзогенних факторів в економічному розвитку кожної національної держави. За таких умов успіху досягають лише ті країни, економічні стратегії яких ураховують загальносвітові тенденції розвитку, сполучаючи їх з національними особливостями.

Однак тривалий час Україна не мала науково обґрунтованої стратегії та чітко визначених національно-державних пріоритетів розвитку. Розроблені протягом 2000–2008 років стратегії розвитку України [1–5] не стали загально-визнаними, найважливіші проблеми формування стратегії не одержали належного теоретичного обґрунтування. Саме тому проблематика формування стратегії довгострокового економічного розвитку країни є актуальним завданням економічної науки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На необхідності формування системи стратегічних пріоритетів розвитку української економіки неодноразово наголошували у своїх працях відомі вітчизняні дослідники. З урахуванням ємності кола питань, що пов'язані з формуванням економічної стратегії держави, перелік публікацій з цієї проблематики є невичерпним. Зокрема, в наукових працях розкривається теоретична сутність та методологія розроблення економічної стратегії [6], визначаються пріоритети економічної інтеграції [7], посилення конкурентоспроможності української економіки [8], окреслюються шляхи досягнення тривалого довгострокового економічного зростання [9]. Але більшість авторів не приділяє належної уваги оцінці передумов, з урахуванням яких має обиратися економічна стратегія держави, внаслідок чого досягнення окреслених пріоритетів значно ускладнюється.

Метою даної статті є визначення основних факторів та передумов, що мають враховуватися при розробленні стратегії соціально-економічного розвитку України.

Викладення основного матеріалу. Перехід до постіндустріальної стадії розвитку країн економічного авангарду на тлі поглиблення процесу глобалізації ініціює якісні зміни в націо-

нальних економіках і системі світового господарства в цілому. Відчутним результатом процесу глобалізації є зростаюча соціальна поляризація у світі, асиметричність розвитку. Глобалізація не тільки не скорочує, а навіть збільшує відмінності в рівнях економічного розвитку країн [10]. Оптимальною стратегією для України у зв'язку з цим є максимальне використання у своїх інтересах нових можливостей, що зумовлені процесами глобалізації, та мінімізація її негативних наслідків. Можна виокремити три основні компоненти цієї стратегії:

1. Заходи, спрямовані на захист національних інтересів України: зміцнення її валютно-фінансової системи, вивільнення від імпоротної залежності, захист національної власності, включаючи інтелектуальну.

2. Стимулювання інноваційного розвитку, завоювання позицій на світовому ринку наукоємної продукції.

3. Розширення міжнародного співробітництва у економічній, науково-технічній, інформаційній галузях. Створення необхідних правових й інституціональних умов для притоку іноземних інвестицій. Відновлення коопераційних зв'язків та формування спільного ринку з країнами СНД. Кооперація з світовим суспільством у вирішенні питань валютно-фінансової сфери тощо [11].

Якщо уважно проаналізувати ці пункти, можна зробити висновок, що в Україні все відбувається з точністю до навпаки. За умов мирного часу населення України скоротилося майже на 6 млн. осіб. Зовнішній борг перевищив \$10 млрд., а внутрішній – \$3 млрд. Світова фінансова криза загострила всі проблеми вітчизняної економіки та засвідчила кон'юнктурно-ситуативний характер економічного зростання 2000–2008 років. Некомпетентність проявляється не тільки у низькому рівні економічних стратегій, що пропонуються, а вже на рівні збору й обліку базових економічних показників.

Крім того, можна ще й говорити про різне розуміння лібералізму в економіці у нас і в «них», про значення структурних реформ тощо. У той же час світовий досвід посвідчує: за умов глобальної економіки держава або стає найактивнішим гравцем на світовому економічному полі, набуваючи всіх характеристик трансконтинентальної фірми, чи безнадійно виключається з міжнародного економічного простору.

Статистичними даними підтверджується закономірність, добре відома з практичного досвіду: економічна система, що базується на занадто централізованому управлінні, перешкоджає швидкому економічному зростанню. Виявилось також, що більш високі темпи економічного зростання спостерігаються у країнах, що проводили більш ліберальну економічну політику та мали нижчі показники державних витрат і бюджетного дефіциту, нормованих за рівнями економічного розвитку. І навпаки, найбільш низькі темпи економічного зростання відмічаються у країнах із найбільш високим державним фіскальним навантаженням на економіку. Отже, для того, щоб досягти максимальних темпів економічного зростання, необхідно в умовах ринкової економічної системи мати низькі параметри державного фіс-

кального навантаження на економіку, а відмінності у темпах зростання серед країн із ринковою економікою пояснюються характером економічної політики, яка в них проводиться.

Аналізуючи в ретроспективі досвід переходу країн соціалістичного табору до ринкової економіки, можна сформулювати умови, за яких вони дійсно мали такі самі або навіть вищі темпи економічного зростання, ніж країни з ринковою економікою. Подібне мало місце, коли показники нормованого державного фіскального навантаження на економіку у країнах з перехідною економікою нижче, ніж у країнах із ринковою економікою.

Нарешті, економічна криза у країнах з перехідною економікою пояснюється переходом не від централізованої планової економіки (ЦПЕ) до ринкової економіки, а від політики помір-ного державного фіскального навантаження в умовах ЦПЕ до політики його збільшення в умовах ринкової економіки. Як відомо, країни порівняного рівня економічного розвитку з ринковою економікою мають суттєво нижче державне навантаження на економіку, ніж мали країни з перехідною економікою. Тому перехід країн з ЦПЕ на ринкові принципи функціонування економіки при збереженні в них попереднього рівня державних витрат та бюджетного дефіциту неминуче призводить до зниження економічного зростання. У таких країнах (Польща, Угорщина, Чехія) економічна криза у перші роки перехідного періоду не закінчувалася, а загострювалася.

Якщо при переході від ЦПЕ до ринкової економіки попередній рівень державних витрат і бюджетного дефіциту не тільки зберігався, а й значно нарощувався (приміром, у Росії, Україні, Закавказьких республіках), то глибина й тривалість економічної кризи значно підвищувалася.

Якщо ж перехід до ринкової економіки супроводжувався одночасним суттєвим скороченням державних витрат й бюджетного дефіциту (Китай, В'єтнам), припинення економічного зростання та падіння виробництва вдалося уникнути. Більше того, зниження державного фіскального навантаження сприяло помітному прискоренню економічного зростання.

Отже, сам по собі перехід до ринкової економіки автоматично не дав гарантії більш успішного економічного розвитку, він дав тільки шанс [12].

Таким чином, основні висновки та уроки з аналізу ходу реформ у постсоціалістичних країнах можуть бути сформульовані таким чином:

1. Результативність ринкових реформ досягається там і тоді, де й коли реформатори, не піддаючись спокусам неоліберальної доктрини, знаходять методом проб та помилок масштаби й межі виправданої державної участі в економіці, чітко усвідомлюючи відповідальність за послідовність та незворотність системних перетворень. У цьому випадку слід відзначити помилковість уяви про те, що мається стійкий причинно-наслідковий зв'язок між скороченням участі держави у перерозподілі національного доходу та збільшенням темпів економічного зростання. Особливо характерним є той факт, що частка бюджетних асигнувань у ВВП в «успішних» країнах не змен-

шувалася, а в деяких навіть підвищувалася саме в періоді трансформаційного спаду. Благотворну роль участі держави у виводі економіки на траєкторію відносно стійкого розвитку ілюструє не тільки факт збереження високих бюджетних витрат у країнах, де після короткої трансформаційної рецесії почалося економічне зростання. Принципове значення має й структура витрат. І тут у співставленнях країн фахівці зіштовхуються, очевидно, із зовсім не випадковим збігом позитивної господарської динаміки в тій або іншій країні з відносно значними державними витратами на освіту та науку. Порівняльний аналіз ходу реформ та соціально-економічного розвитку постсоціалістичних країн вказує також на уразливість уяви про корисність нерівності для підвищення господарської активності при переході від командної економіки до ринкової. Оцінки динаміки та рівня диференціації доходів у постсоціалістичних державах свідчать про іншу закономірність. Скоріше виправдовується гіпотеза, у відповідності з якою за певними межами поляризація доходів не тільки не стимулює економічне зростання, а й починає перешкоджати йому.

2. Лібералізація економічної діяльності – необхідна, але недостатня умова формування ефективного ринкового механізму. Аналіз практики реформ демонструє ключову роль інституціональних перетворень, включаючи реальне забезпечення прав власності, дійове антимонопольне законодавство та контроль за його реалізацією, суворий банківський нагляд, страхування банківських вкладів тощо. За їхньої відсутності неминуче виникає «системний вакуум», що призводить до процвітанню кланової та тіньової економіки, криміналізації господарської сфери.

3. У відносно успішних постсоціалістичних країнах лібералізація проводилася досить швидко відносно обігу товарів й послуг. У той же час дуже виважений підхід спостерігався відносно скасування обмежень з оплати праці, зовнішньоторговельних операцій, експорту й імпорту капіталу.

4. Масова прискорена приватизація зовсім не є найліпшим засобом формування реальних ринкових суб'єктів. Усупереч широко розповсюдженій уяві відсутня пряма залежність між масштабами приватного сектору й темпами економічного зростання (ступенем прогресу країни на шляху ринкових реформ). У більшості країн найбільший економічний ефект був досягнутий уже на етапі комерціалізації діяльності державних підприємств.

5. Стілка результативність макроекономічної стабілізації у ряді країн Центральної та Східної Європи не може бути пов'язана з використанням рецептури ортодоксального монетаризму, що обмежується тільки регулюванням грошового обігу. Реформатори у цих країнах усвідомлювали, що динаміка цін у перехідних економіках визначається не тільки попитом на товари й послуги, а й різними причинами з боку їхньої пропозиції. Вони розуміли, що інфляція залежить не тільки (а часто й не стільки) від динаміки грошової емісії, а й від так званих немонетарних чинників. Саме тому їм вдалося вичленити дві найбільш дійові порочні спіралі у

знецінюванні грошей: «ціни – прибутки – ціни» та «інфляція – девальвація – інфляція». А точний діагноз визначив, у свою чергу, й правильність лікування, зміст якого з самого початку реформ зводився до використання пакету взаємодоповнюючих заходів із регулювання грошового обігу, частини цін, особистих доходів та валютного курсу.

6. Досягнення макроекономічної стабілізації повинно розглядатися як необхідна, але далеко не достатня умова для стійкого економічного зростання. Ставка тільки на одне придушення інфляції ніде себе не виправдовує. На початкових етапах потрібно проведення принципово іншої макроекономічної політики, яка передбачає сполучення заходів зі стримування зростання загального рівня цін зі стимулюванням господарського розвитку.

7. Велике значення має політична система, в межах якої проводиться той або інший економічний курс. Досвід країн, що перебороли економічний спад, засвідчує: тільки уряд, сформований з урахуванням співвідношення сил у парламенті та підконтрольний суспільству, в змозі проявляти «політичну волю» [13].

Означені напрями макроекономічної стабілізації цілком актуальні на сучасному етапі розвитку української економіки і мають бути трансформовані в конкретні заходи економічної політики з деталізацією в часовому розрізі.

Окрім заходів економічної політики економічний розвиток безпосередньо пов'язаний з ефективністю механізмів використання соціально-економічного потенціалу. Стратегія економічного розвитку повинна вміло оперувати факторами потенціалу. Це знаходить своє відображення у першочерговому розвитку пріоритетних галузей. Причому система пріоритетів тут формується виходячи також з потреб економіки і необхідності залучення міцних ланок соціально-економічного потенціалу. Така стратегія найліпшим чином сприяє успішному включенню національної економіки у систему світогосподарських зв'язків. Спираючись на зважену оцінку слабких та сильних чинників потенціалу, вона сприяє формуванню раціонального варіанту стратегії і знаходженню своєї ніші у системі міжнародного поділу праці.

Країни з розвинутою ринковою економікою демонструють приклади вмілого оперування факторами соціально-економічного і науково-технічного потенціалу, пошуку свого місця в системі світогосподарських зв'язків, здатності знаходити свої сильні сторони та розвивати їх. Японська, південнокорейська або тайванська економіки можуть бути прикладами вмілого вибору послідовності дій і системи пріоритетів, які спираються на обґрунтовану оцінку ресурсного потенціалу і культурно-національних чинників у створенні особливої інституційної системи. Аналогічний підхід характеризує і стратегію економічного розвитку багатьох інших країн, у тому числі США.

Світовий досвід переконливо свідчить, що в останні роки викреслилися три типові моделі стратегії економічного зростання:

1. Модель розвитку за рахунок ефективного використання запасів дефіцитних природних ресурсів (країни Близького Сходу, Індонезія, Мексика).

2. Модель розвитку за рахунок використання сприятливих факторів і умов – вигідного географічного розташування, дешевої робочої сили, сприятливого інвестиційного клімату та стимулюючої податкової системи (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Китай, Туреччина).

3. Інноваційна (інформаційно–технологічна) модель розвитку шляхом впровадження наукомістких технологій та підвищення якості виробництва (США, Японія, Німеччина, Скандинавські країни та ін.).

Проведений аналіз умов макроекономічної стабілізації країн, які успішно реалізували антикризові програми та створили найважливіші передумови майбутнього стрімкого зростання, свідчить, що у них стабілізаційна політика завжди поєднувалася з промисловою політикою, з формуванням більш перспективної галузевої структури економіки, нових відносин власності, з підтримкою підприємництва, особливо його інноваційної та експортної спрямованості. Все це має неабияке значення і для України.

З позицій наявних можливостей слід відмітити, що **головними перевагами потенціалу України є:**

1. Сприятливе географічне розташування.
2. Багаті природні ресурси (земля, залізні руди, вугілля тощо).
3. Наявність вільних потужностей у багатьох виробництвах.
4. Наявність окремих високотехнологічних виробництв (космічні, авіа-, суднобудування, продукція ВПК та ін.).
5. Дешева кваліфікована робоча сила.

У той же час ефективному розвитку української економіки заважають:

1. Нестабільність клімату (засухи, обмерзання дротів, повені).
2. Наслідки Чорнобиля. Неприятлива екологічна ситуація.
3. Погана демографічна ситуація.
4. Енергозалежність.
5. Тінізація економіки.
6. Корупція та злочинність.
7. Відсутність об'єднуючої ідеї.
8. Малоефективний виробничий потенціал.
9. Застаріла інфраструктура (дороги, готелі, засоби зв'язку, засоби пересування).
10. Величезні борги.

Звідси стратегія розвитку економіки України має орієнтуватися насамперед на:

1. Ефективне використання власного потенціалу (земля, інші природні і мінеральні ресурси).
2. Використання географічного розташування.
3. Впровадження наукомістких технологій та підвищення якості виробництва.
4. Проведення ефективної економічної політики (інвестиційний клімат, податкова система, зовнішньоекономічна політика).
5. Сприяння розвитку пріоритетних галузей.
6. Підготовку кваліфікованих кадрів.
7. Забезпечення політичної стабільності.
8. Удосконалення системи господарювання у напрямі посилення державного регулювання макроекономічних пропорцій.

Висновки

Враховуючи наявний потенціал України, його переваги і сучасний стан, а також відсутність достатніх коштів для реалізації суто інноваційної моделі стратегії розвитку, на даному етапі слід орієнтуватися на розвиток згідно з другою моделлю – моделлю розвитку за рахунок використання сприятливих факторів і умов, що мають місце в Україні. Це, однак, не виключає можливостей інноваційного розвитку у тих виробництвах, які мають відповідний потенціал і ресурси.

На сучасному етапі соціально–економічного розвитку України вагомим значенням набувають також інтеграційні процеси, які у поєднанні з прискоренням ринкових реформувальних визначатимуть траєкторію і динаміку змін у суспільстві. Відповідно, розробка довгострокових прогнозів розвитку складної економічної системи має ґрунтуватися на врахуванні висновків ретроспективного аналізу, що дозволяє отримати реальні оцінки поточної ситуації, можливостей та наявних ресурсів для подальшого зростання.

Аналіз показує, що попри велику кількість проблем, що з'явилися в останній період, сучасний стан економіки свідчить про накопичення у неї значних можливостей для позитивних зрушень, які можуть створити підстави як для вирішення поточних проблем, так і для позитивної динаміки економічного розвитку у перспективі.

Література

1. Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічного і соціального розвитку на 2000–2004 роки» від 23.02.2000 р. №276а/2000/ сайт Верховної Ради України: <http://portal.rada.gov.ua>
2. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейській вибір: Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки» від 30.04.2002 р. №0001100–02/ сайт Верховної Ради України: <http://portal.rada.gov.ua>
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т. стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
4. Кінах А.К. Український прорив. – Київ: ВІРА ІНСАЙТ, 2004. – 320 с.
5. Стратегія БЮТ «Український прорив»
6. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
7. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
8. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
9. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування; Фенікс, 2003. – 1008 с.

10. Медведева В. Бонусы глобализации. – Эксперт Украина. – №42. – 29 жовтня – 4 листопада 2007.

11. Иванов И. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития. – Мировая экономика и международные отношения. – №2. – 2000. – С. 15–19; №3. – 2000. – С. 12–18.

12. Колодко Г. Глобализация и сближение уровней экономического развития: от спада к росту в странах с переходной экономикой. – Вопросы экономики. – №10. – 2000. – С. 4–26.

13. Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги и уроки. – Мировая экономика и международные отношения. – №5. – 2000. – С. 3–14.

О.П. ЧЕПУРНА,

аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Сутність та концепції конкуренції як передумови конкурентоспроможності

У статті розглянуто сутність та теоретичні концепції конкуренції, проведено огляд праць відомих економістів щодо ролі конкуренції та її необхідності, розглянуті функції конкуренції, а також вплив конкуренції на конкурентоспроможність національної економіки.

Постановка проблеми. Ринок і конкуренція – категорії органічно взаємопов'язані та взаємообумовлені. Дослідження конкуренції, її розвиток і трансформація постійно знаходиться у фокусі обговорення економістами всього світу. Проблеми економічної конкуренції і конкурентоспроможності займають чільне місце в економічній літературі. В умовах існування значної кількості різних наукових підходів особливого значення набуває виділення і порівняльний аналіз існуючих теорій і концепцій, визначення впливу конкуренції на конкурентоспроможність національної економіки, розробка теоретичних основ та їх адаптація до потреб української економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У теоретичному плані конкуренція як категорія досліджена у роботах класиків теорії конкуренції М. Портера, Дж. Робінсона, Ф. Хайека, І. Шумпетера та інших. Цими та іншими зарубіжними вченими досліджені також види конкуренції, конкурентні сили, механізм дії конкуренції. В останні роки дослідження теорії та практики конкуренції розглядаються в роботах таких вітчизняних вчених та дослідників з країн СНД, як В.Д. Базилевич, Я.Б. Базилюк, З.С. Варналій, В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, О.О. Костусев, А.Ю. Юданов та інші. Їхні роботи стосуються, головним чином, проблем змісту конкуренції та конкурентоспроможності національної економіки.

Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування терміну «конкуренція» та дослідження її концепцій, а також розробка рекомендацій щодо інтенсифікації конкуренції як передумови конкурентоспроможності національної економіки.

Викладення основного матеріалу. З 1991 року Україна перейшла на шлях будівництва ринкової економіки. На сьогодні вже завершений цілий етап пострадянської історії, який прийнято називати перехідним періодом. У країні було проведено ряд реформ, які послужили передумовою формування

ринку і його інтенсивного розвитку. Економічні і політичні перетворення супроводжувалися інтенсивними теоретичними пошуками, які в своєму підсумку засвідчили, що відбити складні перехідні процеси економічного розвитку за умов трансформації, здійснити їх адекватний опис, надати практичні рекомендації щодо подальшого розвитку ринкових засад у країнах з перехідною економікою можливо, тільки синтетично використовуючи фундаментальне підґрунтя на науковий апарат і теорії політичної економії, і економікс [1, с. 11].

В економічній теорії ринкова економіка як ідеальна модель будується на визначених принципах, які, хоч і з деякими виключеннями, мають бути враховані при впровадженні ринкових механізмів:

1) економічна свобода є важливим принципом ринку, під яким слід розуміти свободу підприємницької діяльності, свободу ціноутворення та ін. Однак ця свобода не безмежна, особливо на етапі трансформації та в період кризи. Так, Грегош Колодко дійшов висновку, що при виборі між дією самостійних інститутів і втручанням держави для постсоціалістичних країн краще останнє. «...Особливе значення мають політика прибутків і інтерес уряду до справедливого розподілу останніх... на основі бюджетної і соціальної політики» [2, с. 31];

2) контрактність відносин, що означає вільний вибір партнерів і договірну основу відносин між виробниками і споживачами. Це також означає необхідність захисту цих договорів з боку держави, сильну нормативно-правову базу;

3) відвертість економіки і мобільність ресурсів теж є важливим принципом, на якому будується ринкова модель. Капітали та робоча сила повинні вільно переливатися з однієї галузі в іншу, з країни в країну;

4) конкуренція як важливіший принцип ринку забезпечує зростання творчості, є двигуном науково-технічного прогресу, покращує якість, збільшує асортимент продукції та ін.

Термін «конкуренція» не застосовувався в радянській економіці. Так, у Словнику політичної економії конкуренція визначалася як «антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів». Елементи конкуренції і конкурентної боротьби були

знайомі тільки керівникам підприємств, продукція яких йшла на зовнішній ринок. Відсутність приватної власності на засоби виробництва і централізоване встановлення планів для підприємств були причиною відсутності конкуренції.

Ринкова економіка передбачає, що головною рушійною силою розвитку підприємств є конкуренція. Розвиток країн світу однозначно свідчить, що ефективне функціонування ринкової економіки зумовлюється наявністю конкуренції, за якої всі суб'єкти господарювання мають рівні можливості для здійснення господарської діяльності [3, с. 233]. Таким чином, безпосередньо пов'язаною і похідною від конкуренції є категорія конкурентоспроможності. Ця економічна категорія має зміст лише за умов конкуренції, лише розвиток конкурентних відносин створює умови для зростання конкурентоспроможності різноманітних об'єктів.

Термін «конкуренція» походить від латинського слова *conspicere*, що означає «зштовхування» [4, с. 818].

В економічній науці конкуренцію тлумачать по-різному, що пов'язано зі значним зацікавленням цією проблемою з боку науковців та економістів.

Стосовно конкуренції існують різні концепції:

- 1) конкуренція як елемент ринкового механізму;
- 2) структурна – конкуренція як критерій, за яким визначається тип структури ринку;
- 3) поведінкова – конкуренція як змагальність на ринку;
- 4) функціональна – конкуренція як боротьба старого із новим.

За першою концепцією конкуренцію розглядають як елемент ринкового механізму, який дозволяє зрівноважити попит і пропозицію, скоординувати, узгодити поведінку різних суб'єктів ринку. Конкуренція є важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною господарського механізму. Вона діє через попит, пропозицію і ціну.

Перші цілісні теоретичні положення щодо конкуренції виклав фізіократ Анн Робер Жак Тюрго, який, формулюючи свою систему, що відображала зародження нових економічних відносин, розвиток капіталізму, вказував на корисний вплив конкуренції як на покупців, так і на капіталістів-підприємців [5, с. 54]. Учений доводив, що хлібороби досягнуть своєї мети саме завдяки легкій і вигідній реалізації врожаю, яка залежить від конкуренції [6, с. 82].

Адам Сміт обґрунтував роль і значущість конкуренції як елемента ринкового механізму таким чином. «... звичайно при обміні продуктів різних видів праці береться до уваги ступінь трудності і спритності. Проте при цьому не є ніякого точного мірила, і справа вирішує ринкова конкуренція відповідно до тієї грубої справедливості, яка, не будучи цілком точною, достатня все ж таки для звичайних житейських справ» [7, с. 39].

У своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» Адам Сміт вперше визначив вплив конкуренції на ринкову ціну. Так, пояснюючи ситуацію, коли кількість товару не задовольняє існуючий попит, автор зауважує: «Якщо кількість товару, доставленого на ринок, не покриває дійсно-

го попиту, особи, що погоджуються заплатити повну вартість ренти, заробітної платні і прибутку, які належить сплатити для того, щоб товар був доставлений на ринок, не можуть одержати ту саму кількість товару, яка їм потрібна. Не бажаючи зовсім залишитися без нього, деякі з них вважають за краще у такому разі заплатити за нього дещо більше. Серед них почнеться зараз же конкуренція, і ринкова ціна більш менш підвищиться порівняно з природною ціною залежно від того, наскільки невеликі пропозиції товарів або багатство і марнотратство конкурентів загострять їх конкуренцію» [7, с. 57].

Конкуренція як елемент ринкового механізму виконує такі функції:

- рівноваги – досягнення збалансованості між попитом і пропозицією;
- стимулювання – стимулювання впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво;
- ціноутворення – визначення вартості товарів і формування ринкової ціни;
- санації – вибору найбільш ефективних форм власності та господарювання через механізм фінансового банкрутства.

Структурна концепція конкуренції визначає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип структури галузевого ринку.

Ще Адам Сміт стверджував про існування різної ступені конкуренції залежно від кількості торговців на ринку. Якщо «капітал знаходиться в руках двох торговців, їх конкуренція між собою вимушуватиме їх обох продавати свої товари дешевше, ніж якби він знаходився тільки в одних руках. Якщо ж весь капітал виявився б розподіленим серед двадцяти торговців, їх конкуренція була б відповідно сильніше, а можливість змови між ними в цілях підвищення цін менше» [7, с. 266].

Залежно від рівня конкуренції на ринку продавців розрізняють: ринки досконало конкурентні, чистої монополії, монополістичної конкуренції та олігополії. Цей поділ зроблений за такими критеріями: кількість фірм у галузі; тип продукції; умови входу на ринок та виходу з нього; ступінь контролю за ціною.

«Вільна конкуренція» згідно з термінологією «класиків» була більше інституційним допущенням, ніж результатом певної ринкової ситуації. Фактично вони, як правило, навіть не давали визначення даного поняття. Конкуренція просто означала відсутність монополії (яка вважалася ненормальним явищем і засуджувалася, але також не одержала належного визначення) і державного встановлення цін. А. Сміт вивів важливу теорему про те, що «ціна вільної конкуренції... представляє собою найнижчу ціну, на яку можна згодитися» [7, с. 61]. Проте він не привів доказу в захист даної тези.

Одним з авторів, хто правильно трактував поняття чистої конкуренції, був Антуан Огюстен Курно. Почавши з випадку чистої монополії, він додав ще одного продавця, потім ще декількох – і так до тих пір, поки, збільшивши їх кількість до безкінечності, не прийшов до випадку «необмеженої» (illimited) конкуренції, в якій кількість продукту, що випускається будь-яким виробником, дуже мала для того, щоб відчутно впливати на ціну або проводити цінову стратегію.

Теоретики незабаром знайшли, що випадок досконалої конкуренції є швидше рідкісним виключенням, ніж правилом. Поява великих монопольних підприємств не могла не привернути увагу учених.

Фрідріх Енгельс вважав, що «будь-який конкурент повинен бажати для себе монополії. Конкуренція ґрунтується на інтересі, а інтерес знову створює монополію» [8].

Проте монополізація, на думку Й. Шумпетера, забезпечує ряд переваг: розширює сферу впливу дозволяє ухвалювати рішення стратегічного характеру, велике монопольне підприємство при здійсненні нововведень не боїться дії конкурентів. «Монополізація розширює діапазон впливу кращих голів і знижує вплив посередностей» [9, с. 283].

Антуан Огюстен Курно функцію виручки зіставив із кривими загальних і граничних витрат і вивів теорему: миттєвий вигравш максимізується, якщо монополіст встановлює ціну, при якій гранична виручка рівна граничним витратам. Таким чином, вперше було представлено (в неявному вигляді) визначення монополії, яке виключає «єдиних продавців». Але, як і А. Маршалл, А.О. Курно не приділяв адекватної уваги ціновій дискримінації. Теорія цього явища була розроблена Дююї, Л. Вальрасом і Френсисом Ісидро Еджуортом.

Серед ринкових структур чиста або досконала монополія і чиста або досконала конкуренція виділяються завдяки певним властивостям. Найважливішими властивостями є те, що обидва випадки доступні для трактування за допомогою відносно простих і раціональних схем і що значна більшість практичних ситуацій є не що інше, як суміші цих двох випадків.

У результаті виник новий комплекс теорем, названий теорією недосконалої, або монополістичної, конкуренції.

Поняття «олігополія» вивів Томас Мор. Ще в 1516 році серу Томасу Мору прийшла в голову думка, що для переважання конкуренції недостатньо того, щоб товар продавався більш ніж одним продавцем. Ціни можуть не впасти до рівня конкурентної ціни навіть за наявності декількох продавців, «що... не може бути названо монополією, поза сумнівом є олігополією».

У грудні 1926 року в *Economic Journal* з'явилася знаменита стаття професора П'єро Сраффи, якій судилося стати початком англійського відгалуження теорії недосконалої конкуренції. У даній статті П'єро Сраффа обґрунтував термін «недосконала конкуренція». Перед цим він вже виказував думку, що реальні умови в галузі в загальному випадку знаходяться десь між монополією і конкуренцією.

Цілісна теорія монополістичної конкуренції була створена в різних формах англійським і американським авторами:

– у Сполучених Штатах книга «Теорія монополістичної конкуренції» професора Едварда Чемберліна (1933 рік);

– в Англії книга Джоан Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції», що з'явилася також у 1933 році.

Теорію олігополії, або теорію дуополії, детально розробив А.О. Курно. Він за допомогою свого апарату кривих реакції показав, що покрокове пристосування випусків приводить до

єдиної і стійкої рівноваги, а саме стану, в якому дуополісти продають рівні кількості за ціною нижче за монопольну, але вище конкурентної, яка при відступі від неї відновлюється за допомогою «серій реакцій з постійно убиваючою амплітудою».

З точки зору *поведінкової концепції* конкуренція розглядається як суперництво за досягнення кращих результатів діяльності.

Людвіг Ерхард у своїй праці «Добробут для всіх» доводить, що «Найкращим засобом для досягнення... [господарського прогресу, підвищення продуктивності і збільшення продукції для блага споживача] в рамках вільного суспільного устрою була і залишається конкуренція; вона була й залишається головною засадою цієї системи». [10, с. 154]. У ринкової економіці: «Оскільки держава не регламентує обіг товарів і надання послуг, повинен застосовуватися принцип конкуренції» [10, с. 154–155]. У розвитку конкуренції Л. Ерхард бачив «кращу заставу того, що постійне підвищення продуктивності не припиниться, що матиме місце справедливий розподіл і національного доходу і національної продукції» [10, с. 156]. «Я виходжу з досвіду, підкріпленого дослідженнями економічної науки, що народне господарство, яке базується на конкуренції, є кращою формою господарства як з економічної точки зору, так із точки зору демократичних принципів» [10, с. 161]. Сьогодні постулати та основні ідеї представників німецького неолібералізму є актуальними для української економіки.

Подальшою розробкою поведінкової концепції займалися представники менеджменту, в тому числі М. Портер, А. Юданов.

Поведінкова концепція конкуренції дуже поширена, с точки зору даної концепції дається визначення «конкуренції» більшістю економічних словників. Конкуренція – це боротьба підприємств за отримання прибутку шляхом використання найвигідніших умов виробництва, збуту продукції [11, с. 297].

Конкуренція – це економічне суперництво і боротьба між приватними і колективними товаровиробниками та продавцями товарів і послуг за якнайвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, у процесі якого стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва [12, с. 818].

Закон України теж трактує конкуренцію як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [13].

Конкуренція з погляду прихильників даної концепції виконує такі функції:

– регулювання – щоб перемогти, підприємець повинен виготовляти товар, якому надає перевагу споживач;

– мотивації – підприємець, що пропонує кращу за якістю продукцію або виготовляє її з меншими витратами, одержує винагороду у вигляді прибутку;

– розподілу – конкуренція дозволяє розподіляти прибуток серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їх ефективного внеску;

– контролю – конкуренція обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства.

Таким чином, на основі вивчення точок зору прихильників поведінкової концепції можливо зробити висновок, що конкуренція примушує товаровиробників підвищувати ефективність виробництва, знижувати виробничі затрати, підвищувати якість продукції (товарів, робіт, послуг), прискорювати впровадження новітніх досягнень науки і техніки, проводити організаційні та структурні зміни в ході підприємницької діяльності. Ступінь розвитку економічної конкуренції є одним із вирішальних критеріїв розвиненості й цивілізованості ринкових відносин, конкурентоспроможності національної економіки.

Функціональна концепція конкуренції є прямим продовженням поведінкової концепції, оскільки її наріжним каменем є поведінка підприємця-новатора, який руйнує стару організацію бізнесу.

Адам Сміт стверджував, що «у разі успіху підприємства прибуток звичайно спочатку дуже високий. Коли ж дана галузь виробництва або торгівлі або новий метод цілком змінюється і стає загальновідомим, конкуренція зменшує прибуток до звичайного рівня її в інших галузях» [7, с. 99].

Функціональний підхід до тлумачення конкуренції пов'язав з ім'ям Йозефа Шумпетера, який у своїй теорії інноваційного розвитку визначав конкуренцію як креативну руйнацію, боротьбу старого із новим. Цю боротьбу ведуть підприємці – організатори виробництва, які прокладають нові шляхи, здійснюють нові комбінації ресурсів. Правильність підходу Й. Шумпетера підтверджується тим, що на будь-якому конкурентному ринку фірма може зберегти свої позиції лише двома способами – постійно пропонуючи щось нове (нові продукти і послуги або їх нові модифікації), а також постійно знижуючи витрати з існуючої номенклатури товарів і послуг. Однак у сучасному світі різко зросла швидкість цих процесів через прискорення технологічного прогресу, розширення меж ринків та скорочення життєвого циклу продуктів і послуг і особливо строків проведення досліджень, розробок і впровадження інновацій [14, с. 32].

Для того щоб здійснити свій вибір у світі обмежених ресурсів, підприємці повинні мати інформацію про те, як і для кого виробляти. Однак у ринковій економіці така інформація розпорошена поміж багатьма продавцями та покупцями. Отримати її можна, здійснивши «процедуру відкриття», стверджував австрійський економіст Ф. фон Гайєк, тим самим розвинувши погляди Й. Шумпетера. На думку Ф. фон Гайєка «...конкуренція суть процедури відкриття» [15, с. 49]. Це також «процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання» [15, с. 50]. «Цінність конкуренції полягає саме в тому, що, будучи процедурою відкриття, вона непередбачувана» [15, с. 50].

Нами були розглянуті різні концепції конкуренції, представники яких мають різні точки зору на цю категорію. Таким чином, під конкуренцією будемо розуміти суперництво між суб'єктами господарської діяльності за кращі умови функціонування, засноване на креативній діяльності, з метою отримання поставлених цілей.

При цьому основою для досягнення цілей має бути обов'язково щось таке, що конкуренти (принаймні тимчасово) не можуть скопіювати. Конкурентні переваги виникають і підтримуються унаслідок відмінностей, існуючих між країнами. Дані відмінності в національних цінностях, культурі, історичному розвитку, структурі економіки та ін. визначають відмінності в способах досягнення і моделях конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки

Можна зробити висновок, що конкуренція є одним із способів досягнення ефективності функціонування економічної системи та конкурентоспроможності національної економіки. Тому в Україні необхідно усувати чинники, обмежуючі конкуренцію, і створювати стимули для подальшого розвитку конкурентних ринків, здатних виробляти інноваційну і конкурентоспроможну продукцію. Для цього необхідно:

- зберегти вільну конкуренцію в можливо більшому обсязі. На тих ринках, де конкуренція не може бути повністю ефективною (наприклад, унаслідок ефекту масштабу, коли монополізація сприяє вдосконаленню виробництва, техніко-технологічному, економічному розвитку, раціоналізації виробництва), перешкоджати зловживанням;
- не допускати недобросовісної конкуренції (будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності) [16].

Література

1. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Гець В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
2. Колодко Г. Уроки десяти лет постсоциалистической трансформации // Вопросы экономики. – 1999. – №9. – С. 31.
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 631 с.
4. Економічна енциклопедія: У 3 т. / За заг. ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
5. Реверчук С.К. Основи теорії економічної конкуренції / Реверчук С.К., Сива Т.В., Реверчук Л.С. – К.: Знання, 2007. – 271 с.
6. Тюрго Анн Робер Жак. Избранные экономические произведения: Пер. с фр. / Ред. – сост., авт. вступ. ст. и примеч. д.э.н. И.С. Бак. – М.: Соцэгиз, 1961. – 198 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Вступ. стат. и коммент. к.э.н. В.С. Афанасьева. – М.: Соцэгиз, 1962. – 684 с.
8. Сочинения К. Маркса и Ф. Энгельса – М.: Государственное издательство политической литературы. – 1955, Т. 1. – 559 с.

9. Теория экономического развития: (Исслед. предпринимат. при- были, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем. В.С. Автономова и др.; Общ. ред. А.Г. Милейковского; Вступ. ст. А.Г. Милейковского, В.И. Бомкина. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

10. Эрхард Л. Благополучие для всех: Репринт. воспроизведе- ние: Пер. с нем. / Авт. предисл. Б.Б. Багаряцкий, В.Г. Гребенни- ков. – М.: Начала–Пресс, 1991. – С. 336.

11. Большая экономическая энциклопедия / Н.В. Дубенюк. – М.: Эксмо, 2007. – 816 с.

12. Економічна енциклопедія: У 3 т. / За заг. ред. С.В. Мочерно- го. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.

13. Закон України Про захист економічної конкуренції / Офіцій- ний вісник України від 02.03.2001 р. – 2001. – №7. – С. 51, стат- тя 260, код акту 17835/2001.

14. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. д.е.н. Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2005. – 582 с.

15. Гайек Ф.А. Познание конкуренция и свобода: Антология по- чинений / Пер., сост., предисловие С. Мальцевой. – СПб.: Пневма, 1999. – 287 с.

16. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» / Відомості Верховної Ради України від 03.09.96 р. – 1996. – №36. – Стаття 164.

О.С. ЛЮБУНЬ,
завідувач кафедру, Київський гуманітарний інститут, докторант НДЕІ

Інтеграція промислового капіталу у фінансовий капітал шляхом розміщення первинного випуску акцій (ринок IPO)

У статті досліджуються основні закономірності функціонування ринку IPO українських компаній, відповідність принципів вітчизняного фінансового ринку – європейському. Даються деякі рекомендації щодо прискорення виходу українських компаній на міжнародні та вітчизняні ринки фінансових запозичень.

Постановка проблеми. Прагнення України до вступу в ЄС зобов'язує привести український фінансовий ринок у відповідність до принципів, що існують в об'єднаній Європі. Проте в Україні до цього часу немає недержавного органу з відповідною стратегією побудови фінансового ринку України.

Одночасно високі темпи глобалізації продовжують стимулювати розвиток світових ринків IPO. Тенденції у сфері IPO за останні півтора року такі: на фондових ринках зареєстровані відмінні показники ліквідності; зростає конкуренція між світовими фондовими біржами; на місцевих біржах активно проходить публічне розміщення акцій великих компаній; значно зросла кількість альтернативних джерел фінансування; зокрема з'явилися фонди прямих інвестицій. З огляду на це дослідження тенденцій українського ринку IPO є актуальнішим прями інвестиції на ринках IPO та злиття і поглинання, причому з'являється нова світова тенденція – процес зворотного акціонування чи так звані операції переходу компанії «від публічної до приватної».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню функціонування вітчизняного фінансового ринку і розкриттю його окремих аспектів присвячені роботи багатьох науковців і практиків, зокрема В. Аскольського, М. Гольцберта, А. Головка, В. Грушко, В. Корнеєва, О. Корнійчука, В. Мінькова, О. Мозкового, Р. Перепелиці, А. Сухокурова, О. Собкевича, В. Шевчука. На їхню думку, прозорий

ринок має забезпечити реалізацію національних інтересів України, сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки шляхом:

- акумуляції та перерозподілу інвестиційних ресурсів між різними галузями економіки та підприємствами;
- формування коректної ринкової вартості підприємств;
- утворення інформаційних індикаторів для інвесторів, індикації загального стану економіки для всіх суб'єктів господарювання;
- залучення коштів для покриття дефіциту державного та місцевих бюджетів, фінансування державних та місцевих програм розвитку;
- створення ефективної системи захисту прав та інтересів інвесторів;
- сприяння розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення та інститутів спільного інвестування. Незважаючи на те що проблеми тенденцій фондового ринку дедалі ширше висвітлюються в науковій літературі, деякі аспекти не вирішені як теоретично, так і практично.

На наш погляд, у неготовності вітчизняного бізнесу працювати за сучасними стандартами та повільного виходу потенційних емітентів на міжнародні ринки шляхом публічного розміщення акцій є небажання вітчизняного бізнесу публікувати свою звітність; низький рівень корпоративного управління; невисока ліквідність вітчизняного фондового ринку; нераціональна система оподаткування.

Якщо кілька років тому західні інвестори дивилися на український ринок в основному як на додаток російського, то зараз такого немає. Нині Україну більше порівнюють із такими ринками, як Польща чи Чехія, що конкретніше з огляду на капіталізацію їхніх фондових ринків і розмірів економік.

У червні 2005 року в Україні створено національний комітет IPO, діяльність якого сприяє первинним публічним розміщенням акцій українських компаній на внутрішньому та зовнішньому ринках. Стратегічна мета проекту «Комітет IPO» – виведення протягом 1,5–2 років близько десяти українських компаній на провідні біржові майданчики світу, насамперед Нью-Йоркську і Лондонську фондові біржі.

Метою цієї статті є визначення і поняття ринку IPO та дослідження його розвитку в Україні.

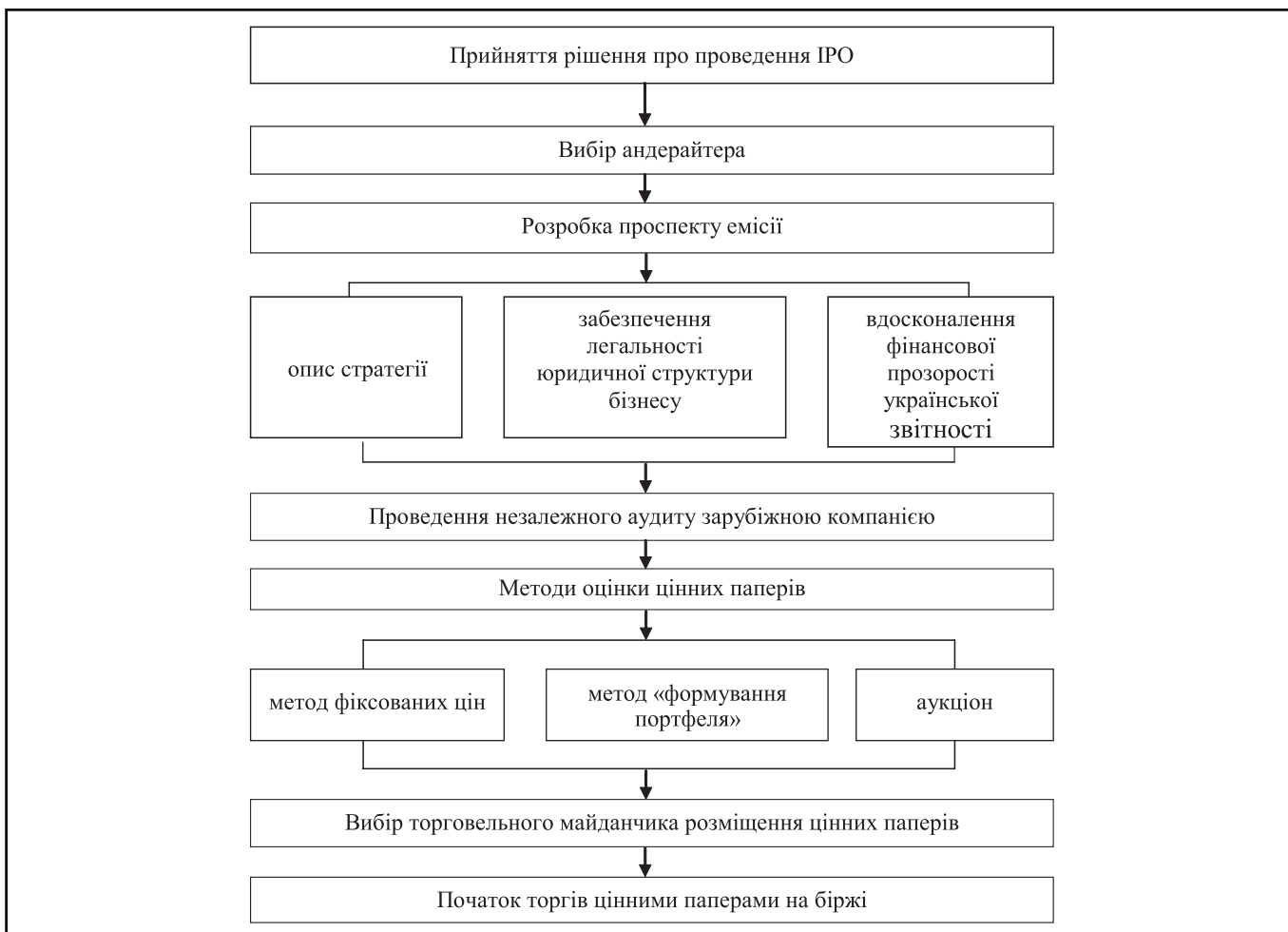
Викладення основного матеріалу. Виділяють три основні цілі проведення IPO. Перша і основна – залучення суттєвого фінансового капіталу на довгостроковій основі. За оцінками експертів, для країн із високим стійким річним економічним зростанням співвідношення залученого капіталу на біржах та валового національного доходу перевищує 2% незалежно від розвитку економіки. Україна поки що не належить до цих країн.

Наступна мета первинного розміщення акцій – об'єктивна оцінка вартості підприємства. Основними критеріями останньої є наявність ефективного регулювання ринку, регулювання корпоративних відносин, вільний доступ інвесторів і висока якість конкуренції. Під ефективним регулюванням розуміють виключення маніпулювання цінами і

ринком, використання інсайдерської інформації й усунення фактора монополізації ринку. Регулювання корпоративних відносин передбачає прийняття стандартів корпоративного управління і «прозорість» інформації. Низькі бар'єри виходу інвесторів і різноманітність механізмів інвестування є базовими для вільного доступу інвесторів. А до високої якості конкуренція відносить велику кількість інвесторів, однорідність емітентів і високу конкуренцію за гроші інвесторів.

Позиціонування компанії як публічного інституту – третя мета IPO, що виділяється експертами. Первинне розміщення акцій підтверджує, що корпоративне управління в компанії відповідає прийнятому стандарту, досягнута інформаційна прозорість і компанія має довгострокову стратегію розвитку бізнесу. Окрім того, IPO, свідчить про те, що навколо компанії існує суспільна підтримка: акціонери (у тому числі іноземні) можуть виступати сильним лобістським ресурсом. Алгоритм проведення IPO зображено на рисунку.

Ключовим моментом у первинній пропозиції акцій є «публічність» – дієвий механізм детінізації української економіки. Компанія, що зробила первинне розміщення цінних паперів, має бути максимально відкрита для інвесторів. Для цього необхідно провести такі перетворення в компанії: необхідно описати стратегію; забезпечити легальність



Алгоритм проведення IPO

юридичної структури бізнесу; добитися фінансової прозорості управлінської звітності.

Сьогодні в бізнесі в більшості випадків стратегія розвитку компанії якщо й існує, то в неформалізованому вигляді і знаходиться переважно в головах у власників бізнесу. Для потенційного інвестора цього недостатньо. Йому необхідно бачити перспективи розвитку бізнесу, маркетингові і виробничі плани, обґрунтовані і взаємопов'язані. В розробці стратегії має бути присутня регулярність: як система виробничого планування підприємства проходить цикл «аналіз виконання плану майбутнього періоду – планування ключових орієнтирів на перспективу – формування звіту про виконання плану», так і стратегічний план має періодично коригуватися відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Інвестиційна програма має бути пов'язана за обсягами фінансування, об'єктами, термінами і умовами зворотності. Інвестиційний меморандум має містити аналіз ризиків, заснований на даних про виконання інвестиційних планів майбутніх періодів. Така докладна інформація потрібна передовсім портфельному або стратегічному інвестору. Широке коло дрібних інвесторів влаштує кваліфіковано складений річний звіт, аби він відповідав на поставлені питання і мав стабільну рік у рік структуру інформації.

На першу вимогу інвесторів компанія зобов'язана надавати їм інформацію про себе, а саме розкривати склад акціонерів, фінансові показники, коментувати будь-яку значущу подію, яка відбувається в компанії або зачіпає її ім'я. Це і зрозуміло: інвестори не ризикнуть купувати папери емітента, про якого їм нічого невідомо.

Від моменту початку підготовки IPO до фактичного розміщення акцій, як правило, проходить досить багато часу – півтора–два роки, і першою ознакою підготовлюваного IPO якраз і є поява офіційного підтвердження про реальних власників певної компанії.

Крім того, компанія, що замислила публічне розміщення акцій, має продемонструвати інвесторам стійке зростання основних фінансових показників щонайменше впродовж двох останніх років.

На практиці використовуються три методи організації процедури первинної публічної пропозиції акцій на біржовому майданчику (порядок визначення ціни): метод фіксованих цін, метод «формування портфеля» (він також називається «Метод збору заявок») і аукціон. Метод фіксованих цін застосовується досить рідко і в основному на високозарегульованих фондових ринках в окремих країнах. Найпоширенішим методом є метод «формування портфеля» – Bookbuilding. Як альтернатива методу «формування портфеля» виник аукціонний метод пропозиції і розподілу акцій при IPO. Він набув особливої популярності внаслідок численних порушень і зловживань із боку найбільших інвестиційних банків і компаній, що практикували в основному метод «формування портфеля». Проте аукціонний метод не зміг поки що довести свою спроможність повністю замінити загальноприйнятий метод первин-

ної публічної пропозиції акцій – метод «формування портфеля». Вперше у вітчизняній практиці IPO (Ukrproduct Group) було здійснено за методом «формування портфеля», і, мабуть, подальші публічні розміщення також проводитимуться за таким самим зразком [1, с. 49].

Говорячи про майданчик, слід зазначити, що українська компанія має і широкий, і вузький вибір одночасно. З одного боку, континентальна Європа може запропонувати компаніям більше десятка якісних торгових майданчиків (Deutsche Borse, Euronext, Мілан, Варшава, Копенгаген, Афіни, причому більшість з них створює майданчики альтернативного інвестування). З іншого – Лондон уже не перший рік вважається недосяжним лідером, що зосередив більшість європейських і світових IPO. Діючий у рамках LSE альтернативний ринок інвестицій (AIM), у свою чергу, – внутрішній лідер по залученню нових компаній. Причина – більш лояльні вимоги до компанії при вході на майданчик у порівнянні з основним. Головний документ, який потрібен від компанії, – admission document, або проспект емісії. Правила AIM в цьому документі потребують розкриття найрізноманітнішої інформації про компанію, суть бізнесу і юридичну структуру, директорат і вищий менеджмент, причини виходу на фондовий ринок, деталі розміщення (кількість акцій, їх вартість, загальний капітал), принципи корпоративного управління, чинники ризику для компанії і її бізнесу, трирічна фінансова звітність або звітність від початку створення компанії (якщо бізнесу компанії менше трьох років), висновки спеціального аудитора (reporting accountant) про достовірність поданої у фінансовій звітності інформації і оборотного капіталу для потреб компанії у 12-місячній ретроспективі, перелік власників крупних пакетів акцій (більше 3%). Процедури щодо призначення, заміни і повноважень директорів компанії, операції зі зв'язаними сторонами, опис значущих угод компанії і багато іншого [7, с. 45].

Що робить Лондонську біржу привабливою для IPO іноземних компаній? Насамперед компанії з країн, що розвиваються, прагнуть розміститися на іноземних майданчиках через можливість забезпечення ліквідності акцій. Розміщення на лондонському майданчику підвищує довіру інвесторів, підіймається рейтинг випущених облігацій, що покращує умови майбутнього кредитування. Також слід зазначити, що важливий і іміджевий аспект: розміщуватися в Лондоні престижно.

IPO з точки зору ризик–менеджменту на більш розвинутому фондовому ринку є привабливою за співвідношенням дохід/ризик. Дохід складається з двох компонентів: джерела коштів та іміджеві бонуси, що привертаються за допомогою IPO. Водночас існує ціновий ризик – ризик залучення коштів менше очікуваних, ризик часткової втрати контролю, ризик розкриття цінної для конкурентів інформації. На більш розвинутому ринку доходи вищі і менший ціновий ризик.

Лондонська фондова біржа (LSE) включає основний (main market) і альтернативний (alternative investment market, AIM)

майданчики. Тільки за дев'ять місяців 2006-го на LSE було проведено IPO на загальну суму близько \$35 млрд.

Вимоги до компаній, що виходять на AIM, м'якші. Саме на ньому розміщувалися всі українські та більшість російських емітентів. Однак останнє велике українське IPO – компанії Ferrexpo – було здійснено само на основному майданчику. На нього ж націлилися донецький «Метінвест» і «Миронівський хлібопродукт», які планують розмістити там свої акції в 2008 році.

Однією з найпривабливіших бірж за співвідношенням вимог, вартості та термінів розміщення до можливого обсягу залучення коштів вважають Франкфуртську. Проте тут наразі відбулося лише одне українське розміщення – девелоперської компанії NVV. Готується розміщення там акцій «Мілкленду».

Рішення, на яку біржу виходити, приймає компанія за особистої участі інвестиційного консультанта. Принцип завжди один: компанії йдуть туди, де гроші будуть для них дешевше. З розвитком національних/регіональних бірж акцент зміщується на них. Також певну роль, звичайно, відіграє і питання просування того чи іншого майданчика, його маркетингової політики. Наприклад, коли LSE оцінила потенціал російських емітентів, вона почала маркетингові зусилля з їхнього залучення аж до надання особливих умов. Важливо також врахувати глобальний характер фондового ринку. Найчастіше ми можемо спостерігати, як основний обсяг розміщуваних акцій у Лондоні викуповують російські інвестори, а 4/5 емісії компанії, розміщеної в Росії, – міжнародні фонди.

Компанії з обсягом у сотні мільйонів доларів США, із розвиненим бізнесом і чіткими планами розвитку віддають перевагу виходу на великі фондові майданчики. Водночас молоді компанії, які потребують капіталу для розширення свого бізнесу, з обсягом у десятки мільйонів доларів США, можуть цілком виходити на IPO, на GANC чи Варшавській біржі.

IPO – це найдешевше джерело коштів: накладні витрати можуть становити 10–15% від суми залученого капіталу. Причому працює правило: чим більша сума залучення, тим менша частка цих витрат. У середньому залучення коштів на біржі дешевше, ніж кредити на фінансування через облигації.

Сума витрат на підготовку до розміщення акцій залежить від безлічі чинників: обсягу робіт із приведення компанії у відповідність до вимог бірж, вартості послуг радників і самої біржі, презентаційних витрат тощо. І менеджмент компанії, які вже вийшли на біржі, і представники фінансових компаній погоджуються, що мінімальна ціна виходу на IPO – мільйон доларів. Верхня межа може бути на порядок вищою, особливо у разі виходу на дороги американські біржі.

IPO на закордонній біржі – дорогі спосіб залучення інвестицій. І компанія, яка робить такий крок, має розуміти всі пов'язані з ним вигоди і зобов'язання. Якщо прогнозований обсяг залучених коштів від IPO не перевищує \$60–100 млн., є сенс подумати про інший формат залучення інвестицій.

Це ілюзія, що знизити витрати на IPO можна, відмовившись від послуг фінансових консультантів і провівши всю

підготовчу роботу силами власників і менеджменту підприємства. Насправді це практично неможливо хоча б тому, що доступ до біржі мають тільки ліцензовані торговці. Крім цього, підготовка компанії до виходу на IPO – цілком окрема сфера діяльності, яка включає ряд етапів – від реструктуризації бізнесу та впорядкування його фінансової звітності до оцінки бізнесу за узвичаєними в інвестиційному середовищі методиками, підготовки комплексних інформаційних матеріалів (інвестиційного меморандуму), налагодження спілкування з потенційними інвесторами, організації road-шоу і власне виведення акцій на біржу та проведення всіх супутніх фінансових розрахунків. Самій компанії це навряд чи під силу.

Наприклад, одна з «трійки» аудиторів – компанія «Делойт» пропонує таку послугу, як IPO-діагностика. Вона вже здійснила ряд успішних проектів з оцінки готовності компаній до IPO.

IPO-діагностика, або оцінка готовності до IPO, – це перший крок на шляху ухвалення рішення щодо виходу компанії на ринок. Робота з IPO-діагностики являє собою комплексний огляд діяльності компанії на предмет її відповідності формальним вимогам біржі, а також кращий світовій практиці.

IPO-діагностика, а саме: здійснюється у тому випадку, коли директори впевнені у можливості своєї компанії стати кандидатом на участь в IPO у найближчі три роки; дає можливість директорам «уперше» виділити питання, пов'язані із процесом підготовки до IPO, та переглянути стратегію роботи компанії; дозволяє визначитися, як представити компанію найкращим чином, щоб максимізувати вартість бізнесу та контролювати своєчасне виконання процедур із метою скорочення загальних витрат на IPO; демонструє реальність процесу IPO, оскільки під час проведення аналізу стану компанії найчастіше виявляються проблеми, усунення яких дозволить підвищити вартість компанії та скоротити витрати; проведення порівняно недорогого і швидкого аналізу ризиків до проведення IPO з метою визначення пріоритетів та розробки плану підготовки компанії до виходу на біржу.

Щодо національного досвіду залучення капіталу за допомогою IPO, то він вже достатньо накопичений.

Першою IPO на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі (AIM) провела 11–18 лютого 2005 року компанія «Укрпродукт» (точніше, її дочірня Ukrproduct Group), що виробляє молочну продукцію. Компанія продала 27,21% акцій, виручивши за це 6 млн. англійських фунтів. Ринкова капіталізація на момент розміщення становила \$43 млн., на кінець 2006 року вона впала до \$32 млн. Юридичним консультантом виступила компанія Pricewaterhouse Coopers.

У квітні 2005 року на IPO на тій самій AIM вийшла фірма Cardinal Resources LLC, яка займається видобуванням нафти та газу в західних регіонах України. Вона продала 39,7% акцій за \$20 млн. Ринкова капіталізація компанії, що становила на момент розміщення \$54 млн., на кінець минулого року впала до \$41 млн.

Cardinal Resources і «Укрпродукт» здійснювали свої презентаційні заходи на хвилі зростання інтересу до України у

світі відразу після «помаранчевої революції» та позиціонували себе як «перші українські компанії, що виходять на IPO». Це призвело до «перегріву» їхніх акцій. Коли ситуація в країні почала викликати розчарування світового співтовариства, інвестори стали позбуватися цих паперів.

У грудні 2005 року девелоперська компанія «XXI Століття» за допомогою дочірньої XXI Centuri Investments розмістила на AIM 37,5 своїх акцій, виручивши \$139 млн. Акції компанії купили 95 інвесторів із 12 країн. Юридичний супровід здійснювала компанія Baker & McKenzie. Капіталізація компанії за минулий рік зросла з \$370 млн. на початку розміщення до \$540 млн. На сьогодні акції компанії стабільно зростають і торгуються за більш як 9,7 фунта (за стартової ціни 5,4 фунта).

У серпні 2006 року на Варшавську фондову біржу вийшла компанія «Астарт-Київ». Вона продала 20% своїх акцій за \$30 млн. Капіталізація за півроку зросла на кілька відсотків.

Наприкінці травня 2007 року будівельно-інвестиційна компанія ТММ (точніше, дочірня кіпрська компанія ТММ Real Estate Development) розмістила на Франкфуртській біржі 13,11% акцій і залучила \$104,9 млн. Капіталізацію ТММ за результатами розміщення було оцінено в \$800 млн. Увесь обсяг розміщення викупили великі іноземні інвестиційні фонди. У ролі фінансового консультанта та агента з розміщення виступив інвестбанк Concorde Capital. За перший тиждень котирувань акції компанії зросли на 8,3% – до 12,4 євро, а капіталізація компанії – майже до \$866 млн.

Майже одночасно, 1 червня, на AIM на \$208 млн. було продано 100% акцій інвестфонду Dragon-Ukrainian Properties & Development PLC, який також спеціалізується на вкладеннях у нерухомість. Буквально за кілька днів котирування акцій компанії зросли більш як на 34%, і її капіталізація досягла \$280 млн. Консультантом виступила материнська інвестиційна компанія Dragon Capital.

15 червня на основний майданчик Лондонської біржі вийшла компанія Ferrexpo AG, яка володіє 86% акцій Полтавського ГЗК. Було продано 26% акцій за \$420 млн. За підсумками торгів, капіталізація компанії становила \$1,67 млрд., що наближалось до нижньої прогнозованої межі очікувань.

Можна було б згадати і десяток первинних розміщень акцій українських компаній на ПФТС, серед яких «Велика Кишенька» (12% за \$35 млн.), Родовід Банк (18,9% за \$47 млн.), КР Publication (20% за \$11 млн.), ВАТ «Концерн Галнафтогаз» (Львів) – 10% від статутного фонду. ВАТ «Холдингова компанія Автокраз» (Кременчук) – 5%.

Технічно їх теж можна вважати IPO, якщо не враховувати, що технології торгівлі, вимоги до емітентів і пул інвесторів на українських і міжнародних біржах серйозно відрізняються.

Наступним етапом для цих підприємств може стати публічне розміщення акцій між західними інвесторами. Серед компаній, здатних провести IPO на західних ринках, експерти називають великі металургійні компанії, оскільки металургійна галузь приваблює іноземних інвесторів. На

2008–2009 роки близько трьох десятків компаній заявили про намір провести IPO. Серед них: Укргазбанк, Міжнародний іпотечний банк, Надра Банк, Родовід Банк, «Союз-Віктан», група «Олімп», «Фуршет» і інші.

Висновки

Закономірним шляхом залучення інвестицій в Україну є залучення капіталу за допомогою IPO. Отже, успіх проведення компанією первинної публічної пропозиції акцій залежить від дуже багатьох чинників – насамперед від масштабів бізнесу компанії, намагань компанії вести бізнес відкрито, її іміджу і популярності серед інвесторів, а також від загальної економічної ситуації в країні і в світі і стану ринку цінних паперів.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є більш детальний аналіз світових фондових ринків, аналіз законодавчих і нормативних актів, які регулюють порядок і процедуру емісії цінних паперів в Україні, розробка методики оцінки інвестиційної привабливості компанії-емітента цінних паперів, вдосконалення механізму корпоративного управління для поліпшення відносин між підприємствами і інвесторами, розробка механізму оцінки капіталізації компанії при виході на ринок первинної публічної пропозиції акцій.

Література

1. Гулькин П.Г. Практическое пособие по первоначальному публичному предложению акций (IPO). – СПб: Аналитический центр «Альпари СПб», 2004. – 238 с.
2. Никитин Л. Как привлечь инвестиции // Финансовый директор. – 2004, №9. – С. 36–39.
3. Благонравин М. Как сделать будущее прозрачным // Эксперт Украина. – 2006, №5. – С. 22–27.
4. Костенко Н., Явтушенко Н. Первинна публічна пропозиція акцій (IPO) www.experts.in.ua 01.09.2006.
5. Кукса В. Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе прогресивний спосіб інтеграції у світову економіку // ДТ, №35 (664) 22–28 вересня 2007 року.
6. Корнеев В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: Монографія. – К.: Основа, 2007. – 192 с.
7. Дратун Д., Арутюнен Н., Евланчик С. Трезвый расчет очарованного странника // Компаньон – 2006. – №5. – 44–46 с.
8. Банківський менеджмент: Підручник за ред. О.А. Кириченко, В.І. Міщенко. – Знання, 2005. – 83 с.
9. Корнеев В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. – К.:НДФТ, 2003. – 376 с.
10. Мозговой О.Н. Фондовый рынок Украины. – К.: ЧАННП «Феникс», 1997 – 276 с.
11. Сухоруков Ф.І., Собкевич О.В. Роль фондового ринку у забезпеченні економічної безпеки України // Стратегічна панорама – 2006. – №1. – С. 40–51.
12. Корнейчук О. Системні проблеми фондового ринку України та їх вплив на реалізацію національних інтересів у фінансовій сфері // Економічний часопис – XXI. – 2006, №34.

Теоретичні основи стратегії експорту в сучасних умовах

У статті розглянуто теоретичні основи стратегії експорту в сучасних ринкових умовах українських підприємств, фактори впливу на експортну стратегію, економічні заходи, що пов'язані зі стимулюванням експорту, а також увага приділена управлінню експортом на малих та середніх підприємствах.

Постановка проблеми. Експортна стратегія має розроблятися на основі глибокого аналізу кон'юнктури зовнішніх ринків, становища у вітчизняному виробництві, впливу факторів, які позначилися на обсягах та структурі експортної діяльності, визначення цілей, пріоритетів і напрямів розвитку експортного потенціалу.

Враховуючи весь комплекс факторів, пов'язаних зі станом та перспективами розвитку експорту, необхідно сформувати цілісну систему заходів державного стимулювання експорту з метою створення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для розширення експорту та надання вітчизняним експортерам відповідної допомоги у фінансовій, правовій, інформаційній, дипломатичній, маркетинговій сферах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Велика увага, яка приділена вивченню теоретичних основ стратегії експорту, факторам впливу на експортну стратегію, економічним заходам, що пов'язані зі стимулюванням експорту, та управлінню експортом на малих та середніх підприємствах досліджувалася у багатьох працях таких вчених: І. Ансофф, Ю. Василенко, Л.Е. Стровський, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина, В.Л. Чарльз, А. Олійник, Р. Ткачук, О.І. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов, Джон Д. Дениельс, Ли Х. Радеба, Ю. Захарій, С.М. Карбованик, А.П. Кирев, О. Кириченко, І. Кавас, А. Ятченко, В.В. Козик, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак, В. Кондрачук, Т. Кондратюк, А. Кредісов, В. Бабенко, І. Крючкова, С. Кульпінський, А.П. Румянцева, А.С. Булатова, Т.С. Непомняця, В.Є. Новицький, М. Портер, М. Скрипник та інші.

Мета статті. В статті розглянуто теоретико-методологічні основи стратегії експорту в сучасних ринкових умовах українських підприємств, виявлено фактори, які впливають на експортну стратегію в сучасних ринкових умовах, визначено економічні заходи, що пов'язані зі стимулюванням експорту, а також особлива увага приділена управлінню експортом на малих та середніх підприємствах.

Викладення основного матеріалу. Стимулювання розвитку експорту та забезпечення експортної безпеки має включати насамперед економічні та організаційно-правові заходи.

Економічні заходи повинні полягати у забезпеченні страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ри-

зиків; надання урядом гарантій щодо залучення кредитних ресурсів в експортно орієнтовані виробництва, запровадження спеціальної системи кредитування обігових коштів виробництв; надання державної фінансової підтримки експортерам промислової продукції; податкового заохочення експортерів (повернення податку на добавлену вартість у разі експорту продукції тощо); митно-тарифного стимулювання.

Серед організаційно-правових заходів необхідно виділити вдосконалення правової бази розвитку експортної діяльності; створення системи зовнішньоторговельної інформації; державну підтримку просування української продукції на зовнішні ринки; організацію ефективної системи сертифікації експортної продукції; підвищення ролі закордонних українських представництв у дипломатичній підтримці ними важливих експортних операцій, попередніх маркетингових досліджень, зусиль щодо організації зарубіжних виставок, ярмарків тощо; проведення наукових досліджень у зовнішньоекономічній сфері, зокрема досліджень кон'юнктури товарів на зовнішніх ринках; підготовка кваліфікованих кадрів для діяльності в зовнішньоекономічній сфері; здійснення ефективного державного контролю за зовнішньоекономічними операціями з метою попередження порушень, збір інформації щодо ділової репутації та фінансового стану учасників зовнішньоекономічної діяльності, обмін нею з органами безпеки інших країн; створення та підтримка об'єднань експортерів, координація їх діяльності на зовнішніх ринках з метою ефективного використання кон'юнктури та дотримання правил конкуренції.

Послаблення державного контролю за експортом призвело до безконтрольного вивезення за кордон сировини та дефіцитної продукції, створення криміногенної ситуації довкола експорту чорних, кольорових і рідкоземельних металів тощо.

Експорт обумовлений декількома важливими причинами. Сировину необхідно експортувати на підприємство-виробник, комплектуючі – на складальний конвеєр і готову продукцію – іноземним оптовикам і споживачам. Іноді весь цей процес відбувається в межах вертикально інтегрованої компанії, тому експортер продає свою продукцію на наступний рівень, оформивши відповідну внутрішньофірмову угоду. Проте у випадку продажу зовнішньому покупцеві експортер може вирішити, продавати йому продукцію прямо чи через посередника.

Міжнародну діяльність фірми найчастіше починають із налагодження експорту своєї продукції. Навіть фірми, які мають значні контракти в інших країнах і здійснили в іноземні підприємства великі інвестиції, як правило, продовжують експортувати свою продукцію заради досягнення визначених цілей.

Основною причиною участі фірм в експортній діяльності є прагнення до збільшення прибутків від продажу. Капітало- і наукомістким фірмам, що спеціалізуються, наприклад, у біотехнології і фармацевтиці, експорт необхідний для розподілу капіталовкладень на більш значний обсяг продажу. Експортний продаж може бути також засобом пом'якшення проблеми надлишкових потужностей на внутрішньому ринку. Деякі фірми віддають перевагу експортуванню продукції в інші країни, а не вкладанню коштів у створення там виробничих потужностей через високий рівень ризику, пов'язаного з прямими інвестиціями. Нарешті, є фірми, що розглядають експортні поставки на численні ринки як стратегію диверсифікації збуту. Оскільки темпи економічного зростання для кожного ринку індивідуальні, така диверсифікація освоєних ринків дозволяє фірмам компенсувати низькі темпи зростання продажу на одних ринках за рахунок високих темпів зростання на інших.

Багато підприємств починають займатися експортом зовсім випадково. Почавши експортну діяльність, вони стикаються з несподіваними труднощами. От чому до початку експортної діяльності необхідно розробити стратегію експорту. Проте до початку її розробки фірмі варто зрозуміти деякі основні проблеми, пов'язані з експортом.

Потенційні пастки. Крім труднощів, характерних для міжнародного бізнесу взагалі, а не лише для експортної діяльності, наприклад проблем мови і культурних розбіжностей, новачки в експорті часто стикаються із завданнями, при виконанні яких виникають помилки, перелічені нижче:

- нездатність залучити кваліфікованих експертів з експорту і розробити основний план міжнародного маркетингу до початку експортної діяльності;
- недостатня готовність вищої ланки керівництва до подолання початкових труднощів і коригування потреби у фінансових коштах для експортної діяльності;
- недостатня старанність у виборі закордонних агентів і оптовиків;
- погоня за замовленнями з будь-якої країни світу, а не створення бази для розгортання прибуткових операцій і упорядкованого зростання;
- нехтування експортною діяльністю в періоди ринкових бумів;
- неспроможність вести справи з іноземними оптовиками на тих самих засадах, що і з їхніми конкурентами, на внутрішньому ринку;
- небажання модифікувати продукцію відповідно до державного регулювання чи культурних переваг в інших країнах;
- нездатність видавати службову, комерційну і гарантійну документацію на мовах, зрозумілих торговим партнерам фірми за кордоном;
- нездатність залучити компанію, що спеціалізується на управлінні експортною діяльністю, чи іншого посередника у сфері маркетингу, коли фірма не має у своєму розпорядженні людей, які вміють виконувати спеціалізовані експортні функції;

– нездатність активно використовувати ліцензійні угоди або угоди про створення спільних підприємств. Цей момент має особливе значення в країнах, що обмежують імпорт.

Ще одна проблема, з якою стикаються експортери, пов'язана зі змінністю політики тих країн, куди йде експорт. Держава може запропонувати фірмам певні стимули та у будь-який час відмовитися від них.

Вибір закордонних ринків і стратегії виходу на них. Фірми, що починають свою міжнародну діяльність, часто віддають перевагу тим ринкам, для яких потрібні мінімальні зусилля щодо адаптації продукту і коригування маркетингової стратегії. У цілому процес вибору закордонних ринків здійснюється, як правило, на базі наростаючого за ступенем деталізації аналізу.

Модель «чотирьох фільтрів», концепція якої була вперше запропонована Р. Волвурдом, дозволяє з великої кількості країн вибрати декілька найбільш перспективних не лише з погляду загального ринкового потенціалу, але і конкретних особливостей фірми, а також цілей її закордонної діяльності. Отже, підприємствам необхідно визначити, як вони будуть доставляти товари на обраний ринок. Основою плану експорту є активна організація експорту, а не очікування з надією на те, що усе відбудеться саме собою. Експортні функції і посередники, то полегшують експортну діяльність. Компанії, що займається чи планує займатися експортною діяльністю, варто вирішити, хто саме буде виконувати у цьому зв'язку деякі важливі функції – співробітники компанії чи інші фірми за контрактом. Мова йде про такі функції:

- 1) стимулювання збуту, одержання замовлень, дослідження ринку;
- 2) виконання кредитних досліджень, здійснення платежів і інкасація надходжень;
- 3) організація перевезення вантажів за кордон;
- 4) підтримка персоналу фірми, що займається збутом, розподілом і рекламою.

Практично будь-яка фірма час від часу може очевидно вигравати від використання послуг посередницької організації, що бере на себе всі або деякі з перерахованих функцій. Різні посередники можуть полегшувати експортну діяльність. Одні з них виступають у ролі агентів, що представляють інтереси експортера, інші одержують право власності на товари і самостійно продають їх іншим країнам. Є, крім того, посередники, що займаються вузькоспеціалізованими аспектами процесу експорту, наприклад транспортно-експедиційні організації, відповідальні за переміщення товару з внутрішнього на іноземний ринок.

З огляду на високу вартість оплати праці такого роду експертів фірми, як правило, на початковому етапі експортної діяльності залучають спеціалістів з боку. Будь-яка фірма може згодом створити в себе відповідні підрозділи, але спочатку сторонні спеціалісти дуже корисні для реалізації таких функцій, як підготовка експортних документів, заповнення митних документів в країні-імпортері, виявлення

найкращого варіанта транспортування експортних товарів. Ухвалюючи рішення про те, що краще – продавати продукцію самостійно або залучити для цього сторонню організацію, необхідно взяти до уваги розміри фірми–експортера, характер продукції, попередню практику і досвід експорту, ділову кон'юнктуру на обраних закордонних ринках.

Прямий продаж. Варіант прямого продажу вибирається експортером заради встановлення більш жорсткого контролю над функцією маркетингу й одержання більш високого прибутку. При такому підході виробник зазвичай продає свою продукцію безпосередньо на іноземному ринку. Він може продавати її представнику своєї фірми з питань збуту або агенту в справах продажу, що працює за комісійні, іноземному оптовику, що одержує право власності на продукцію й отримує прибуток на кінцевому етапі всього процесу, тобто продаючи товари споживачам. Іноземні роздрібні торговці займаються насамперед споживчими товарами; компанія може направляти їм каталоги, запрошувати на торгові ярмарки або посилати до них своїх агентів з питань збуту. Продаж товарів, що виготовляються відповідно до заявки–специфікації, адресований безпосередньо кінцевим споживачам. Ця практика має більш широке застосування в маркетингу промислових, а не споживчих товарів.

Якщо підприємство вибирає варіант прямого продажу, а не через посередника, йому необхідно створити діючу експортну службу. Це можна зробити кількома способами – від створення спеціального міжнародного відділу до формування самостійної міжнародної діяльності, пов'язаної з експортом. Фахівці з питань збуту на міжнародних ринках, як правило, працюють незалежно від реалізаторів на внутрішньому ринку.

Непрямий продаж. Непрямий продаж означає, що виробник діє через іншу фірму в країні базування, направляючи свою продукцію на міжнародний ринок. Посередницька фірма може виступати в ролі комісіонера (commission agent) стосовно виробника і не отримувати права власності на товари. Комісіонер звичайно працює за дорученням іноземного покупця і намагається знайти експортну продукцію за найнижчими цінами. Комісіонер одержує комісійні від іноземного агента із закупівлі. Експортер може також закупувати продукцію у виробника і продавати товар за кордон. У цьому випадку експортером зазвичай є компанія з управління експортною діяльністю (КУЕД).

Хоча КУЕД спочатку працювали за комісійні і не брали на себе ніякого ризику, тепер вони, як правило, функціонують за принципом купівлі–продажу і забезпечують фінансування партій товару, що відвантажуються на експорт. Основною функцією КУЕД є одержання замовлень на продукцію їхніх клієнтів за допомогою вибору придатних ринків, каналів розподілу і проведення кампаній щодо просування товарів на ринки збуту. КУЕД збирає, аналізує і надає кредитну інформацію, дає консультації з банківських рахунків, умов і термінів оплати в інших країнах. До послуг, які надаються КУЕД, також належать: підготовка відповідної документації;

організація вантажоперевезень (в тому числі укрупнення партій вантажів з метою зниження витрат на транспортування); забезпечення захисту патентів і торгових марок в інших країнах; консультування і надання безпосередньої допомоги в розвитку альтернативних форм бізнесу, наприклад продажу ліцензій чи створення спільних підприємств.

КУЕД, що займаються не тільки експортом, а й імпортом, працюють на контрактній основі, підраджаючись на термін від двох до п'яти років, і виконують функцію ексклюзивного представника експортера на чітко визначеній іноземній території. В контракті визначаються цінова, кредитна і фінансова політика, послуги щодо просування товарів на ринок і порядок оплати. КУЕД, як правило, спеціалізується на додаткових і неконкурентних товарах, тому вони можуть запропонувати більш повний асортимент продукції обмеженої кількості імпортерів.

Організаційні структури для управління експортними операціями:

1. Відділ збуту – діяльність на внутрішньому ринку сполучається з проведенням експортних операцій.

2. Якщо немає коштів утримувати власну експортну організацію, можна скористатися послугами відділу збуту інших підприємств. Такий експеримент оплачується через систему комісійних нарахувань, хоча реалізація продукції здійснюється від імені підприємства–експортера зі збереженням його торгової марки.

3. Спільний збут фірми – доцільно створення у філії акціонерних товариств або ТОВ, що забезпечить якісний управлінський вплив із боку материнського підприємства й оперативний розподіл прибули. Фірма практично купує товар у підприємств–фундаторів і реалізує його відповідно до домовленості від імені цих підприємств або під власною торговою маркою. При цьому діяльність фірми націлена на одержання прибутку.

4. В окремих випадках доцільно створювати експортні асоціації – вони існують на засоби фундаторів, свою діяльність засновують не на одержанні прибутку для власних цілей, а з метою обґрунтованого поділу між підприємствами–фундаторами.

5. Певні договірні зобов'язання з великими фірмами, наприклад на основі франчайзингових договірних відношень.

6. Використання іноземних представників на основах договору про визначені послуги. Вони є службовцями МП, що знаходяться на повному його забезпеченні, і можуть мешкати в країні збуту або в країні, де розміщена материнська компанія. Оплата праці – у відсотках від обсягу реалізації або від прибутку в процентному відношенні по прогресивній або регресивній ставці, із фіксованою або плаваючою мінімальною зарплатою. Закордонні представництва можуть мати визначений штат (секретар, референт, програміст тощо (4–8 осіб, значні компанії – 50 і більш людей).

7. Роз'їзні агенти – комівояжери – виступають від імені підприємства, забезпечують одержання замовлень від по-

тенційних покупців на основі демонстрації зразків товарів. Оплата праці – відрядна, погодинна або комісійна.

8. Вмонтований експортний відділ – підпорядковується віце-президенту по ЗЕД. Вмонтований експортний відділ входить до складу служби збуту підприємства і здійснює тільки експорт продукції материнської компанії, а дочірні підприємства займаються збутом самостійно в країнах базування (підпорядковуються безпосередньо вищому керівництву материнської компанії). Поруч з умонтованим експортним відділом інші служби комерційного апарату вирішують проблеми упаковки і транспортування експортної продукції, страховки, рекламного забезпечення, технічного обслуговування, фінансово-юридичного забезпечення, обліку тощо.

9. Спеціальний експортний відділ («Міжнародний відділ», «Відділ міжнародної торгівлі», «Зовнішньоекономічний відділ») підпорядковується віце-президенту по зовнішньоекономічних зв'язках і самостійно вирішує всі питання, пов'язані з експортом товарів. Функціонує в достатньо автономному режимі.

10. Може бути побудований по:

- функціональному принципу (доцільно виділяти сектори замовлень, розрахунків, маркетингових досліджень, реклами і т.п. Робота виконується незалежно від групи товарів, країни реалізації тощо);

- товарному (якщо фірма здійснює багато експортних операцій у багатьох країнах. При цьому створюються сектори, що виконують усі види робіт, пов'язаних з експортом конкретного товару або групи товарів);

- територіальному принципу (сектори спеціальних експортних відділів закріплюються за конкретними країнами (групами країн) і виконують усі види робіт, пов'язаних з експортною діяльністю, незалежно від номенклатури товару).

Висновки

Важливо, щоб сучасні підприємства інтегрувалися у світову економіку як рівноправні партнери, що можливо лише за умов кардинального поліпшення структури зовнішньоеконо-

мічної діяльності за рахунок поставок готової продукції, використання інвестицій виробничої та науково-технічної кооперації тощо. Необхідно ефективно використовувати для розвитку експортного потенціалу різні форми міжнародного економічного співробітництва. Йдеться про створення спільних підприємств, міжнародний лізинг, створення вільних економічних зон, прикордонну торгівлю, розвиток міжнародного туризму тощо. Однак таке співробітництво має відповідати вимогам економічної безпеки України, а не бути додатковим каналом відтоку капіталів з України, що має місце нині.

Література

1. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.93 р. №15–93.
2. Постанова Правління НБУ «Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України» від 18.03.99 р. №127.
3. Постанова КМУ «Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності» від 14.04.99 р. №593.
4. Програма стимулювання експорту продукції, схвалена розпорядженням КМУ від 26 жовтня 2001 р. №498–р.
5. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 426 с.
6. Василенко Ю. Перебіг експорту при девальвації національної валюти // Економіст. – 2002. – №8. – С. 46–51.
7. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Дело, 2007. – 320 с.
8. Захарій Ю. Державне субсидування експорту як інструмент зовнішньоторгівельної політики // Зовнішня торгівля. – 2005. – №1–2. – С. 188–190.
9. Зовнішня торгівля товарами за 2007 рік // Welcome. – 2007. – №12. – С. 23–35.
10. Зовнішня торгівля України за відповідні роки. – К.: Держкомстат України, 2006.
11. Карбованик С.М. Фінансова підтримка малого та середнього бізнесу у сфері зовнішньої торгівлі // Фінанси України, 2007, №7. – С. 58–65.

С.І. МАЦЮРА,
аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України

Принципи та завдання бюджетної політики на місцевому рівні

Розкрито сутність бюджетної політики, проаналізовано підходи до визначення принципів та основних завдань бюджетної політики органів місцевого самоврядування.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, які відбуваються в українській економіці, потребують постійного перегляду бюджетної політики щодо забезпечення посту-

пального та ефективного розвитку суспільства. Неефективність фінансової політики в Україні пояснюється визначальною мірою саме відсутністю чітко визначених та сформульованих орієнтирів суспільного розвитку, а отже недостатньою визначеною залишалася і роль держави, у тому числі зміст та інструменти її бюджетної політики. На жаль, на сьогодні ми не маємо загальноприйнятих стратегічних орієнтирів, єдиної

обґрунтованої стратегії соціально-економічного розвитку, відповідно немає й адекватної фінансової політики, не є достатньо визначеною бюджетна політика.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам теорії та практики бюджетної політики увагу приділяли такі відомі вчені, як О. Василик [1], О. Кириленко [2], В. Кравченко [3], І. Луніна [4] та інші.

Водночас у сучасній вітчизняній науці небагато фундаментальних наукових досліджень, присвячених теоретико-методологічним засадам бюджету та бюджетної політики у період трансформації економіки України. Досі немає усталеного підходу до економічної природи, ролі й призначення бюджетної політики в умовах економічних і соціальних перетворень, демократизації суспільства.

Метою статті є обґрунтування сутності бюджетної політики, визначення її принципів та основних завдань.

Викладення основного матеріалу. Виникнення політики як суспільного явища пов'язане із становленням і розвитком людського суспільства, формуванням державної влади. Хоча поняття «політика» використовується в різних значеннях, але в цілому політика формується у сфері відносин і діяльності, яка пов'язана з державною владою. Достатньо точно, на наш погляд, відображає поняття політики переклад цього слова з грецької мови на українську: *politike* – мистецтво управління державою.

Форма політики, її організаційна структура реально втілені в політичних партіях, суспільних рухах, а також законах, політичних і правових нормах. Зміст політики виражається в її цілях, напрямках державного розвитку, вирішенні проблем, що стоять, в мотивах і механізмі ухвалення політичних рішень.

Одним із найважливіших напрямів економічної політики держави є її фінансова політика, оскільки досягти успіхів в побудові економічно сильного і стабільного суспільства можна лише при успіхах у фінансовій політиці.

В економічній літературі існують різні визначення фінансової політики. Наприклад, поширеним і достатньо ємким є таке формулювання: «фінансова політика – це особлива сфера діяльності держави, направлена на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл і використання для здійснення державою його функцій» [5, с. 127]. Доречно пригадати висновки А.І. Буковецького, зроблені ним ще в 1929 році: «фінансова політика бере висновки фінансової теорії і доводить можливість використання їх на практиці... Відсутність різких меж між фінансовою теорією і фінансовою політикою пояснюється ще і тиском практики» [6, с. 49].

О.Д. Василик дає визначення фінансової політики держави як сфери «діяльності законодавчої і виконавчої влади, яка включає заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного і соціального розвитку» [1, с. 57].

На думку М.В. Романовського: «Фінансова політика включає: бюджетну, податкову, грошову, кредитну, цінову і митну політику. У свою чергу, фінансова політика держави є

лише засобом здійснення його економічної і соціальної політики, тобто виконує допоміжну роль. Не треба забувати і інші напрями державної політики – національний, геополітичний, військовий. Сукупність цих п'яти напрямів і визначає фінансову політику, що служить основним інструментом проведення державної політики» [7, с. 114].

О.Д. Василик також відмічає, що фінансова політика включає «як самостійні складові частини – бюджетну, податкову, кредитну, грошову, валютну, інвестиційну політику, так і певні напрями в галузі страхування, державного боргу, фондового ринку, співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями тощо» [1, с. 57]. Однією з головних складових частин фінансової політики, що багато в чому визначає економічний курс розвитку держави, є бюджетна політика. Саме бюджетна політика, в якій відображаються інтереси держави, функції держави, що вимагають для вирішення поставлених завдань бюджетних коштів, займає провідне місце в економічній політиці країни, її концепція формує і податкову, і інвестиційну політику. Висока державна оцінка ролі бюджетної політики в економічній політиці країни визначає її основоположне і першорядне значення і у фінансовій політиці.

Перейдемо безпосередньо до розгляду питань економічного змісту бюджету і організації бюджетних відносин, що становлять економічну основу бюджетної політики. Економічна суть, функції і роль бюджету реалізуються через такі організаційно-фінансові категорії управління бюджетним процесом, як бюджетне право, система бюджетів, бюджетна система, бюджетний механізм, а всі вони разом узяті знаходять свій концентрований вираз в бюджетній політиці. Кожне з названих вище понять відображає свої специфічні організаційно-фінансові і управлінські сторони функціонування бюджетних відносин, які, врешті, реалізуються в бюджетній політиці, тобто бюджетна політика виступає комплексною організаційно-фінансовою категорією управління бюджетними відносинами на основі науково обґрунтованої концепції. Якщо остання відсутня у уряді, то навряд чи можна говорити про існування бюджетної політики як такої. Іншими словами, бюджетна політика – це ще і область практичної реалізації наукових знань про бюджет і розроблену на їх основі науково обґрунтовану концепцію розвитку бюджетних відносин, тобто це категорія прикладної фінансової науки.

Бюджетна політика тісно пов'язана з такими поняттями, як міжбюджетні відносини, бюджетний потенціал (витратний і прибутковий), податковий тягар. Відзначимо, що бюджетна політика має бути орієнтована, зокрема, на створення необхідних умов для зростання бюджетного потенціалу країни, її регіонів і територій. У свою чергу, ступінь реалізації бюджетного потенціалу залежить від того, наскільки величина і розподіл податкового навантаження оптимальні на державному і територіальному рівнях.

Бюджетна політика включає об'єктивні (базисні) і суб'єктивні (надбудовні) засади, що й характеризує її як організаційно-фінансову категорію. Об'єктивний початок, на якому

базується бюджетна політика, – це економічні відносини, що виникають у процесі суспільного відтворення (виробництва, обміну, розподілу і використання національного продукту), фінансові (грошові) відносини, що становлять зміст економічної категорії фінансів, бюджетні відносини, що виникають в процесі функціонування приватної фінансової категорії бюджету, і форми прояву суті останньої у вигляді функцій утворення, використання і контролю централізованих фондів грошових доходів.

Суб'єктивний початок категорії бюджетної політики базується на системі надбудовних, організаційно–фінансових відносин управління бюджетним процесом, які реалізуються через організаційно–фінансові категорії бюджетного права, системи бюджетів, бюджетної системи і бюджетного механізму (бюджетне планування, організація, регулювання і контроль). Проміжним, зв'язуючим об'єктивну і суб'єктивну засади бюджетної політики, виступає результат практичного використання специфічних функцій бюджету – його роль на конкретному етапі розвитку суспільства, що реалізується в реальному забезпеченні органів влади прибутковими ресурсами, фінансуванні державних (муніципальних) витрат і контрольно–регулюючій дії бюджету на процес відтворення суспільного продукту.

Отже, ми підійшли до визначення поняття бюджетної політики. Узагальнюючи відношення економістів до теоретичного осмислення бюджетної політики, не можна не відзначити спрощеність підходів до розуміння цієї складної категорії. Багато фінансистів використовують даний термін до самих різних явищ у сфері державних фінансів, залишаючи за читачем право самому домислити значення терміну «бюджетна політика» або вважаючи, що дане питання настільки зрозуміле, що не вимагає коментарів.

В економічній літературі бюджетна політика не розглядається як організаційно–фінансова категорія, тобто як категорія управління бюджетним процесом, в основі якого лежать об'єктивні економічні (фінансові, бюджетні) відносини з надбудованими над ними організаційно–фінансовими відносинами державного управління (планування, організації, регулювання і контролю). Так, розглядаючи сутність бюджетної політики, Л.О. Дробозіна вважає, що «під бюджетною політикою розуміють визначення державою джерел формування доходів державного бюджету, пріоритетних напрямів витрат бюджету, допустимих меж розбалансованості бюджету, джерел фінансування бюджетного дефіциту, принципів взаємовідносин між окремими ланками бюджетної системи» [8, с. 38].

По–іншому бюджетну політику слід розглядати і розуміти як категорію, що синтезує в собі суб'єктивні (надбудовні, управлінські) і об'єктивні (грошові, бюджетні) відносини, що виникають у процесі свідомої, цілеспрямованої дії держави на суспільне відтворення шляхом використання функціональних можливостей категорії бюджету і системи обслуговуючих її інших організаційно–фінансових категорій упра-

вління бюджетним процесом (бюджетного права, системи бюджетів, бюджетної системи, бюджетного механізму). Пропонований підхід до розуміння бюджетної політики важливий із практичної точки зору. Він дозволяє усвідомити, що бюджетна політика, хоча і є управлінським поняттям, має повною мірою враховувати об'єктивні закони і закономірності. Інакше навряд чи можна розраховувати на відповідність бюджетної політики критеріям ефективності.

З урахуванням вищесказаного можна дати визначення суті бюджетної політики як організаційно–фінансовій категорії. Вона є системою заходів і дій державних та місцевих органів влади у області управління бюджетним процесом, направлена на реалізацію всіх функцій бюджету з ціллю досягнення визначеного на даному етапі економічного і соціального ефекту. Під останнім слід розуміти задоволення на базі зростання валового внутрішнього продукту країни потреб населення і суб'єктів господарювання в суспільних послугах на рівні не нижче науково обґрунтованих державних стандартів.

Бюджетна політика, будучи комплексною, самостійною організаційно–фінансовою категорією управління, має свої суб'єкти і об'єкти. Відносно суб'єктів бюджетної політики економісти, як правило, одноставні в думці, що такими виступають державні (муніципальні) законодавчі (представницькі) і виконавські органи влади, які розробляють, затверджують, контролюють і реалізують на практиці прийняту бюджетну політику, а також безпосередні виконавці бюджетів всіх рівнів влади по доходах і витратах (платники податків – фізичні і юридичні особи, розпорядники бюджетних кредитів і отримувачі бюджетних коштів).

Складніше питання – об'єкт бюджетної політики. З різних визначень цього поняття видно, що єдиної думки з даного питання немає. Найчастіше під об'єктом бюджетної політики розуміються в різних комбінаціях бюджетно–податкове законодавство, бюджетна система і бюджетний механізм. Ми вважаємо, що у будь–якому випадку відбувається звуження об'єкта бюджетної політики, а отже і зміст цієї категорії. Правильнішим, науково і практично обґрунтованим було б визнати об'єктом бюджетної політики весь бюджетний процес, що включає бюджетно–податкове право, бюджетну систему, систему бюджетів і бюджетний механізм. Названі відносно самостійні організаційно–фінансові категорії виступають одночасно структурними елементами єдиного бюджетного процесу, кожний з яких має виконувати свої функції і завдання в рамках прийнятої бюджетної політики.

Як організаційно–фінансова категорія бюджетна політика має будуватися на основоположних принципах (вимогах). На жаль, в економічній літературі це важливе питання залишилося без уваги. Спроби визначити такі принципи відносно податкової політики були зроблені російськими економістами початку ХХ століття.

Враховуючи той факт, що податкова політика є частиною загальної бюджетної політики, має сенс зупинитися на окремих, найцікавіших для нас підходах. Наприклад,

В. Твердохлебов пропонував покласти в основу податкової політики принцип економічного зростання, відзначаючи, що розвиток продуктивних сил – вищий принцип, з погляду якого наука має право оцінювати податкові системи, зберігаючи свій політичний нейтралітет [9, с. 49]. Цю вимогу уточнює трохи пізніше А. Соколов як принцип непротидії абсолютному або відносному зростанню чистого національного продукту [10, с. 65]. Очевидно, названий основний принцип через свою універсальність справедливий і відносно бюджетної політики і сьогодні.

Проте, якщо говорити в цілому, принципів основи побудови бюджетної політики залишилися за рамками наукових досліджень.

Вважаємо, що до принципів бюджетної політики на місцевому рівні необхідно віднести такі:

- *системності та внутрішньої цілісності*. Згідно з цим принципом повинні зберігатися тісні взаємозв'язки бюджетної політики органів місцевого самоврядування у складі державної регіональної політики, з одного боку, і забезпечуватись територіальна цілісність країни та її регіонів як носіїв об'єктів оподаткування – з іншого;

- *стимулювання соціально-економічного розвитку та інвестиційної активності регіонів*. Даний принцип передбачає введення податкових пільг для тих галузей, підприємств, окремих територій, прибуток яких спрямовується на розширене відтворення виробництва та підтримку стратегічно важливих підприємств;

- *територіальної справедливості*. Це один із найважливіших принципів, який необхідно враховувати при формуванні та реалізації місцевої бюджетної політики. Він означає, що лише врахування можливостей регіону щодо сплати податків і результатів діяльності може забезпечити територіальну справедливість в оподаткуванні. Така справедливість, у найбільш спрощеному вигляді, базується на відповідності обсягів надходжень місцевих бюджетів їх можливостям з метою максимальної гармонізації їх інтересів з інтересами країни з урахуванням рівнів економічного розвитку регіонів. Порушення принципу територіальної справедливості у бюджетній політиці неминуче призводить до виникнення соціальних конфліктів, неблагополуччя в соціально-економічному житті регіонів;

- *компетентності*. Даний принцип означає, що зміни, які відбуваються у бюджетній сфері щодо територіально-адміністративних одиниць, можуть здійснюватися лише певними органами – Верховною Радою України, Верховною Радою Криму, місцевими радами народних депутатів. Компетенція місцевих рад щодо сплати місцевих податків і зборів впливає зі ст. 143 Конституції України;

- *економічної обгрунтованості*. Сутність цього принципу полягає в тому, що встановлення надходжень до місцевих бюджетів має базуватися на детальному аналізі соціально-економічного стану регіонів та їх фінансових можливостей з метою збалансування витрат місцевого бюджету з

його доходами. Даний принцип направлений на стимулювання регіонального розвитку;

- *достатності*. Дотримання даного принципу має забезпечувати оптимальний рівень співвідношення між дохідною та витратною частинами місцевих бюджетів. У контексті сучасної реформи міжбюджетних відносин він тісно пов'язаний з принципом фінансової самостійності місцевих бюджетів;

- *гнучкості оподаткування*. Цей принцип пов'язаний з необхідністю змін (у разі потреби) окремих податкових законів з метою фінансового забезпечення загальнодержавних і регіональних соціально-економічних програм. Принцип гнучкості передбачає своєчасне реагування на зміни, що відбуваються в соціально-економічному розвитку регіонів. Залежно від фінансових можливостей регіонів визначаються відповідні заходи фінансового вирівнювання;

- *суспільної ефективності*. Цей принцип спрямований на раціональне застосування бюджетних заходів щодо стимулювання розвитку перспективних та економічно ефективних підприємств і галузей регіону. В умовах складного економічного, соціального, екологічного становища в регіонах України цей принцип надто важливий.

Перераховані вище принципи є основоположними вимогами, яких слід дотримуватися при побудові раціональної бюджетної політики в Україні.

Враховуючи вищезазначені принципи, бюджетна політика органів місцевого самоврядування покликана вирішувати ряд завдань. Найважливіші з них такі:

- створення правової бази для реалізації цілей бюджетної політики. Це стосується насамперед прийняття змін до Бюджетного кодексу та розробки нових і прийняття Верховною Радою вже існуючих законів: «Про адміністративно-територіальний устрій»; «Про місцеве самоврядування», Концепції бюджетної політики органів місцевого самоврядування.

- встановлення і законодавче закріплення переліку тих регіонів, що потребують фінансової допомоги з боку держави на основі об'єктивних критеріїв. Даний перелік має бути проведений з урахуванням рівня економічного розвитку регіонів;

- використання податкових інструментів для стимулювання економічного розвитку регіонів, серед них: надання податкових пільг окремим товаровиробникам, надання пільгових модифікацій малому та середньому бізнесу. Вирішальним фактором для прискореного регіонального розвитку є створення об'єктивної системи податкових пільг у регіонах з особливим режимом оподаткування для стимулювання залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій;

- забезпечення фінансової стійкості регіонів, що значною мірою обумовлена фінансовою стійкістю бюджетів і досягається за рахунок вибору таких джерел бюджетних доходів, які б сприяли реалізації повноважень, покладених державою на місцеві органи влади.

На сьогодні фінансова стійкість регіону забезпечується в умовах несформованості і правового неврегулювання фінансових відносин між державою та регіоном при реаліза-

ції регіональної політики розвитку. До основних напрямів державного регулювання у сфері забезпечення фінансової стійкості регіону потрібно віднести:

- участь фінансових ресурсів державного бюджету для забезпечення потреб регіонів;
- фінансову підтримку регіонів (бюджетні дотації, субсидії);
- розміщення державних замовлень на поставку продукції загальнодержавної ваги;
- забезпечення умов для залучення вітчизняних інвестицій у слаборозвинені регіони;
- вирівнювання умов підприємницької діяльності у регіонах;
- збільшення податкових надходжень, зокрема надходжень від місцевих податків і зборів;
- підвищення рівня дохідно–витратної збалансованості, забезпечення самодостатності місцевих бюджетів.

Висновки

Від бюджетної політики на місцевому рівні залежить удосконалення не тільки фінансового простору країни, а й її макроекономічної ситуації в цілому. Якщо незбалансованість фінансових потреб і власних фінансових ресурсів в одному–двох регіонах є закономірною і дає поштовх для перерозподілу ВВП не тільки у галузевому, а й у територіальному аспектах, то наявність у країні багатьох фінансово «нестійких» регіонів суттєво деформує її фінансовий простір, не сприяє забезпеченню територіальної справедливості регіонального розвитку та стає загрозливою для соціально–політичної стабільності.

Перелік завдань, які покликана вирішувати бюджетна політика на місцевому рівні, можна продовжити, але всі вони, на нашу думку, залежать від вищезазначених. Це вдосконалення міжбюджетних відносин, сприяння збалансовано–

сті місцевих бюджетів, підвищення ролі місцевого оподаткування як важливого джерела власних ресурсів органів місцевого самоврядування тощо.

Таким чином, бюджетна політика має бути спрямована як на вдосконалення системи міжбюджетних відносин, так і на реформування та модернізацію податкової політики на регіональному рівні. Це викликає необхідність виділення бюджетної політики органів місцевого самоврядування як самостійного напрямку державної бюджетної політики.

Література

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІКОС. – 2003. – 416 с.
2. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
3. Кравченко В.І. Фінанси місцевого самоврядування України: проблеми становлення (1989–2001). – К.: Видавничий дім «КМ Академія», 2001. – 460 с.
4. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин України. Наукова думка. – К., 2006. – 432 с.
5. Теория финансов: Учеб. пособие / Н.Е. Заяц, М.К. Фисенко, Т.Е. Бондар и др. – М.: Высш. шк., 1997. – 368 с.
6. Буковецкий А.И. Введение в финансовую науку. – Л.: Госиздат, 1929. – 137 с.
7. Финансы: Учеб. для вузов / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. – М.: Перспектива, Юрайт, 2000. – 520 с.
8. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы. ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
9. Твердохлебов В.Н. Финансовые очерки. – Пг., 1916. – Вып. 1. – 49 с.
10. Соколов А. Теория налогов. – М.: Соцэкгиз, 1928. – 65 с.

М.М. ПАШКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Посилення позицій фінансового капіталу в економічній системі ринку

Розглядаються особливості процесу концентрації банківського капіталу і види утворюваних фінансових структур в українській та закордонній практиці.

Постановка проблеми. Інтеграція банківського й промислового капіталу, будучи провідною складовою загальної системи інтеграції суб'єктів господарської діяльності, залишається однією з найважливіших об'єктивно обумовлених тенденцією розвитку світової економіки. Оскільки саме ступінь організованості і стабільності банківської системи, взаємообумовленість її діяльності та інтересів кредитних структур із загальноекономічними процесами виступає однією з домінант стабільного економічного зростання.

З 1998 року світова банківська система зазнала значних змін. Технічний розвиток, особливо у галузі комп'ютерних технологій, і глобалізація фінансових ринків привели до того, що розміри банків ростуть, а їх кількість неухильно зменшується. Одним із ймовірних напрямів розвитку банківської системи являється консолідація банків за допомогою злиттів і поглинань. Банківські злиття і поглинання можуть сприяти створенню висококапіталізованої банківської системи. Така система, найімовірніше за все, буде стійкою, ніж існуюча в Україні, а відповідно зможе відновити довіру населення до банківської системи і залучити грошові ресурси фізичних осіб.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями певних аспектів даної тематики займалися Ф. Рід, П. Роуз, Дж. Хававін, Свейр, А. Бергера, І. Ларіонова, Б. Рудик, О. Семенкова, Ю. Іванова, В. Геєць, В. Базилевич, А. Чухно та інші.

Метою даної статті є дослідження процесу концентрації банківського капіталу і утворюваних в українській та світовій економіках фінансових структур.

Викладення основного матеріалу. Фінансовий капітал як економічна категорія не є застиглим, стабільним й таким, що остаточно сформувався. За час свого існування фінансовий капітал зазнав значних змін. Еволюція капіталу показала, як міняються форми капіталу по мірі розвитку економічної системи суспільства, від простих форм до більш складних, від переплетення промислового й банківського капіталу до фінансового капіталу. За останні десять років майже в усіх промислово розвинених галузях було відзначено різке посилення процесів концентрації банківського капіталу. Під концентрацією капіталу розуміються такі процеси в банківській сфері, як збільшення власного капіталу шляхом випуску акцій, злиття, приєднання фінансових організацій, придбання одними фінансовими організаціями активів або акцій інших фінансово-кредитних організацій. Причому концентрація банківського капіталу сьогодні відбувається шляхом утворення все більш складних фінансових об'єднань, що надають різні види фінансових послуг.

Прискоренню процесу концентрації капіталу в банківській сфері сприяють такі фактори:

- посилення концентрації на національних ринках;
- зосередження значних фінансових ресурсів у банках;
- розширення масштабів діяльності й скорочення витрат;
- виникнення нових типів організаційних структур за допомогою об'єднання з інвестиційними й страховими компаніями;
- підвищення рентабельності діяльності банків;
- диверсифікованість банківських ризиків тощо.

Використовуючи поняття концентрації банківського капіталу, можна виділити три основні форми концентрації: за рахунок злиття, поглинання, а також шляхом викупу контрольного пакета акцій з повною або частковою зміною учасників кредитної організації. При цьому при поглинанні одного інституту іншим поєднуються дві організації, одна з яких зберігається, а інша ліквідується або перетворюється у філію поглинаючої організації. Злиття містить у собі утворення нового інституту й передачу йому активів банків, що злилися (фінансових організацій), чие існування як самостійних юридичних осіб на цьому закінчується. При викупі контрольного пакета акцій у банку останній стає дочірньою структурою банківського холдингу.

Поглинання й злиття банків вимагають складного організаційного і юридичного оформлення, пов'язаного зі зміною структури й правового статусу організацій, що беруть участь. Тоді як підпорядкування банків шляхом викупу ча-

стини акцій або утворення холдингу має певні організаційні переваги: зберігається юридичний статус банку, що підпорядковується, не наноситься моральний збиток персоналу, відпадає необхідність у ліквідаційній процедурі й веденні великої рекламної кампанії. Тому холдингова форма реорганізації більш приваблива з погляду витрат.

В Європі операції по концентрації великих банків здійснюються зазвичай у рамках процедури публічної пропозиції на покупку контрольного пакета акцій (широко розповсюджених, наприклад, у Франції під назвою операцій *OPA – offre public d'achat*). У цілому такі операції розвиваються за двома основними напрямками:

- придбання банків з метою розширення ринку (у цьому випадку банки – ініціатори операції пропонують іншим банкам здійснювати взаємні участі);
- оборонні злиття, для зміцнення позицій банків, що діють на певному ринку.

Разом із тим концентрація капіталу в кредитній системі відбувається не лише внаслідок швидкого зростання числа операцій окремих банків та інтенсивного процесу злиття капіталів у відкритій формі (банкрутства невеликих банків, злиття й поглинання, розвиток мережі філій, відділень і дочірніх компаній), а також і завдяки інтеграційним процесам, що відбуваються в прихованій формі (встановлення кореспондентських відносин, створення міжбанківських систем).

У загальному плані операції по об'єднанню банків можна розділити на три етапи.

1. Визначення мети об'єднання банків, структури та статусу майбутньої організації, вибір основних напрямів його стратегії та принципів управління персоналом.
2. Розробка конкретної програми об'єднання, що включає:
 - а) складання й аналіз сценаріїв об'єднання з урахуванням спеціалізації банків і особливостей їхніх організаційних структур;
 - б) виявлення передбачуваних вигод від об'єднання в області фінансів, ринкових операцій, використання людських ресурсів, організаційних структур та інформаційних мереж;
 - в) визначення загальної схеми організації майбутнього об'єднаного банку;
 - г) розробку сценаріїв оптимізації потоків інформації;
 - д) складання календарного плану реалізації намічених заходів.

3. Власне процес об'єднання банків, у ході якого передусім вирішується питання з персоналом. Потім організується юридичне й фінансове злиття, налагоджується функціонування єдиної інформаційної системи і єдиного контролю. Як показує практика, між підписанням протоколу про угоду та початком функціонування нової установи проходить від 18 до 30 місяців. Видатки по злиттю у випадку успіху цієї операції зазвичай окупаються протягом двох років.

Процес консолідації в банківській сфері, з одного боку, має додати новоутвореним інститутам більшу фінансову міць і кращу диверсифікованість ризиків при підвищенні забезпеченості власним капіталом. Але, з іншого боку, кон-

центрація капіталу здатна принести додаткові проблеми, що сприяють посиленню системних ризиків.

Посилення тенденції до концентрації фінансового капіталу у світі сформувало нові контури сучасної фінансової системи. Відкриття кордонів для проникнення капіталу, скасування багатьох обмежень на перелив капіталу між різними сферами фінансів, а також утворена внаслідок цього конкуренція підштовхнула багато фінансових структур до консолідації активів і створення потужних, працюючих у глобальному масштабі фінансових груп, представлених практично на всіх сегментах ринку фінансових послуг. Залишок вільних коштів легко переміщається всередині групи, забезпечуючи тим самим найефективніший перерозподіл фінансових ресурсів.

З іншого боку, структури, що входять до групи, стають залежними одна від одної, що збільшує ризик їхньої діяльності. Фінансові конгломерати мають більше шансів стикнутися з фінансовими труднощами, якщо в них недостатньо капіталу, щоб упоратися з ризиками своєї діяльності. Тут виникає ще одна проблема, що у західній практиці отримала назву подвійного левериджу всередині групи компаній, що входять у конгломерат. Міжнародними органами нагляду були розроблені методи по запобіганню цього явища. Результатом їхнього застосування, як на національному, так і на регіональному рівні, є формування додаткових вимог до розміру та структури капіталу компаній, що входять у групу, і групи в цілому для усунення всіх ризиків, які виникають унаслідок розмивання капіталу усередині групи. Таким чином, для повного обліку всіх взаємозв'язків, що виникають усередині конгломерату, необхідний розгляд групи компаній як єдиного цілого, тобто на консолідованій основі.

Досвід іноземних країн активно використовувався в українській економіці. До кризи 1998 року концентрація та централізація капіталу йшли відповідно до загальних світових тенденцій. В Україні поступово створювалися фінансово-промислові групи, які, по суті, є аналогами змішаних фінансових конгломератів.

У результаті кризи у банківській системі виникла реальна небезпека банкрутства багатьох українських банків, що й підштовхнуло до активних дій по концентрації капіталу. Зараз ці банки шукають різні форми міжбанківської інтеграції аж до злиття і поглинань, формально вступають у платіжні пули великих банків, створюють власні пули. Однак об'єднавчий процес виявився неоднорідним. Поряд із реальним прагненням до об'єднання з метою підвищення власної конкурентоспроможності у низки банків було присутнє бажання позбутися від «поганих» активів, вивівши «гарні» в один з банків альянсу й збанкрутувавши згодом інші.

Різноманітні об'єднувальні процеси та процедури у фінансовій сфері України ще недостатньо вивчені і не мають поки міцної методичної бази. Проте слід зазначити, що робота банківської системи має виходити з необхідності формування нового типу банку, більш стійкого до кризових потрясінь,

створення банківських холдингів і банківських груп за участю закордонного й російського банківського капіталу.

Реальна концентрація банківського капіталу відбувається і в результаті злиття великих банків за рахунок створення потужного синергичного ефекту від об'єднання капіталів. Поглинання малих банків до концентрації капіталу не веде. З погляду виживання малих банків на сучасному етапі можливою альтернативою злиттю і поглинанню, являючи собою перший щабель на шляху до об'єднання, виступає інтеграція, що подібна до процесів кооперації, розвивається сьогодні у деяких європейських країнах. Забезпечуючи зниження витрат і збільшення прибутку за рахунок масштабів організації, вона залишає структурам, що інтегруються, певну самостійність, а отже зберігає їхню ринкову ініціативу й відповідальність за самостійно прийняті рішення, тобто дозволяє реалізувати основні переваги малого бізнесу в ринковій економіці. Таким чином, найбільш ефективними спочатку стають альянси близьких за своїм потенціалом банків.

В Україні дотепер не існувало підходів до регулювання груп компаній. Проте одним із основних завдань регулюючих органів на нинішньому етапі повинне стати управління об'єднувальними процесами в банківській системі на всіх рівнях. Важливо уточнити підхід до стратегії розвитку великих, середніх і малих банків, проаналізувати стан усіх банків, розбити їх на групи по напрямках діяльності, структурі активів і пасивів і для кожної групи виробити рекомендації по способам і механізмам інтеграції.

Сьогодні розвиток світової банківської системи здійснюється за такими основними напрямками: злиття банків як у межах однієї країни, так і в міжнародному масштабі; розширення міжнародної банківської діяльності; використання нових банківських та інформаційних технологій.

У умовах зростаючої конкуренції на ринку банківсько-фінансових послуг помітно активізувався процес злиття кредитних установ. Досить великими злиттями є:

- об'єднання японських банків Fuji Bank, Dai-ichi Kangyo Bank та Industrial Bank of Japan у фінансову групу Mizuho Financial Group. Нове банківське утворення посіло перше місце у світовій банківській класифікації за розміром сукупних активів і друге місце за розмірами основного капіталу;
- злиття американських банків Chase Manhattan Corp. та JP Morgan. Новий банк JP Morgan Chase входить до п'ятірки у світовій банківській класифікації за розмірами активів і капіталу;
- злиття японських банків Sakura Bank та Sumitomo Bank і створення нової банківсько-фінансової групи Sumitomo Mitsui Banking Corp.;
- злиття канадського банку Royal Bank of Canada (другий найбільший банк Канади за розмірами сукупних активів) і американського банку Centura Banks Inc. (62-ге місце в США по розміру активів);
- придбання німецьким банком HypoVereinsbank найбільшого австрійського банку Bank Austria.

У світовій банківській системі висока роль американських банків. Так, серед п'яти найбільших банків світу за рівнем ринкової капіталізації чотири – банки США. Безперечним лідером є Citigroup, що більш ніж у два рази випереджає другу по місцю англійську холдингову групу HSBC Holdings. Далі йдуть: Bank of America, JP Morgan Chase та Wells Fargo. Citigroup очолює групу 20 найбільших банків світу за розмірами основного капіталу. Загальна ж сума капіталу всіх двадцяти банків становить понад \$500 млрд., або приблизно 30% сумарного капіталу 1000 найбільших банків світу. За країнами 20 найбільших банків розподіляються таким чином: США – п'ять банків, Японія – чотири, Великобританія, Франція, Німеччина, Швейцарія й Китай – по два банки.

Створення великих фінансових груп і банківських холдингів має у собі ряд переваг.

1. В управлінні ризиками: єдина система країнових лімітів, консолідований облік ризиків міжнародних клієнтів, зниження ризику контрагента за рахунок міжбанківських операцій всередині групи.

2. В управлінні ліквідністю: консолідація валютних позицій і можливість більш ефективного їхнього використання, менш різкі коливання потоків готівки.

3. Поліпшення фінансових показників: збільшення рентабельності (ROA, ROE), зниження видатків за рахунок міжбанківських операцій усередині групи, зниження адміністративних витрат, зниження вартості залучуваних коштів (нижча ставка відсотка за борговими інструментами).

4. Підвищення інвестиційної привабливості: поліпшення фінансових показників, підвищення рейтингу, зниження ймовірності неспроможності.

5. Якісне обслуговування міжнародних клієнтів: надання повного спектру послуг будь-яким їхнім іноземним підрозділам, уніфіковане обслуговування, надання більш конкурентоспроможних тарифів, збільшення частки ринку групи за рахунок цих клієнтів; крім того, клієнтам також легше управляти своєю ліквідністю.

6. Управління персоналом: економія за рахунок скорочення посад, що дублюються, розширення можливостей кар'єрного зростання, можливість залучення кваліфікованих керівників вищої ланки.

Зрозуміло, крім переваг консолідації існують також і пов'язані з нею негативні моменти. По-перше, на початку об'єднання процес вимагає додаткових видатків та інвестицій. По-друге, зі зростанням компанії втрачається її мобільність, зростає бюрократичний апарат і може ослабнути контроль за підрозділами групи. Крім того, при об'єднанні абсолютних конкурентів, що мають аналогічну клієнтську базу, частка ринку об'єданого банку може знизитися за рахунок того, що клієнти, диверсифікуючи свої ризики, переводять частину обороту в інші банки.

У найближчій перспективі перед нашою країною стоїть проблема формування й розвитку фінансового ринку, мобілізація внутрішніх заощаджень, формування національних

інституціональних інвесторів, забезпечення «прозорості» операцій на ринку, захисту прав інвесторів, підвищення «якості» інструментів ринку й т.д.

Сьогодні на фінансових ринках, що розвиваються, відбуваються зміни, аналогічні тим, які спостерігаються на ринках розвинених країн:

1. Зростає прагнення до консолідації інститутів ринку (банків, інвестиційних компаній, фондів, бірж).

2. Посилюються інтеграційні процеси в рамках регіонів.

Прикладом може слугувати альянс трьох бірж країн Балтії, які створили об'єднаний ринок першокласних цінних паперів. Розглядаються перспективи регіонального об'єднання бірж у країнах Латинської Америки.

3. Створюються торговельні площадки для торгівлі акціями високотехнологічних компаній. У Китаї, наприклад, була відкрита Шанхайська фондова біржа компаній високих технологій, на якій передбачається первинне розміщення акцій. Для того щоб розширити доступ нових компаній, введено «м'який» лістинг. Аналогічні торговельні площадки були створені в Гонконгу, Сінгапурі, Південній Кореї, Малайзії.

4. З'являються позабіржові електронні торговельні системи в країнах Південно-Східної Азії (Сінгапур, Малайзія, Південна Корея).

Перспективи розвитку фінансових ринків пов'язані не лише із впровадженням сучасних технологій і консолідацією фінансового ринку, а й з досягненням макроекономічної й валютно-фінансової стабільності.

За обсягами капіталізації український фондовий ринок і ринки країн СНД значно уступають західноєвропейським. Фінансова криза в серпні 1998 року досить сильно позначилася на всіх сегментах їхніх фінансових ринків. Відразу ж після кризи багато західних інвесторів згорнули свою діяльність і пішли з ринку. Вважалось, що цим ринкам призначено пережити тривалий період застою. Однак уже 1999 року спростував песимістичні прогнози.

Інтеграція фінансового й промислового капіталу являє собою один із найважливіших напрямів ділової стратегії компаній у будь-якій сфері діяльності. У країнах з високорозвинутою ринковою економікою великі виробничі структури відіграють важливу роль і займають значне місце в господарському комплексі країн. За оцінками експертів, сьогодні за кордоном діє близько 40 тис. ФПГ і транснаціональних корпорацій, що мають у 150 країнах близько 180 філій. Вони контролюють від 1/3 до 1/2 промислового виробництва, більше 1/2 зовнішньої торгівлі, 4/5 пакетів і ліцензій на новітню техніку, технології, ноу-хау.

Залежно від особливостей домінуючої форми об'єднання капіталу, механізму внутрішньої організації та характеру взаємозв'язків усередині великої корпорації або об'єднання склалися різні моделі інтеграції. Умовно їх ділять на японську, західноєвропейську, американську, південнокорейську. Однак в останні десятиліття в умовах інтеграції світових фінансових і товарних ринків розбіжності між ними все біль-

ше стираються, що дозволяє виділити деякі загальні риси й закономірності їхнього створення й розвитку.

На початку ХХ ст. потужна хвиля банківських і промислових злиттів спостерігалася в США. Ускладнення економічної ситуації, жорсткість конкурентної боротьби в той час вимагали задоволення існуючої потреби інвестиційних ресурсів, головним чином у невеликих компаніях, що й відбувалося шляхом переливу цих ресурсів, утворених в результаті об'єднання промислового капіталу з капіталом комерційних банків, також переважно невеликих.

Наочним прикладом інтеграції банківського й промислового капіталу є економіка Японії. Важливою характерною рисою унікального японського досвіду вважається розвиток великих організаційно-господарських структур – універсальних багатогалузевих комплексів або універсальних фінансово-торгово-промислових груп, що демонструють свою виняткову ефективність. За відносно короткий проміжок часу в економіці Японії виникли шість приблизно рівновеликих за потужністю й впливом на внутрішній і світовий ринки конкуруючих між собою конгломератів, ядром яких є найбільші японські банки, які входять у десятку найпотужніших банків світу. Про впливовість цих банків свідчить той факт, що частка кредитів, отриманих від банків групи, у загальній сумі кредитів, отриманих компаніями даної групи, доходить до 25%.

В Україні перші фінансово-промислові групи виникли в 1993 році. Практика їхнього формування свідчить про те, що в кожному конкретному випадку безпосередні причини інтеграції промислового й фінансового, а точніше банківського, капіталу й створення єдиної структури можуть бути різними. Однак загальна сутнісна причина полягає в тому,

що таке утворення являє собою найбільш простий спосіб концентрації інвестиційного потенціалу й ефективний метод залучення інвестиційних ресурсів. Об'єднання капіталів продиктоване зростаючими інвестиційними потребами, які вже не можуть задовольнятися за рахунок ресурсів, наявних у кожній компанії окремо. Тому процеси об'єднання фінансового і промислового капіталів активно протікають там, де господарюючі суб'єкти починають відчувати дефіцит інвестиційних ресурсів, що, у свою чергу, може бути викликаний різними причинами.

Висновки

Світовий досвід свідчить, що фінансово-кредитні інститути входять до низки найбільш активних учасників об'єднань. Об'єктивно цьому сприяє й та обставина, що саме в цих структурах сконцентровані ресурси, які можуть бути спрямовані на задоволення інвестиційних потреб країни.

Література

1. Ершов М.Б. Банковская система и развитие российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2005. – №3. – С. 28–34.
2. Зубченко Л.А. Факторы и проблемы концентрации европейских банков // Бизнес и банки, 1998. – №26 (400). – С. 33–38.
4. Мовсесян А.Г. Слияние, поглощение и интеграция как взаимодополняющие процессы // Деньги и кредит, 2007. – №1. – С. 16–21.
6. Eichengreen B. Capital Account Liberalization: What Do Cross Country Studies Tell Us // World Bank Economic Review 15(3). 2001. – P. 66.

Н.О. РИБАЛКО,
аспірантка, Європейський університет

Фінансові ресурси – основа діяльності підприємств

Проаналізовано різні точки зору щодо визначення терміну «фінансові ресурси підприємств», а також доцільності ототожнення фінансових ресурсів підприємств із грошовими коштами, капіталом та активами підприємства. Запропоновано уточнююче значення терміну «фінансові ресурси підприємства».

Постановка проблеми. Фінансові ресурси підприємств є центром уваги як класиків, так і сучасників економічної науки, однак на сьогодні залишається достатньо багато суперечностей щодо визначення термінів, класифікацій, категорій тощо. Широко розповсюдженим є визначення дефініції «фінансові ресурси підприємства» як його грошових коштів. Останнім часом з'являється все більше публікацій, де фінансові ресурси розглядаються

дещо з іншої точки зору – як найбільш ліквідні активи. Теоретичні дослідження є основою для подальших практичних розробок. Таким чином, з метою підвищення ефективності фінансового менеджменту на підприємствах доцільним є дослідження економічної сутності фінансових ресурсів, результатом якого буде чітке та лаконічне визначення цієї дефініції, що відповідатиме сучасним умовам функціонування підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню фінансових ресурсів присвячені роботи І.О. Бланка, В.М. Родіонової, Л.М. Єріс, О.М. Углярєнко та інших, які розглядають фінансові ресурси підприємства як грошові кошти [1, 9, 3, 8]. П.В. Ревенко, Б.А. Вольфман, Т.Н. Кисельова відносять до фінансових ресурсів підприємств їхні активи.

[6]. П.А. Стецюк, О.Є. Гудзь відмітили, що фінансовими ресурсами є найбільш ліквідні активи [7, 2].

Невирішені раніше частини загальної проблеми полягають у тому, що існуючі визначення фінансових ресурсів підприємств залишають поза увагою багато аспектів сучасних економічних умов, що має негативні наслідки для функціонування підприємств.

Мета статті полягає в уточненні дефініції «фінансові ресурси підприємства», що відповідатиме сучасним економічним вимогам та сприятиме удосконаленню фінансової роботи на підприємстві, зокрема в частині управління фінансовими ресурсами.

Викладення основного матеріалу. Фінансові ресурси знаходяться в центрі уваги науковців уже багато років, їм присвячено чисельні дослідження, результати яких відображені в наукових працях як класиків, так і сучасників фінансового менеджменту. І.О. Бланк визначає фінансові ресурси як «сукупність грошових коштів, що формуються з метою фінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді» [1, с. 356]. Професор В.М. Родіонова вважає, що «фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і надходження, що знаходяться у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат по розширеному відтворенню і економічному стимулюванню робітників» [9, с. 125]. Л.М. Єрис дає таке визначення: «фінансові ресурси підприємств – це грошові кошти підприємства, які створені за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, виконання фінансових зобов'язань, стимулювання працівників, а також здійснення комплексу інших заходів з метою забезпечення ефективності подальшого розвитку підприємства» [3, с. 5]. О.М. Углярєнко вважає, що «фінансові ресурси підприємства слід розглядати як кошти, залучені в господарський оборот підприємства із різних джерел з метою отримання економічних вигод і використовуються для забезпечення поточної та інвестиційної діяльності» [8, с. 7].

Деякі автори визначають фінансові ресурси як активи підприємства. Наприклад, П.В. Ревенко, Б.А. Вольфман, Т.Н. Кисельова, які стверджують, що «...підприємство для своєї роботи повинно мати у наявності певні засоби, які мають вартість, чи по-інакшому, фінансові ресурси. Ці засоби називаються активами» [6, с. 26]. Ця точка зору, на нашу думку, повніше розкриває економічну сутність фінансових ресурсів, ніж отождолення фінансових ресурсів з грошовими коштами. Однак П.В. Ревенко, Б.А. Вольфман, Т.Н. Кисельова не визначили, які саме активи вони вважають фінансовими ресурсами – всі наявні чи деяку частину, яка відповідає певному критерію. Уточнюючим є визначення П.А. Стецюк, який охарактеризував фінансові ресурси як «найбільш ліквідні активи, які забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства у процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань» [7, с. 111]. Такої ж точки зору дотри-

мується О.Є. Гудзь, яка вважає фінансовими ресурсами підприємства «...сукупність всіх високоліквідних активів, які знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання поточних фінансових зобов'язань і розширеного відтворення. Вони характеризують фінансовий потенціал та платоспроможність підприємства» [2, с. 30]. П.А. Стецюк та О.Є. Гудзь визначили критерій, згідно з яким певні активи зараховуються до складу фінансових ресурсів – це висока ступінь ліквідності. Ліквідність означає «...здатність перетворення активів фірми, цінностей в готівкові гроші» [5, с. 208]. Найбільш ліквідними вважаються ті активи, які здатні перетворитися на грошову форму за максимально короткий час і при цьому зберегти свою вартість. Виділення ступеня ліквідності активу як критерію віднесення його до фінансових ресурсів пов'язано з цільовим призначенням фінансових ресурсів, яке визначено багатьма вченими-економістами – погашення фінансових зобов'язань підприємства.

Підводячи підсумок дослідження великої кількості визначень терміну «фінансові ресурси», О.Л. Хотомлянський та І.О. Сіненко роблять висновок (з яким ми згодні), що «враховуючи всю різноманітність думок на визначення сутності фінансових ресурсів автори єдині щодо їх призначення – вони необхідні для виконання підприємствами своїх фінансових зобов'язань, здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання» [10, с. 146]. Погашення фінансових зобов'язань підприємства здійснюється за допомогою найбільш ліквідних активів. Ліквідними активами є «...самі гроші, золото, короткострокові державні цінні папери, кошти на поточних рахунках (до запитання) в банках, акції, облігації, векселя, що можна реалізувати, майнові цінності, які можна швидко продати, векселя, за якими настав строк платежу» [5, с. 209]. При визначенні рівня ліквідності враховується період часу, який необхідний для того, щоб актив перетворився на грошову форму. Але важливим є не тільки швидкість перетворення а й збереження вартості активу. Адже ситуація, коли актив швидко перетворюється в грошову форму, але при цьому втрачає частину своєї вартості, є негативною для підприємства. Найбільш ліквідним активом вважаються грошові засоби, оскільки вони є універсальним засобом платежу й не потребують часу для перетворення. Абсолютна ліквідність грошей є причиною того, що багато науковців визначили фінансовими ресурсами саме грошові засоби. Однак гроші в національній валюті можуть втратити частину своєї вартості через інфляційні процеси в економіці країни, а збереження вартості коштів в іноземній валюті прямо залежить від коливання курсу валют на міжнародному та внутрішньому валютному ринках. Також слід враховувати той факт, що в умовах гіперінфляції та кризового стану економіки гроші не завжди є бажаним засобом платежу. Таким чином, грошові засоби є не єдиним інструментом погашення зобов'язань. За умови нестабільної економічної ситуації в країні кредитори звертають увагу на інші види активів під-

приємства, які більш надійно зберігають свою вартість (наприклад, нерухомість тощо). Також досить поширеним способом погашення заборгованості є бартер або взаємний залік заборгованостей контрагентів підприємства. За таких умов сплати грошові кошти участі не беруть. Але виконується функція фінансових ресурсів – погашення зобов'язань. Тобто обмеження складу фінансових ресурсів лише грошовими коштами не відповідає реальним умовам функціонування сучасних суб'єктів господарювання. І.П. Заїка визначає, що «платіжним засобом може бути кожний актив, на який є платоспроможний попит» [4, с. 5].

Таким чином, визначення фінансових ресурсів підприємства як сукупності активів найбільш точно відображає економічну сутність фінансових ресурсів.

Особливої уваги заслуговує термін «погашення заборгованості» – чим він більше, тим ширшим є перелік активів, що здатні виступити в якості платежу. І ліквідність активів не має принципового значення. Наприклад, якщо термін «погашення зобов'язань» – це сьогодні, то фінансовими ресурсами є лише готівка в касі підприємства, через тиждень – швидко ліквідні активи, через кілька місяців – повільно ліквідні активи, через рік та більше – важко ліквідні активи¹.

На основі проведеного теоретичного дослідження різних підходів щодо економічної сутності фінансових ресурсів нами зроблено такий висновок щодо визначення дефініції «фінансові ресурси підприємства» – це сукупність активів підприємства, сформованих із зовнішніх та внутрішніх джерел, що знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння і які використовуються для погашення фінансових зобов'язань та забезпечення безперервності функціонування підприємства.

На нашу думку, ця редакція визначення терміну «фінансові ресурси» віддзеркалює призначення фінансових ресурсів, їхній вплив на фінансовий стан господарюючого суб'єкта, адже платоспроможність підприємства є одним з головних ознак його сталого розвитку.

Висновки

Аналіз літературних джерел показав, що серед науковців немає єдиної точки зору на дефініцію «фінансові ресурси підприємства». В процесі дослідження нами виявлено призначення фінансових ресурсів підприємств: виконання фінансових зобов'язань; здійснення витрат по розширеному відтворенню; економічне стимулювання працівників; здійснення комплексу інших заходів з метою забезпечення подальшого розвитку підприємства. Враховуючи наведене, нами зроблено висновок про те, що визначення фінансових ресурсів підприємства як грошових коштів не розкриває їх економічної сутності. Деякі науковці визначають фінансові ресурси як найбільш ліквідні активи, оскільки їх можна використати для погашення зобов'язань та на інші потреби підприємства. Ми

вважаємо, що при визначенні фінансових ресурсів доцільно виходити з терміну погашення зобов'язань суб'єкта господарювання. Тобто фінансовими ресурсами можна вважати ті активи, що здатні перетворитися на грошову форму до наступного моменту погашення зобов'язань або можливе їх використання як засобу платежу в натуральній формі незалежно від рівня ліквідності цих активів.

Таким чином, на основі дослідження економічної сутності фінансових ресурсів нами визначено, що фінансові ресурси підприємства – це сукупність активів підприємства, сформованих із зовнішніх та внутрішніх джерел, що знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння і які використовуються для погашення фінансових зобов'язань та забезпечення безперервності функціонування підприємства.

Література

1. Бланк І.А. Словарь-справочник финансового менеджера. – К.: «Ника-центр», 1998. – 480 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 1).
2. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
3. Єріс Л.М. Управління фінансовими ресурсами підприємств переробної галузі Сумської області: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л.М. Єріс. – Суми, 2004. – 20 с.
4. Заїка І.П. Управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / І.П. Заїка. – Київ, 2002. – 20 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с. – (Библиотека словарей ИНФРА-М).
6. Ревенко П.В., Вольфман Б.А., Кисельова Т.Н. Финансовая бухгалтерия: Учебное пособие в комплекте с рабочей прогаммой для компьютера. В 3 книгах. Книга 1 / Основы бухгалтерского учета. – М.: Инфософт, Инфра – М, 1994 – С. 208.
7. Стецюк П.А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 111–116.
8. Угляренко О.М. Формування фінансових ресурсів підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.М. Угляренко. – Київ, 2005. – 20 с.
9. Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.; Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.; ил.
10. Хотомлянський О.Л., Сіненко І.О. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2(68). – С. 145–151.

¹ Строки є умовними – прим. автора.

Оцінка сучасного кризового стану та перспектив розвитку економіки України

У статті представлено дослідження умов розвитку української економіки, що склалися в передпрогнозованому періоді. Сформульовано припущення розвитку економіки у середньостроковій перспективі та окреслено заходи державної політики, спрямовані на протидію впливу світової фінансової кризи та досягнення цільових орієнтирів у середньостроковій перспективі.

Постановка проблеми. Україна однією з перших країн, що розвиваються, постраждала від кризи, яка посилюється і ускладнюється світовими проблемами, зумовлена серйозними внутрішніми причинами, котрі виходять далеко за межі фінансових проблем, що переросли в економічний спад виробництва, зростання безробіття, зниження рівня життя широких верств населення.

Метою даної статті є визначення основних внутрішніх причин, що активізували і підсилили кризові явища в економіці України, які вже давно накопичувалися, з метою розробки дієвих заходів їх усунення та виходу з цього проблемного становища.

Викладення основного матеріалу. Попри наявність економічного зростання протягом 2000–2007 років світова криза сприяла прояву всіх накопичених останнім часом проблем.

Слабкі інвестиції. Середній темп приросту валового нагромадження основного капіталу у 1998–2007 роках становив 7–8%. Упродовж цього періоду інвестиції переважно спрямовувалися на відновлення потужностей, створених ще за радянських часів. Вкладення у створення нових підприємств та інноваційних технологій були незначними. Більше половини всіх капіталовкладень здійснювалися з власних коштів підприємств, що, за умов слабких фінансових показників компанії, не могло бути стійким джерелом інвестицій впродовж кількох років поспіль. Державні інвестиції зазвичай розподілялися непрозоро та без визначених заздалегідь пріоритетів щодо цілей державної політики. Низька капіталізація вітчизняних банків, обмежений доступ іноземних банків на український ринок, високі ризики неповернення кредитів стримували розвиток банківського кредитування. Високий рівень корупційності влади, ускладнений доступ на український ринок, непрозорі та нерівні умови провадження бізнесу відлякували іноземних бізнесменів від інвестування в Україну.

Непоследовність проведення реформ. Незважаючи на нагальну необхідність і постійне використання гасла про потребу реформ різними політичними силами, масштабні системні перетворення в Україні так і не закінчені. Подаль-

шого реформування потребують система соціального забезпечення, інфраструктурні галузі (житлово-комунальне господарство (ЖКГ), зв'язок, транспорт) та судова система. Відкладання перетворень у системі соціального захисту щороку призводило до неефективного використання державних ресурсів, а неспроможність держави забезпечити адекватний соціальний захист слугувала виправданням небажання платників податків сплачувати їх повною мірою. ЖКГ залишалося збитковим, а відмова громадян сплачувати за неякісно надані послуги посилювала кризу в галузі. Відсталість України у забезпеченні послугами зв'язку і нерозвинуте транспортне сполучення стримувало розвиток бізнесу, збільшувало видатки підприємств, що робило виробництво менш конкурентоспроможним. Висока корупційність українських судів збільшувала видатки на провадження бізнесу та стримувало приплив інвестицій.

Залежність економіки від зовнішніх чинників. Економічне піднесення попередніх років значною мірою було спричинене зростанням експорту металопродукції. Висока залежність від експорту, а експорту – від одного виду продукції зробили економіку України заручником цінової кон'юнктури на світових ринках. Економіка країни виявилася неготовою до зниження цін на металопродукцію. Тривале економічне піднесення позбавляло уряд необхідності шукати нові точки зростання економіки та впроваджувати політику, яка б сприяла структурній перебудові української економіки. Низька ціна газу та інших енергоносіїв не створювала для власників і керівників підприємств стимулів інвестувати у модернізацію технологій і спричинила високу газову вразливість економіки. Таким чином, підвищення ціни на газ робить продукцію таких підприємств неконкурентоспроможною.

Газова проблема. Частка газу в кінцевому споживанні енергоносіїв в Україні становить 43,3%. Найбільшими кінцевими споживачами природного газу є житлово-комунальне господарство (41%) і промисловість (36%). Україна імпортує 77% газу, що споживає.

Постачання газу в Україну цілком залежить від Росії, від її політики. Заяви української влади щодо інтеграції в європейську економіку, інтенсифікація переговорів щодо вступу України до НАТО, відмова України від глибокої інтеграції в рамках ЄЕП та участі в газотранспортному консорціумі з Росією йшли усупереч російському баченню місця України в геополітичному просторі.

Росія надавала Україні дешевий газ в обмін на лояльність керівництва російській зовнішній політиці і у сподіванні на

стратегічне партнерство. Втративши цю лояльність, Росія вирішила позбавити Україну можливості отримувати газ на пільгових умовах і намагається перейти у газових відношеннях на ринкові умови.

Вкрай небезпечним сценарієм розвитку газових подій є такий, коли Україна встановить внутрішню ціну для споживачів, яка буде меншою за ціну імпорту. У цьому разі різниця між цінами покриватиметься з державного бюджету, що означатиме дотування державою споживачів газу. У результаті підприємства, як і раніше, не матимуть потужних стимулів щодо збільшення енергоефективності, а стан державних фінансів різко погіршиться.

Оптимальним для України сценарієм розвитку подій є поетапне підвищення внутрішньої ціни на газ, причому вона має бути не меншою за ціну імпорту. Збільшення ціни на газ змусить підприємства інвестувати у модернізацію задля збільшення ефективності. Цілком імовірно, що за нових умов деякі підприємства будуть змушені скоротити своє виробництво, а деякі (найменш ефективні) – піти з ринку.

У будь-якому випадку уряд має вдатися до більш значного підвищення ціни газу для промисловості, аніж для ЖКГ з огляду на високу політичну чутливість проблеми підвищення тарифів для населення. Втім, намагання Росії збільшити ціну на газ є найкращим поштовхом для початку довгоочікуваної реформи ЖКГ, оскільки широке інформаційне висвітлення проблеми ціни російського газу для України значною мірою підготувало громадян до негативних наслідків цього процесу.

Також підвищення ціни на газ має спонукати уряд звернути увагу на проблеми енергозбереження та передбачити стимули до застосування енергозберігаючих технологій, забезпечити прозорі схеми розподілу газу між галузями економіки.

Входження економіки України в кризу відбулося вкрай небезпечних умовах – запровадженні заходів, спрямованих на боротьбу з інфляцією, що зумовило стримання ліквідності.

У січні–березні 2008 року індекс споживчих цін становив 109,7%. Більшість чинників, які формували цінову динамі-

ку у 2007 році, поширили свій вплив і на початок 2008 року. Такий високий рівень інфляції, головним чином, сформований внаслідок прискореного зростання цін на продукти харчування – 14,9%, частка яких у споживчому кошику становить 52%.

Серед основних причин суттєвого зростання цін наприкінці 2007 року та у 2008 році слід зазначити такі:

- скорочення внутрішнього виробництва багатьох видів сільськогосподарської продукції. Зокрема, валовий збір ще у 2007 році соняшнику зменшився на 21,6%, цукрових буряків – на 24,3%, картоплі – на 1,9%, овочів – на 15,2%, пропозиція молока скоротилася на 7,7%. Зростання цін реалізації сільськогосподарської продукції вже у січні–березні 2008 року склало 63,1% до січня–березня 2007 року;
- підвищення цін на енергетичні компоненти витрат, зокрема ціни на природний газ і нафту;
- популістські виплати і підвищення заробітної плати ви-переджаючими темпами по відношенню до зростання продуктивності праці;
- посилення процесів конвергенції через наближення рівнів внутрішніх цін до світових на тлі висхідних світових інфляційних трендів.

Зростання інфляції влітку 2008 року загальмувалося внаслідок впливу сезонного чинника, посиленого небувалим урожаєм, а також внаслідок антиінфляційних заходів, впроваджених Кабміном і Нацбанком у першому півріччі.

Проте вже у вересні інфляційний тренд знову змінив свій напрям на зростання. Поряд з об'єктивним чинником закінчення найбільш сприятливої в ціновому питанні частини року сприяти інфляції у вересні допомогли і чинники суб'єктивні, зокрема, політична криза, та світова фінансова криза, яка в другій половині вересня щосили стимулювала наростання серед населення паніки, пов'язаної з необхідністю якось зберегти кошти. У населення зросла недовіра до банківських установ, внаслідок чого зменшилися депозитні вклади.

За підсумками дев'яти місяців 2008 року відносно грудня 2007 року інфляція становила 16,1%, індекс же нинішнього

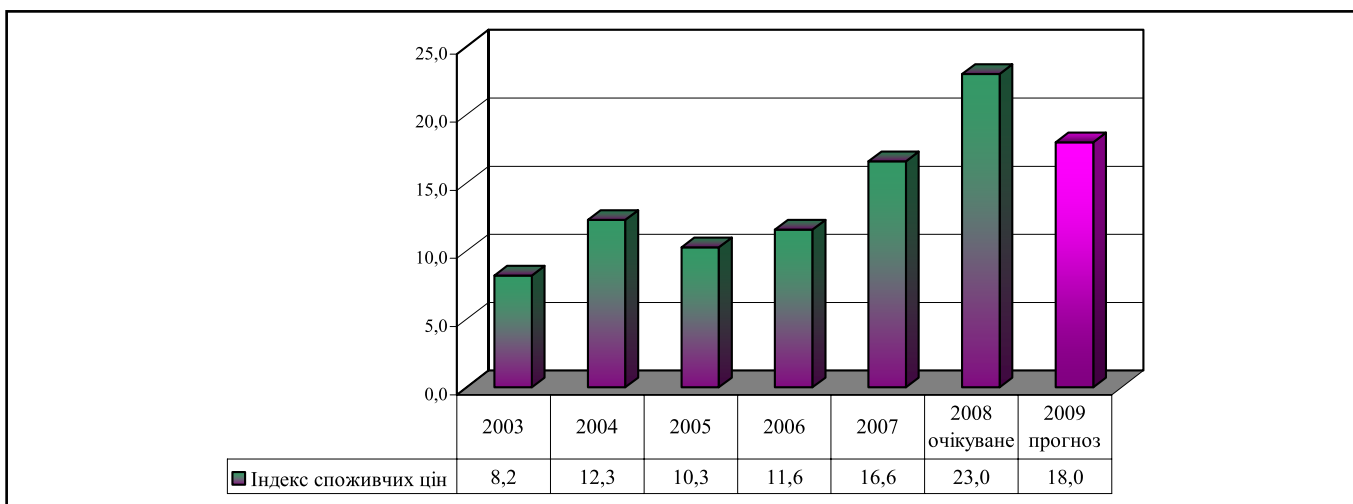


Рисунок 1. Динаміка індексу споживчих цін (до грудня попереднього року), %

вересня до торішнього – 24,6%. Останній показник нижчий за «рекорд», досягнутий за підсумками травня (31,1%). В умовах зміненого тренда і відсутності впровадження регулятивних заходів, не слід сподіватися на якісь значні поліпшення в останньому кварталі. Можна лише розраховувати на деяке зменшення індексу в останньому кварталі 2008 року відносно до аналогічного періоду 2007 року. Адже варто пам'ятати, що рік тому країна переживала аналогічний сьогоднішньому час, коли інфляція набула небувалих темпів зростання. Тому можна передбачити, що інфляція за підсумками року становитиме 22–23% (рис. 1). А її локомотивом в кінці року стануть продовольчі і комунальні ціни.

У 2009 році багато що залежатиме від глибини, до якої дійде світова криза. Якщо вона продовжуватиметься без спірального розвитку, уряди більшості країн переведуть увагу з питання утримання цін на проблему стимулювання економіки. Найімовірніше, щось подібне чекає і Україну. Політична складова в Україні також йде на користь високій інфляції наступного року. Не варто забувати не тільки про прийдешні парламентські вибори, але і майбутні президентські, напередодні яких буде влаштована роздача соціальних «благ». Противагою можливо виступить падіння цін на ресурси (зокрема енергетичні), а також відкладений ефект різкого уповільнення зростання цін виробників восени поточного року та різке скорочення споживчого кредитування. Припустимо, що завдяки цим чинникам інфляція в 2009 р. опиниться дещо нижче нинішньої – в межах 16–18%.

Ціни виробників. Якщо індекс споживчих цін у вересні 2008 року чітко зафіксував зростання, то індекс цін виробників не менш чітко почав демонструвати падіння. Причому у вересні вперше з листопада 2005 року було зафіксовано негативне значення індексу цін виробників по відношенню до попереднього місяця (–1,8%). У результаті зростання цін виробників по відношенню до грудня минулого року у вересні склало 34%, а по відношенню до вересня минулого року – 42,7%, що дещо нижче за аналогічні показники липня–серпня, що перевищували відповідно 36 і 46%. Падіння

індексу цін виробників порівняно з попереднім місяцем у вересні відбулося унаслідок різкого падіння цін на вуглеводні, продукти їх переробки і продукцію металургії. Це прямий наслідок світової кризи.

Зважаючи на розвиток подій на світових фінансових, фондових і сировинних ринках, а також віддзеркалення цих показників на українському фінансовому ринку і економіці (зокрема, на реальному її секторі, який переживає важкі часи), далі передбачається, що зростання цін виробників до кінця року поновиться і підсумкове річне його значення складе 27–28% (рис. 2).

У 2009 році зростання індексу цін виробників, напевно, сповільниться більшими темпами, ніж споживча інфляція. За підсумками року ці два показники цілком можуть опинитися приблизно на одному рівні. Надмірному зростанню цін перешкоджатиме світова криза, яка відіб'ється для України проблемами в металургії, хімії, будівництві та ін. Найсерйозніше підштовхувати ціни вгору будуть зростання цін на газ та політичний чинник. 16–17% зростання – реальний орієнтир на 2009 рік, якщо не справдяться більш суттєві ризики.

ВВП та промислове виробництво. Значно більшого коригування порівняно з ціновими індексами потребують сьогодні всі прогнози економічного зростання.

Проблеми в промисловому виробництві намітилися ще в серпні. Проте серпневе уповільнення темпів зростання виявилось не таким вже й стрімким в порівнянні з рекордним у нинішньому столітті падінням індексу промислового виробництва у вересні (–4,5% по відношенню до вересня минулого року). У жовтні і до кінця поточного року не очікується поліпшення, оскільки: 1) світові ринки, що обвалилися як ніколи сильно за останній час, відразу не відновляться; 2) кредитування реального сектора стрімко прямує до нуля; 3) ціни на металопродукцію на світових ринках опустилися нижче за собівартість її виробництва для багатьох українських виробників. Металургійна галузь, а також виробництво коксу і нафтопродуктів стали лідерами падіння у вересні і, мабуть, залишаться ними і найближчими місяцями.

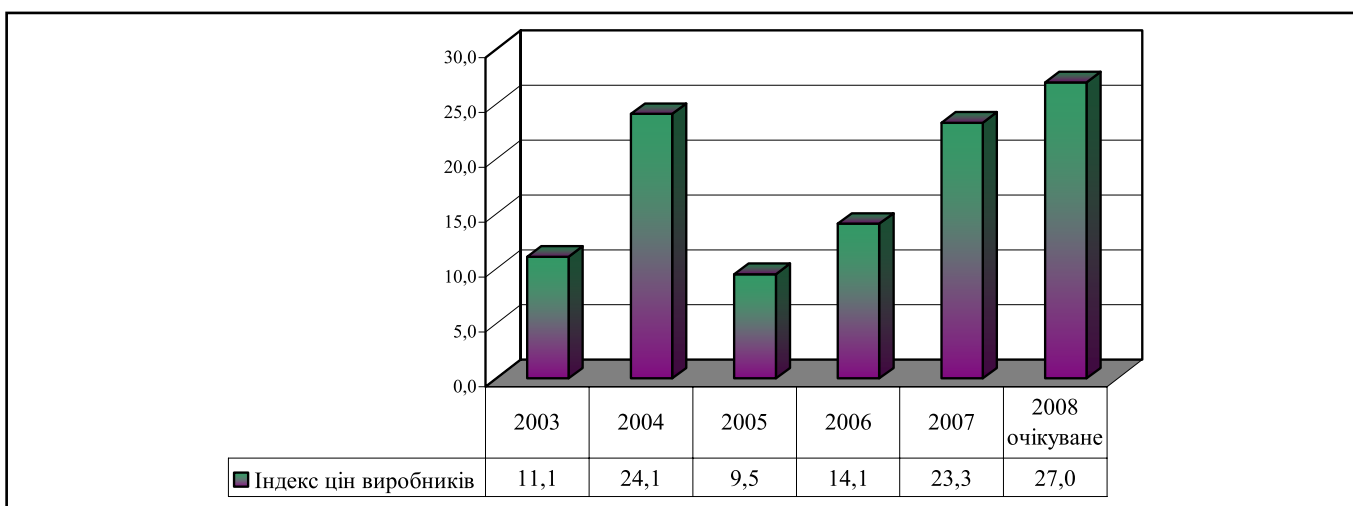


Рисунок 2. Динаміка індексу цін виробників, % (до грудня попереднього року)

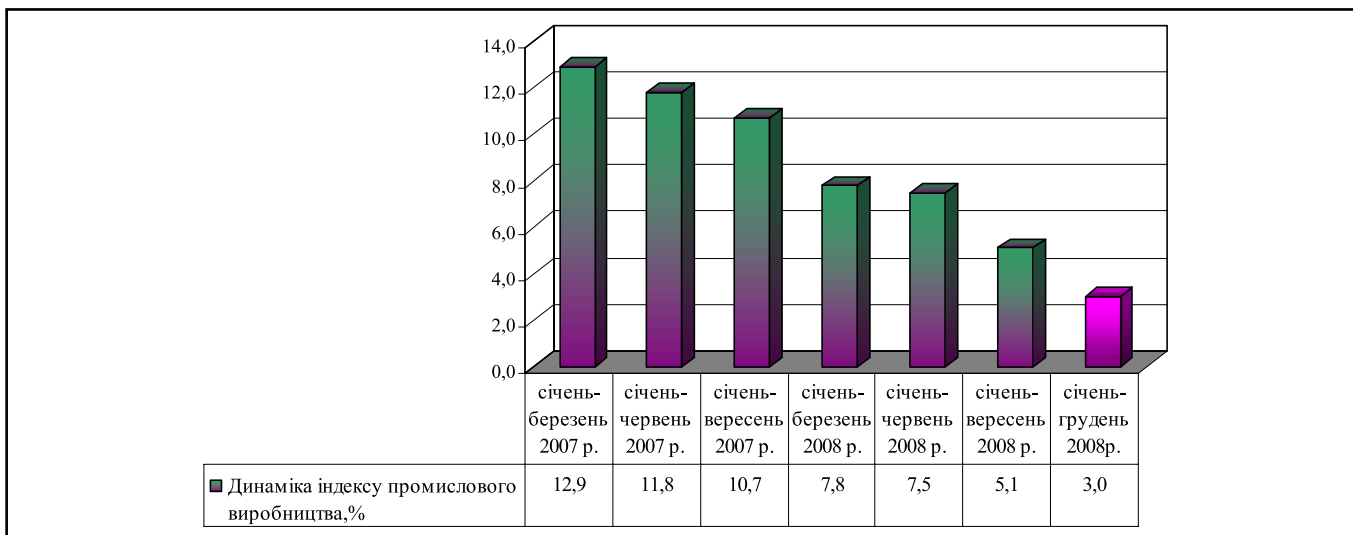


Рисунок 3. Динаміка індексу промислового виробництва, % (до відповідного періоду попереднього року)

ями. Причому особливо складним в цьому випадку є становище металургії. Нафтопереробка, по-перше, значною мірою працює на внутрішнього споживача, по-друге, ціни для неї впали на «вході» ніяк не менше, ніж на «виході».

Тому на зростання індексу промислового виробництва за підсумками року можна розраховувати, спираючись тільки на досягнення січня-серпня. І орієнтир приблизно в 3% виглядає цілком реалістичним (рис. 3).

Щодо 2009 року, то перша його половина також обіцяє промисловцям лише погіршення ситуації. На додачу до наявних проблем, що залишаються, їх чекає ще і підвищення цін на енергоносії. Якщо в цих умовах в першому півріччі вдасться утримати виробництво від обвалу (хоч би при мінімальному падінні в 1–3%), то за підсумками року можна обережно розраховувати на позитивні значення на рівні 0–1%. Сприятиме цьому і адаптація виробників, і стимулюючі заходи влади (якщо вони будуть впроваджені), зокрема, проведення девальвації гривні, а також вірогідне заміщення вітчизняними товарами імпорту. Загалом, щось подібне вже відбувалося наприкінці 1990-х – початку 2000-х років.

Не так сильно, як виробництво, але у взаємозв'язку з ним сповільнюватиметься і зростання реального ВВП. За підсумками дев'яти місяців він становив цілком прийнятні 6,9%, загальмувавшись у вересні лише до 5,5% (щоправда, не виключені серйозні коректування у бік зменшення при розрахунку квартального ВВП). Той факт, що сповільнюватися темпи зростання реального ВВП будуть не так швидко, як індексу промислового виробництва, пояснюється відразу декількома причинами. По-перше, ВВП залежить від підсумків роботи не тільки промисловості, але і торгівлі, транспорту, зв'язку, інших видів діяльності, що потрапляють в розряд «інші», і навіть від рівня збору податків. А на всіх вказаних напрямках світова криза і проблеми в промисловості відібуваються із запізненням як мінімум на місяць. По-друге, дія рекордних показників валової доданої вартості в сільському господарстві. Нарешті, по-третє, як вже зазначалося на прикладі нафтопереробки, падіння обсягів промислового виробництва – це не завжди падіння доданої вартості. Проте до кінця року зростання реального ВВП сповільниться, оскільки вже за підсумками жовтня зафіксований спад проти вересня на

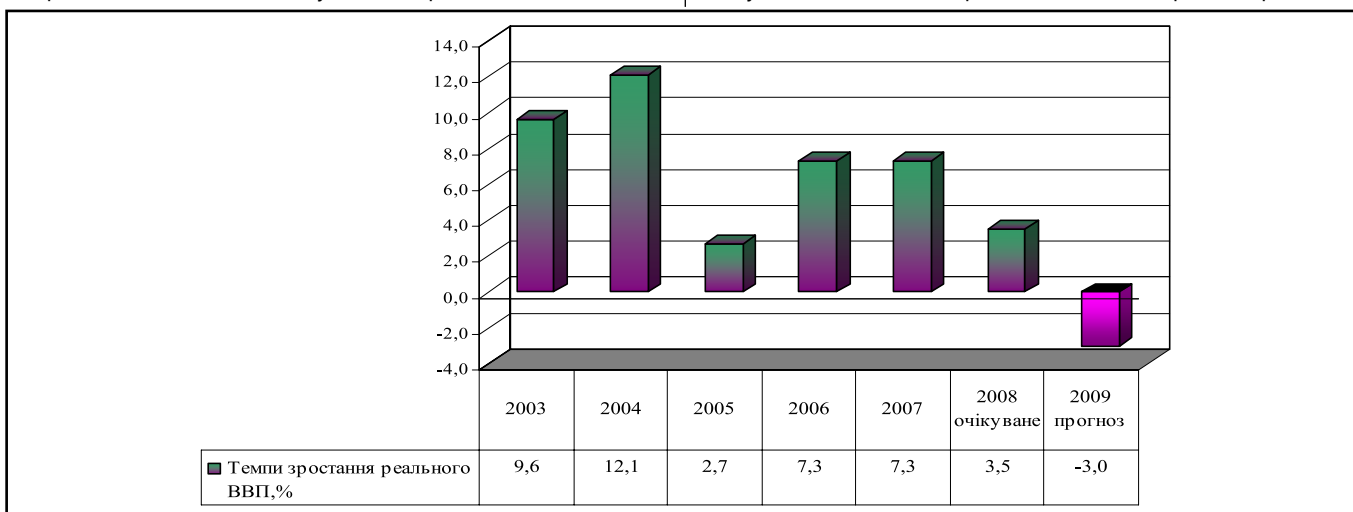


Рисунок 4. Динаміка темпів зростання реального ВВП, % (до відповідного періоду попереднього року)

2,1%, а зростання за січень–жовтень поточного року становило 5,8%. Тому можна припустити, що рік буде закінчений зі зростанням в 3–3,5% (рис. 4).

Наступного року динаміка реального ВВП буде схожа з динамікою промислового виробництва. Проте є підстави вважати, що за підсумками року в реальному вимірі ВВП зменшиться на 3%, хоча його падіння все ж таки буде дещо меншим, ніж виробництва. Підставами для цього є очікування дій влади напередодні президентських виборів.

Банківська система. З одного боку, українські банки практично не брали участі в операціях на фондових ринках. Тому проблеми обвалу вартості активів, з якими стикаються більшість іноземних фінансових установ, наші банки відчують у меншій мірі. У той же час ситуація є складною через такі причини:

1. Більшість українських банків, які істотно нарощували свої кредитні портфелі, робили це за рахунок залучення іноземних кредитів. За нормальних умов більшість цих заповичень після настання часу їх повернення (а видавалися вони, як правило, на термін від одного до трьох років) могли бути рефінансовані, тобто пролонговані іноземними фінансовими установами. В умовах же фінансової кризи більшість іноземних банків закривають усі ліміти на банки країни, що розвиваються. Таким чином, певна кількість великих банків вже до кінця 2008 року, і особливо в 2009 і 2010 роках, може зіткнутися з кризою ліквідності, тобто вони не зможуть виконувати свої зобов'язання перед кредиторами.

2. У багатьох банків (хоча це проблема кожного окремо взятого банку) є чималі портфелі споживчих і іпотечних кредитів. Якість портфелів споживчих кредитів не дуже гарна. В умовах певної кредитної піраміди збитки від проблемних кредитів покривалася за рахунок ще більшої кількості нових споживчих кредитів. Після вимушеної зупинки в зростанні таких кредитних пірамід значна кількість банків почне стикатися з істотним погіршенням загальних фінансових результатів своєї діяльності.

Не менш складною може бути ситуація і з іпотечними кредитами, що надавалися для придбання квартир, будинків і земельних ділянок. Переважно ці кредити брали співробітники поки що успішних комерційних структур. І до цих пір вони виконують свої зобов'язання. Але, як правило, заробітна плата для них – фактично єдине джерело доходів. У разі втрати місця роботи багато хто з них фізично не зможе виконувати свої зобов'язання перед банками. До того ж деякі банки заклали в кредитні договори можливість підвищення процентних ставок, яке може ще більше погіршити можливості для обслуговування зобов'язань по цих кредитах. До того ж банки вже зараз стикаються з проблемами неякісного обслуговування зобов'язань по кредитах, які надавалися будівельним, торговим компаніям і фірмам ряду інших галузей економіки.

Додатковою проблемою стає ситуація з курсовою стабільністю національної валюти. З одного боку, з погляду купівельної спроможності, гривня щодо долара США і євро є

недооціненою, з іншої – з наявністю такого негативного сальдо торгового балансу це не може не спричинити значного тиску на курс гривні. До цих пір негативне сальдо торгового балансу перекривалося за рахунок великого позитивного балансу надходжень інвестицій і кредитів. Але глобальна фінансова криза зумовить згортання іноземних інвестицій і кредитів, що означатиме погіршення не тільки торгового, але і в цілому платіжного балансу країни. При цьому істотне падіння курсу гривні до іноземних валют може становити ще більшу загрозу для якості кредитних портфелів комерційних банків, коли позичальники, особливо фізичні особи, не зможуть погашати свої валютні кредити.

Поточний стан економіки України і розглянуті короткострокові припущення матимуть вплив на економічний розвиток у середньостроковій перспективі, що неодмінно враховуватиметься при розробці базового та альтернативних варіантів прогнозу.

Ключове питання, що хвилює в даний час усіх, – це питання про те, як довго буде продовжуватися «перезавантаження» світової фінансової системи і наскільки серйозно цей процес вплине на реальний сектор економіки в різних країнах. Останні оцінки МВФ, ОЕСР, міжнародних аналітичних центрів і рейтингових компаній свідчать про початок рецесії у світовій економіці та досить песимістичні очікування на 2009 рік.

Характер процесів, що протікають в останні місяці у світовій економіці, робить вкрай ненадійними будь-які спроби прогнозування. Проте ці ж обставини спонукають пильно вдивлятися як у найближче, так і у віддалене майбутнє.

У зв'язку з цим слід поглянути на перспективну економічну динаміку через призму можливих змін у динаміці основних компонентів кінцевого попиту.

Як уже зазначалося в попередніх припущеннях, найбільшу тривогу викликає скорочення інвестиційного попиту. У зв'язку з цим кінець 2008 року є критично важливим. Річ у тім, що в цей період більшість компаній формує бізнес-плани на майбутній рік. За рядом ознак великий бізнес має намір істотно скорегувати свої інвестиційні програми. Це відноситься і до ряду компаній з державною участю, що можна вважати вкрай тривожною тенденцією, тому що дії великого бізнесу, тим більше пов'язаного з державою, дають недвозначний сигнал всій економіці і породжують «кризові очікування».

За сучасної структури української економіки скорочення інвестицій в основний капітал на 10% викликає скорочення ВВП на 2,5 в.п. В умовах сформованого тренду економічного зростання на рівні 7% у рік (за 2006–2007 роки) 25-відсоткове скорочення зростання інвестицій (а це максимум негативу, якого можна очікувати для 2009 року) призведе до зниження економічної динаміки до 3 в.п. При цьому слід мати на увазі, наприклад, такі оцінки: якщо інвестиції в такі ключові сектори економіки, як електроенергетика, газова промисловість і транспорт, скоротяться на 50%, зростання ВВП (за інших рівних умов) знизиться на

3,6 відсоткових пункти. При скороченні цих інвестицій на 100% втрати ВВП становитимуть 7,6 в.п.

У той же час з огляду на характер інвестиційного процесу поки що слід говорити лише про скорочення інвестиційних намірів. Дійсно, у порівнянні з планами ще піврічної давності ці наміри значно скоротилися. Однак якщо згадати, що ще зовсім недавно більшість компаній планувало збільшення інвестиційних програм у 2009 році на 15–20%, можна стверджувати, що навіть дуже значне скорочення цих початкових інвестиційних програм (на 15–20%) не може привести динаміку народногосподарських інвестицій у негативну область.

Крім того, природне в умовах кризи підвищення державних витрат і інвестицій також є чинником, що стабілізує економічну динаміку.

З огляду також на те, що український експорт (у значній мірі сировинний у своєму складі) менш еластичний до фінансової нестабільності, ніж експорт споживчих або інвестиційних товарів, можна стверджувати, що за умови повільної девальвації гривні до долара США (до 7–7,5 грн./\$) у 2009 році збільшить прибуток експортно орієнтованих галузей на \$60 млрд. (за нашими оцінками, девальвація курсу гривні до долара США на рівні 1 в.п. призводить до зростання експорту приблизно на 8 в.п.).

Поточна версія прогнозу економічної динаміки розраховувалася з урахуванням радикальної зміни ситуації на світових ринках. У базовому сценарії були істотно знижені темпи росту ВВП США й Єврозони у 2008 році. Важливим параметром прогнозу є динаміка валютного курсу. Як відомо, у даний момент не існує остаточної думки про масштаби девальвації гривні. У той же час практично не залишилося сумнівів у її неминучості. У результаті в розрахунках використовується припущення про плавне ослаблення гривні з середньорічного рівня в 7,5 грн./\$ у 2009 році до 7,0 грн./\$ у 2012 році. Кризова ситуація в економіці припускає масштабну допомогу українській банківській системі з боку НБУ і Мінфіну, що сягне 11–14% ВВП у 2009–2012 роках.

У сценарії зберігається припущення про поступове зростання частки експорту і зниженні частки імпорту в загальній структурі зовнішньої торгівлі. Однак зовнішньоторговельне сальдо залишиться від'ємним \$3,7 млрд. у 2009 році і \$5,5 млрд. – у 2012 році. При цьому очікується скорочення від'ємного значення рахунку поточних до \$3 млрд. у 2012 році.

Для пом'якшення і подолання кризи, на наш погляд, доцільно здійснити такі заходи:

– цілком відмовитися від практики загального підвищення грошових доходів населення без ув'язування зі зростанням продуктивності праці та інфляції, розміром джерел їхніх виплат і можливостями товарного забезпечення. Всі проекти підвищення доходів, у тому числі ті, що намічені тарифними угодами всіх рівнів і колективними договорами між профспілками і роботодавцями, передбачати і здійснювати по мірі зростання продуктивності праці. Будь-яка інша ідеологія – це повний і швидкий розлад вітчизняної економіки;

– НБУ має жорстко забезпечувати стабілізацію обмінного курсу гривні;

– призупинити дію пільг і додаткових умов оплати праці державних службовців усіх рівнів і народних депутатів;

– переглянути ціни на товари і послуги, що їх реалізують корпорації–монополісти, за рахунок скорочення неправданих витрат, представницьких витрат і збільшених особистих доходів персоналу управління; обмежити співвідношення між мінімальними і максимальними розмірами заробітків працівників установ, організацій і підприємств;

– встановити граничні розміри торгово–посередницьких націнок при реалізації товарів для певних товарних груп, стосовно ціни початкового виробника і запровадити систему санкцій за їх перевищення; скорочувати кількість посередницьких ланок у русі товарів;

– посилити адміністративний контроль над цінами виробників–монополістів; запровадити обов'язкове декларування підвищення цін і контроль його обґрунтованості, поклавши права контролю, дозволу і застосування санкцій на місцеві органи влади і відповідні державні структури;

– Антимонопольний комітет України повинен систематично аналізувати і контролювати обґрунтованість підвищення цін на продукцію великих підприємств і об'єднань і застосовувати весь арсенал засобів до їхніх порушників.

Для сприяння розвитку внутрішнього ринку необхідно:

– реформувати політику кредитування відповідних виробництв, які працюють на потреби внутрішнього ринку;

– по-новому використовувати для цих цілей можливості державних банків – Ощадбанку й Укресімбанку;

– розробити і ввести в дію програми прискореного розвитку виробництва промислових і продовольчих товарів, які мають перспективи попиту на світових ринках; диверсифікувати експортний потенціал України.

Терміново вжити заходів з ліквідації від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами, стримування зростання імпорту і підтримки експорту. З цією метою в рамках положень СОТ необхідно розглянути питання про тимчасове кредитне дотування експортних виробництв для компенсації від'ємної різниці між собівартістю і ціною на зовнішніх ринках експортованої продукції – за наявності в підприємства програм зниження витрат і розширення збуту сировини і комплектуючих для експортних машинобудівних виробництв.

Мобілізувати фінансові ресурси для підтримки банків і підприємств, які виробляють продовольство, товари народного споживання, ліки й експортні товари. Для чого:

– скоротити на 30% витрати, передбачені проектом бюджету на 2009 рік, за всіма напрямками витрат за винятком охорони здоров'я, освіти, допомоги малозабезпеченим і т. ін.; кошти, які визволяються, спрямувати на створення стабілізаційного фонду, відмовившись надалі від позики МВФ на ці цілі; використання вже отриманих коштів кредиту МВФ зробити цілком прозорим;

– призупинити приватизацію об'єктів стратегічного призначення до виходу з кризи з метою недопущення її розпродажу за безцінь; кошти від приватизації використовувати тільки на інвестиційні програми.

Розробити і приступити до реалізації державних програм створення зон і точок зростання виробництв, які масово використовують продукцію української металургії і машинобудування (будівництво доріг, промислових і цивільних будинків і споруд, житла, об'єктів, необхідних для проведення Євро-2012, тощо).

З метою ефективної підтримки вугільних шахт усіх форм власності на період виходу з кризи частину коштів, які виділяються бюджетом на державну підтримку цієї збиткової галузі, спрямовувати цільовим призначенням як відрахування від заробітної плати до пенсійного і соціального фондів.

Висновки

Для подолання і зменшення наслідків важкої економічної кризи необхідні кардинальні зміни в економічній політиці держави. Пріоритетом мають стати не просто грошові доходи, а розвиток виробництва, продуктивність праці і

тільки на цій основі – зростання доходів. Необхідно запроваджувати режим економії на всіх рівнях управління, у тому числі на його апарат, припиняти необґрунтовані і приховані витрати і зловживання, посилити контроль над витратами. Все це може видатися неринковими заходами. Та зараз положення надзвичайне, яке не просто передбачає, а й нагально потребує адекватних заходів. До того ж ринок не означає дикої стихії.

Література

1. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? // Дзеркало тижня. – 2009, №1 (729), 17–23 січня
2. Закон України від 31.10.2008 р. №639–VI «Про першочергові заходи щодо запобігання наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України».
3. Узьяков М.Н. Динамика и структура ВВП Российской Федерации: причины и масштабы искажений <http://www.ecfor.ru>
4. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні» 17.11.2008 р. №1046.
5. Шигео Катцу. Долаючи кризу // Дзеркало тижня. 2008, №45 (724) 29 листопада – 5 грудня.

А.Ю. ОЧЕРЕТ,
здобувач, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Корпоративне управління в ході процедур банкрутства

Неузгодженість норм законодавства щодо діяльності органів управління та учасників боржника під час процедур банкрутства призводить до відсутності балансу інтересів учасників боржника – господарського товариства та його кредиторів. Стаття присвячена найбільш суттєвим, на думку автора, проблемам у цій царині, а саме повноваженням загальних зборів боржника, наданню учасникам господарського товариства–боржника прав для конкуренції пропозицій відносно фінансового оздоровлення боржника та організаційному супроводженню їх діяльності.

Постановка проблеми. Управління господарськими товариствами корпоративного типу потребує розробки й запровадження системи заходів, спрямованих на попередження криз і регламентацію дій органів управління при настанні кризового стану, що привертає особливу увагу під час економічної кризи. Оскільки засади управління господарськими товариствами визначені спеціальним законодавством, а саме Цивільним і Господарськими кодексами, Законом «Про господарські товариства» (далі – закон про господарські товариства), та, із набранням ним чинності, Законом «Про акціонерні товариства», необхідні умови для реалізації таких антикризових програм має створити і законодавець.

Кризовий стан товариства та розрив ліквідності можуть призвести до порушення відносно нього справи про банкрутство. Із порушенням справи Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі – закон про банкрутство) вимагає обмеження прав боржника. У господарських товариствах такі обмеження поширюються на діяльність органів управління товариством та права учасників товариства по управлінню та розпорядженню майном. Положення перелічених законів обов'язково мають кореспондуватися, однак, регулюючи діяльність органів корпоративного управління та реалізацію прав учасників господарського товариства–боржника (далі – учасники боржника) на різних стадіях справи про банкрутство, вимоги актів законодавства містять протиріччя й так звані «сплячі норми», що задекларовані, проте не застосовуються на практиці.

Наслідками цього є неадекватне обмеження прав учасників та органів управління боржника, а за відсутності балансу інтересів сторін – зловживання та доведення підприємств до ліквідації кредиторами та «інвесторами», націленими на якнайшвидше повернення боргів, використання скрутного становища підприємства та банкрутних процедур для розпорядження найціннішими активами боржника.

Підвищити об'єктивність і гнучкість та знизити конфліктність процедури можливо шляхом розвитку механізмів взаємодії учасників боржника, його органів та кредиторів і невтручання в економічну складову їх взаємовідносин. Розпочати таку роботу, на нашу думку, слід з аналізу й удосконалення корпоративного управління боржника на різних стадіях провадження у справі про банкрутство.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Принципи та моделі побудови систем корпоративного управління досліджуються в роботах таких науковців, як В.А. Євтушевський, О.Р. Кібенко, Г.В. Козаченко, А.Б. Педько, та інших. Що ж до відновлення платоспроможності господарюючого суб'єкта, то вітчизняними вченими досліджується як правова сторона таких відносин (О.М. Бірюков, А.Г. Бобкова, В.В. Джунь, Б.М. Поляков, Д.М. Притика, В.В. Радзівілюк, О.О. Степанов), так і економічна, перш за все антикризове фінансове управління (О.О. Терещенко) та фінансова санація, у тому числі й у межах провадження у справі про банкрутство (О.І. Копилук, С.М. Онисько, С.Я. Салига). Недостатньо розкритим у межах згаданих досліджень є проблема повноважень органів управління та учасників боржника в ході процедур банкрутства.

Мета статті полягає у виявленні особливостей реалізації прав учасників господарського товариства на одержання інформації про діяльність товариства та участь в управлінні справами товариства, а також діяльності органів корпоративного управління на стадії судового провадження у справі про банкрутство.

Викладення основного матеріалу. Корпоративні права щодо управління господарським товариством та отримання інформації про господарське товариство здійснюються учасниками господарських товариств через органи корпоративного управління: реалізація управлінських функцій учасниками здійснюється голосуванням на загальних зборах [1, с. 259]; право на отримання інформації пов'язується з суб'єктом надання інформації – товариством, тобто його виконавчими органами.

Закон про господарські товариства передбачає існування таких органів акціонерного товариства (далі – АТ) і товариства з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ), як загальні збори учасників, наглядова рада (тільки в АТ та обов'язково для АТ, що налічують понад 50 акціонерів), виконавчий (колегіальний чи одноособовий) орган, ревізійна комісія (контролюючий орган).

Положення закону про банкрутство передбачають поступове припинення на різних стадіях провадження у справі про банкрутство повноважень органів корпоративного управління (керівника, органів управління, власника боржника).

Так, у процедурі розпорядження майном відповідно до частини другої статті 12 закону про банкрутство до призначення в порядку, визначеному законодавством та установчими документами, нового керівника може бути відсторонений керівник боржника, а відповідно до частини шістнадця-

тої статті 13 – припинені повноваження керівника боржника або його органів управління із тимчасовим покладенням виконання їх обов'язків на розпорядника майна. З дня винесення ухвали про санацію відповідно до частини четвертої статті 17 закону керівник боржника відсторонюється від посади у порядку, визначеному законодавством про працю (за винятком випадку, проведення санації боржника його керівником), припиняються та передаються керуючому санацією повноваження органів управління боржника або керівника боржника. З дня прийняття господарським судом постанови про відкриття ліквідаційної процедури відповідно до статті 23 закону припиняються повноваження органів управління банкрута щодо управління банкрутом та розпорядження його майном, якщо цього не було зроблено раніше, керівник банкрута звільняється з роботи у зв'язку з банкрутством підприємства, а також припиняються повноваження власника (власників) майна банкрута.

Що ж до мирової угоди як процедури банкрутства, то відповідно до частини четвертої статті 35 закону від імені боржника підписує її його керівник або знову ж арбітражний керуючий (керуючий санацією, ліквідатор), який виконує повноваження органів управління та керівника боржника.

З наведених положень законодавства випливає, що в ході процедури розпорядження майном можуть бути припинені повноваження всіх органів управління, незважаючи на те, що йдеться про можливі зловживання лише виконавчого органу. Адже здійснює керівництво поточною діяльністю АТ (стаття 47 закону про господарські товариства) або вирішує усі питання діяльності ТОВ, за винятком тих, що належать до виключної компетенції загальних зборів учасників (стаття 62 закону), саме виконавчий орган товариства. При цьому припинення повноважень виконавчих органів не має наслідком неможливість скликання загальних зборів, оскільки згідно зі статтями 45, 61 закону про господарські товариства та з огляду на положення частини четвертої статті 98 Цивільного кодексу, вони можуть бути скликані учасниками, що володіють 10% голосів [2, с. 354]. Разом із цим положення щодо відсутності обмежень у діяльності загальних зборів учасників товариства в ході процедури розпорядження майном у законі про банкрутство відсутні.

Припиняються повноваження органів управління, зокрема загальних зборів, і з переходом до процедури санації, що також підтверджено і Верховним Судом, який залишив у силі постанову Запорізького апеляційного господарського суду від 21.12.2007 р. у справі №19/203/07 про банкрутство ВАТ «Дніпроенерго» та підтримав висновки суду апеляційної інстанції про припинення на стадії санації повноважень загальних зборів. А отже, був визнаний недійсним схвалений кредиторами, судом та, відповідно до волі та інтересів власників підприємства, – загальними зборами його акціонерів, план санації, який передбачав відновлення платоспроможності боржника.

Враховуючи викладене, можемо констатувати, що, незважаючи на різну природу та компетенцію органів управління господарського товариства, закон про банкрутство не розглядає кожний із указаних органів окремо відповідно до їх статусу, визначеного законом про господарські товариства, що дозволило б уникнути багатьох колізій і є необхідною умовою визначення прав та обов'язків кожного органу в ході процедури.

Натомість, оскільки процедура банкрутства є судовою процедурою, для реалізації конституційного права на судовий захист учасникам надається лише можливість оскарження судових рішень. Зазначимо, що згідно з рішенням Конституційного Суду України від 01.12.2004 р. №18-рп/2004 у справі про охоронюваний законом інтерес акціонер не вправі звертатися до суду за захистом прав та інтересів акціонерного товариства, а має робити це через уповноважені органи [2, с. 478]. Тому компенсувати припинення повноважень органів управління покликана участь у справі про банкрутство уповноваженої особи учасників господарського товариства, що обирається загальними зборами учасників товариства. До її прав віднесені присутність на зборах кредиторів, участь із правом дорадчого голосу в роботі комітету кредиторів і ліквідаційної комісії та можливість оскарження судових актів, що стосуються прав і обов'язків учасників боржника [3, с. 54].

Але якщо суб'єктом подання пропозицій суду може бути представник учасників боржника, то самі рішення мають бути попередньо ухвалені загальними зборами. Так, положення закону про банкрутство відносять до умов плану санації (рівно як і мирової угоди) такі конструкції урегулювання заборгованості, як обмін вимог боржника на його корпоративні права, тобто частки учасників господарського товариства в його статутному капіталі (частини перша статті 18, частина четверта статті 37 закону про банкрутство), або виконання зобов'язань боржника власником майна боржника (частини друга статті 18). Відповідно до норм закону про господарські товариства реалізація таких конструкцій із необхідністю передбачає рішення загальних зборів учасників боржника, проте з огляду на припинення їх повноважень є неможливою.

Отже, навіть на прикладі положень чинного закону про господарські товариства очевидно, що закон про банкрутство потребує визнання різного статусу органів управління боржника – господарського товариства в ході банкрутних процедур. Жодним чином не виправило цієї ситуації і прийняття Закону «Про акціонерні товариства». На нашу думку, недостатнє врахування прав учасників боржника, інтереси яких полягають у відновленні платоспроможності боржника та в цьому співпадають з інтересами держави, і є основною причиною неефективності реабілітаційної складової закону про банкрутство. Адже незважаючи на те, що ліквідація має розглядатися лише як винятковий захід стосовно підприємств, які не можуть бути оздоровлені, у 2005 році через процедуру банкрутства ліквідовано 8158 підприємств. Їхня

кількість збільшилася порівняно з 2004 року на 14%, а з 2000 року – майже удвічі. За даними Державного департаменту з питань банкрутства, процедура санації вводиться у 3,8% порушених справ про банкрутство, а успішно завершується у 0,3% справ [4, 7].

Після визнання різного статусу органів управління боржника в ході банкрутних процедур закономірно постає питання – яке місце в ході цих процедур учасників боржника та якими правами вони мають бути наділені? У зв'язку з відсутністю балансу інтересів сторін справи, що виражається в прийнятті найважливіших рішень щодо долі боржника його кредиторами, критерієм надання таких прав має бути їх достатність для конкуренції пропозицій відносно фінансового оздоровлення боржника з іншими учасниками справи про банкрутство. Насамперед це стосується обрання процедур банкрутства, визначення умов санації й укладення мирової угоди. Відсутність визнання самостійним суб'єктом банкрутних процедур загальних зборів учасників боржника веде до припинення повноважень власників його корпоративних прав тільки за тією ознакою, що реалізація їх прав здійснюється через відповідний орган управління. Відтак, необхідною умовою здійснення прав учасників боржника щодо погодження та виконання погоджених ними умов плану санації та мирової угоди, що передбачають урахування їх волі, є внесення змін до статей 17 та 23 закону про банкрутство та «розблокування» повноважень загальних зборів.

Відсутність уваги законодавця до місця корпоративного управління та прав учасників господарського товариства в ході провадження у справі про банкрутство відображається й у відсутності організаційного супроводження їх діяльності.

Так, стаття 45 закону про господарські товариства визначає, що позачергові збори акціонерів скликаються у разі неплатоспроможності товариства, а також при наявності обставин, вказаних у статуті товариства. Припустимо, що в статуті є норма, згідно з якою перехід у процедуру санації або ліквідації тягне за собою скликання позачергових зборів для інформування акціонерів. Але зробити це буде неможливо, тому що згідно з постановою Вищого господарського суду від 01.02.2006 р. у справі №17-6-32-18-21/7215 «відповідно до ч. 5 ст. 17 Закону України »Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом« керуючий санацією розпоряджається майном боржника, тому йому перейшли такі функції як від керівника боржника, так і від органів управління. Однак організаційні питання залишилися за органами управління боржника», а також «право скликання чергових та позачергових загальних зборів акціонерів належить органам управління боржника чи власникам його майна (акціонерам)» [5, с. 427]. Проте ці повноваження, як відомо, вже були припинені відповідно до закону про банкрутство.

Але навіть якщо припинені повноваження власника, тобто згідно зі статтею 41 Конституції України права володіння, користування і розпорядження, але ж не право отримувати

вати інформацію про стан свого майна (інакше термін «припинення» набуває ознак поняття «ліквідовані»). З наведених формулювань можна зробити висновок, що припинення повноважень органів управління відносно управління банкрутом та розпорядження його майном може не означати ліквідації зазначених органів, що підтверджується судовою практикою. Проте та ж постанова суду стверджує, що «керуючий санацією боржника не наділений повноваженнями щодо вирішення організаційних питань господарського товариства» [5, с. 427], тобто не зобов'язаний надавати інформацію учасникам товариства.

Діюче законодавство не передбачає також і джерел фінансування вирішення організаційних питань господарського товариства. Так, наприклад, «кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів...» (частина перша статті 31 закону про банкрутство), тому тут немає місця вищезазначеним організаційним витратам.

Можна висунути заперечення про те, наприклад, що інформація про перехід із однієї процедури банкрутства в іншу обов'язково публікується в офіційних друкованих органах – газетах «Голос України» або «Урядовий кур'єр». Однак наклад першої газети – 161 тис., другої – 81,5 тис., тобто загалом 242,5 тис. примірників. Але що ця цифра значить для країни, де акціонерів нараховується багато мільйонів?

Вочевидь, таку правову незахищеність можна подолати тільки включенням додаткових розділів у вищезгадані закони, які б чітко регламентували права, обов'язки та інтереси всіх учасників провадження у справі про банкрутство. Відтак, у законі про банкрутство окремою статтею мають бути прописані права учасників товариства на одержання інформації про хід відновлення платоспроможності чи банкрутства, в тому числі шляхом скликання позачергових зборів, або, у разі визнання необхідності їх припинення – нарад учасників товариства (в останньому випадку законом треба визначити поняття «наради», правила її діяльності, а також права та обов'язки).

Важливо також урахувати, що збори чи наради акціонерів в цій ситуації можуть мати певні ускладнення в силу конфлікту інтересів між власниками та кредиторами. Як показує практика, зовсім не зайвим є установлення застережень щодо часу та місця проведення зборів учасників боржника. Так, наприклад, дирекція ВАТ «Турбоатом» (Харків) повідомила про проведення позачергових загальних зборів акціонерів 31 грудня 2007 року о 23 годині 30 хвилин на вимогу акціонера, який володіє більш ніж 10% статутного капіталу товариства. І це при тому, що 75,22% акцій підприємства належить державі і знаходиться в управлінні Фонду держмайна. Звідси зрозуміло, що, якщо вже представники держави зловживають своїми правами, то до яких «ноу-хау» можуть вдатися арбітражний керуючий та кредитори в умовах конфліктної ситуації?

Тому законодавцю слід чітко визначити додаткові норми до порядку скликання зборів та нарад, перш за все,

місця та часу їх проведення. В умовах порушення провадження у справі про банкрутство місце проведення зборів повинно бути виключно у населеному пункті за місцем розташування товариства. Збори мають проводитися тільки в робочий час, не в вихідні і не в перед- та післясвяткові дні. Забезпечити додержання арбітражним керуючим і кредиторами норм щодо проведення зборів необхідно шляхом установлення положень щодо їх відповідальності. Зауважимо, наприклад, що Закон Великобританії про фінансову неспроможність серед можливих порушень передбачає і відповідальність за недотримання вимог до організації і проведення зборів акціонерів і кредиторів [6, с. 60].

Висновки

Висвітлених аспектів глобального питання специфіки корпоративних прав і обов'язків власників корпоративних прав і товариства в ході процедур банкрутства досить для того, щоб зрозуміти, наскільки невпорядкована і невизначена ця проблема. Її врегулювання треба починати із співставлення один з одним відповідних норм Господарського та Цивільного кодексів України, законодавства про банкрутство та господарські товариства. Виділені норми, в свою чергу, треба аналізувати з точки зору судової практики застосування законодавства про банкрутство та вирішення корпоративних конфліктів.

Урахування ж прав учасників боржника, інтереси яких полягають у відновленні платоспроможності боржника та в цьому співпадають з інтересами держави, на нашу думку, потребує внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» за таким алгоритмом:

- визнання окремого статусу учасників боржника у ході процедур банкрутства та визначення можливості функціонування в ході банкрутних процедур їх колегіального органу (загальних зборів або нарад);

- надання повноважень колегіальному органу учасників боржника щодо розпорядження корпоративними правами боржника та конкуренції пропозицій відносно фінансового оздоровлення боржника з іншими учасниками провадження у справі;

- визначення джерел фінансування загальних зборів або нарад учасників товариства, встановлення вимог до часу й місця їх проведення та, відповідальності за недотримання вимог до їх організації.

Безумовно, що вся ця робота має базуватися на гарантованих Конституцією України принципах юридичної рівності та захисті законних інтересів усіх учасників провадження у справі про банкрутство.

Що ж до підприємств, то вдала програма запобігання банкрутству має передбачати оптимізацію умов корпоративного управління до суперечностей у законодавстві, пов'язаних із відкриттям процедур банкрутства, а в корпо-

ративних положеннях підприємства мають бути відображені механізми реалізації наданих боржнику прав на різних стадіях процедури банкрутства.

Література

1. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник / Євтушевський В.А. – К.: Знання, 2006. – 406 с.
2. Кравчук В.М. Корпоративне право. Науково-практичний коментар законодавства та судової практики / Кравчук В.М. – К.: Істина, 2005. – 720 с.

3. Поляков Б.М. Законодавство України. про банкрутство: теорія та практика його застосування / Поляков Б.М. – К.: ТОВ «Видавництво «Юридична думка»», 2005. – 240 с.

4. Банкрутство. Правозастосування та судова практика : [упоряд.: Б.М. Грек та ін.]. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – 304 с.

5. Господарське судочинство в Україні: Судова практика. Застосування законодавства про банкрутство : [упоряд.: Б.М. Поляков, відп. ред. В.С. Москаленко]. – Вип. 2. – К.: Праксіс, 2006. – 544 с.

6. Грек Б.М. Банкрутство. Цивільний та кримінально-правовий аспекти: Монографія / Грек Б.М. – К.: Прецедент, 2006. – 303 с.

I.B. АНДРУЦЕНКО,

аспірант, Національний університет державної податкової служби України

Роль фінансово-промислових груп у національній економіці України

Проаналізовано місце і роль фінансово-промислових груп у національній економіці, досліджено вплив їхньої діяльності на доходи державного бюджету та конкурентне середовище в Україні.

Постановка проблеми. В кінці ХХ століття в економіці України відбулися приватизаційні процеси, які кардинально змінили національну економіку і зародили розвиток великих корпоративних структур. Складна економічна ситуація, викликана переходом до ринкової економіки, гіперінфляцією, хаотичним переділом власності, зумовила концентрацію власності в руках еліти, яка з часом перетворилася на бізнес-еліту і оволоділа значною частиною національної економіки. Завдяки трансформації економіки та вертикальним і горизонтальним інтеграційним процесам були створені групи підприємств, які зосередили найприбутковіші і найперспективніші галузі національного господарства. На сьогоднішній день актуальним стає питання визначення основних суб'єктів національної економіки, дослідження їх місця та ролі в загальній економічній системі держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз діяльності корпоративних структур здійснювали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як А. Бандурин, С. Богачов, І. Булеєв, І. Бакушевич, М. Данько, М. Мельникова, А. Мишко, В. Ніколаєв, А. Новиков, В. Павлов, Т. Савельєва, О. Сороківська, Л. Федулова та інші. Сучасні науковці розглядають окремі аспекти діяльності інтегрованих корпоративних структур: так, наприклад, І. Бакушевич та О. Сороківська аналізують їх формування в регіональному аспекті на прикладі Західного регіону, стверджуючи, що розвиток корпоративних структур у цьому регіоні перебуває у процесі становлення [1, с. 41]; Т. Савельєва аналізує доцільність створення великих корпоративних структур.

Метою статті є аналіз ролі та місця фінансово-промислових груп у національній економіці, адже цей аспект нау-

кового дослідження корпоративних структур та економіки України не є достатньо розкритим в сучасній науковій літературі і потребує більш глибокого аналізу з метою дослідження побудови національної економіки, визначення основних суб'єктів економічної системи, що дасть змогу в майбутньому переглянути деякі пріоритети державного управління національною економікою.

Викладення основного матеріалу. Організація діяльності підприємств у формі груп притаманна всім розвиненим країнам світу, оскільки є більш прогресивною формою ведення бізнесу. Такі групи підприємств володіють більшим потенціалом для створення значного додаткового капіталу завдяки раціональному використанню наявних ресурсів. Підприємствам, які функціонують у вигляді груп, простіше завойовувати ринок, конкурувати, запроваджувати інвестиційні та інноваційні проекти тощо. Світовою практикою доведено, що інтеграція капіталів створює ефект синергії, і це є стимулом для утворення і розширення діяльності груп.

Досліджуючи структуру суб'єктів національної економіки, можна стверджувати, що більша частина економіки України зосереджена в руках великих фінансово-промислових груп з національним та іноземним капіталом, а малі та середні підприємства, які не є учасниками фінансово-промислових груп, виконують другорядну роль.

Т. Савельєва, дослідивши масштаб діяльності корпоративних структур в Україні, зазначає, що, за оцінками Світового банку, на декілька основних українських великих корпоративних структур припадає до 80% експорту 100 найбільших українських компаній-експортерів [2, с. 26].

Значну роль великих корпоративних структур в національній економіці підтверджують і такі підрахунки: в 2007 році продажі десяти найдохідніших промислових українських компаній склали близько 24,6% обсягу всієї реалізованої промислової продукції України (табл. 1). Діяльність най-

Таблиця 1. Найдоходніші промислові компанії України в 2007 році*

Назва компанії	Галузь	Чистий дохід в 2007 році, тис. грн.
ЗАТ «УкрГаз–Енерго»	Розподіл і постачання газу	35 765 820
«Метінвест Холдинг»	Гірничо–металургійний комплекс	20 367 462
ВАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	Чорна металургія	18 810 056
ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	Чорна металургія	17 893 822
НАК «Нафтогаз України»	Нафтогаз	17 277 870
ВАТ МК «Азовсталь»	Чорна металургія	16 377 321
ЗАТ «Лінік»	Нафтогаз	13 877 190
ЗАТ «Укртатнафта»	Нафтогаз	13 573 863
ЗАТ «Запорізький автомобільний завод»	Автомобілебудування	12 950 883
ВАТ «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь»	Чорна металургія	9 746 545
Всього		176 640 832
Всього обсяг реалізованої промислової продукції в 2007 році		717 076 700
% у реалізованій промисловій продукції		24,6%

* Побудовано на основі даних [3, с. 36], [4].

доходніших компаній України проводиться в металургійній, газовій, нафтовій галузях та автомобілебудуванні.

Дані табл. 1 свідчать про те, що на декілька підприємств припадає величезна частина національного промислового виробництва України. Згідно з проведеним аналізом більшість успішних підприємств України входять до складу груп.

Серед найбільших та найвідоміших інтеграційних структур корпоративного типу в Україні можна виокремити ЗАТ «Систем Кепітал Менеджмент», корпорацію «Індустріальний Союз Донбасу», науково–виробничу інвестиційну корпорацію «Інтерпайп», групи ПриватБанку, УкрСиббанк тощо. В основі господарської діяльності більшості таких груп лежить виробничий капітал, а фінансовий та торговельний капітал здійснюють допоміжну функцію. Це обумовлено тим, що основна частина таких корпоративних структур була створена шляхом приватизації підприємств, які діяли ще в 50–70–ті роки ХХ століття і були орієнтовані на виробництво промислових товарів. Лише деякі фінансово–промислові групи (групи «Приват», УкрСиббанк) спеціалізуються на фінансових операціях, і саме фінансові установи являються центром їхньої діяльності.

Те, що діяльність фінансово–промислових груп проводиться в різних галузях національної економіки, підтверджує структура таких груп. Так, у власності корпорації «НВІГ «Інтерпайп» знаходяться [5]: ВАТ «Нижньодніпровський трубний завод», ВАТ «Новомосковський трубний завод», ЗАТ «Нікопольський завод безшовних труб», ВАТ «Нікопольський завод феросплавів», шість цукрових заводів (Сумсько–Степанівський, Вороніжський, Низовський, Буринський, Чупаховський, Пивненківський). Корпорація «НВІГ «Інтерпайп» управляє активами ВАТ «Втормет» та ЗАТ «Ремонтний завод». До групи «Інтерпайп» входять акціонерний банк «Кредит–Дніпро», телеканали СТБ, ICTV, «Новий канал», газета «Факти та коментарі».

Фінансово–промислова група «Індустріальний Союз Донбасу» має у власності та контролює, зокрема, Алчевський металургійний комбінат, Дніпропетровський трубний завод, Завод будівельних виробів № 1, «Азовмаш», телека-

нал НТН, туристичну фірму «САМ», готельний комплекс «Ялта–Інтурист», футбольний клуб «Металург» тощо.

Структура бізнесу ЗАО «Систем Кепітал Менеджмент» підтверджує факт, що група проводить господарську діяльність у найрізноманітніших галузях національної економіки: гірничо–металургійній галузі, енергетиці, фінансовому, телекомунікаційному бізнесі, в галузі нерухомості, машинобудуванні, пивоварінні, роздрібній торгівлі, має власні автозаправні станції, медіа–бізнес, виробництво глин та футбол.

Спільним у діяльності більшості фінансово–промислових груп в Україні є те, що вони не функціонують лише в одній галузі національної економіки, а поєднують різні види діяльності, що дозволяє їм диверсифікувати господарські процеси, знизити ризики господарювання.

О. Шкарпова, В. Руденко та С. Гетун [6], аналізуючи вплив вітчизняних фінансово–промислових груп на валовий внутрішній продукт (ВВП) України, наводять такі дані: за результатами 2007 року компанії групи СКМ забезпечили найбільший внесок в український ВВП в розмірі приблизно 6% номінального ВВП, на другому місці група «Приват» – близько 3%, третє місце посідає група «Індустріальний Союз Донбасу» – близько 2,5% ВВП; у цілому фінансово–промислові групи забезпечують 25% ВВП України. Враховуючи те, що більшість підприємств, які входять до складу вітчизняних груп, не виробляють кінцевої продукції, призначеної для споживання, а виготовляють продукцію, яка призначена для подальшої переробки, а отже не включається до розрахунку показників ВВП, частка фінансово–промислових груп у ВВП України є значною.

На основі проведеного аналізу діяльності вітчизняних корпоративних структур можна стверджувати, що нині в Україні більша частина національної економіки зосереджена саме в руках великих фінансово–промислових груп, які володіють значними сировинними базами, виробничими потужностями, збутовими мережами, засобами масової інформації, вільним доступом до фінансових ресурсів та державної підтримки. Такі структури охопили важливі галузі національного господарства, що допомагає досягати стратегічних цілей.

Більшого ефекту концентрації промислового виробництва додають активні процеси злиття та поглинання в Україні, що призводить до укрупнення корпоративних структур. Тенденція розвитку великих інтегрованих структур свідчить про те, що фінансово-промислові групи не стоять на місці, вони позбавляються одного бізнесу і вкладають кошти в інший. Такі дії викликані необхідністю впорядковувати підприємницьку діяльність, управління якою донедавна проводилося хаотично без використання системних підходів, а також прагненням оволодіти більшою частиною ринку, укріпити конкурентні переваги, підвищити ефективність господарської діяльності.

Крім вітчизняних фінансово-промислових груп в Україні активно нарощують обсяги діяльності транснаціональні корпорації (ТНК), що викликано глобалізацією світової економіки. В період становлення незалежності в Україні були високі інвестиційні ризики, що негативно впливало на приток іноземних інвестицій. З часом у зв'язку з удосконаленням законодавства національна економіка стала більш відкритою, що позитивно вплинуло на інвестиційні процеси. Це зумовило прихід в Україну таких ТНК, як Procter & Gamble, Nestle, McDonalds, Kraft Foods Inc. тощо. Великі компанії з іноземним капіталом швидко завойовують український ринок, обсяги їх діяльності активно збільшуються, вони є сильними конкурентами українських фінансово-промислових груп, і разом з вітчизняними бізнес-структурами являються базовими суб'єктами національної економіки, впливаючи на основні показники економічного розвитку.

І.П. Гайдуцький [7, с. 53], аналізуючи розвиток ТНК та їх вплив на економіку країн, зазначає, що нині ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, понад 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій, а також левову частку торгівлі сировиною на світових ринках.

У сучасній світовій економіці спостерігається тенденція до зменшення кількості ТНК у зв'язку з великою кількістю угод

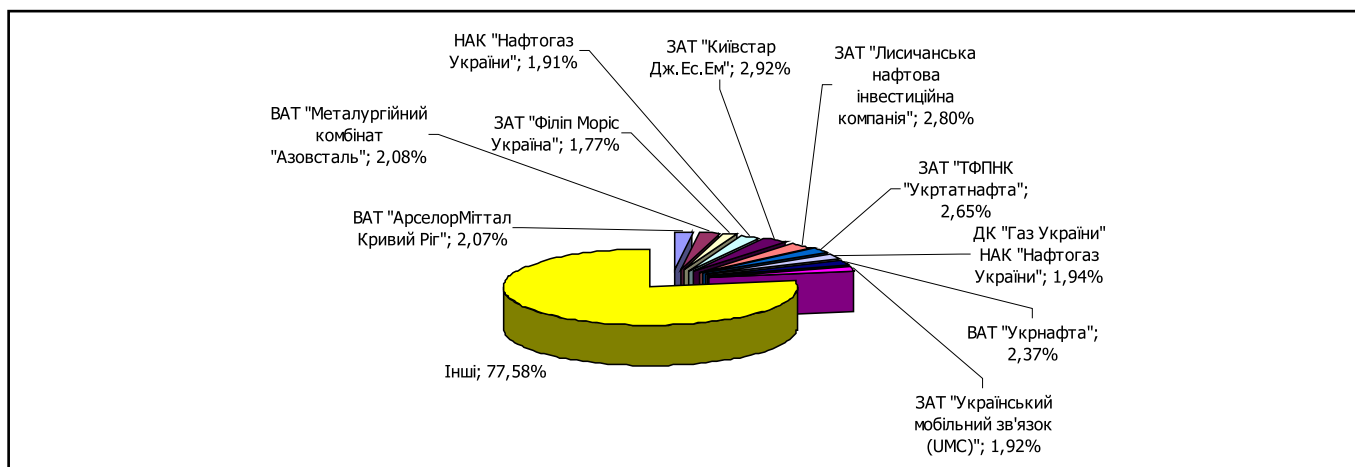
злиття та поглинання. Діяльність ТНК є надзвичайно прибутковою, що дозволяє їм вилучати кошти на придбання компаній-конкурентів. Збільшення конкурентних переваг одних компаній галузі внаслідок злиття та поглинання призводить до втрати позицій інших компаній галузі, результатом чого являється бажання слабких компаній продати бізнес сильним конкурентам. Це, в свою чергу, ще більше стимулює проведення угод злиття та поглинання, а отже збільшує ймовірність монополізації певних галузей світового господарства.

Українські компанії також виходять на світові ринки, але транснаціональними корпораціями переважна більшість з них не являється. Однак деякі вітчизняні компанії вже близькі до визнання їх як ТНК. Є.О. Маруняк і Л.Г. Руденко [8, с. 24], аналізуючи діяльність транснаціональних корпорацій в Україні, стверджують, що СКМ якщо і не набула статусу, то значно наблизилася до визначення її як ТНК – створено вертикально інтегрований виробничий комплекс у металургійній галузі, окремі підприємства групи отримали міжнародні кредитні рейтинги, відбувся випуск єврооблігацій, диверсифікація галузевої структури, вихід на міжнародні ринки, наявні підприємства розміщені на території інших країн.

Значна роль фінансово-промислових груп в національній економіці відповідає світовій практиці, оскільки в таких країнах, як наприклад, США, Японія декілька корпорацій контролюють більшу частину ринку певних товарів (робіт, послуг), і не лише вітчизняного, але й світового.

Найважливішими перевагами зосередження підприємств в структурі великих фінансово-промислових груп є їх високі інвестиційні можливості, зростання ефективності господарської діяльності, здатності конкурувати як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. А від рівня ефективності діяльності великих корпоративних структур залежить дохідна частина державного бюджету.

Сьогодні фінансово-промислові групи, оволодівши значною частиною національного господарства, стали основними платниками податків в Україні. Так, наприклад, за нашими підрахунками, тільки фінансово-промислова група



* Побудовано на основі даних [10, с. 54], [11].

Частка компаній у податкових надходженнях до Державного бюджету України у 2007 році*

Таблиця 2. Сукупний рівень концентрації в промисловості України у 2004–2006 роках*

Найбільші підприємства	Частка найбільших підприємств, %					
	в обсязі реалізованої продукції			у чисельності працівників		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
10	20,9	20,3	23,5	5,7	6,4	6,9
20	29,5	29,2	31,8	8,9	9,9	10,0
50	41,9	41,3	43,2	14,2	16,3	15,4
100	52,7	51,9	51,9	22,7	24,3	23,2
150	58,6	57,5	56,9	28,2	29,2	28,6
200	62,4	61,4	60,3	31,2	32,5	33,1

* Побудовано на основі даних [12].

СКМ забезпечила близько 4% доходної частини бюджету України на 2007 рік.

Податкові відрахування групи СКМ в 2007 році перевищили 6 млрд. грн. і станом на 1 липня 2008 року група має один з найкращих показників балансу взаєморозрахунків з бюджетом серед вітчизняних фінансово-промислових груп, а темпи зростання сплати відрахувань до бюджету в 2008 році значно перевищують темпи зростання валового доходу [9].

Аналізуючи податкові нарахування великих підприємств можна стверджувати, що від результативності діяльності декількох компаній України залежить рівень доходної частини бюджету, і це підтверджують наступні підрахунки: податкові нарахування десяти найбільших платників податків у 2007 році становили близько 22% всіх податкових надходжень до Державного бюджету України. Зведені дані наведені на рисунку.

Зосередження значної частини національної економіки в руках окремих фінансово-промислових груп має також недоліки, оскільки негативно впливає на конкурентне середовище в Україні.

Так, згідно зі Звітом Антимонопольного комітету України за 2007 рік [12] за підсумками 2006 року близько третини всіх товарів, робіт і послуг реалізовувалося в Україні (за винятком перепродажу без додаткової обробки) на ринках з високим рівнем концентрації (наявні суб'єкти господарювання з ринковими частками понад 35% в одного), несприятливим для ефективної конкуренції між підприємцями, в тому числі на ринках, на яких діє один продавець – близько 7%.

У 2004–2006 роках показники сукупного рівня концентрації в промисловості України свідчать про несприятливе для розвитку конкуренції зростання частки великих підприємств в обсязі реалізованої промислової продукції та у чисельності працівників, хоча, на думку Антимонопольного комітету України, це зростання і не є загрозливим (табл. 2).

В економіці України функціонують і невеликі підприємства, але, як свідчить аналіз, конкурувати з фінансово-промисловими групами таким суб'єктам господарської діяльності зазвичай складно. Потужні вітчизняні фінансово-промислові групи за період незалежності України стали базовими суб'єктами національної економіки, вони оволоділи значною частиною ресурсів та створюють велику частину валового внутрішнього продукту, і саме вони за умов ефективного використання наявних ресурсів можуть за певних умов вивести

національну економіку на фундаментально новий рівень розвитку і забезпечити її конкурентоспроможність.

Висновки

Можна стверджувати, що на сьогодні структура національної економіки є сформованою. Фінансово-промислові групи відіграють значну роль в економіці: вони не тільки виробляють велику частину ВВП, але й є основними платниками податків, крупними роботодавцями, сильними конкурентами на міжнародних ринках. Саме від фінансового стану, конкурентоспроможності продукції великих корпоративних структур залежить рівень економічного розвитку нашої держави. У зв'язку з вищевказаним держава має будувати свою економічну політику виходячи з того, що успіхи або невдачі діяльності кількох великих інтегрованих корпоративних структур відчутно вплинуть на економіку України в цілому.

Література

1. Бакушев І., Сороківська О. Регіональні особливості діяльності інтегрованих корпоративних структур // Регіональна економіка. – 2005. – №3. – С. 34–41.
2. Савельєва Т. Проблеми розвитку великих корпоративних структур в економіці України // Персонал. – 2007. – №2. – С. 25–28.
3. Всеукраїнська рейтингова програма 2008. Гвардія 500. Рейтинг самих багатих компаній України // Гвардія. – Септень 2008.
4. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2001–2007 роки. Звіт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Корпорація Інтерпайп – науково-виробничо-інвестиційна група. Компанії. Досьє. Корреспондент [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://files.korrespondent.net/companies/interpipe/>
6. Шкарпова Е., Руденко В., Гетун С. Герои каптруда. Олигархи начнут зарабатывать на украинцах только с 2009 года. [Електронний ресурс] // Контракты. – 12.06.2008 г. – Режим доступу до журн.: http://kontrakty.ua/index2.php?option=com_content&task=view&id=3756&pop=1&page=0&Itemid=39
7. Гайдуцький І.П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх вплив на економіку країн // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 53–57.
8. Маруняк Є.О., Руденко Л.Г. Сутність і основні риси транснаціональних корпорацій та їх розвиток в Україні // Український географічний журнал. – 2007. – №4. – С. 18–26.

9. Заявление для СМИ «Консолидированные расходы Группы СКМ только по налогу на прибыль в 2007 году составили 1,9 млрд. грн.» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.scm.com.ua/ru/publish/article/68930>

10. Рейтинг 200 крупнейших компаний нефинансового сектора Украины по итогам 2007 года // Эксперт. – 2008. – №45.

11. Показники виконання Державного бюджету України за 2007 рік [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=77643&stind=11.

12. Звіт Антимонопольного комітету України за 2007 рік [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=104930&cat_id=104929

А.В. ЧЕРЕП,
к.е.н., професор, Запорізький національний університет,
Д.І. ГОЛУБЕВ,
студент, Запорізький національний університет

Тенденції розширеного відтворення основних фондів на підприємствах України

Досліджено проблеми розширеного відтворення основних фондів на підприємствах України. Обґрунтовано економічну доцільність та ефективність розширеного відтворення основних фондів, необхідність використання інноваційного розвитку оновлення виробничої програми підприємства та запропоновані заходи, проведення яких сприятиме регулюванню залучення капітальних інвестицій.

Постановка проблеми. В умовах скорочення інвестицій в українську економіку і уповільнення і у зв'язку з цим оновлення матеріально-технічної бази актуального значення набуває проблема підвищення ефективності використання і відтворення наявних основних виробничих фондів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання вирішення проблеми ефективного використання та оновлення основних виробничих фондів привертає увагу багатьох вітчизняних науковців, таких як А.В. Череп, А.В. Бугай, Г.А. Семенов, М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.Г. Більський, Я.К. Білоуська, Є.Ю. Болохвітинов, І.Л. Лебединський, А.І. Мягков, Д.М. Палтерович, П.М. Підлісецький, С.Ф. Покропивний, В.Я. Плаксієнко, О.Д. Василик, О.В. Ольховіков, В.М. Федосов, а також іноземних – А. Гроппелі, Е. Нікбахта, В. Хойера, Х. Еберта, К. Томаса та інших.

Проте у зв'язку з важливістю вирішення проблем розширеного відтворення основних фондів на підприємствах України постає необхідність продовження пошуку та практичної реалізації нових ефективних шляхів їх вирішення.

Мета статті – дослідити проблеми розширеного відтворення основних фондів на підприємствах України, проаналізувати стан відтворення основних фондів на регіональному рівні, виявити тенденції. Обґрунтувати необхідність залучення інвестицій для ефективного рішення даної проблеми та запропонувати заходи, проведення яких сприятиме створенню стратегії відтворення основних виробничих фондів як ефективного інструменту реалізації інноваційної політики підприємства.

Викладення основного матеріалу. В Україні, незважаючи на ряд позитивних зрушень в економічному розвитку, питання відтворення основних засобів не втрачають своєї актуальності. На даному етапі розвитку, зважаючи на значущість основних фондів як матеріально-технічної основи процесу організації виробництва, постає необхідність формування стратегії їх відтворення як ефективного інструменту реалізації інноваційної складової політики підприємства.

Виробничі основні фонди є частиною основних фондів, які беруть участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натуральну форму. Вартість основних виробничих фондів переноситься на вироблений продукт поступово, частинами, у міру використання. Поновлюються основні виробничі фонди через капітальні вкладення. На відміну від виробничих основних фондів невиробничі основні фонди не беруть участі в процесі виробництва і не переносять своєї вартості на вироблений продукт. Відтворюються вони тільки за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.

Просте й розширене відтворення основних виробничих фондів відбувається в безперервному процесі здійснення різних його взаємозв'язаних форм – ремонту, модернізації та заміни окремих елементів засобів праці; технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих цехів, виробництв і підприємств у цілому, а також спорудження нових аналогічних виробничих об'єктів. Просте відтворення здійснюється в незмінних масштабах, розширене – у зростаючих. Просте відтворення завжди є складовою розширеного відтворення. Необхідною передумовою нормального перебігу відтворювальних процесів є постійний облік ступеня спрацювання (старіння) та амортизації основних фондів.

Протягом останніх років на більшості підприємств різних галузей народного господарства України спостерігається низький рівень ефективності відтворювальних процесів. Коefіцієнти оновлення й вибуття машин і устаткування, тобто

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

найбільш активної частини основних фондів на промислових підприємствах, коливаються в межах відповідно 5–6 та 2–3% загального їхнього обсягу, а коефіцієнт економічного спрацювання досягає 50–60% загальної вартості. Парк діючого виробничого устаткування містить майже третину фізично спрацьованих і технічно застарілих його одиниць.

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ефективного використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого – дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондівіддачу і прибутковість.

Проаналізуємо відтворення основних фондів за рахунок інвестицій в Запорізьку область. Так, у 2007 році загальний ступінь зносу основних засобів становив 57,6%, причому в

промисловості – 59,3%, це вище значення даного показника (рис. 1).

Тому оновлення основних засобів є вкрай актуальним та потребує залучення інвестицій (рис. 2).

Динаміка загальної суми капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал носить зростаючий характер. За січень–вересень 2008 року у розвиток області спрямовано 4775,8 млн. грн. капітальних інвестицій.

Найвагомішу частку з них (90,1%) становлять інвестиції в основний капітал (у капітальне будівництво та придбання машин і обладнання).

За січень–вересень 2008 року суб'єктами господарювання за рахунок усіх джерел фінансування було освоєно 4303,0 млн. грн. інвестицій в основний капітал, що на 0,9% більше, ніж у січні–вересні 2007 року.

Найбільшу частку інвестицій в основний капітал (72,3%) освоєно за рахунок власних коштів підприємств та організацій, порівняно з січнем–вереснем 2007 року вона зменшилась на 2,5 в.п. (рис. 3).

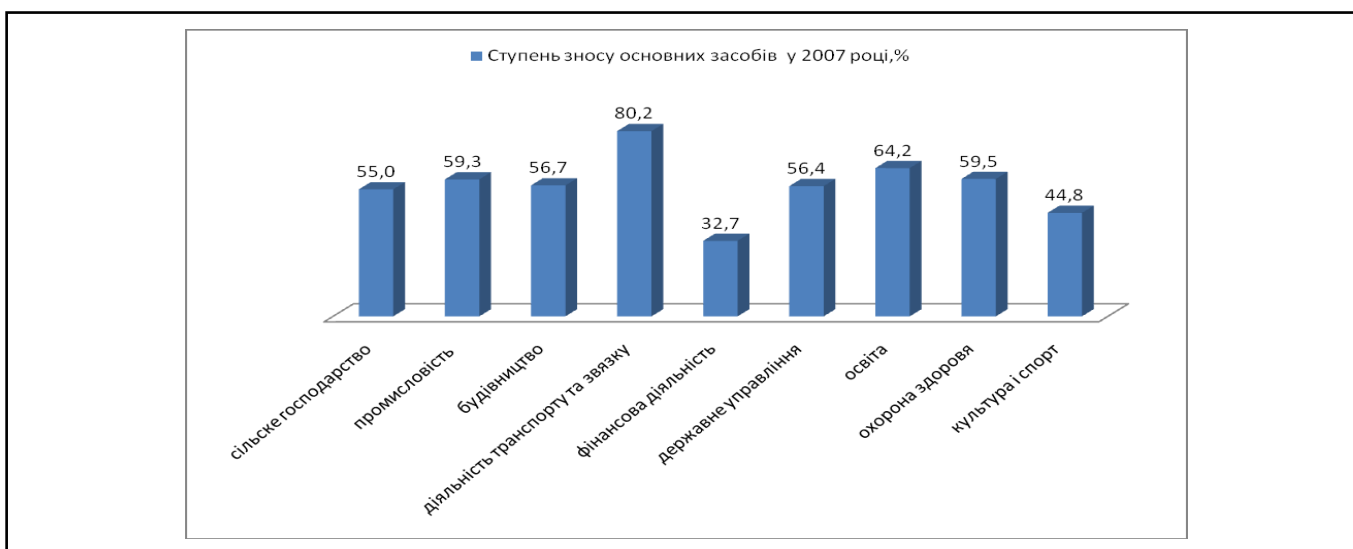


Рисунок 1. Ступінь зносу основних засобів у 2007 році, %

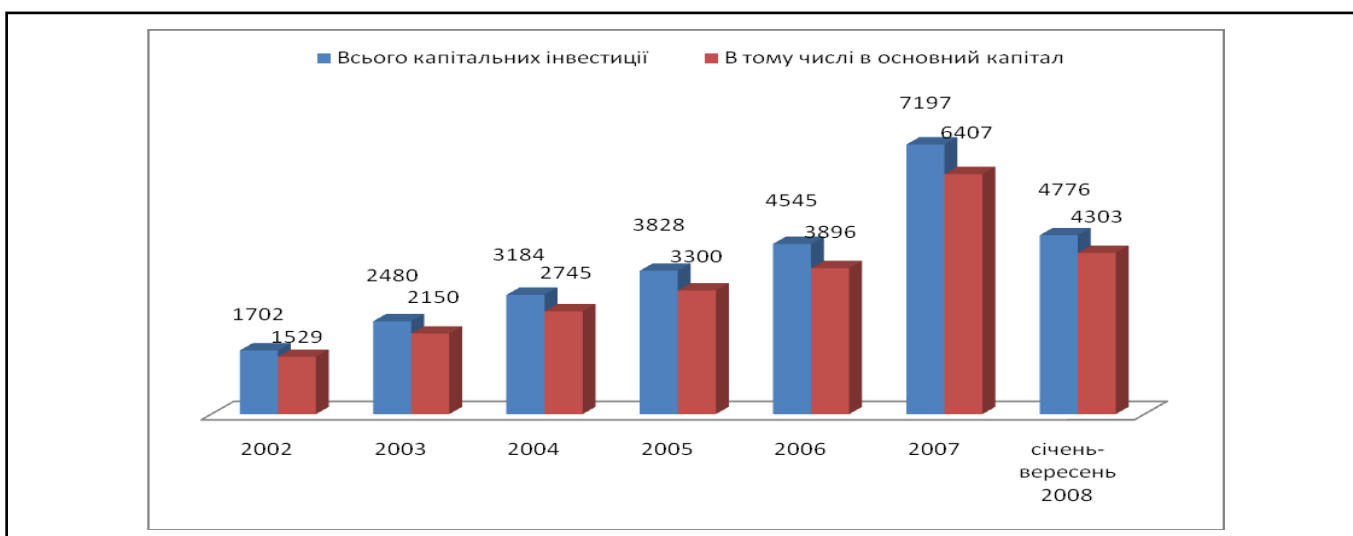


Рисунок 2. Динаміка залучення капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал

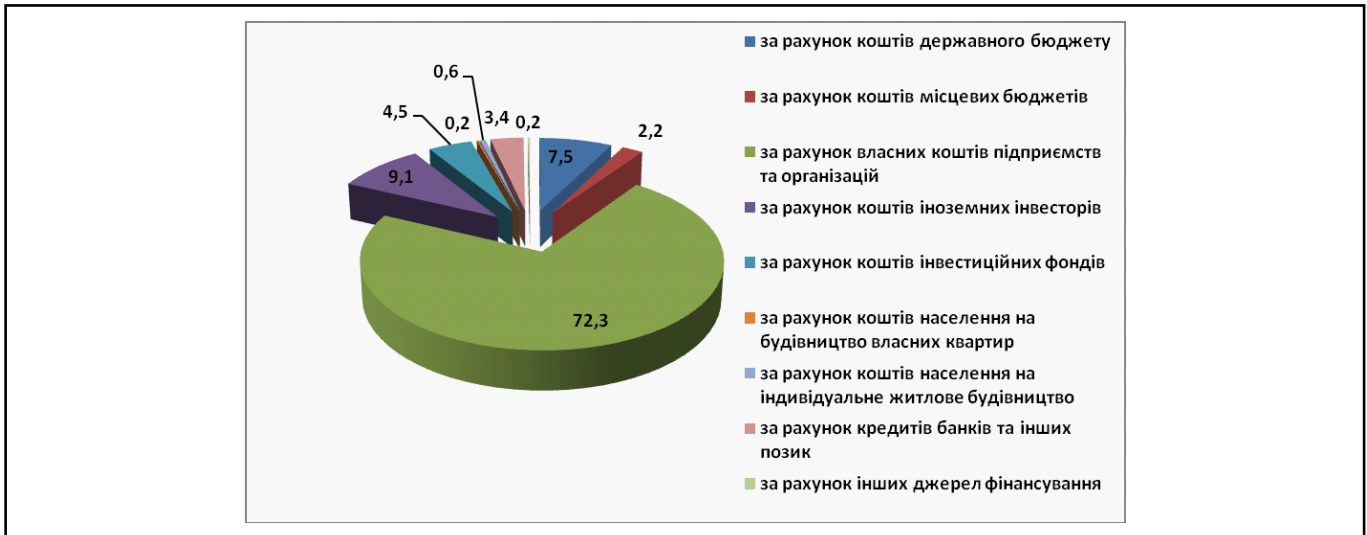


Рисунок 3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за січень–вересень 2008 року

Порівняно з січнем–вереснем 2007 року зменшилася на 1,7 в.п. частка капіталовкладень за рахунок кредитів іноземних банків, на 1,6 – коштів іноземних інвесторів, на 0,3 в.п. – коштів населення на будівництво власних квартир. Разом із тим на 2,5 в.п. зросла частка інвестицій, освоєних за рахунок коштів державного бюджету, на 0,9 – коштів місцевих бюджетів, на 0,5 – коштів населення на будівництво індивідуальних житлових будинків, на 0,4 в.п. – кредитів банків та інших позик.

Серед видів економічної діяльності більшу частку (53,9%) усіх інвестицій в основний капітал області спрямовано у розвиток промисловості. Майже 80,0% цих коштів освоєно підприємствами переробної промисловості, що становить 1757,5 млн. грн. При цьому значно зросли обсяги інвестицій в основний капітал на підприємствах таких видів економічної діяльності, як виробництво інших машин та устаткування спеціального призначення (в 11,4 раза), мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв (в 7,0), хімічне виробництво (в 6,9), виробництво машин та устаткування для сільського та лісового господарства (в 4,9), молочних продуктів та морозива (в 3,6), скла та виробів зі скла (в 2,8), лиття металів (в 2,5), електричного, електронного та оптичного устаткування (в 1,8 раза).

Водночас скоротилися обсяги інвестицій в основний капітал підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів (на 82,8%), будівельних металевих конструкцій та виробів (на 66,9), виробів з бетону, гіпсу та цементу (на 67,2), машин та устаткування (на 49,4), металургійного виробництва (на 45,7), добувної промисловості (на 15,9%).

На будівництво та технічне переоснащення об'єктів торгівлі та підприємств з ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку спрямовано 298,7 млн. грн., що на 39,1% менше, ніж у січні–вересні 2007 року.

У розвиток сільського господарства, мисливства та лісового господарства за січень–вересень 2008 року спрямовано 8,3% (356,2 млн. грн.) загального обсягу інвестицій в

основний капітал області, що у 2,0 раза більше, ніж за відповідний період 2007 року.

Капітальні вкладення у житлове будівництво у січні–вересні 2008 року становили 455,8 млн. грн., що на 31,4% більше, ніж у січні–вересні 2007 року. Їхня частка у загальному обсязі інвестицій в основний капітал області становила 10,6% (у січні–вересні 2007 року – 7,7%) [1].

З проблемою найефективнішого використання обмежених інвестиційних ресурсів як головною складовою частиною відтворювальних процесів тісно переплелись вимоги часу щодо інноваційного спрямування інвестиційних коштів. Однак затримка інноваційного процесу на рівні регіону та країни пояснюється низьким ступенем гнучкості й адаптивності підприємств до інновацій. До основних причин цього явища відносяться:

- невідповідність рівня технологічного розвитку виробництва високо прогресивним параметрам інновацій;
- висока вартість вітчизняних зразків нової техніки тощо.

Таким чином, формування стратегії відтворення основних виробничих фондів на підприємстві слід починати з визначення виробничої потреби в оновленні основних фондів, проведення аналізу стану і структури наявних виробничих засобів [2], результати якого дають можливість виявлення системи пріоритетів в оновленні конкретних основних засобів.

Далі – оцінити ефективність оновлення основних фондів з допомогою системи показників і обґрунтувати віддачу від заходів, спрямованих на оновлення основних засобів.

Важливим аспектом формування стратегії відтворення основних виробничих фондів на підприємстві є вирішення проблеми раціонального використання коштів, які виділено на відтворення основних засобів. При цьому слід більш чітко розмежовувати такі поняття, як «капіталовкладення» та «інвестиції». Капіталовкладення є поодиноким випадком інвестицій і являє собою процес вкладення вільних коштів до відтворення саме основного капіталу з метою його оновлення та підвищення рентабельності. Джерелами фінан-

сування капіталовкладень можуть бути як власні кошти, так і позики. Серед цих джерел найбільш реальними на сьогодні є амортизаційні відрахування, реінвестований прибуток і лізингові операції, кошти іноземних інвесторів. Проте сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність розробки на підприємствах механізму формування власних фінансових ресурсів, спрямованих на оновлення основних виробничих фондів. Зокрема для вирішення даної проблеми пропонується формування спеціального фонду оновлення основних фондів на підприємстві, на якому концентрувати амортизаційний фонд, кошти від реалізації обладнання, та частину чистого прибутку підприємства, що направляється на розвиток виробництва [3]. Доцільно б було представляти тим підприємствам, які проводять активну інноваційно-інвестиційну політику, право на додаткові амортизаційні та податкові пільги. Тобто потрібне державне регулювання в цій сфері.

Таким чином, комплексного вирішення проблеми відтворення основних фондів на підприємстві можна пропонувати за допомогою таких заходів:

- запобігання створенню виробництв за морально застарілими технологіями, втілення інноваційних технологій;
- раціональне управління інвестиційними потоками;
- забезпечення міжгалузевих пропорцій і темпів розвитку кожної галузі та організації міжгалузевих зв'язків;
- визначення пріоритетних об'єктів відтворення;
- ефективне управління механізмом інвестиційної діяльності;
- створення елементів ринкового механізму управління інвестиціями як окремої складової загальної системи регулювання промислового виробництва в умовах трансформації економіки;
- створення механізмів залучення інвестицій, акумулювання підприємствами власних інвестиційних ресурсів і розвитку процесу реінвестування;
- сприяння накопиченню кредитних ресурсів, забезпечення довгострокового кредитування підприємств;

– створення спеціальних фондів сприяння відтворення основних фондів підприємств.

Висновки

Слід відзначити, що підвищення якості та конкурентоспроможності продукції підприємств, зниження витрат виробництва та обігу вимагають збільшення вкладень капіталу в основні засоби. Процес відтворення основних засобів має забезпечити не лише розширення обсягів виробництва продукції, а й суттєве зростання продуктивності праці, швидке впровадження в практику нових технічних рішень. Без активізації інвестиційної діяльності неможливий вихід економіки України з кризового стану.

В умовах ринкової економіки якісно новий рівень належить лізинговим операціям. Узагальнення зарубіжного досвіду лізингових операцій показує необхідність їх розвитку, як важливої передумови розширення процесу відтворення основних засобів, покращання інвестиційного клімату в Україні [4].

Виявлені тенденції та запропонована стратегія відтворення основних фондів на підприємстві дають змогу приймати ефективні оптимальні управлінські рішення для зберегання конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища.

Література

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. – <http://www.zapstat.r.zp.ua/>
2. Череп А.В. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2005. – 160 с. (Аналіз використання основних виробничих фондів 59–74)
3. Бондаренко О. Сучасні напрямки відтворення основних засобів / Економіка: проблеми теорії та практики. – 2001. – Вип. 15. – С. 120–127.
4. Масленников Е.И., Побережец О.В. Характерные особенности использования лизинга в инновационной деятельности // Экономические инновации. – Одесса: ИПРИЗЭИ НАНУ. – 2006. – Вип. 24. – С. 37–44.

Т.А. ГОВОРУШКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Методи стратегічного аналізу організації та доцільність їх використання малими виробничими підприємствами

Розглянуто методи стратегічного аналізу організації, що адаптовані до особливостей малих виробничих підприємств. На основі методу оцінки стратегічного становища та дій обґрунтовано вектор стратегії для реально-го малого виробничого підприємства і розроблено класифікацію конкурентних переваг.

Постановка проблеми та аналіз досліджень. Забезпечення ефективності розвитку малого підприємництва належать до сфери стратегічного управління. Практичні результати визначення напрямів і кількісних параметрів розвитку втілюються у стратегіях, деталізуються у тактичних планах і доводяться до практичних заходів у рамках опера-

тивних вказівок. Проведений автором аналіз наукового до-робку в теорії ефективності розвитку малого підприємства засвідчив недостатню увагу вчених до рекомендацій стратегічного менеджменту в контексті їх використання для стратегічного управління розвитком малих підприємств. У той же час у конкурентному середовищі неможливо обій-тися без наукових методів аналізу стратегічної позиції і перспектив розвитку, оскільки зростання від невеликого підприємства до стабільної великої компанії може відбува-тися лише за умови мобілізації усіх факторів і резервів.

Метою статті є виявлення стратегічного становища ма-лого підприємства сфери основного виробництва і обгрун-тування його дій в контексті рекомендованої класифікації конкурентних переваг. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити завдання, що пов'язані з виявленням серед існуючих методів стратегічного аналізу організації адаптованих до специфіки малих підприємств; ідентифіка-цією стратегічного становища та дій малого виробничого підприємства «Пектин» і розробкою пропозицій, спрямова-них на реалізацію рекомендованої стратегії. При підготовці статті використовувались діалектичний та абстрактно ло-гічний методи наукового пізнання.

Викладення основного матеріалу. Термін «стратегіч-не управління», або «стратегічний менеджмент», був уведе-ний у лексикон науковців та підприємців наприкінці 60–70-х років XX століття з метою розмежування поточ-ного управління на рівні виробництва та управління, яке здійснювалось на вищому рівні. У конкурентному середо-вищі для малих виробничих підприємств стратегічне управ-ління є такою ж необхідністю, як і для великих компаній.

Малі підприємства розпочинають свою діяльність як ву-зькоспеціалізовані організації, які досить часто виробляють лише один продукт. У них ще немає ні потреби, ні фінансо-вих можливостей застосовувати потужні і дорогі інструмен-ти стратегічного аналізу, якими вважаються матричні мо-делі BCG, GE/McKinsey чи Shel/DPM.

У процесі дослідження наукових джерел зі стратегічного менеджменту [2, 4, 6] встановлено, що серед найпростіших інструментів стратегічного аналізу організації, які найкраще адаптовані до потреб малих підприємств, є методика стра-тегічної оцінки підприємства і метод SPACE (Strategis Posi-tion and Action Evaluation).

У методі SPACE передбачено виділення чотирьох груп критеріїв оцінки діяльності підприємства (табл. 1). При фор-мулюванні критеріїв оцінки потрібно брати до уваги специ-фіку конкретного підприємства, завдання, що стоять перед ним, його виробничі можливості, а також прийняту на під-приємстві систему орієнтирів і цінностей.

Для того щоб метод SPACE міг виконувати свою роль у визначенні стратегії підприємства, його застосування має супроводжуватися декількома організаційними етапами.

Метою *першого етапу* є вибір серед співробітників підпри-ємства тих осіб, яких передбачається включити у групу роз-робки стратегії. У великих компаніях ця функція (принаймні технічна її сторона) покладається на відділ стратегічного пла-нування, але на малих підприємствах робоча група форму-ється з представників керівництва, менеджерів та аналітиків.

Досить часто координатором і керівником групи розроб-ки стратегії виступає зовнішній консультант, який має цін-ний досвід у розробці і реалізації бізнес-стратегій.

Таблиця 1. Перелік ключових критеріїв, що використовуються у методі SPACE*

Група	Критерії
1. Фінансова сила підприємства	– витрати на виробництво і реалізацію продукції;
	– рентабельність основного капіталу;
	– рентабельність оборотного капіталу;
	– рентабельність активів;
	– ліквідність балансу підприємства;
2. Конкурентоспроможність під-приємства і його становище на ринку	– швидкість окупності капіталу
	– обсяги реалізованої продукції;
	– частка підприємства на ринку та її динаміка;
	– якість продукції;
	– ціна продукції;
3. Привабливість галузі	– можливість активного впливу на рівень цін;
	– ступінь інформованості споживача про виробника та його продукцію
	– характеристика стану конкуренції у харчовій промисловості;
4. Стабільність галузі	– соціальне значення галузі
	– можливості використання кооперації і комбінування з іншими підприємствами;
	– залежність розвитку галузі від кон'юнктури ринку
	– тривалість життєвого циклу галузі;
4. Стабільність галузі	– стан інноваційної діяльності підприємств;
	– маркетингові та рекламні можливості у галузі;
	– стабільність прибутку (рентабельності);
	– ступінь впливу держави на діяльність підприємств харчової промисловості

* Удосконалено автором.

Таблиця 2. Фактори та їх оцінки для кожної групи критеріїв*

Фактори, що впливають	Шкала оцінок (балів)	Середня оцінка факторів	Вага	Цінність оцінки
1	2	3	4	5
Група 1. Фінансова сила підприємства (ФС)				
Фактори, що впливають на показники фінансової сили підприємства				
Ціни на готову продукцію;	9–10	6	0,3	1,8
Собівартість продукції	7–8			
Структура оборотних активів за ступенем ліквідності	5–6			
Структура заборгованості	3–4			
Зміна обсягу реалізації і структури реалізованої продукції	1–2			
Група 2. Конкурентоспроможність підприємства і його становище на ринку (КС)				
Фактори, що впливають на показники конкурентоспроможності підприємства і його становище на ринку				
Величина витрат на виробництво і реалізацію продукції	9–10	7	0,2	1,4
Система контролю за якістю продукції	7–8			
Розвиненість маркетингу на підприємстві	5–6			
Ступінь відмінності продукції від аналогів конкурентів	3–4			
Зв'язки із споживачами через засоби масової інформації	1–2			
Група 3. Привабливість промислового перероблення овочів і фруктів (ПГ)				
Фактори, що впливають на показники привабливості виду діяльності				
Фінансова стабільність	9–10	10	0,2	2,0
Швидка оборотність капіталу	7–8			
Цінова еластичність попиту	5–6			
Рівень використовуваних технологій	3–4			
Можливість інтеграції з великими підприємствами	1–2			
Група 4. Стабільність промислового перероблення овочів і фруктів (СТ)				
Фактори, що впливають на показники стабільності виду діяльності				
Темпи інфляції	9–10	9	0,3	2,7
Частота технічних і технологічних змін	7–8			
Стабільність попиту	5–6			
Тиск конкурентів	3–4			
Потенціал зростання	1–2			
Всього			1	7,2

* Складено автором.

Після того як персональний склад групи сформовано, треба поділити її на робочі підгрупи, які мають працювати паралельно. На цьому етапі обираються керівники робочих груп із числа менеджерів підприємства чи зовнішніх експертів–консультантів.

На *другому етапі* під час сесії–семінару необхідно розробити конкретні критерії оцінки, їх ієрархію, а також визначити фактори для кожного критерію оцінки. При визначенні ієрархії критеріїв потрібно спиратися на їхні ваги, сума яких завжди має дорівнювати одиниці.

Після того як визначено шкалу оцінок і для неї обрано еталонну точку відліку (наприклад, найсильніший конкурент), визначається сума кінцевих зважених оцінок і вибирається рекомендована стратегія.

На *третьому завершальному етапі* сесії–семінару здійснюється розробка для підприємства однієї чи декількох можливих стратегій. У разі високого ступеня невизначеності критерії можуть оцінюватися у формі довірчих інтервалів. Такий спосіб оцінки може призвести до множинності стратегій. Тобто робоча група може рекомендувати керівництву підприємства мати у «запасі» дві стратегії, які дещо відрізняються одна від одної. Кінцевий вибір здійснюватиметься через деякий час, коли ступінь невизначеності зменшиться.

Для практичної реалізації методу SPACE нами було обрано мале виробниче підприємство «Пектин», що має статус товариства з обмеженою відповідальністю, зареєстроване на території Черкаської області і спеціалізується на виробництві фруктових і овочевих соків.

Згідно з оригінальною методикою SPACE аналізу кожен критерій складається з деякої кількості факторів, оцінка яких здійснюється, як правило, за десятибальною шкалою (від 1 до 10), але є рекомендації використовувати і шестибальну шкалу [4].

Нами було визначено фактори, що впливають на величину груп критеріїв (табл. 1) малого виробничого підприємства «Пектин» (табл. 2).

У табл. 2 кожній групі факторів, що впливають на визначені групи критеріїв, присвоєно відповідну вагу і виведено цінність оцінки. Як видно із приведених значень вагових оцінок, підприємство відчуває фінансові труднощі, є недостатньо конкурентоспроможним. Проте керівництво розуміє, що підприємство працює у привабливому виді діяльності, що характеризується певною стабільністю.

У подальшому методика SPACE вимагає побудови в системі координат вектора рекомендованої стратегії.

Для того щоб визначити його координати $P(x, y)$, скористаємося такими формулами:

$$x = \text{ПГ} - \text{КС} = 2,0 - 1,4 = 0,6; \quad (1)$$

$$y = \text{ФС} - \text{СТ} = 1,8 - 2,7 = -0,9. \quad (2)$$

На рисунку побудовано за розрахованими координатами вектор і визначено, що для підприємства «Пектин» на сьогодні рекомендованою є конкурентна стратегія.

Проведені автором дослідження показали в залежності від того, який вид діяльності і яку стратегію поведінки вибирає підприємство на ринку, в економіці західних країн виділяють такі види малих підприємств: комутанти, експлеренти, пацієнти [3].

Малі підприємства – комутанти (від лат. *commutatus* – зміна, переміщення) спеціалізуються на виготовленні окремих вузлів і деталей. Ці підприємства тісно взаємодіють із великими підприємствами через систему кооперативних зв'язків та субпідряду. При їх допомозі великі підприємства звільняються від не вигідного виробництва. Малі підприємства даної групи знаходяться у великій залежності від крупних і ведуть жорстоку боротьбу між собою.

Малі підприємства – експлеренти (від лат. *ex* – з; франц. *pleurer*) – це ризикові фірми або інноваційні підприємства, які займаються, в основному, науковими, конструкторськими розробками, комерційним освоєнням технічних відкриттів, виробництвом дослідних та пробних партій товарів.

Малі підприємства – пацієнти (від ісп. *ratio* – відкритий внутрішній двір) спеціалізуються на випуску готової продукції, орієнтованої на локальні канали збуту з обмеженим попитом і на місцеві джерела сировини та матеріалів. Вони досить незалежні від великих підприємств і можуть навіть конкурувати з ними за якістю продукції. До цієї групи підприємств, на погляд автора, слід віднести мале підприємство «Пектин». Розміщене воно на території Смілянського району Черкаської області в сільській місцевості, орієнтується на місцеві сировинні ресурси і ринок збуту. Варто

зауважити, що на місцевому ринку продукція підприємства користується попитом, є відносно недорогою і якісною.

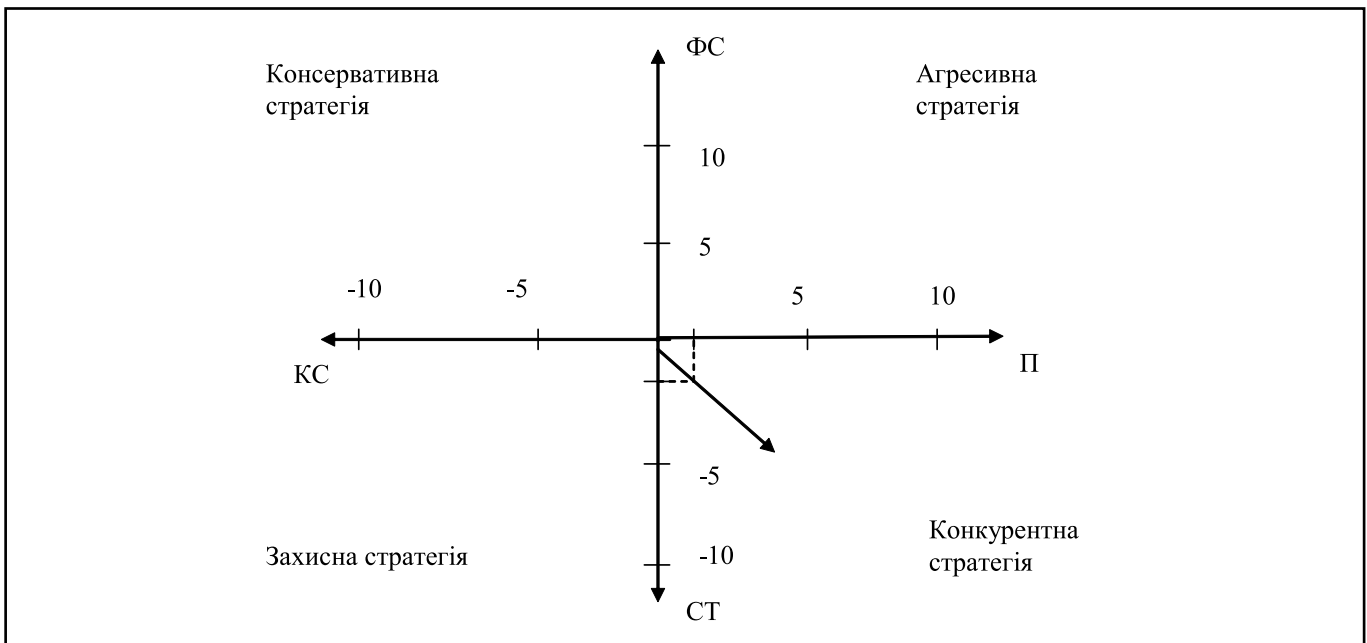
Вище було недаремно наведено класифікацію малих підприємств залежно від виду обраної стратегії. Річ у тім, що пацієнтна (нішева) стратегія є складовою добре відомої конкурентної стратегії, що реалізується з метою досягнення стратегічних або конкурентних переваг.

На думку автора [6], термін «конкурентна перевага» відображає характеристики переваги товару, марки або підприємства над конкурентами в ринковій боротьбі. Інші науковці вважають, що конкурентні переваги – це сильні сторони товару. Є також думка, що конкурентні переваги – це ті унікальні відчутні і невідчутні активи, якими володіє фірма, ті галузі діяльності, які стратегічно важливі для даного бізнесу, які допомагають перемагати в конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги існують тоді, коли підприємство може одержати рентабельність вище середньої для фірм даної галузі або сегменту ринку

На погляд автора, найбільш точно сутність конкурентної переваги відображає таке визначення: «Конкурентна перевага – це фактор чи комбінація факторів, яка робить діяльність організації більш успішною у порівнянні з конкурентами» [5, с. 125].

Методологічною основою розуміння глибинної сутності конкурентних переваг слугує їх класифікація. Слід зазначити, що класифікувати конкурентні переваги спробував Р.А. Фатхутдінов. Відповідно до цієї класифікації конкурентні переваги згруповано за ознаками їх належності до системи (організація, країна), а також сфери виникнення, змісту фактора переваги, методу або засобу її отримання, місця реалізації, часу (тривалості) реалізації, виду отриманого кінцевого результату [5, с. 245].

Така класифікація далека від досконалості. Головні її недоліки такі: вона класифікує конкурентні переваги за досить



Вектор рекомендованої стратегії для малого підприємства «Пектин»

обмеженою кількістю ознак, що не створює повної картини їх різновидів; її універсальність (вона стосується різних об'єктів, у тому числі країн, організацій, товарів тощо) унеможливує створення передумов розробки конкретної і повної системи конкурентних переваг стосовно кожного із названих вище об'єктів (у даному випадку – підприємств).

Існує також класифікація конкурентних переваг, розроблена Г.А. Азоєвим та А.П. Челенковим [1]. Так, відповідно до форм прояву конкурентні переваги класифіковано за наступними категоріями: характер джерела, ініціатор, термін дії, характер динаміки, рівень ієрархії, ставлення до ціни, можливість імітації та сфери прояву. Ця система більш детально розглядає види конкурентних переваг, але також не позбавлена певних недоліків. Авторами прокоментовано лише види конкурентних переваг залежно від характеру їх джерела. Всі інші види, що залежать від інших критеріїв класифікації, залишилися поза увагою. Неетичним вважається звернення уваги на конкурентні переваги, які можуть бути отримані в результаті дій не правового характеру, тобто такі, що досягаються в результаті недобросовісної конкуренції.

На основі аналізу класифікацій вище перерахованих вчених пропонується така класифікація конкурентних переваг, властивих досліджуваному підприємству (табл. 3).

Виділимо концептуально, на які конкурентні переваги має бути зорієнтоване керівництво ТОВ «Пектин», що буде спиратися на патентну стратегію.

Базисом загальної конкурентної переваги підприємства є переваги внутрішні (виробничі, технологічні, кваліфікаційні, організаційні, управлінські, інноваційні; наслідкові, економічні). Однак вважається, це всього лише потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій.

Саме зовнішні конкурентні переваги (інформаційні, конструктивні, якісні, поведінкові, кон'юнктурні, сервісні, іміджеві, цінові, збутові), з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших внутрішніх переваг, а з іншого – забезпечують йому стійкі конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів.

За стратегічною спрямованістю варто підкреслити те, що конкурентні переваги створені для задоволення нових по-

треб або нових методів їх задоволення в сучасній літературі з даної тематики означаються як більш прогресивні, оскільки, з одного боку, дають можливість підприємству економити на витратах, пов'язаних з конкурентними діями, а з іншого – сприяють досягненню більш суттєвих результатів.

За походженням з урахуванням динамічності і невизначеності підприємницького середовища в Україні доцільно створювати конкурентні переваги як відповідь на зміни в навколишньому бізнес-середовищі.

Залежно від імовірності успіху конкурентні переваги малих підприємств у харчовій промисловості підприємства можна визначити як ймовірні (перемога в конкурентній боротьбі, конкурентні позиції не можуть бути прораховані чітко і конкретно у зв'язку з дією різновекторних факторів навколишнього бізнес-середовища або через невизначеність його сил та умов).

Час дії конкурентних переваг насамперед визначається можливостями конкурентів копіювати досвід підприємств-лідерів ринку, враховувати допущені ними прорахунки, ліквідувати недоліки і на цій основі удосконалювати свою власну діяльність. Встановлено, що час дії конкурентних переваг найкоротший у сфері послуг, де таке копіювання особливо можливо, в тому числі і з урахуванням діючої системи законів.

Залежно від впливу на потенціал підприємства конкурентні переваги можуть бути охарактеризовані як такі, що формують потенціал малих підприємств, зміцнюють його.

Залежно від сили та характеру впливу на споживачів конкурентні переваги підприємства можна розглядати як такі, що формують споживачів, їх поведінку, запити, попит (так звана американська модель маркетингу) і такі, які формуються самими споживачами (європейська модель партнерського маркетингу). Варто вказати на те, що остання набуває дедалі більшого поширення серед підприємців, формує нову систему маркетингової культури.

За рівнем реалізації конкурентні переваги малого підприємства харчової промисловості можна визначити як галузеві.

Послугуючись концепціями маркетингових систем конкурентні переваги на початковому етапі їх формування мають сприяти управлінню попитом (ефективні методи просування і збуту продукції, підвищення продуктивності

Таблиця 3. Класифікація конкурентних переваг ТОВ «Пектин»

Класифікаційні ознаки	Види конкурентних переваг
1. За джерелами виникнення	Внутрішні та зовнішні
2. За стратегічною спрямованістю	Створені для сфери, де діють пріоритетні конкуренти; створені для задоволення нових потреб або нових методів їх задоволення
3. За походженням	Створені з урахуванням стабільності ринкових ситуацій; створені як відповідь на зміни в навколишньому бізнес-середовищі
4. За ймовірністю успіху	Ймовірні та очевидні (стійкі)
5. За тривалістю дії	Тривалі та тимчасові
6. За впливом на потенціал підприємства	Формують потенціал та використовують наявний потенціал
7. За силою та характером впливу на споживачів	Формують споживачів; формують спільно зі споживачами
8. За рівнем реалізації	Галузеві, міжгалузеві, регіональні, глобальні
9. За концепцією маркетингових систем	Сприяють управлінню попитом; сприяють управлінню запитами; сприяють управлінню потребами

праці, зменшення витрат на виробництво і збут) з поступовим переходом на управління потребами споживачів.

Висновки

Наведена концепція конкурентних переваг малого підприємства харчової промисловості не є всеохоплюючою, але, на погляд автора, вона сприятиме більш правильному їх розумінню, орієнтуванню при їх створенні на досягнення відповідних результатів у межах обраного виду стратегії.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков; Государственный ун-т управления, Национальный

фонд подготовки кадров. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.

2. Богатирьова Л.Д. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. – О.:ОНАЗ, 2004. – 148 с.

3. Дмитриченко Л.И. Малый бизнес в системе предпринимательства. – Донецк: Каштан, 2005. – 180 с.

4. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посіб. – 2-ге вид., доп. – Львів: Новий Світ-2000, Альтаір-2000, 2003. – 236 с.

5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: Уч. пособие. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2004 – 544 с.

6. Шегда А.В. Менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 687 с.

Ю.Я. АНТОНЮК,
здобувач, Національний університет ДПС України

Фінансові обґрунтування у плануванні розвитку комунального господарства

Розглянуто комунальне підприємство як центр інтересів різних учасників ринку, а стратегічний менеджмент як основний інструмент пошуку балансу інтересів. Доведено, що в рамках стратегії комунального підприємства домінуючу роль відіграє фінансове планування. Показано переваги проектного фінансування для забезпечення ресурсами масштабних інфраструктурних об'єктів при реалізації стратегії розвитку.

Постановка проблеми. В Україні показники діяльності житлово-комунального господарства неухильно погіршуються з початку 90-х років. Станом на листопад 2008 року збитки галузі становили 1490,9 млн. грн. проти 1174,6 млн. грн. у 2007 році, а зокрема у секторі водопостачання та водовідведення – 367,0 та 278,1 млн. грн. відповідно. Дебіторська заборгованість за вказаний період у галузі в цілому становить 8905,5 млн. грн., включаючи 3194,6 млн. грн. у водопостачанні та водовідведенні. При цьому населення безпосередньо винне за спожиту воду та послуги з водовідведення 1591,1 млн. грн., місцеві і державні бюджетні установи – 30,1 млн. грн., інші споживачі (у тому числі промислові підприємства) – 1545,9 млн. грн. Рівень кредиторської заборгованості галузі складає 9486,5 млн. грн., з яких 3018,9 млн. грн. припадає на сектор водопостачання та водовідведення. Структура кредиторської заборгованості у секторі має такий вигляд: заборгованість за товари, послуги тощо – 2648,6 млн. грн., включаючи заборгованість за електроенергію – 1617,0 млн. грн., газ природний – 20,2 млн. грн., інші енергоносії 575,0 млн. грн., інша кредиторська заборгованість 370,3 млн. грн. Довгострокові інвестиційні потреби секторів тепло- і водопостачання на період до 2012 року оцінюються на рівні

\$12 млрд. Проблема пошуку стратегії подальшого функціонування і розвитку галузі набуває критичної важливості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В новітніх дослідженнях міжнародних фінансових організацій (Світового банку, ЄБРР), міжнародних агенцій (DEPA, USAID), зарубіжних консалтингових компаній, що супроводжували комунальні проекти в Україні (PADCO, COWI), роботах вітчизняних вчених та фахівців (А.В. Григоровича, О.М. Білянського, О.О. Мільнера, В.П. Ніколаєва, Н.І. Олійник, Г.І. Онищука, К.В. Процак, Г.М. Семчука, В.І. Срібного та інших) розкриті історія та масштаб проблеми, зроблений висновок про необхідність інституційного реформування галузі для залучення коштів з приватного сектору та фінансово-банківських установ, визначені основні форми фінансування галузі, запропоновано ряд механізмів оптимізації потреб в коштах, а також – відмічена необхідність удосконалення управління.

Метою статті є аналіз ролі та місця фінансових обґрунтувань у стратегічному плануванні розвитку комунального господарства, оскільки серед основних механізмів та способів удосконалення управління комунальним господарством чільне місце належить саме стратегічному плануванню. Також аналіз «Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки», інших підгалузевих та регіональних програм показує необхідність приділити увагу саме фінансовому обґрунтуванню досягнення цілей при одночасному обґрунтуванні нових механізмів фінансування галузі та ефективності витрачання коштів.

Викладення основного матеріалу. За умов, які склалися у комунальному господарстві України, зростає роль

стратегічного управління, зокрема стратегічного планування на всіх рівнях галузі. Проте впровадження нових методів управління комунальним господарством повинне відбуватися з урахуванням світового досвіду для уникнення типових помилок чи прогалин у сфері управління такими складними об'єктами як комунальні підприємства, що є осередками інтересів численної кількості зацікавлених сторін та учасників ринку на місцевому та державному рівнях.

Так, відповідно до досліджень Р. Каплана та Д. Нортон [1] основними проблемами діяльності більшості міжнародних компаній, особливо у сфері стратегічного управління, є такі: стратегія недосяжна; стратегія і бюджет не пов'язані між собою, стратегічні ініціативи фінансуються за залишковим принципом; моніторинг стратегії відсутній, стратегія не включає антикризових заходів та переглядається не частіше одного разу на рік.

На основі аналізу стратегій компаній, наведених у А. Томпсона, А. Стрикленда, [2], І. Ансофф [3], Г. Гольштейна [4], та у працях інших закордонних та вітчизняних практиків [5] усі поточні проблеми розробки та реалізації стратегії можна згрупувати у вигляді табл. 1.

Також стратегії або процес стратегічного управління будуть залежати від специфіки бізнесу окремого підприємства (зокрема, динаміки ринку, на якому веде діяльність підприємство тощо) [6]. Специфіка бізнесу буде визначати домінуючу функціональну стратегію, яка підпорядковує всі інші стратегії.

У випадку комунального підприємства такою стратегією є фінансова функціональна стратегія, оскільки монополіне становище підприємства та особливості, наприклад, цен-

тралізованого водопостачання та водовідведення практично детермінують маркетингову стратегію, технічну стратегію, юридичну та інституційно-організаційну стратегію.

Найбільші обмеження у розвитку підприємства становлять обмеження фінансових ресурсів для забезпечення реалізації усіх інших стратегій, зокрема технічного переозброєння, удосконалення взаємовідносин зі споживачами тощо. З іншого боку, розуміння доступних на ринку фінансових інструментів для фінансування розвитку є однією з передумов створення реальних планів розвитку, які можуть бути адекватно профінансовані. Саме тому у діяльності підприємств ЖКГ фінансова стратегія є «вузьким місцем» діяльності підприємства і має опрацьовуватися більш ретельно, стати інструментом фінансового обґрунтування комплексної стратегії розвитку всього підприємства.

Фінансове обґрунтування – процес, притаманний усім етапам стратегічного управління, від стратегічного аналізу до оцінки реалізації стратегії (рис. 1).

Фінансове обґрунтування передбачає визначення всієї можливої сукупності інструментів фінансування та методів фінансового менеджменту.

Після відхилення методів фінансування, які суперечать стратегії розвитку, проводиться більш детальна оцінка декількох альтернатив фінансування з урахуванням фінансових результатів. Це завдання етапу розробки стратегії. Тобто сукупність прийнятних альтернатив фінансування перетворюються в чітку фінансову стратегію. Також на етапі розробки стратегії основна та допоміжні стратегії фінансування деталізуються до рівня план-заходів отримання та відповідного використання фінансування.

Таблиця 1. Основні проблеми стратегічного управління

№	Етап процесу	Типові проблеми
1	Стратегічний аналіз	Неповна ідентифікація усіх зацікавлених сторін; неповна ідентифікація функціональних напрямів аналізу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища; недостатня глибина / всебічність аналізу (недостатня кількість проаналізованих показників)
2	Визначення місії	Відсутність єдиної ідеології / фундаментальних цінностей та смислу існування підприємства / бізнесу
3	Постановка цілей	Невиконання правила SMART, тобто цілі не є чіткими (Specific), вимірними (Measurable), досяжними (Achievable), відповідними до місії і стратегії (Relevant), та обмеженими у часі (Time bound/limited)
4	Розробка стратегії	При розробці стратегії практично не приділяється увага альтернативам, особливо антикризовим стратегіям. Стратегія недостатньо формалізована в розрізі окремих функціональних стратегій, особливо фінансової стратегії
5	Вибір стратегії	Обмежена кількість альтернатив, нечіткість цілей та фрагментарність аналізу не дає можливість вибору оптимальної стратегії. Вибрана стратегія не передбачає відповідного фінансування
6	Реалізація стратегії	Стратегія не деталізується до рівня окремих структурних підрозділів. Стратегічний та оперативний менеджмент розглядаються як два антиподи. Стратегічні цілі / результати не спираються на щоденну діяльність
7	Оцінка реалізації	Оцінка стратегії спирається на показники, які є не релевантними до стратегічних цілей. Управління за цілями не впроваджується у поточну діяльність
8	Корекція виконання	Не відбувається, антикризових заходів не передбачається. «При помилках» стратегії від стратегічному управлінні відмовляються загалом
9	Інтегрованість процесу	Практично відсутня формалізація, ітеративність процесу та відповідальні особи за процес; процес та методологія стратегічного управління не узгоджена серед усіх зацікавлених сторін, тобто є не загальноприйнятною і в ході розробки стратегії викликає суперечки у трактуванні термінів, підходів та методів, замість розробки стратегії як такої

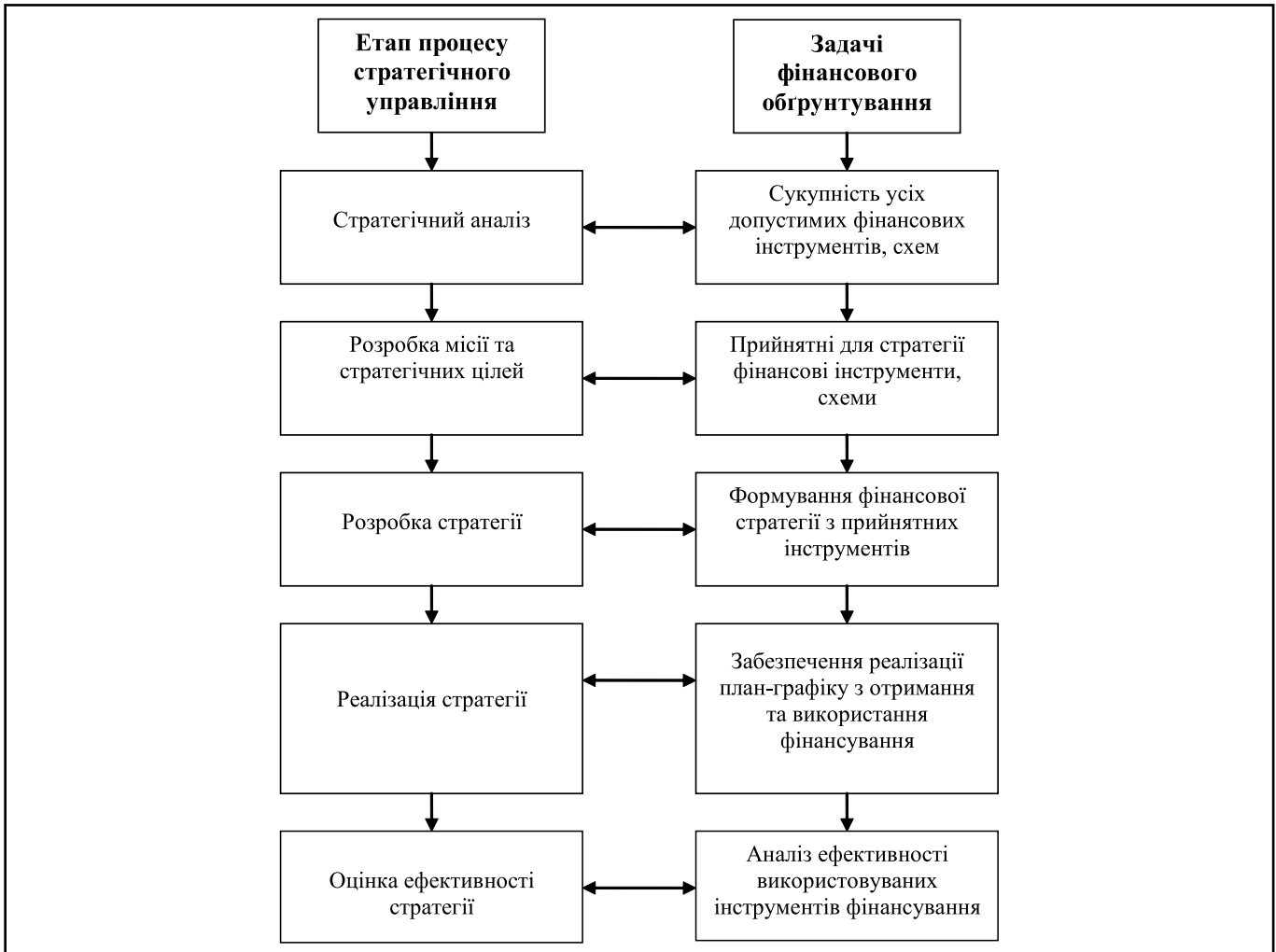


Рисунок 1. Основні завдання фінансового обґрунтування стратегії розвитку

Етап оцінки ефективності стратегії передбачає ітеративне та вибіркове використання методів стратегічного аналізу та фінансового і управлінського аналізу досягнення усіх стратегічних цілей. Основне завдання оцінки ефективності – це визначення, одного боку, фінансових результатів реалізації стратегії (зокрема і фінансової стратегії), а з іншого – це аналіз зовнішнього середовища на предмет пошуку більш вигідних інструментів фінансування.

Загальна схема отримання фінансування наведена на рис. 2 і включає такі етапи:

1) проведення стратегічного аналізу підприємства (визначення потреби у фінансуванні, можливих джерел фінансування та умов фінансування, формування цілей розвитку, формування фінансових показників успішності розвитку (рентабельність, ліквідність, бюджетні обмеження тощо);

2) розробка стратегії розвитку (визначення базових стратегічних альтернатив фінансування, визначення план-заходів (сценаріїв) реалізації кожної з альтернатив, визначення резервних / допоміжних стратегій, визначення показників порівняння альтернативи);

3) реалізація стратегії (реалізація плану заходів щодо отримання фінансування, контроль цільового використання отриманих ресурсів, моніторинг показників ефективності та прийняття рішень щодо коректування стратегії фінансування).

Відповідно до фундаментальних принципів фінансового менеджменту [7] існує досить незначна кількість основних стратегій фінансування довгострокового розвитку підприємства: власні ресурси, залучені кошти, запозичені кошти, комбінація з перерахованих способів.

Власні ресурси передбачають використання нерозподіленого прибутку, різних спеціальних фондів, сформованих на підприємстві, для фінансування розвитку. Залучені кошти передбачають можливості притоку ресурсів у підприємство за допомогою інвесторів (акціонерів), додаткових власників. До залучених коштів також можуть бути віднесені фінансові ресурси держави, які спрямовуються на розвиток муніципальних підприємств. Залучені кошти, як правило, формуються шляхом випуску звичайних або привілейованих акцій. Запозичені кошти включають розміщення облігаційної позики, залучення бланкових та забезпечених кредитів, лізингу. До квазідовгострокових схем притоку запозичених коштів також деколи можна віднести товарний кредит.

Кожен із наведених способів характеризується такими ключовими факторами:

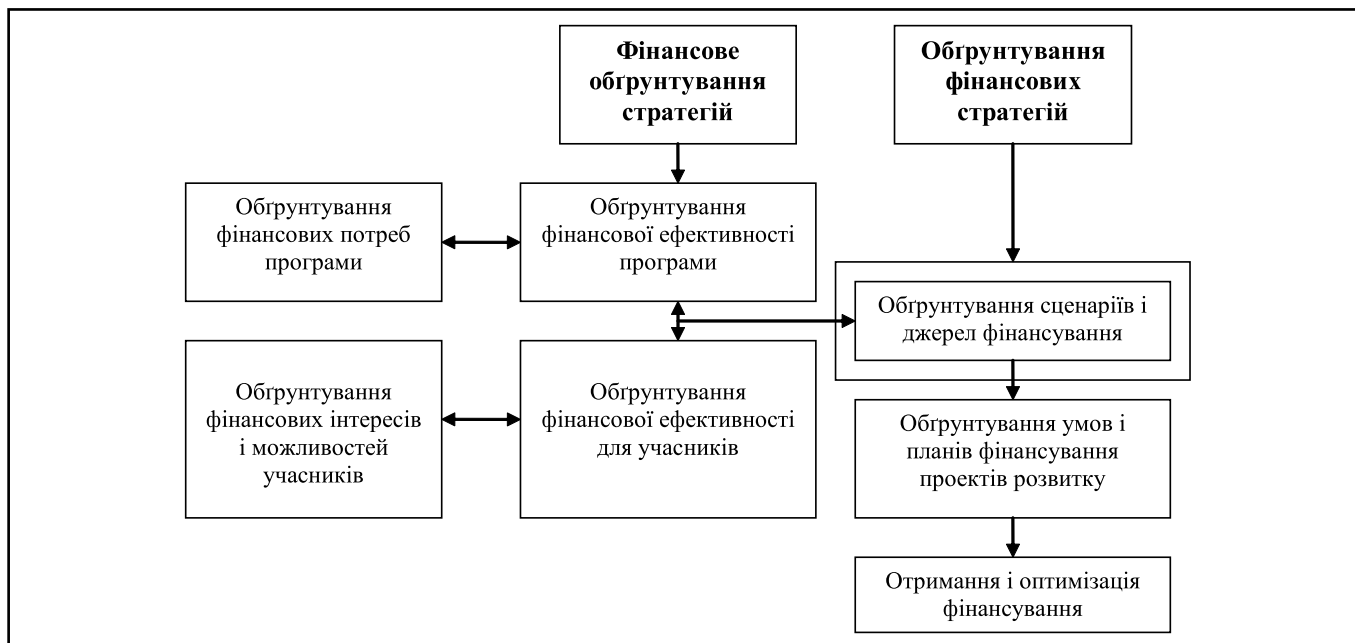


Рисунок 2. Загальна схема отримання фінансування

- 1) ціна капіталу, включаючи норму доходності та витрати для отримання фінансування;
- 2) необхідна сума капіталу;
- 3) строки вливання та відтоку капіталу;
- 4) умови адміністрування;
- 5) переваги для загальної корпоративної стратегії тощо.

Зважаючи на те що кожній з категорій джерел довгострокового фінансування притаманні свої значення наведених параметрів, а крім довгострокової діяльності будь-яке підприємство здійснює оперативну щоденну діяльність (з усіма наслідками щодо фінансування оперативної діяльності), на практиці для фінансування інвестиційних програм часто застосовуються різні комбінації способів (табл. 2).

Одним із дієвих способів фінансування розвитку підприємств ЖКГ є проектне фінансування [8], яке передбачає фінансування проекту (наприклад, оновлення основних засобів підприємства) в основному через кредитування (до 90% бю-

джету проекту) та забезпечення виплат за кредитом майбутніми доходами з реалізації проекту. За допомогою проектного фінансування відбувається фінансування масштабних проектів PPP (взаємодії приватного та публічного секторів – Public-Private Partnership). Також проектне фінансування дозволяє залучити значні ресурси та досягти відповідного ефекту від масштабних перетворень та впроваджених інновацій.

Наведемо схеми фінансування розвитку підприємства ЖКГ за допомогою різних способів: державного фінансування, приватного фінансування та проектного фінансування.

Державне фінансування:

- уряд позичає ресурси для фінансування інфраструктурного проекту і надає гарантію щодо сплати кредиту. Уряд також може фінансувати частину проекту за рахунок власних коштів;
- кредитори аналізують спроможність уряду забезпечити грошові надходження через оподаткування та надходження

Таблиця 2. Способи фінансування підприємств

№	Спосіб фінансування	Поточний стан	Можливості
1	Власні кошти	Збори / надходження за надані послуги недостатні навіть для підтримання оперативної діяльності	Підвищення тарифів
2	Залучені ресурси		
2.1	Акціонерний капітал	Підприємство ЖКГ не є акціонерними товариствами, законодавство про АТ недостатньо розвинуте для гарантій інвестицій	Створення / проведення економічного експерименту
2.2	Субсидії / надходження з боку держави	Хронічне недофінансування галузі	Практично не існує
3	Запозичені кошти		
3.1	Кредит	Відсутність ліквідної застави, високі ставки відсотків	
3.2	Облігації	Ймовірність фінансування інших програм на регіональному рівні за рахунок випуску облігацій місцевих позик	
3.3	Лізинг	Доступний спосіб, проте обмеження щодо радикальних технологічних покращень	
4	Проектне фінансування	Відсутність наочних прикладів фінансування	Проведення економічного експерименту

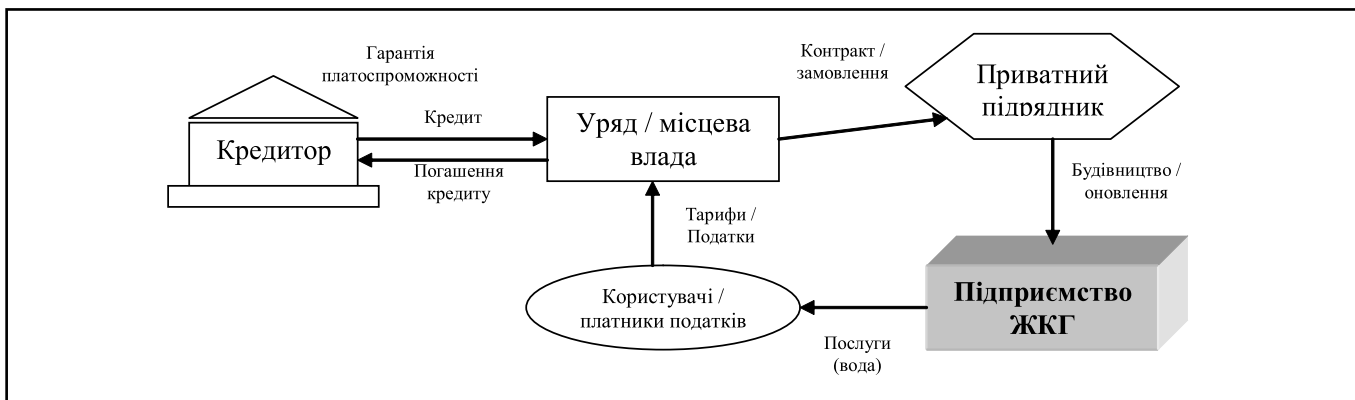


Рисунок 3. Державне фінансування

/ доходи муніципальних підприємств, включаючи надходження за новими тарифами від реалізації проекту;

– гарантія виплати кредиту виступає як загальне зобов'язання уряду щодо повернення коштів (включається у перелік всіх зобов'язань уряду).

Корпоративне / приватне фінансування

– приватна компанія позичає ресурси для спорудження / оновлення підприємства ЖКГ та гарантує виплату кредиту своїми операційними доходами та наявними активами;

– компанія може також фінансувати проект за рахунок власних коштів;

– при проведенні кредитного аналізу, кредитор аналізує загальні доходи компанії, наявні активи та існуючі зобов'язання;

– кредит відображається в балансі приватної компанії як зобов'язання.

Проектне фінансування

– команда спонсорів створює нову компанію для будівництва та управління спеціальним інфраструктурним проектом. Проектна компанія розпоряджається активами, які були передані їй засновниками;

– проектна компанія позичає гроші у кредиторів. Кредитори аналізують майбутні грошові потоки, які будуть генеровані проектом та активами проекту для виплати кредиту;

– уряд не забезпечує кредит своєю гарантією. Засновники гарантують повернення кредиту тільки в обмеженому обсязі: тобто активами, що були передані у статутний фонд проектної компанії.

Наведені приклади свідчать про різноманітність стратегій фінансування розвитку підприємств ЖКГ. Тому знання усіх джерел фінансування є передумовою розробки дієвої стратегії розвитку та вибору оптимальних інструментів фінансування, які забезпечать відповідний економічний ефект інноваційного розвитку підприємств ЖКГ при певному соціально-прийнятному рівні тарифів.

Розглянемо приклад КП «Кременчукводоканал». При різних комбінаціях реалізації функціональних стратегій у рамках загальної корпоративної стратегії найбільш витратною є технічна стратегія, що формує загальну потребу підприємства у ресурсах на рівні до \$1,5 млн. при поступовому технічному переозброєнні, та \$10–15 млн. при комплексному переозброєнні.

Проведемо аналіз різних сценаріїв фінансування.

1. Власні кошти.

Рівень фінансування підприємств галузі у різних регіонах становить 13–38% від запланованого, тобто можливість отримати кошти з державного бюджету у випадку запланованого фінансування на рівні \$1,5 чи \$10–15 млн. – тільки \$195–570 тис. у найкращому випадку, а приймаючи до уваги стан фінансування ЖКГ в окремих регіонах, наведені показники навіть у випадку сценарію поступового удосконалення обладнання є недосяжними. В умовах фінансової кризи та зниження рівня платоспроможності споживачів – власні ресурси підприємства також не можуть розглядатися як джерело інвестицій. Основне завдання управління

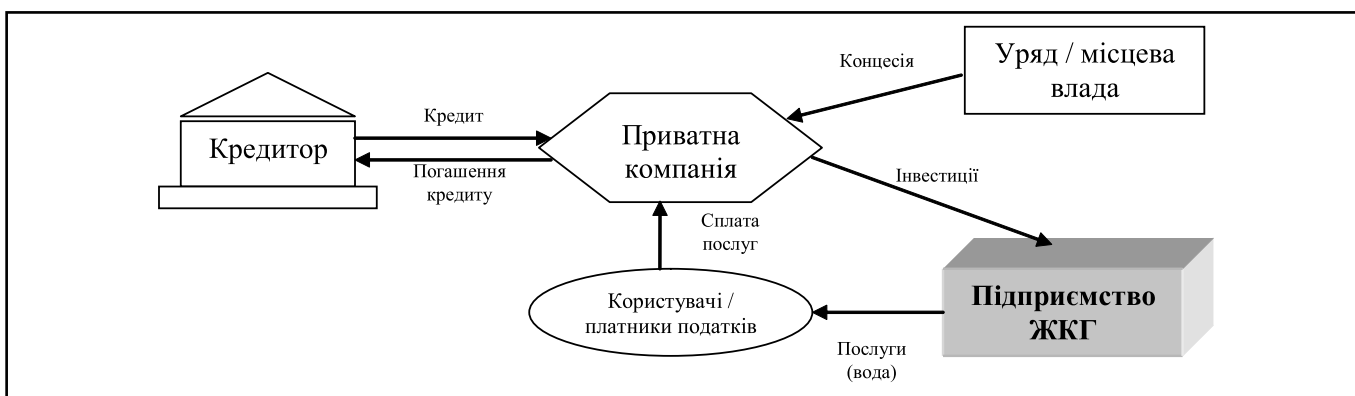


Рисунок 4. Приватне фінансування



Рисунок 5. Проектне фінансування

власними коштами в таких умовах – це забезпечення операційної діяльності підприємства для підтримання сталого рівня надання послуг та уникнення чи виправлення аварій. Тому стратегія локального технічного переозброєння підприємства за даним сценарієм фінансування є недосяжною. Стратегія комплексного технічного переозброєння підприємства за даним сценарієм є також недосяжною.

2. Запозичені кошти.

Запозичені кошти, як правило, надаються на умовах 30% власного фінансування необхідних інвестицій, та наявності застави або гарантій / поручительств. Стратегія локального переозброєння буде вимагати до \$500 тис. власних ресурсів та практично застави або гарантій на \$1,5–2 млн. (за умови коефіцієнту покриття кредиту заставою 1,5–2). При цьому слід зауважити, що ринкова вартість активу вища від заставленої вартості, а тому підприємство повинне передати активів у заставу або заручитися порукою / гарантією на суму до \$2,5–3 млн.). Альтернатива кредитування має свої обмеження – це значна сума власних ресурсів, відсутність ліквідних активів (специфіка діяльності підприємства накладає обмеження на використання специфічного обладнання чи мереж у випадку їх примусової реалізації, а тому різко знижує їх ліквідність. З іншого боку, можливість продажу застави – частини активів підприємства – несе загрозу економічній безпеці діяльності підприємства та регіону). Тому стратегія локального технічного переозброєння підприємства при кредитуванні є недосяжною. Стратегія комплексного технічного переозброєння підприємства при кредитуванні є також недосяжною.

Для комунального підприємства доступні кредити на поповнення обігових коштів (тобто відносно у незначних сумах). При існуванні такого обмеження одним із варіантів поступового (локального) технічного переозброєння є отримання обладнання за схемою фінансового лізингу. При цьому знижується потреба у власних коштах, до 10–20% від вартості обладнання, і така потреба може бути профінансована бан-

ком під заставу обладнання, що надається у лізинг. Одним з основних обмежень є те, що не все з потрібного для підприємства обладнання може бути предметом лізингу; крім того лізинг усього виробничого комплексу є малоймовірним, та несе загрозу економічній безпеці підприємства та регіону. Тому стратегія локального технічного переозброєння підприємства при використанні механізму фінансового лізингу є доступною. Стратегія комплексного технічного переозброєння підприємства при схемах лізингу є недосяжною.

3. Залучені кошти.

Залучення інвестора для фінансування діяльності перш за все має юридичні обмеження та витрати щодо зміни власності підприємства з унітарного комунального на господарське товариство (акціонерне товариство, чи товариство з обмеженою відповідальністю тощо), а також ризики економічної безпеки діяльності підприємства. Залучення інвестора для створення з місцевим органом влади спільного підприємства і подальшого управління комунальним підприємством є елементом проектного фінансування.

Також до залучених коштів можна віднести облигації місцевої позики для фінансування розвитку підприємства. Проте стан ринку цінних паперів України свідчить, що таке фінансування не може бути основним джерелом фінансування розвитку комунального підприємства. Наприклад, за даними банку «Хрещатик», який спеціалізується на випуску і розміщенні місцевих облигацій, банком у різні часи було розміщено облигацій м. Києва на суму 100 млн. грн., м. Донецька на суму 25 та 45 млн. грн., м. Комсомольська на суму 8 млн. грн. Також існують ризики нецільового використання місцевим бюджетом залучених коштів. Зважаючи на обсяги можливих залучених ресурсів, стратегія локального технічного переозброєння підприємства при фінансуванні за рахунок місцевих облигацій є доступною. Стратегія комплексного технічного переозброєння підприємства при такій схемі є недосяжною (малоймовірною).

4. Змішана схема (проектне фінансування).

Одним із оптимальних механізмів для фінансування комплексного переозброєння (та локального у рамках комплексного) є схема проектного фінансування.

Основними перевагами порівняно з іншими способами є:

- можливість значних вливань інвестицій та досягнення масштабного ефекту, наприклад енергозбереження та технічного переозброєння;
- кращі умови для залучення додаткових інвесторів та кредитів для фінансування підприємства. Оскільки створюється спеціальна проектна компанія для реалізації програми реформування підприємства, яка може володіти ліквідними активами та простими механізмами залучення інвесторів (наприклад, якщо проектна компанія створена у формі акціонерного товариства);
- збереження комунального підприємства як цілісного майнового комплексу (немає застав, лізингу тощо);
- краща компетенція та експертні знання інвестора, що буде фінансувати та управляти комунальним підприємством;
- прозорість діяльності інвестора;
- вища успішність реалізації проекту переозброєння оскільки інвестиційна та операційна діяльність розмежована на рівні окремих юридичних осіб, та / або відбувається чіткий контроль бюджету.

Безумно існують ризики нестачі фінансування, політичні, операційні ризики, проте такі ризики мінімізуються при проведенні переозброєння як програми невеликих проектів при належному контролі діяльності проектною компанією з боку як комунального підприємства, так і органів держаної влади/ громадянськості.

При цьому обсяг проектного фінансування (при реалізації проекту протягом семи років) може становити до 7–10-річного рівня дисконтованих грошових потоків підприємства, отриманих від надання послуг тощо, тобто в середньому до 300–500 млн. грн., що в цілому дозволяє повністю провести комплексну модернізацію підприємства. При цьому власна участь місцевої влади у проектній компанії може бути профінансована за рахунок коштів від розміщення облігацій місцевої позики.

Тому серед доступних альтернатив фінансування, які в подальшому аналізуються більш детально, такі:

- лізинг, облігації місцевої позики – для локального технічного переозброєння;
- проектне фінансування – для локального і комплексного технічного переозброєння.

Відібрані способи фінансування відповідають (корелюють) загальній корпоративній стратегії / місії підприємства.

А найбільшого ефекту можна досягти за рахунок проектного фінансування, за умови що відповідним концесійним договором буде передбачено також реструктуризацію системи управління підприємством у рамках схеми BOT (build – operate – transfer) тобто будівництво/реконструкція об'єкту – управління об'єктом – зворотна передача органам місцевого самоврядування.

Висновки

Наведені приклади свідчать, що фінансове обґрунтування стратегії розвитку (на рівні стратегічних концепцій, вибору альтернатив фінансування тощо) не потребують детальних розрахунків, оскільки вибір базується на «комплексних стратегічних критеріях», зокрема: чи відповідають умови фінансування стратегічним цілям та інтересам підприємства; чи обсяг потенційно можливих варіантів фінансування достатній для реалізації стратегічних альтернатив.

На рівні стратегічного аналізу та розробки стратегічних альтернатив (сценаріїв розвитку) відбувається вибір «оптимальних» фінансових інструментів з множини усіх можливих (наявних на ринку). Після цього сукупність можливих стратегічних рішень (включаючи фінансові) звужується вже на основі опрацювання більш детальних схем отримання фінансування та фінансового результату. Вибрана альтернатива опрацьовується до рівня план-графіку заходів та конкретних дій щодо отримання фінансування, його цільового використання для реалізації загальної корпоративної (та функціональних) стратегії, та забезпечення повернення коштів кредиторам та інвесторам.

Фінансове забезпечення стратегії розвитку (тобто виконання усіх з вище перерахованих кроків) може включати декілька ітерацій та застосування різних фінансових стратегій та/або фінансових інструментів та схем фінансування на кожному етапі реалізації стратегії розвитку.

Література

1. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон «Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию» / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, 304 с.: ил.
2. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.: ил.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр.пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
4. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: анализ ситуации компании. Таганрог, ТРТУ, 1999
5. <http://www.management.com.ua/strategy>
6. Портер, Майкл Э. Конкуренция. Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
7. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2-х т. – К.: Ника-центр, 1999.
8. Бриггем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
9. Шарп У., Александр Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – XII, 1024 с.
10. Пайк Р., Нил Б. Корпоративные финансы и инвестирование. – 4-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 784 с.: ил. – (Серия «Академия финансов»).
11. A guide to project finance [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dentonwildesapte.com>

Оцінка ефективності податкової системи України

Розглянуто окремі аспекти ефективності функціонування податкової системи України в контексті узгодження інтересів платників податків та держави. Основна увага сконцентрована на оцінці нормативно-правової бази щодо оподаткування, дотриманні принципів побудови системи оподаткування та ефективності справляння податків.

Постановка проблеми. Оподаткування неабияк впливає на соціально-економічну ситуацію у державі. Ефективно функціонуюча податкова система стимулює розвиток підприємницького сектору, підвищує рівень добровільної сплати податків, забезпечує необхідні ресурси для соціального розвитку країни. Тобто вона віддзеркалює відносини суб'єктів оподаткування. Чим вищий ступінь узгодження інтересів учасників податкових взаємовідносин, тим ефективніше функціонує податкова система. Отже, показники оцінки останньої – індикатори необхідності змін окремих параметрів оподаткування. У свою чергу, ефективність податкового реформування залежить від високоякісної та адекватної оцінки як економічного середовища загалом, так і його податкової компоненти зокрема.

Актуальність досліджуваної проблематики особливо посилюється в умовах нестабільної економічної ситуації, що нині спостерігається у світі та Україні. Адже необхідно виявити, які елементи податкової системи деструктивно вплинули та впливають на економічну ситуацію і віднайти резерви підвищення ефективності справляння податків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням встановлення ефективності функціонування податкової системи України приділяли увагу багато вітчизняних науковців-дослідників та економістів-практиків. Серед них слід виділити роботи В. Вітлінського, А. Скрипника [1], Р. Жарко [2], В. Загорського [3; 4], Т. Єфименко [5], В. Огліх, О. Шаповалова [6], М. Романюка, Т. Коляди [7], І. Бурденко, О. Кравченка [8], А. Крисоватого [9], В. Вишневецького, А. Веткіна, Є. Вишневецької [10], А. Соколовської [11; 12]. Необхідно відзначити, що у працях згаданих учених детально охарактеризовано та проаналізовано окремі елементи податкової системи, наведено пропозиції щодо напрямів реформування її діючої моделі. Зокрема, у праці [2] податкову систему України оцінено з точки зору регулювання підприємницької діяльності, у праці [8] – із позиції

впливу на зростання економіки тощо. У більш комплексних дослідженнях [1, 4–6] розкрито вади чинної податкової системи і запропоновано напрями її реформування з позиції активізації фіскальної та регулюючої функцій.

Ми поділяємо більшість висновків та пропозицій, що сформували перелічені вчені. Разом із тим вважаємо за доцільне розвинути напрям дослідження ефективності податкової системи України як індикатора внутрішніх фіскальних дисбалансів.

Із огляду на це **метою** даної **статті** є оцінка рівня узгодження інтересів держави та платників податків у контексті дослідження ефективності функціонування податкової системи України. Для досягнення окресленої мети дослідимо ефективність функціонування нормативно-правової бази оподаткування, оцінимо відповідність системи оподаткування окремим принципам її призначення і побудови та проаналізуємо окремі показники оцінки ефективності податкової системи.

Викладення основного матеріалу. Податкова система держави виражена у діючій нормативно-правовій базі щодо оподаткування. Саме в податковому законодавстві закріплено склад податкових платежів, визначено основоположні принципи функціонування системи оподаткування, регламентовано права, обов'язки та відповідальність платників податків і працівників органів податкової служби тощо. Будь-які нововведення та реформи в царині оподаткування здійснюються, вносячи зміни до податкового законодавства. Лише в цьому випадку вони впливатимуть на ефективність справляння податків та визначатимуть поведінку платників податків і контролюючих органів. Тому навіть найкращим чином сформована податкова система не працюватиме ефективно через недосконалість нормативно-правової бази. Дж. Стігліц щодо законодавчого забезпечення оподаткування зазначив: «Кожен пункт податкового законодавства обумовлює необхідність конкретних законодавчих визначень: а коли законодавчі визначення не звучать мовою економіки, виникають чіткі стимули до обмеження свого прибутку через високий рівень податку» [13, 468]. Тобто, недосконалість нормативно-правова база спонукає платників податків ухилятися від оподаткування.

Податкове законодавство можна формувати згідно з кількома моделями: представлене тільки податковим кодексом, тільки сукупністю нормативно-правових актів окремих

органів влади та поєднанням зазначених варіантів. В Україні немає єдиного нормативного документа у сфері оподаткування – Податкового кодексу, тому податкове законодавство представлено нормативно-правовими актами Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, Державної податкової служби України (ДПС), Державної митної служби України тощо. Загальна кількість нормативно-правових актів, в яких згадано той чи інший податок і які мають відношення до регулювання процесу оподаткування в Україні – близько 6942 [14]. Зрозуміло, що за такої кількості практично неможливо уникнути різного роду неузгодженостей та суперечностей у податковому законодавстві. Саме це явище, разом із нестабільністю та постійною зміною норм, є основними недоліками діючої нормативно-правової бази у сфері оподаткування. На негативізм даних тенденцій для діючої податкової системи наголошено у концепціях реформування податкової системи України, котрі подали робочі групи як Секретаріату Президента України [15, 10], так і Кабінету Міністрів України [16, 3]. Згідно з останньою лейтмотивом згубності діючої податкової системи є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток та податком на додану вартість і нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку в частині розрахунку фінансового результату, що унеможливує складання декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку. Слід відзначити, що неефективність функціонування діючого податкового законодавства визнали найважливішою проблемою для ведення бізнесу та українські підприємці. Зокрема, згідно з економічними дослідженнями з боку Світового банку бізнес-середовища в Україні найбільш проблемним аспектом оподаткування у 2003 році була нестабільність податкового законодавства, за що висловилися 74% респондентів [17].

Аналізуючи статистичні дані стосовно внесення змін та доповнень до податкового законодавства, висновуємо, що наведена критика небезпідставна. На рис. 1 відображена динаміка внесення змін до законів України «Про ПДВ», «Про оподаткування прибутку підприємств» та «Про податок з доходів фізичних осіб» (до 2004 року Декрету КМУ «Про прибутковий податок з громадян»).

Обрані для аналізу податки фінскально найбільш значимі для держави та великою мірою визначають поведінку платників податків. Найбільша кількість змін спостерігалася з ПДВ (129 одиниць за аналізований період) та податку на прибуток підприємств (108 одиниць за аналізований період) і значно менша – по податку з доходів фізичних осіб (38 одиниць за аналізований період). Найбільше змін із ПДВ та податку на прибуток підприємств було у 1999 та 2000 роках. Це пов'язано з наявністю певного часового лагу після докорінної законодавчої перебудови справляння даних податків у 1997 році, протягом якого проявилися певні недоліки та прогалини у правовому полі та виникла подальша потреба в їх усуненні. Такий законодавчий хаос у сфері оподаткування насамперед прямо суперечить принципів стабільності системи оподаткування. А також в окреслених умовах нестабільності нормативно-правової бази у суб'єктів господарювання є проблема адаптації до певної податкової системи. Тому введення нових податків чи збільшення ставок чинних знижує доходи підприємницького сектору, породжує підвищення цін та є стимулом уникнення оподаткування.

Інша вада податкового законодавства – суперечність норм окремих законодавчих актів. Це створює правові колізії між платниками податків та органами податкової служби щодо справляння тих чи інших платежів. На нашу думку, однією з найбільших колізій в окресленій сфері є законодавча неузгодженість у регламентації спрощеної системи оподат-

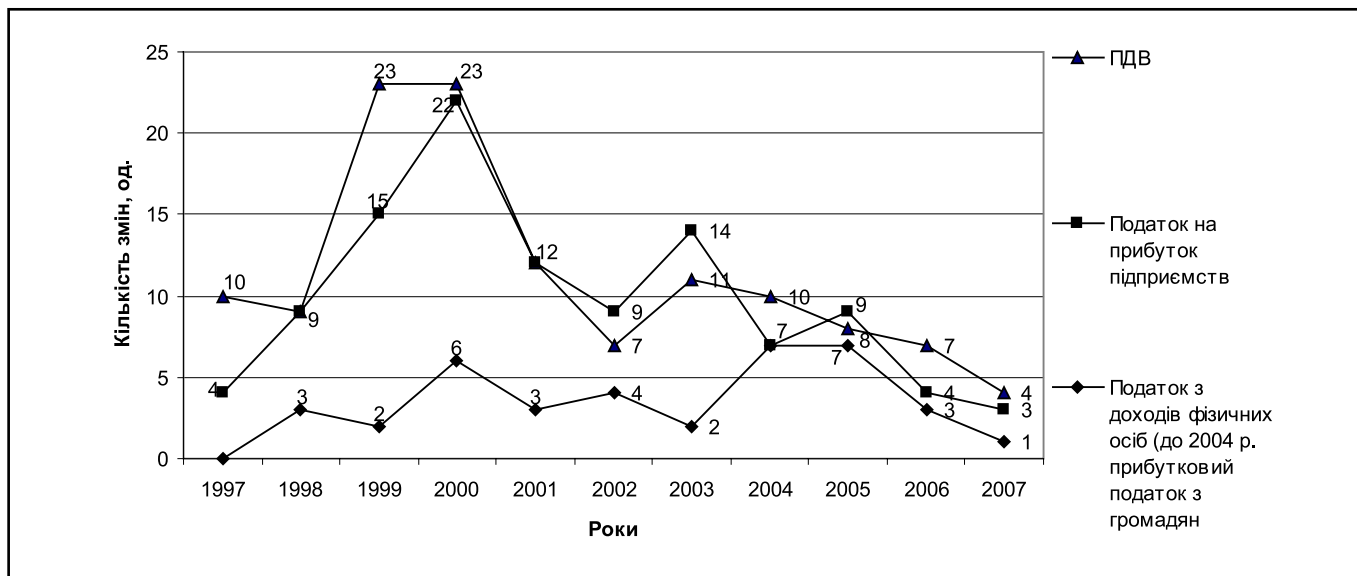


Рисунок 1. Динаміка внесення змін до законів України «Про ПДВ», «Про оподаткування прибутку підприємств» та «Про податок з доходів фізичних осіб» (до 2004 року – Декрету КМУ «Про прибутковий податок з громадян»)

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

кування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. У даному випадку – неузгодженість між Законом України «Про систему оподаткування» від 25.06.91 р. №1251–XII та Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 р. №727/98. Зокрема, у статті першій згаданого закону зазначено, що податки і збори, справляння яких не передбачено даним законом, сплаті не підлягають. Натомість єдиного податку, сплата якого регламентована зазначеним указом, у переліку ні загальнодержавних, ні місцевих податків і зборів нема. Багато неузгодженостей на зразок зазначеної знижують фіскальну ефективність податкової системи. Це пов'язано з нормою Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. №2181–III, згідно з якою при неоднозначності трактування норм та можливості прийняття рішень на користь як платника податку, так і контролюючих органів перевагу надають стороні платника податків. Звичайно, ця норма демократична і робить податкову систему повернутою обличчям до платників податків, але в умовах надмірної неефективності функціонування податкового законодавства спричиняє значні бюджетні втрати.

Про неефективність функціонування податкового законодавства в частині неузгодженості норм можна судити з кількості та якості розгляду судових справ щодо оподаткування (табл. 1).

Слід відзначити, що протягом 2007 року на розгляді в судах перебувала 134 791 справа за позовами як платників податків, так і органів ДПС на суму більш як 112 млрд. грн. Загальна кількість справ порівняно з 2006 року збільшилася на 5,1%, а сума неузгоджених зобов'язань – на 26,3%. 79,9% справ, що у 2007 році перебували на розгляді в судах, були ініційовані позовами органів ДПС, але за сумами переважають позови платників податків до органів ДПС. Зокрема, ДПС у 2007 році зініціювала справ на суму 48 680 млн. грн., а платники податків подали позови до органів ДПС на суму 64 270 млн. грн. Важливою є інформація щодо співвідношення вирішених справ на користь органів ДПС та платників податків. У 2007 році за кількістю справ даний показник становив 88 061 та 12 090 одиниць відповідно. Натомість за цей самий період платники податків виграли справ на суму 25,5 млрд. грн. проти 26,3 млрд. грн. на користь органів ДПС. Це свідчить про те, що найбільші за сумами справи вигравали платники податків.

Наведене дає підстави стверджувати про те, що загальна кількість позовів у судових органах збільшилася. Це відбулося за рахунок збільшення справ, що ініціювали як платники, так і органи ДПС. Позитивними тенденціями для ДПС є те, що за сумою вирішені на її користь справи у 2007 році порівняно з 2006 роком збільшилися на 59,1%, а на користь платників податків – на 33,2%. Отже, збільшення кількості позовів, що стосуються оподаткування, та інші негативні тенденції у сфері претензійно-позовної роботи пі-

Таблиця 1. Узагальнені відомості про стан претензійно-позовної роботи підрозділів служби правового забезпечення органів державної податкової служби України за 2006–2007 роки

		2006 рік	2007 рік	Відношення 2007 року до 2006 року (на _% + або -), %
Загальна кількість справ усіх категорій, що перебувають на розгляді в судах	кількість	128 253	134 791	5,1
	сума, тис. грн.	89 437 579,98	112 950 730,13	26,3
у т.ч. з минулих років	кількість	29 478	35 002	
справ за позовами ОДПС	кількість	105 889	107 745	1,8
	сума, тис. грн.	44 192 925,41	48 680 656,61	10,2
	% до загальної кількості справ	82,6	79,9	-2,6
	% до загальної суми справ	49,4%	43,1%	-6,3
справ за позовами до ОДПС	кількість	22 364	27 046	20,9
	сума, тис. грн.	45 244 654,57	64 270 073,52	42,1
	% до загальної кількості справ	17,4	20,1	2,6
	% до загальної суми справ	50,6	56,9	6,3
Вирішили суди справ на користь ОДПС	кількість	85 970	88 061	2,4
	сума, тис. грн.	16 516 942,53	26 278 678,22	59,1
	% до загальної кількості справ	67,0	65,3	-1,7
	% до загальної суми справ	18,5	23,3	4,8
Вирішили суди справ на користь платників податків (юридичних та фізичних осіб)	кількість	10 581	12 090	14,3
	сума, тис. грн.	19 180 697,98	25 540 282,32	33,2
	% до загальної кількості справ	8,3	9,0	0,7
	% до загальної суми справ	21,4	22,6	1,2
Сума коштів, що надійшла до бюджету за рішенням суду, тис. грн.		398 019,81	544 018,10	36,7

Джерело: [18, 123].

дрозділів служби правового забезпечення органів ДПС підтверджують отримані висновки стосовно неузгодженості норм податкового законодавства.

Таким чином, проаналізувавши податкове законодавство, ми стверджуємо, що необхідно вдосконалювати нормативно-правову базу в царині оподаткування. Із точки зору гармонізації інтересів учасників податкових взаємовідносин податкове законодавство є опосередкованим засобом досягнення останньої. При вміло побудованій податковій політиці, яка сприяє узгодженню інтересів платників податків та держави, і вдалому висвітленні її у нормативно-правовій базі остання стає засобом гармонізації оподаткування. Нині податкове законодавство, на жаль, знижує ефективність функціонування податкової системи та є причиною дисгармонії справляння податків.

Оцінимо відповідність податкової системи України окремим принципам побудови та призначення системи оподаткування. Останні в загальному напрацьовані фінансовою наукою та практикою. У різні епохи розвитку фіску окремі науковці формулювали свої принципи, правила, основи оподаткування тощо. Ретроспективно-концептуальне зведення принципів оподаткування, починаючи від У. Петті та закінчуючи «Основами світового податкового кодексу», здійснив В. Андрущенко [19, с. 152]. Вважаючи недоцільним дублювання цих принципів, хочемо зауважити, що нині у систематизованому вигляді вони відображені у статті 3 Закону України «Про систему оподаткування» від 25.06.91 р. №1251-XII. Зазначимо, що діюча податкова система не відповідає багатьом із задекларованих принципів. Зокрема, принцип стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності передбачає введення пільг щодо оподаткування прибутку, спрямованого на розвиток виробництва. Тобто підприємцям слід надавати інвестиційні пільги, які мають бути суто цільовими та під суворим контролем працівників податкової служби. Натомість в Україні надання податкових пільг перетворилося на засіб нелегального зниження податкового тиску. Неefективна практика надання податкових пільг також суперечить принципу рівності та недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, оскільки часті випадки надання галузевих пільг не забезпечують однакового підходу до суб'єктів господарювання.

Також не сповна реалізують принцип рівнозначності й пропорційності. Це зумовлено тим, що справляння значної кількості податків і зборів в Україні безпосередньо не залежить від фінансового результату, тобто прибутку суб'єктів господарювання або доходу громадян. Принцип соціальної справедливості чітко вказує на необхідність наявності обґрунтованого неоподаткованого мінімуму доходів громадян і застосування диференційованого та прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі й надвисокі доходи. Якщо перша з наведених вимог опосередковано забезпечується наявністю податкової соціальної пільги, то останню, після введення єдиної ставки податку з доходів

фізичних осіб явно ігнорують. Щодо дотримання принципів стабільності та доступності можна робити висновки з проведеного аналізу нормативно-правової бази. Як уже було зазначено, часті зміни податкового законодавства абсолютно нівелюють принцип стабільності, а множинність та неузгодженість нормативних актів роблять податкове законодавство важкозрозумілим для платників податків. Уведення Указом Президента України спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва порушує також принцип компетенції побудови системи оподаткування.

Ми вже відзначили, що дані принципи викристалізувались із практики розвитку фіску протягом кількох століть. Тому вони уособлюють вимоги, що зорієнтовують податкову систему на високу фіскальну ефективність та роблять її зручною для платників податків. Отже, наведені вище невідповідності діючої системи оподаткування принципам її побудови свідчать про низьку ефективність функціонування цієї системи.

Ефективність податкової системи також визначається різноманітними показниками, що встановлюють, наскільки вибрані форми оподаткування дають змогу формувати доходи бюджету, не стримуючи підприємницьку активність. Встановлюючи ефективність податкової системи загалом, скористаємося такими показниками:

- коефіцієнт еластичності;
- рівень оподаткування;
- коефіцієнт збираності податків.

Еластичність податку показує відносну зміну обсягу його надходжень при незмінній податковій системі стосовно процентної зміни бази оподаткування. Іншими словами, коефіцієнт еластичності податків показує, на скільки відсотків зміняться податкові надходження при зміні бази оподаткування на один відсоток. Коефіцієнт еластичності визначають так:

$$E = \frac{B}{\epsilon},$$

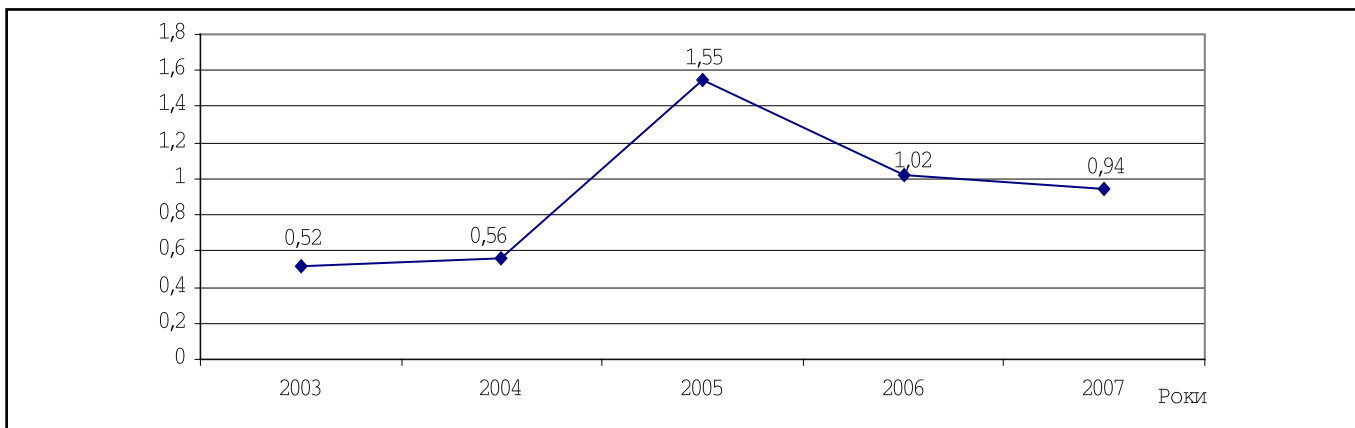
де E – коефіцієнт еластичності податків;

B – відсоткова зміна податкових надходжень (за незмінної податкової системи);

ϵ – відсоткова зміна бази оподаткування.

Податкову систему вважають еластичною, якщо коефіцієнт еластичності більший одиниці. Це свідчить про зростання податкових надходжень швидшими темпами, ніж збільшується база оподаткування (без введення нових податків), за яку зазвичай приймають ВВП. Така ситуація може спостерігатися при підвищенні ефективності роботи контролюючих органів, зниженні ухилення та уникнення від оподаткування, податкової заборгованості тощо. На рис. 2 наведені дані щодо динаміки коефіцієнта еластичності в Україні.

Здійснені розрахунки свідчать, що в нашій країні нема чіткої тенденції у динаміці коефіцієнта еластичності податків. У 2003 та 2004 роках його значення дорівнювало відповідно 0,52 та 0,56. Такий низький рівень даного показ-



Джерело: Склад автор за даними Державного комітету статистики України.

Рисунок 2. Динаміка коефіцієнта еластичності податків в Україні у 2003–2007 роках

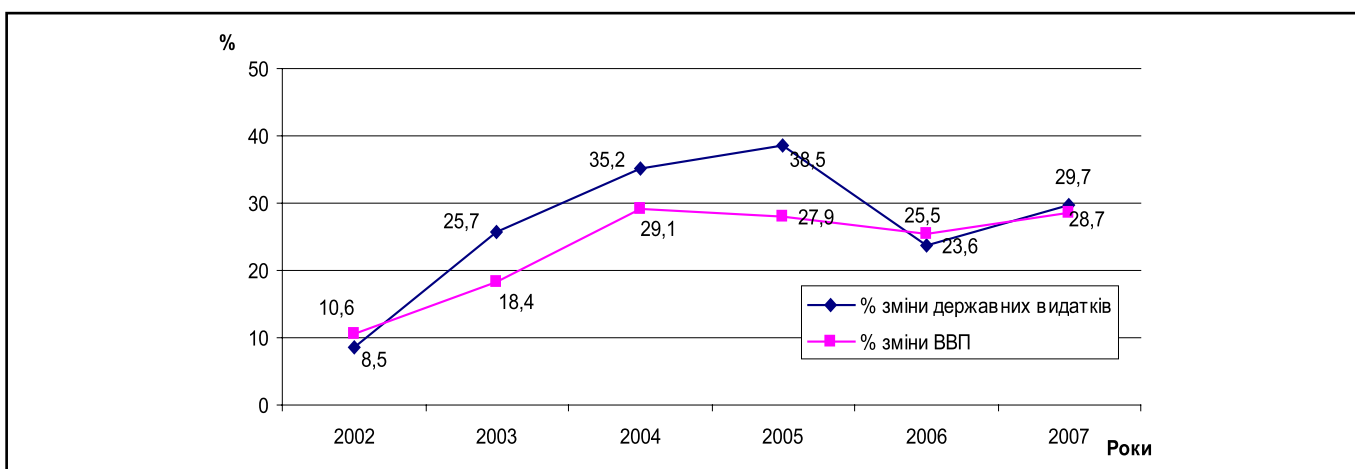
ника ми пояснюємо низкою податкових реформ, проведених у 2004 році, що стосувалися зниження ставки податку на прибуток підприємств та введення податку з доходів фізичних осіб із єдиною його ставкою. Натомість наступне помітне підвищення значення коефіцієнта еластичності у 2005 році до рівня 1,55 спричинене значним збільшенням податкових надходжень. Зростання останніх відбулося в основному завдяки майже подвоєнню надходжень ПДВ (в результаті скасування ряду пільг), збільшенню на 45% надходжень податку на прибуток підприємств та на 31% – податку з доходів фізичних осіб. У 2006–2007 роках намітилася тенденція до зниження коефіцієнта еластичності податків. Незважаючи на ряд позитивних тенденцій, про які свідчать значення коефіцієнта еластичності податків, його нестабільність у динаміці є негативним проявом. Для України еластичність податкової системи – особливо важливе явище. Це пов'язано з тенденцією, що склалася із зростанням державних видатків та ВВП (рис. 3).

Як видно з рис. 3, від 2003 року зростання державних видатків у всіх роках, окрім 2006, випереджає аналогічний показник із ВВП. За такої ситуації при нееластичній податковій системі є загроза невиконання видаткової частини

бюджету, оскільки податкові надходження зростають меншими темпами, ніж ВВП, а державні видатки – більшими.

Рівень оподаткування або податковий коефіцієнт – кількісний показник, що характеризує частку ВВП, яку за допомогою податків перерозподіляють через бюджет держави. У вітчизняній практиці є дилема стосовно застосування методики визначення даного показника. Зокрема, В. Мельник вважає, що рівень оподаткування потрібно визначати відношенням тільки податкових надходжень, не враховуючи внесків на соціальне страхування, до ВВП держави [20, 32]. Натомість А. Соколовська переконана, що при визначенні цього показника необхідно враховувати також внески до фондів соціального страхування, та мотивує свою позицію правилами міжнародної статистики [21, с. 59]. На нашу думку, визначальним у даному випадку має бути не місце зарахування коштів, а джерело їх утримання. Оскільки внески на соціальне страхування сплачують за рахунок доходів підприємців та громадян, збільшуючи при цьому їх податковий тягар, то правильним є підхід, що передбачає врахування внесків до державних цільових фондів.

Застосувавши цю методику, ми розрахували у динаміці податковий коефіцієнт в Україні (табл. 2). Згідно з даними



Джерело: Склад автор за даними Державного комітету статистики України.

Рисунок 3. Динаміка зміни державних видатків та ВВП в Україні у 2002–2007 роках

табл. 2 рівень оподаткування в Україні у 2002–2006 роках перебував у діапазоні 0,317–0,369. Цей показник навіть нижчий, ніж середнє значення у відповідних роках податкового коефіцієнта в нових країнах – членах Євросоюзу. Однак стверджувати про ефективність функціонування податкової системи тільки за даними рівня оподаткування неправильно. Адже навіть за низьких значень податкових коефіцієнтів податкове навантаження може бути високим, і оподаткування деструктивно впливатиме на економіку держави. Ґрунтовніші висновки можна отримати, проаналізувавши рівень оподаткування в динаміці сукупно з характеристикою зміни окремих елементів податків.

У 2003 році податковий коефіцієнт зріс від рівня 0,317 до 0,322. Це відбулося за рахунок збільшення надходжень податку на прибуток підприємств, акцизного збору, податку з доходів фізичних осіб та внесків до державних соціальних фондів. Фіскальна ефективність двох останніх платежів зросла у результаті підвищення доходів населення на 16,5% щодо 2002 року. Поліпшення ситуації стосовно справляння податку на прибуток підприємств стало результатом, насамперед, поліпшення його адміністрування з боку органів державної податкової служби, а також зростання фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування порівняно з 2001 року на 4,8% і з 2002 року – на 34,2%.

У 2004 році податковий коефіцієнт упав до найнижчого рівня за аналізований період – 0,317. Причиною цього стало зниження ставки податку на прибуток підприємств із 30% до 25% і запровадження єдиної ставки податку з доходів фізичних осіб у розмірі 13%. Навіть істотне зростання надходжень податку на додану вартість та внесків до державних соціальних фондів не змогло забезпечити підвищення рівня оподаткування.

Найбільшим протягом аналізованого періоду значення податкового коефіцієнта було у 2005 році. Його піднесення до рівня 0,369 стало результатом зростання за всіма аналізованими пунктами податкових надходжень, окрім акцизного збору з ввезених на територію України товарів та внесків до державних соціальних фондів. Так, у 2005 році податкові надходження та внески на соціальне страхування зросли на 48,5% при зростанні ВВП на 27,9%. Найбіль-

шою мірою таку ситуацію визначило майже подвійне зростання ПДВ та збільшення надходжень податку на прибуток на 45,2%. Ситуація щодо справляння ПДВ поліпшилася завдяки докорінній законодавчій перебудові даного податку. Зокрема, Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» №2505–IV від 25.03.2005 р. було скасовано ряд галузевих пільг, пільг, що надавали суб'єктам СЕЗ і ТПР, технопарків. Окрім цього, було вдосконалено механізм відшкодування ПДВ шляхом створення єдиного порядку відшкодування за експортними операціями та операціями з постачання товарів на внутрішній території України й обмеження прав для отримання бюджетного відшкодування. Зазначені нормативні вдосконалення, а також зростання внутрішнього споживання привели до майже подвійного розширення бази оподаткування ПДВ та підвищення його фіскальної ефективності (відсоток у ВВП) з 4,8% у 2004 році до 8,1% у 2005 році [22, с. 158]. У 2006 році рівень оподаткування практично не змінився щодо попереднього року.

Аналіз причин зміни податкового коефіцієнта у 2005 році показав, що рівень оподаткування підвищився завдяки збільшенню податкового навантаження на суб'єктів оподаткування, котрі до цього часу користувалися податковими пільгами або ухилялися від сплати податків. Отже, зростання податкового коефіцієнта у 2005 та 2006 роках сприяло більш рівномірному розподілу податкового навантаження і внаслідок його збільшення для окремих платників податків відбулося зниження на суспільство в цілому.

Тільки за числовим значенням рівня оподаткування оцінити ефективність функціонування податкової системи неможливо. Однак його аналіз у динаміці та причини варіації податкового коефіцієнта в Україні дають змогу стверджувати насамперед про відсутність чіткої тенденції його зміни. Наявність описаної варіації даного показника свідчить про податкову нестабільність у державі. До 2005 року навіть при значенні податкового коефіцієнта, близькому до 0,32, в Україні спостерігалися деструктивні зміни нерівномірного розподілу податкового навантаження, що свідчило про низьку ефективність функціонування податкової систе-

Таблиця 2. Динаміка податкового коефіцієнта в Україні у 2002–2006 роках

Роки	2002	2003	2004	2005	2006
Податкові надходження	45390,0	54320,4	63161,8	98065,2	125743,1
у т.ч.					
Податок на прибуток підприємств	9398,3	13237,2	16161,7	23464,0	26172,1
Податок із доходів фізичних осіб	10823,8	13521,3	13213,3	17325,2	22791,1
ПДВ	13471,2	12598,1	16733,5	33803,8	50396,7
Акцизний збір із товарів, вироблених в Україні	3604,9	4659,1	6091,6	7346,5	7557,3
Акцизний збір із товарів, ввезених на територію України	493,3	587,0	612,8	598,9	1050,8
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	2366,2	3794,6	5066,9	6721,9	7373,4
Внески до державних соціальних фондів	26740	31845	46530	64846	75843
ВВП	225810	267344	345113	441452	554153
Податковий коефіцієнт	0,319	0,322	0,317	0,369	0,363

Джерело: Склад автор за даними Державного комітету статистики України.

ми. Хоча у 2005 році рівень оподаткування піднявся майже на 5 пунктів, це усунуло деякі перекоси розподілу податкового навантаження і сприяло гармонізації відносин платників податків та держави.

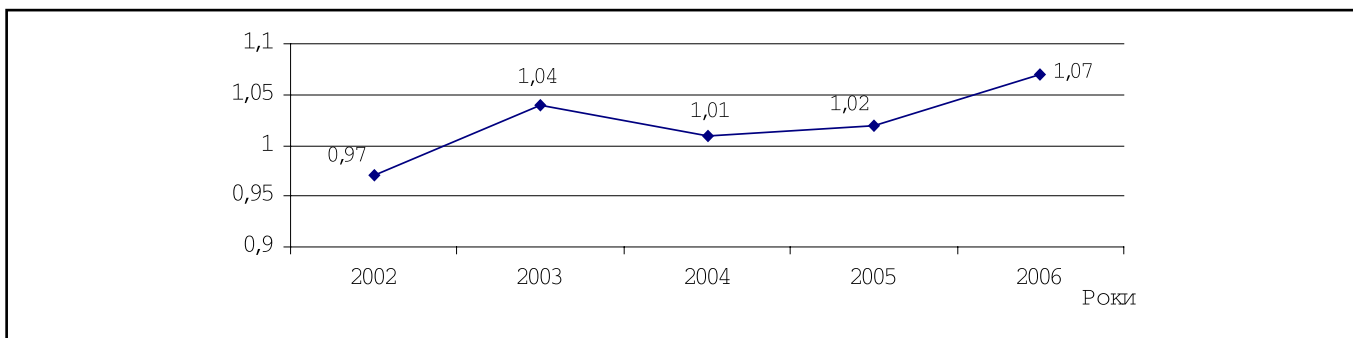
Для дослідження ефективності адміністрування податків та податкового планування доцільно проаналізувати рівень збираності податків в Україні. Для цього використовують коефіцієнт збираності податків. Цей показник визначають відношенням фактичних податкових надходжень до планових за окремий рік. Тобто, чим більше значення коефіцієнта збираності наближається до одиниці, тим ефективнішою є робота податкової служби щодо планування податків. Величина відхилення коефіцієнта від одиниці свідчить про ефективність адміністрування податків із боку органів податкової служби. На рис. 4 зображена динаміка коефіцієнта збираності податків в Україні. З рис. 4 видно, що протягом усіх, крім 2002-го, років аналізованого періоду коефіцієнт збираності перевищував одиницю. Перевиконання планових показників також свідчить про фіскальну ефективність адміністрування податків із боку органів податкової служби. Однак унаслідок надмірної зосередженості на виконанні планів надходження часто на суб'єктів підприємницької діяльності чинять адміністративний тиск податкові органи, що спричиняє підвищення на них податкового навантаження.

Для детальнішого аналізу ефективності податкового планування й адміністрування податків розглянемо коефіцієнти збираності окремих податків в Україні (табл. 3).

Дані щодо коефіцієнта збираності за окремими податками варіативніші стосовно одиниці, ніж зведений коефіцієнт збираності. Зокрема, значення коефіцієнта збираності 0,97 у 2002 році пояснюється виконанням планових показників із податку на прибуток підприємств лише на 80%. Натомість із акцизного збору даний показник перевищений на 21%. Перша зі згаданих ситуацій є наслідком зави-

щених показників планування та неефективного адміністрування податку на прибуток із боку органів податкової служби. Недоброякісне податкове планування є і в другому випадку, а ефективність адміністрування тут набагато вища. Аналіз коефіцієнта збираності податків протягом наступних років дає змогу стверджувати, що найбільші відхилення від планових показників по податку на прибуток спостерігалися в 2004 році – 27% і у 2006 році – з податку на додану вартість й акцизному збору – на 18%. Чіткої тенденції коефіцієнта збираності окремих податків за роками в Україні не простежується.

На основі цього ми доходимо до висновку, що ефективність податкового планування в нашій державі перебуває на низькому рівні. Найважливіша причина цього – те, що нема комплексних методик згаданого процесу, які б враховували велику сукупність факторів. Лише щодо податку на додану вартість Державна податкова адміністрація разом із Міністерством фінансів, Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції, Державною митною службою, а також за участі Науково-дослідного фінансового інституту при Міністерстві фінансів, Національної академії Державної податкової служби України, Національного Інституту стратегічних досліджень при Адміністрації Президента України, Інституту економічного прогнозування НАН України на виконання Указу Президента України від 23.06.2004 р. №671 «Про невідкладні заходи щодо підвищення ефективності справляння податку на додану вартість» розробили методику прогнозування надходжень податку на додану вартість. Саме завдяки багатофакторному аналізу даної методики у 2005 р. зуміли на 100% спрогнозувати надходження ПДВ. Проте у зв'язку з наявністю багатьох показників та складним механізмом розрахунку застосування цієї методики викликає ряд труднощів, про що свідчить показник неефективного планування у 2006 році.



Джерело: склав автор за: [23–28].

Рисунок 4. Динаміка коефіцієнта збираності податків в Україні у 2002–2006 роках

Таблиця 3. Динаміка коефіцієнта збираності окремих податків в Україні у 2002–2006 роках

	2002	2003	2004	2005	2006
Податок на прибуток підприємств	0,80	1,12	1,27	1,14	0,99
ПДВ	1,05	0,92	0,84	1,00	1,18
Акцизний збір	1,21	1,05	0,99	0,94	0,82
Ввізне мито	1,05	1,16	1,10	0,95	1,10

Джерело: склав автор за: [23–28].

Висновки

Розглянувши окремі аспекти функціонування податкової системи, ми дійшли висновку, що в Україні спостерігається низький рівень її ефективності. Це пов'язано, зокрема, з нестабільністю та неузгодженістю нормативно-правової бази, невідповідністю системи оподаткування окремим принципам її побудови та призначення, негативними тенденціями щодо справляння податків тощо. З огляду на такий стан, беззаперечним є висновок про те, що в нашій країні – низький рівень узгодженості інтересів платників податків і держави. Адже лише за умов високої внутрішньодержавної податкової гармонізації, коли платники податків мають стимули до сумлінної сплати податків, податкова система може функціонувати ефективно.

Література

- Вітлінський В.В., Скрипник А.В. Аналіз діяльності податкової системи України / В.В. Вітлінський, А.В. Скрипник // *Фінанси України*. – 2005. – №12. – С. 19–31.
- Жарко Р.П. Окремі аспекти оцінки податкової системи України як інструменту регулювання розвитку підприємницької діяльності / Р. П. Жарко // *Економіка, фінанси, право*. – 2005. – №5. – С. 11–16.
- Загорський В.С. Бюджетно-податкова система: теорія і практика / Загорський В. С.: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2006. – 304 с.
- Загорський В. Концептуалізація сучасних підходів до реформування податкової системи України / В. Загорський // *Регіональна економіка*. – 2006. – №2 (40). – С. 36–43.
- Єфименко Т.І. Концептуальні підходи до реформування податкової системи України / Т.І. Єфименко // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2004. – Вип. 1 (32). – С. 9–16.
- Огліх В., Шаповалов О. Макроекономічний аналіз економічного розвитку та системи оподаткування України / В. Огліх, О. Шаповалов // *Економіст*. – 2007. – №2. – С. 66–70.
- Романюк М.В., Коляда Т.А. Вплив бюджетно-податкової політики держави на фіскальну ефективність податкової системи України / М.В. Романюк, Т.А. Коляда // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Економіка)*. – 2007. – №91. – С. 39–41.
- Бурденко І.М., Кравченко О.В. Аналіз стану й напрямки розвитку податкової системи України та її вплив на зростання економіки / І. М. Бурденко, О. В. Кравченко // *Економіка, фінанси, право*. – 2004. – №7. – С. 3–9.
- Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні / Крисоватий А.І.: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
- Налогообложение: теории, проблемы, решения / [Вишневыский В. П., Веткин А. С., Вишневыская Е. Н. и др.]; под. общ. ред. В.П. Вишневыского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
- Соколовська А. Податкова система держави / А. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
- Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / [Соколовська А.М., Єфименко Т.І. Луніна І.О. та ін.]; під ред. А.М. Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
- Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Стігліц Джозеф; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
- Нормативні акти України [Електронний ресурс] CD НАУ Експерт. Т. 1 (029). – Версія 8.4.0.0. – 1 електронний опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Windows 98/NT/2000/XP, Pentium-226, 32 Mb RAM, CD-ROM. – Заголовок з екрану.
- Концепція реформування податкової системи України. Підготувала робоча група Секретаріату Президента України у складі: В. Ланового, І. Акімової, М. Альперовича, Д. Боярчука, І. Голоднюк, В. Дубровського, М. Катеричука, С. Кисельова, С. Ковалюка, К. Ляпіної, О. Пасхавера, М. Полудьоного, О. Рогозинського, А. Федоренка. – Київ, вересень 2005 р.
- Концепція реформування податкової системи України. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 р. №56-р.
- Бізнес-середовище в Україні. [Електронний ресурс] Економічні дослідження світового банку, Україна 2000 – 2005. – 1 електронний опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Windows 98/NT/2000/XP, Pentium-226, 32 Mb RAM, CD-ROM. – Заголовок з етикетки диска. – (Загол. з контейнера).
- Діяльність податкової служби України за 2007 рік [статистичний бюлетень / Відповід. за вип. В.І. Ніколайченко]. – Державна податкова адміністрація України. – К., 2008. – 86 с.
- Андрущенко В.Л. Фінансова думка заходу в ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів / Андрущенко В.Л. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
- Мельник В.М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків / В.М. Мельник // *Фінанси України*. – 2006. – №1. – С. 31–37.
- Соколовська А.М. До питання про податкову реформу в Україні / А.М. Соколовська // *Фінанси України*. – 2006. – №4. – С. 55–61.
- Таранов І.М., Валігура В.А. Оцінка фіскальної ефективності ПДВ в Україні / І.М. Таранов, В.А. Валігура // *Світ фінансів*. – 2006. – Вип. 3(8). – С. 157–170.
- Закон України «Про Державний бюджет України на 2002 рік» від 20.12.2001 р. №2905-III. // <http://www.nau.kiev.ua>
- Закон України «Про Державний бюджет України на 2003 рік» від 26.12.2002 р. №380-IV // <http://www.nau.kiev.ua>
- Закон України «Про Державний бюджет України на 2004 рік» від 27.11.2003 р. №1344-IV // <http://www.nau.kiev.ua>
- Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України» від 25.03.2005 р. №2505-IV // <http://www.nau.kiev.ua>
- Закон України «Про Державний бюджет України на 2006 рік» від 20.12.2005 р. №3235-IV // <http://www.nau.kiev.ua>
- Статистичний щорічник України за 2006 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленко. – К.: CD-вид-во «Інфодиск», 2007. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. вимоги: Windows 98/NT/2000/XP, Pentium-226, 32 Mb RAM, CD-ROM. – Назва з контейнера.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

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

Впровадження інноваційних технологій управління як засіб підвищення ефективності діяльності держави (на прикладі МВС України)

У статті розглядається впровадження сучасних методів управління в діяльність органів внутрішніх справ як важливого чинника підвищення ефективності їх діяльності на підставі вивчення досвіду США та інших країн.

Постановка проблеми. Глобальна, системна, перманентна криза управління, яка має в Україні особливо різкі форми свого прояву, призвела до різкого зростання ступеня криміналізації життєво важливих сфер функціонування суспільства та держави, перетворення злочинності в найсуттєвішу загрозу національній безпеці. Однією із базових причин свого існування вона має неадекватність існуючих управлінських інструментів, перш за державного управління, об'єктивно існуючим вимогам, в яких втілена необхідність перебудови управлінських відносин, у тому числі в галузі боротьби зі злочинністю, на новий, суттєво вищий щабель.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У 70–80-х роках ХХ ст. в СРСР з'явилися перші роботи з теорії управління в органах внутрішніх справ [1, 2]. Але публікаціям того періоду був притаманний абстрактно-тео-

ретичний підхід. Сучасні вітчизняні дослідження з теорії управління в органах внутрішніх справ розвинуті у працях українських учених І. Голосніченка, В. Грохольського, М. Дорогих, Л. Ковалю, О. Панченка, В. Плішкіна, О. Бандурки та ін. Вони розробили теоретичні та методологічні основи в цій галузі з урахуванням нових умов їх діяльності.

У той же час існує нагальна необхідність подальшої розробки проблем реформування управління органів внутрішніх справ, зокрема на основі впровадження інноваційних методів.

Таким чином, **метою** даної **статті** є аналіз сучасних методів управління, які запроваджуються у діяльності правоохоронних органів США, як засобу підвищення ефективності їх діяльності, можливості використання цього досвіду у реформуванні управління органів внутрішніх справ України.

Викладення основного матеріалу. До сучасних інноваційних технологій, які мають великий потенціал впливу на ефективність структурно-функціональних зрушень у діяльності системи державного управління, органів внутрішніх справ зокрема, відноситься аналітична розвідка.

У найбільш загальному вигляді аналітичну розвідку можна визначити як «розвідку в інформаційному середовищі» і, з іншого боку, як «одержання нових знань про об'єкт, що розвідується, чи явище на підставі системної аналітичної обробки дубої розвідувальної інформації і зведень про відомі факти».

Аналітична розвідка включає вивчення матеріалів прихованого спостереження, оперативних установок, повідомлень негласних співробітників, даних перехоплення з різних каналів зв'язку, а також аналіз повідомлень, публікацій і виступів у засобах масової інформації, статистичних даних, зведень, що містяться в державному і недержавному автоматизованих банках даних і інформаційних системах.

Розвиток інформаційної революції стрімко змінює ситуацію в сфері нагромадження і обробки інформації, що становить оперативний інтерес. Приведемо лише дві обставини, що виводять інформаційно-аналітичну діяльність (аналітичну розвідку) за межі традиційних рамок ОРД і відкривають якісно нові можливості для вирішення оперативних задач по боротьбі з організованою злочинністю.

Перша обставина, що наповнює аналітичну розвідку новим змістом, полягає в тому, що в даний час вже створені і продовжують створюватися сотні електронних банків даних, що містять найрізноманітнішу інформацію. Йдеться про банки даних як державних органів, так і приватних підприємств. Насамперед це банки даних різних служб правоохоронних органів, податкових і митних служб, фондів медичного і соціального страхування, медичних установ, банків і фінансових компаній, транспортних підприємств, авіа- і залізничних кас, банки даних з електронними версіями періодичних видань і банки даних приватних підприємств, що надають інформаційні послуги, служб безпеки і т.д.

Уміння орієнтуватися в цьому океані найрізноманітніших мереж, представлених в електронному виді, освоєння технологій доступу в необхідні банки даних і одержання необхідної інформації, розробка технології її обробки являє собою якісно новий напрям у вирішенні оперативно-розшукових задач.

Друга обставина, що виділяє аналітичну розвідку в самостійний вид діяльності, полягає в тому, що в даний час уже створені, застосовуються і продовжують стрімко удосконалюватися дуже ефективні методи обробки різноманітної інформації. Ряд таких методів, що дозволяють виявити латентні зв'язки між об'єктами і по виявлених зв'язках оцінювати роль і статус того чи іншого члена злочинного співтовариства, уже стоять на озброєнні інформаційно-аналітичних підрозділів правоохоронних органів. Аналітична розвідка, побудована на застосуванні останніх досягнень у розвитку інформаційних технологій, являє собою один із центральних напрямів діяльності Інтерполу по боротьбі з транснаціональною організованою злочинністю.

Застосування сучасних методів кореляційного, факторного і регресійного аналізу, методів імітаційного об'єктно-структурного моделювання забезпечує адекватність методичного інструментарію проведення аналізу складних

криміногенних систем, дозволяє прогнозувати розвиток тенденцій у злочинних співтовариствах, цілеспрямовано впливати на них у ході як оперативного-розшукових, так і слідчих заходів і судових розслідувань.

У цілому аналітична розвідка, а більш конкретно – застосування інформаційних технологій в аналітичній розвідці, забезпечуючи ОРД, одночасно вже виходить за його межі, являє собою паросток нового перспективного напрямку в діяльності правоохоронних органів.

На жаль, це ще недостатньо усвідомлено. На сьогодні є лише одиничні приклади окремих сфер (наприклад, ГУБО-Зу), де створені об'єднані інформаційно-аналітичні центри в системі органів внутрішніх справ і де аналітична розвідка має відчутні результати, забезпечуючи спеціалізовані підрозділи кримінальної міліції стратегічною і тактичною інформацією про стан організованої злочинності.

У зв'язку з цим слід звернути увагу на стан цього напрямку у розвинутих країнах. Так, до кінця 90-х років в урядових структурах США накопичено значний досвід аналітико-моніторингової діяльності і системно-аналітична база забезпечення зовнішньополітичного, військово-політичного та економіко-розвідувального прогнозування і довгострокового планування, що ґрунтується на оцінках і розрахунках відповідних ризиків.

Оцінка і розрахунок ризиків, як найважливіший елемент прийняття політичних рішень, являють собою політико-управлінський процес, інституалізований у державному апараті США на основі законів, президентських указів і директив, відомих директив і інструкцій.

До цього часу у виконавчій владі й у конгресі США склалася розгалужена, багаторівнева структура органів і підрозділів, у завдання яких і входить експертно-аналітичне, а також системно-аналітичне забезпечення для прийняття рішень, у тому числі планування і прогнозування кримінального зростання. Ці органи і підрозділи «зважають і оцінюють цілі, зобов'язання і ступень ризику, подаючи президенту США свої рекомендації».

На нашу думку, існуючий зарубіжний досвід концентрації зусиль правоохоронних органів (наприклад, США у боротьбі з однією з найбільш активних зон тіньової економіки – поширенням наркотиків) є продуктивним для побудови ефективної системи протидії організованій економічній злочинності в Україні. Так, щоб сконцентрувати зусилля в боротьбі з поширенням наркотиків, при Міністерстві юстиції США була створена могутня правозастосовна установа – Адміністрація із застосування законів про наркотики (АЗЗН), що має потужну розвідувально-інформаційну мережу. Її даними можуть користуватися ФБР, Митна служба, Служба внутрішніх доходів, Служба імміграції та натуралізації тощо, у поле зору яких потрапляють торговці наркотиками. АЗЗН має 13 регіональних управлінь на території США, а також свої представництва в деяких інших країнах [5].

Акцент у діяльності АЗЗН на даний час робиться на використанні методів збору, акумуляції й аналізу інформації у пе-

реміщеннях наркотиків; у виявленні найбільш небезпечних підпільних організацій з торгівлі наркотиками, міжнародних каналів збуту наркотичної сировини; залученні до кримінальної відповідальності керівників злочинних організацій.

Розподіл функцій у боротьбі зі злочинним поширенням наркотиків. Закон покладає на президента США розроблення і здійснення загальнодержавної політики у цій сфері. У своїй діяльності президент підзвітний конгресу, якому він повинен щорічно представляти письмову доповідь на цю тему.

У боротьбі зі злочинним поширенням наркотиків адміністрація США діє у чотирьох напрямках:

- дипломатичний і економічний тиск на уряди країн – виробників наркотиків, що надходять до США, для того щоб у самому джерелі скоротити або припинити їх виробництво і поширення. Ці функції здійснює державний секретар;
- боротьба з незаконним проникненням наркотиків на територію США, для чого була створена національна система перехоплення наркотиків на кордоні. Координація цієї діяльності покладена на віце-президента;
- боротьба зі злочинним поширенням наркотиків на території США. Керівництво цією діяльністю здійснює міністр юстиції, а необхідні заходи – правозастосовні органи;
- медичні та виховні заходи впливу на наркоманів і на осіб – потенційних споживачів наркотиків.

Американські фахівці вважають, що такі заходи можуть бути ефективними, якщо здійснюватимуться постійно, системно, взаємоузгоджено в усіх чотирьох напрямках.

Створення «ударних сил». «Ударні сили» – це регіональні правозастосовні органи, спеціально призначені для боротьби з організованою злочинністю. Завдання цих підрозділів, діючих під загальним керівництвом Міністерства юстиції США та у тісному контакті з правозастосовними органами штатів і міст, – виявлення груп організованої злочинності, добування доказів їх злочинної діяльності, пред'явлення обвинувачень у суді. Основну увагу вони зосереджують на ключових фігурантах злочинних синдикатів. Кожна «ударна сила» має у своєму складі державних обвинувачів і співробітників ФБР, АЗЗН, Служби внутрішніх доходів, Служби імміграції та натуралізації, Служби маршалів США, Митної служби, Берегової охорони, а також представників деяких інших федеральних правозастосовних органів. У кожній «ударній силі» – досвідчені співробітники із поліції штату та місцевої поліції.

Проведення «внутрішньої розвідки». Її ціль – забезпечення керівників правозастосовних органів інформацією, що давала б можливість прогнозувати діяльність злочинних синдикатів, а також планувати поліцейські операції.

Конспіративний характер організованої злочинності не дозволяє простежити її зв'язки знизу до гори, тобто від виконавця до організатора. Тому на відміну від розслідування звичайного злочину, коли поліція виходить із відомим фактом скоєного правопорушення, розслідування діяльності груп і осіб, які входять у систему організованої злочинності, припу-

скає розшук, збір, дослідження й інтерпретацію інформації, що вимагає тривалого спостереження за тими, стосовно яких є підозра чи інформація про таку діяльність, але вона не має доказів, достатніх для пред'явлення обвинувачення.

За методами і характером здобуття оперативної інформації внутрішня розвідка умовно поділяється на стратегічну і тактичну. *Стратегічна розвідка* – це тривале і постійне спостереження за підозрюваними для встановлення цілей, методів і географічних районів їх злочинної діяльності, а також для виявлення інших учасників злочинних груп і пов'язаних з ними осіб. Вона припускає нагромадження і систематизацію різноманітних даних, у тому числі опис зовнішнього вигляду і звичок осіб, замішаних чи підозрюваних у зв'язках із злочинними групами, перелік їх особистих контактів, що навіть не мають безпосереднього відношення до злочинної діяльності. Стратегічна розвідка виявилася необхідною, оскільки нині американський гангстеризм набув нове, зовні респектабельне обличчя, має у своєму розпорядженні безліч прихованих зв'язків і засобів впливу, що можуть використовуватися для ускладнення роботи правозастосовних органів. Найбільш ефективними способами збору розвідувальної інформації американська поліція вважає електронне спостереження, діяльність інформаторів і таємних агентів.

Після того як поліція одержує загальні відомості про ту чи іншу злочинну групу, здійснюється перехід до тактичної розвідки, що має на меті планування таємних поліцейських операцій, встановлення джерел конкретних доказів, які б дозволили заарештувати підозрюваного та висунути обвинувачення.

Основна маса цінних відомостей, зібраних внутрішньою розвідкою, зосереджена в комп'ютерах ФБР – національного центру по боротьбі з організованою злочинністю.

Таємні операції. Щоб проникнути крізь таємність, кримінальну прихованість і викликане страхом мовчання, що служить захистом для організованої злочинності, ФБР і АЗЗН вербують серед представників кримінального світу інформаторів і впроваджують у злочинні організації своїх агентів. Для ефективного проведення таємних операцій ФБР створило Спостережний комітет із таємних операцій і видало спеціальний посібник з їх проведення.

Численні таємні операції 80-х років дозволили ФБР не тільки добратися до верхніх прошарків організованої злочинності, а й зруйнувати зв'язки ряду груп, викрити деякі бізнес-структури, в які вона «інфільтрувалася». Зокрема, операція «Стінг» дала підставу висунути обвинувачення особам, які здійснювали незаконні фінансові махінації, брали участь у рекеті та корупції. Вона дозволила також викрити злочини, в яких були замішані бізнесмени і профспілкові діячі високого рангу.

Операція «Абскем» дозволила викрити корупцію серед конгресменів. Значним успіхом ознаменувалася італо-американська таємна операція, в результаті якої був нанесений могутній удар по міжнародній організації, що займалася поширенням кокаїну та героїну через піцерії на Північному Сході і Середньому Заході США.

До сутності сучасних тенденцій в організаційних структурах управління, в тому числі в правоохоронних органах, які мають значний інноваційний потенціал, слід віднести тенденцію, яку можна простежити протягом останніх 50 років: *перехід від лінійних та лінійно-функціональних структур управління до дивізійних (командних)*, які відображають і тенденцію створення адекватних форм протидії злочинності. Дивізійні структури забезпечують розвиток усе більшої функціональної спеціалізації – від виконання сталої, обмеженої у часі та просторі управлінської функції певного галузевого (службового) спрямування до орієнтації на заповнення визначеної комплексної (міжгалузевої) функціональної ніші пропозиції ринку.

Так, традиційні управлінські структури будувалися за принципом управлінських пірамід у вигляді нагромадження лінійних або функціональних служб і підрозділів один над одним, або один поряд з іншим (як це має місце, наприклад, в органах внутрішніх справ, прокуратурі, інших правоохоронних органах). На чолі кожної служби стоїть начальник, який керує в органі всіма ланками відповідної служби і який генерує, відповідно, вузькогалузеві цілі діяльності. При такому підході, спрямованому на забезпечення ефективності виконання певної, обмеженої службової функції, управління базується на концентрації в одному місці фахівців одного профілю (наприклад, ДСБЕЗ) для підвищення ефективності виконання окремих правоохоронних функцій за рахунок здійснення масштабу діяльності при застосуванні сталих тактичних прийомів щодо незмінних схем скоєння злочинів. Підвищення ефективності управління при такому підході досягається шляхом усунення дублювання функцій, очищення та спрощення апарату служб, спрямлення функціональних та лінійних зв'язків. У таких оргструктурах співробітники апарату карного розшуку, наприклад, працюють, обмінюються інформацією переважно з розшуковцями, співробітники ДСБЕЗ – тільки із співробітниками цієї служби тощо, що зважаючи на прояви сучасної злочинності, явно недостатньо.

Ґрунтуючись на новітньому управлінському мисленні, підхід до формування оргструктур управління повинен бути зовсім інший. Вони мають будуватися за принципом: «створювати управлінську команду під конкретну ціль, проблему або завдання, спільні для широкої міжгалузевої структури, які необхідно вирішити» [3]. Такі команди в правоохоронних органах повинні створюватися на самих різних рівнях управління – від районної ланки до рівня міністерств та відомств. У них «по шматочках» повинні бути представлені всі (або значне число) функціональних підрозділів різних правоохоронних органів. До складу цих команд, на нашу думку, можуть входити прокурори, співробітники дізнання, оперативні працівники міліції, криміналісти, ревізори, експерти-аналітики тощо. Можливості цих утворень суттєво відрізняються від можливостей існуючої практики створення слідчо-оперативних груп.

Підставою для створення слідчо-оперативних груп є особлива складність кримінальної справи. Складною кримінальна справа може бути визнана за таких характеризуючих її фак-

торів, як багатоепізодність розслідуваних злочинних дій, багатоб'єктність, велика кількість звинувачених, значна кількість версій, що підлягає перевірці, а також інші обставини.

До обставин, які обумовлюють необхідність застосування групового методу розслідування, можуть бути також віднесені особлива складність і необхідність закінчення розслідування по ній у якомога коротший термін, необхідність інтенсивної довгострокової взаємодії слідчого з оперативними працівниками.

Комплексні команди покликані вирішувати значно ширше (у порівнянні із слідчо-оперативними групами) коло завдань. Вони повинні створюватися на постійній основі на найбільш відповідальних ділянках боротьби з економічною злочинністю. Для України – це економічна злочинність у бюджетній сфері, на паливно-енергетичному ринку, у кредитно-банківській сфері тощо. Завданнями таких груп мають бути постійний моніторинг ситуацій у цих сферах, розвідувальні заходи, проведення інтенсивних заходів попереджувального характеру. При створенні таких груп із самого початку досягається високий ступінь узгодженості, оперативності, законності, виключається дублювання тощо. Все це повинно отримати відповідне нормативне забезпечення (закріплення).

Світова правоохоронна практика вже має певний досвід функціонування комплексних груп. Так, позитивні результати у сфері боротьби з економічною злочинністю були досягнуті спеціально створеним з цієї метою спеціальним підрозділом базельської кантональної прокуратури. Особливістю даного підрозділу є те, що він у своїй діяльності поєднує функції поліції, суду та прокуратури. Під безпосереднім керівництвом і за конкретної участі співробітників підрозділу реалізуються всі оперативні дії від початку пошукових заходів до складання обвинувального висновку.

У штаті підрозділу передбачено сім прокурорів, три-чотири комісари, три-чотири криміналіста, два ревізори, один помічник ревізора, три оперативних співробітника і чотири секретаря. Керівництво здійснюється одним із досвідчених прокурорів. Керівник підрозділу здійснює керівництво всіма судовими розслідуваннями, вирішенням адміністративних питань, у тому числі кадрових. Він здійснює розподіл між співробітниками всіх кримінальних справ, які надходять до провадження, займається питаннями взаємодії з іншими підрозділами, у разі необхідності веде судове розслідування нескладних кримінальних справ. За необхідності він може підключитися і до розслідування значних економічних злочинів.

Спеціальний підрозділ забезпечує виконання окремих етапів комплексу заходів, починаючи від попередження, виявлення, розслідування та складання обвинувального акта і представництва у суді при слуханні цієї кримінальної справи. Тим самим досягається прискорення проведення розслідування кримінальних злочинів. Це є результатом прикріплення до криміналістів і комісарів оперативних співробітників, які проводять допити, складають довідки, роблять виписки з різних документів тощо.

Ревізорів забезпечують перевірку бухгалтерської звітності, аналіз фінансових документів. Уся технічна робота виконується закріпленими за групами секретарями.

Це сприяє значному зростанню ефективності всього технологічного ланцюга протидії злочинності.

Усі західноєвропейські правові системи базуються на принципі, згідно з яким державний орган, що веде кримінальне розслідування, здійснює також збір доказів, які відносяться до справи. У разі якщо може бути доведено незаконність походження коштів або не будуть отримані дані, які підтверджують їх законний характер, то вони конфіскуються на користь держави.

На підставі даних про зв'язок особи із злочинною організацією у випадку, якщо ніхто із оточення підозрюваного не підтвердить своїх прав на його власність або кошти, то, відповідно до закону може бути зроблений висновок про нелегальність отримання доходів чи майна. Велике значення у цьому плані має розслідування фактів ухилення від сплати податків. Завдання полягає у тому, щоб визначити точну суму податку, яку повинен сплатити підозрюваний, спосіб і джерело отримання ним капіталу, фінансове становище його найбільш впливових компаньонів.

Цьому сприяє широке використання непрямих методів визначення обсягу доходів фігурантів податкових розслідувань.

Висновки

Таким чином, одним із найбільш потенційно продуктивних напрямів суттєвого підвищення ефективності управління органів внутрішніх справ є впровадження сучасних інноваційних методів. Одним із них є інформаційно-аналітична розвідка, тобто використання збагачених інформаційно-дослідницьких, прогностичних та аналітичних форм управління у правоохоронній діяльності.

Застосування сучасних методів кореляційного, факторного і регресійного аналізу, методів імітаційного об'єктно-структурного моделювання, забезпечує адекватність методичного інструментарію проведення аналізу складних криміногенних систем, дозволяє прогнозувати розвиток тенденцій у злочинних співтовариствах, цілеспрямовано впливати на них у ході як оперативно-розшукових, так і слідчих заходів і судових розслідувань.

У тактичному аспекті реформування управління слід значно підсилити діяльність оперативно-інформаційного центру розвідки «Скорпіон», створити подібний центр для служби ДСБЕЗ. У стратегічному аспекті ці центри повинні працювати як інтегрована система інформаційно-аналітичної розвідки МВС, яка отримує інформацію від мережі інформаційних центрів загально-управлінського спрямування держави – Міністерстві фінансів, НБУ, АМКУ, ДКЦПФР та інших.

Великі можливості щодо раціоналізації сучасних систем управління ОВС закладені у структурній перебудові їх діяльності, зокрема у широкому впровадженні комплексних команд. Вони покликані значно розширити діапазон їх дій, усунути організаційні внутрішньовідомчі бар'єри серед різних служб, підвищити загальну їх мобільність та ефективність.

Література

1. Основы управления в органах внутренних дел / Под ред. А.П. Коренева. – М.: Московский университет МВД России, издательство «Щит-М», 1998. – 248 с.
2. Плішкін В.М. Теорія управління органами внутрішніх справ. – К.: НАВСУ, 1999. – 720 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: ИНФА-М, 2001. – 480 с.
4. Тіньова економіка та організована злочинність. – К.: Издательство «Феникс», 1999. – 418 с.
5. Николайчук В.М. Организованная преступность в США // США: экономика, политика, идеология. – 1990. – №4. – 52–58 с.

М.О. МАКАРОВ,
аспірант, Переяслав-Хмельницький ДПУ ім. Г. Сковороди

Особливості формування регіональної інноваційної політики

У статті розглядається сутність поняття «регіональна інноваційна політика»; принципи, які впливають на ефективність формування інноваційної політики; інноваційний потенціал, який визначає рівень інноваційних можливостей суб'єктів господарської діяльності певного регіону і є фактором впливу на формування інноваційної політики в регіоні

Постановка проблеми. Сучасний механізм інноваційного процесу характеризується зростанням ролі регіональної складової. Певна фінансова самостійність регіонів, можливість розпоряджатися місцевими ресурсами, відпові-

дальність місцевих органів влади за соціальний розвиток, створюють необхідну основу та мотиви ефективних дій стосовно регулювання та підтримки інноваційної активності. Саме тому останнім часом велике значення надається регіональній інноваційній політиці та її ролі як важливого фактору економічного та соціального розвитку країни.

Зміщення акцентів інноваційного розвитку на регіональному рівні є кроком на шляху подолання історичної спеціалізації регіонів, яка не завжди сприяє стійкому розвитку народного господарства, оскільки економіки такого роду в більшій мірі піддаються ризикам при зміні кон'юнктури або

в кризових ситуаціях. Тому одним із важливих питань у комплексному соціально-економічному розвитку регіону є формування його інноваційного середовища, оскільки розвиток на основі інновацій стає важливим фактором підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Регіональні аспекти інноваційної політики досліджуються в працях таких вчених, як І.А. Тульпа, О.В. Михайловська, О.М. Сумець, В.В. Стадник, М.А. Йохна та ін. Проте в нових ринкових умовах дещо змінюються головні принципи формування регіональної інноваційної політики і це потребує подальших досліджень.

Мета даної статті полягає в обґрунтуванні конкретних принципів, які впливають на ефективність формування інноваційної політики в регіоні.

Викладення основного матеріалу. Реформування господарського механізму України в період переходу до ринкової економіки принципово змінило положення регіонів у загальній системі управління. Регіоналізація управління економікою означає децентралізацію управління, при якій центральні органи влади делегують регіональним органам повноваження і відповідальність за ефективне прийняття рішень з питань розвитку відповідного регіону. Регіоном у цьому випадку виступає адміністративно-територіальна одиниця – область, район, місто. Необхідність регіоналізації викликана зростанням масштабів суспільного виробництва, ускладненням управління і зменшенням можливості враховувати в центрі особливості кожного регіону.

Розвиток регіону безпосередньо пов'язаний із формуванням ефективної регіональної політики. Під регіональною політикою розуміється система цілей і завдань органів державної влади з управління політичним, економічним і соціальним розвитком регіонів країни, а також механізм їхньої реалізації. Цілі регіональної політики в значній мірі визначають і формують цілі й завдання економічної, соціальної, інноваційної, екологічної, демографічної політики.

На сьогодні інновації пронизують всі сфери економічного життя, і регіональна інноваційна політика тісно переплітається з іншими складовими регіонального регулювання соціально-економічних процесів. Регіональні пріоритети в галузі інновацій визначаються напрямками регіональної економічної політики в цілому. Так, інституціональна економічна політика визначає соціально-економічне поле інноваційних процесів – сукупність господарюючих суб'єктів та відносин між ними. Інноваційна політика пов'язана з науковою, інвестиційною, структурною політикою. Інвестиційна політика направлена на стимулювання капіталовкладень і одночасно стимулює інновації шляхом їх матеріалізації, фінансового забезпечення. Структурна політика – стимулює інновації шляхом підтримки високотехнологічних галузей, розвитку традиційних галузей на новій технологічній базі. Інноваційна політика тісно пов'язана з промисловою, соціальною політикою.

Оскільки кожний регіон має свою специфіку, важливим фактором економічного і соціального розвитку країни є регіональна інвестиційно-інноваційна політика.

Формування регіональної інвестиційно-інноваційної політики як системи заходів і дій, спрямованих на розвиток і структурно-технологічне вдосконалення регіональних господарських комплексів, – це досить складний процес, обумовлений протиріччями, що притаманні економіці нашої країни.

Передумовами для формування регіональної інвестиційної політики мають стати:

- об'єктивна оцінка специфіки і глибини інвестиційної і структурно-технологічної кризи в різних регіонах;
- вжиття адекватних антикризових заходів, узгоджуючи інвестиційні програми із завданнями структурних перетворень;
- створення організаційно-економічних умов для активізації інвестиційної діяльності;
- забезпечення інтеграції інвестиційної й інноваційної діяльності з метою проведення прогресивних структурних перетворень і підвищення технологічного рівня виробництва.

У регіональному управлінні інноваційна політика повинна займати провідне місце. Це пов'язано з тим, що система інноваційних процесів, наукових знань, нових технологій, продуктів і послуг стає невід'ємною характеристикою сучасної економіки. В рівній мірі це стосується як країн, регіонів, так і окремих підприємств. Необхідність розроблення інноваційної політики обумовлена потребою в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю. Для забезпечення постійного оновлення продукції слід постійно виявляти поточні та майбутні проблеми, пов'язані із зміною життєвого циклу продукції й технологій. Це означає здійснення пошукової інноваційної діяльності в різних напрямках. Управління сукупністю інноваційних процесів визначає інноваційну політику регіону, яка формується на основі певних принципів і встановлює зв'язок між розвитком регіону і напрямками його інноваційної діяльності.

Отже, інноваційна політика регіону – це форма стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності регіону, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимальне використання наявного виробничо-ресурсного потенціалу. Основним завданням регіональних органів влади є визначення мети інноваційної політики, основних принципів її здійснення, а також механізму реалізації відповідних заходів. Виходячи з мети регіони визначають пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності та обирають шляхи підтримки підприємств, які працюють над виконанням регіональних інноваційних програм.

Регіональна інноваційна політика орієнтована на вирішення територіальних проблем, до яких відносяться ефективно використання наявного матеріально-технічного, ресурсного і трудового потенціалу, задоволення потреб внутрішнього ринку. Інноваційна політика спрямована на створення сприятливих умов для розвитку інноваційних процесів; на концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках науки, зменшення ризику приватних компаній у

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

процесі розробки нової високотехнологічної продукції; складання комплексних прогнозів регіонального інноваційного розвитку; формування цільових науково-технічних програм; створення ринку для інновацій, скорочення витрат підприємств, що здійснюють НДДКР; на поширення науково-технічних знань як найважливішого економічного ресурсу. Мірилом реалізації регіональної інноваційної політики виступають програми (проекти). Регіональна програма підтримки інноваційної діяльності – це документ, який містить набір проектів і заходів, реалізація яких направлена на розвиток конкурентоспроможних виробництв і технологій, використання місцевих природних ресурсів, виробничого і трудового потенціалу, поліпшення екологічної ситуації, створення продуктивних і технологічних новацій та ін. В умовах ринкових відносин (які характеризуються різноманітністю форм власності і відповідним їм вільних у виборі сфери діяльності товаровиробників), мотивами участі товаровиробників в регіональних інноваційних програмах, є прибутковість регіонального замовлення і його забезпеченість фінансовими ресурсами та деякими пільгами. Тобто, основу формування програми складають добровільні договірні відносини між органами регіонального управління і господарюючими суб'єктами. Ці відносини мають бути закріплені в нормативно-правовій базі, яка регулює подібні угоди, що перетворює останні у важіль державного регулювання інноваційної діяльності на регіональному рівні.

Оскільки використання інновацій забезпечує монополно високий підприємницький дохід, місцеві органи влади об'єктивно зацікавлені у підвищенні регіонального інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал регіону – це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей регіону, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

Для оцінки інноваційного потенціалу регіону застосовують методику багатофакторного порівняльного аналізу основних показників інноваційної діяльності (фінансового забезпечення чисельності науково-технічних кадрів, результативності науково-технічної та інноваційної діяльності, кількість наукових організацій, промислових підприємств, що впроваджують інновації) [1]. Інноваційний потенціал регіонів України подано в таблиці.

Інноваційний потенціал регіону – це основа для проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, про-

ектно-конструкторських і технологічних робіт, які сприяють розв'язанню наукових, науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем на регіональному рівні.

Завдяки високому інноваційному потенціалу регіон може оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, вести інноваційний пошук. Низький потенціал не забезпечує такої можливості; новації за цих умов вводяться рідко і лише тоді, коли регіон починає відчувати труднощі. Однак розроблення інноваційних рішень у відповідь на виникнення проблеми є неефективним. Інноваційна політика регіону має бути результатом глибокого дослідження ринку, постійного моніторингу інновацій, повинна опиратись на сучасні науково-технічні досягнення та ефективно використання інтелектуального й творчого потенціалу трудових ресурсів. Це даватиме змогу регіональним органам влади розробляти оптимальні інноваційні стратегії, які формуватимуть стратегічні переваги регіону у довгостроковій перспективі. Однак більш як півтора десятиріччя реформ свідчать, що умови для розвитку інноваційного потенціалу створюють в регіонах вкрай повільно та непослідовно. Це відрізняє Україну від багатьох розвинених країн світу, де місцеві органи влади активно залучені в стимулювання інноваційної діяльності на своїх територіях. На нашу думку, дана ситуація в регіонах України зумовлена впливом ряду факторів.

По-перше, недостатньою кількістю або взагалі відсутністю фінансових інститутів (венчурне фінансування, грантова підтримка). Переважній більшості представників влади і науковцям невідомі сучасні механізми стимулювання інновацій. По-друге, обмеженість регіональних бюджетів. В зв'язку з цим регіональна влада не має достатньої кількості ресурсів і кваліфікованих кадрів управлінців для введення механізму стимулювання комерціалізації і технологічного розвитку. По-третє, майже вся наука знаходиться в підпорядкуванні міністерств та відомств, а регіональна влада не має ні досвіду, ні необхідних повноважень управляти і ефективно взаємодіяти з наукою, яка знаходиться на її території. Регіональним органам влади доцільно координувати діяльність академічного, вузівського і галузевого секторів науки, спрямовувати їх на вирішення практичних завдань, реструктуризацію економіки регіону, на розширення експорту, імпортозаміщення, формування регіонального господарського комплексу, який повинен мати власну спеціалізацію на єдиному державному ринку. Ефективне протікання інноваційних процесів у регіоні також залежить від

Інноваційний потенціал регіонів України

Значення рейтингу, R_j	Рівень інноваційного потенціалу	Регіони (області)
$1,000 \leq R_j \leq 3,000$	Дуже високий	Київська, Донецька, Харківська, Дніпропетровська, Луганська
$0,600 \leq R_j < 1,000$	Високий	Херсонська, Полтавська, Львівська, Чернігівська, Запорізька, Автономна Республіка Крим, Волинська, Сумська
$0,400 \leq R_j < 0,600$	Середній	Житомирська, Вінницька, Миколаївська, Чернівецька, Івано-Франківська
$0,000 \leq R_j < 0,400$	Низький	Одеська, Черкаська, Тернопільська, Хмельницька, Кіровоградська, Рівненська, Закарпатська

таких основних стимулюючих факторів, як: економічних, технологічних, організаційно-управлінських, правових. Вплив цих факторів залежить від спільних зусиль держави, регіональних органів влади, та власне, підприємств.

В основу регіональної інноваційної політики слід покласти такі принципи: пріоритет інновацій над традиційним виробництвом регіону; інтеграція науки, освіти та підприємницької діяльності; забезпечення розвитку інноваційного підприємництва; забезпечення правової охорони інтелектуальної власності; сприяння розвитку конкуренції в інноваційній сфері; сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного наукового співробітництва. Розглянемо більш детально зазначені вище принципи, які впливають на формування регіональної інноваційної політики.

Інноваційна політика регіону в значній мірі визначається господарською структурою регіону, ключове значення в якій мають структуроутворюючі підприємства, тобто такі підприємства, які формують дохідну частину регіонального бюджету, надають регіону основну частку валютних надходжень, забезпечують соціальну стабільність в регіоні шляхом залучення у виробничу діяльність значної кількості трудових ресурсів. Результати господарської діяльності даних підприємств значною мірою залежать від використання ними сучасних досягнень науки і техніки. Саме інновації можуть забезпечити підприємству конкурентні переваги, створити умови для зміцнення його ринкових позицій, стабільного розвитку.

Кожний регіон завжди зацікавлений в розширенні наукомістких виробництв, в стабільних темпах розвитку науково-технічного потенціалу, створенні робочих місць, формуванні виробничої і соціальної інфраструктури, підтримці активної підприємницької діяльності і постійного стимулювання розвитку науки. Це може бути забезпечено співпрацею науково-дослідних закладів із бізнесовими структурами, що здійснюється за підтримки влади. Ефективними організаційними формами співробітництва підприємств з вищими навчальними закладами є науково-технологічні центри, технопарки і технополіси [2]. Функціонування технополісів, технопарків тощо створює сприятливе середовище для творчої праці та оперативного впровадження наукових результатів у виробництво, скорочує цикл «наука – техніка – виробництво», прискорюючи тим самим економічний розвиток регіонів і суспільства загалом.

Ринкові суб'єкти інноваційної діяльності відіграють значну роль у прискоренні економічного зростання регіону, здійснюючи перший крок на шляху реалізації інновацій, беручи на себе основний ризик від їх упровадження. Завдання місцевих органів влади – підтримати їх у цьому прагненні, створюючи зокрема регіональні інфраструктури малого підприємництва (територіальні центри підтримки малого підприємництва, фонди, бізнес-інкубатори, виробничі полігони, агентства, навчально-консультативні центри); інформаційне забезпечення (створення баз та банків даних, організація періодичних видань, виставок нової техніки і технологій та ін.); підго-

товка спеціалістів для роботи в сфері малого підприємництва; надання податкових пільг, розширення лізингових операцій, фінансова і майнова підтримка. Переважна більшість заходів стимулювання суб'єктів інноваційної діяльності на регіональному рівні реалізується в рамках обласних програм державної підтримки малого підприємництва.

Належний правовий захист інтелектуальної власності, на основі якого автор інновацій може нею розпоряджатися, використовувати і передавати іншим у користування, отримуючи від цього комерційну вигоду, забезпечує, з одного боку, зацікавленість потенційних інноваторів у розвитку власних творчих можливостей, у продукуванні новинок та їх патентуванні, а з іншого – створює умови для швидкої дифузії перспективних інновацій в економіку і підвищення темпів економічного зростання регіону, що є головною метою регіональної інноваційної політики.

Принцип підтримки конкуренції у сфері науки, техніки й інноваційної діяльності означає поєднання стимулювання з функціонуванням інноваційних структур в умовах конкурентного середовища. Держава стимулює інноваційну активність, сприяє розвитку, малого інноваційного підприємства й обмежує діяльність підприємств – монополістів через антимонопольне законодавство. Зростає чисельність інноваційних фірм, які конкурують між собою, що стимулює інноваційний розвиток [3].

У наш час практично всі промислові компанії розвинених країн активізують міжфірмові зв'язки. Міжфірмова науково-технічна кооперація – це тривалі об'єднання фірм різних розмірів між собою і / або з університетами на основі угоди про спільне фінансування НДДКР. Така кооперація націлена на вирішення довгострокових комерційних завдань, пов'язаних з глобальним поширенням нових технологій, продуктів, послуг, скороченням строків розробки й освоєння проєктів, швидкими просуванням нових виробів на ринок.

Висновки

Формування регіональної інноваційної політики за наведеними принципами відповідає вимогам ринку, розвиває потенційні можливості регіону, підвищує його конкурентоспроможність у довгостроковому періоді. Інноваційна політика є важливою частиною регіональної політики, але разом з тим має самостійний характер і є динамічним інструментом державного регулювання та підприємництва.

Література

1. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Пастушенко П.П. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка: Навч. посібник. – К.: Кондор. – 2004. – С. 288.
2. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2005. – С. 200–211.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент. Навч. посібник. – К.: КНЕУ. – 2003. – С. 138.

Роль держави в сучасних економічних концепціях: неоінституційний аналіз

Проаналізовано роль та основні функції держави в межах сучасних економічних концепцій.

Постановка проблеми. Вітчизняні реалії доводять, що дія політико-економічних чинників, пов'язаних із впливом інтересів різних груп економічних суб'єктів, має безпосередній вплив на розвиток подій в Україні. Важливе місце в ієрархії інтересів посідають інтереси політичних інститутів. Розуміння ролі держави (як сукупності політичних інститутів) пройшло тривалу еволюцію від «нічного сторожа» до активного діяча по встановленню формальних правил гри для економічних суб'єктів. Класична теорія, заснована на принципах вільного саморегульованого ринку, не розглядала державу як суб'єкта економічних відносин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Так, із розвитком монополій економісти змушені були звернутися до вивчення нових явищ в економіці, що не знаходили пояснення в рамках традиційної теорії. Найширше питання взаємодії економіки та політики висвітлені в працях представників неоінституційної теорії суспільного вибору: Д. Б'юкенена, Г. Таллока, М. Олсона [1, 3, 6]. Проблемам держави в економіці та економіки в державі присвячені і праці російських вчених, серед яких насамперед необхідно відзначити Р. Нуреева, А. Ослунда, Л. Якобсона [2]. Серед українських дослідників найширше проблеми економіко-політичної взаємодії розкриті в працях В. Дементьєва.

Метою статті є дослідження ролі держави в процесі прийняття економічних рішень. Основними завданнями є систематизація поглядів на основні функції держави в суспільстві та аналіз моделей поведінки держави.

Викладення основного матеріалу. Сучасна економічна думка сформувала декілька теорій держави в економіці. В основі цих теорій лежить різний підхід до аналізу основних завдань і сутності держави в економічній системі. Серед них можна виділити такі: неокласична теорія держави, теорія суспільних благ, контрактна теорія держави та теорія політичних ринків.

Неокласична теорія держави розглядає державу як монополіста, що максимізує свій доход. При цьому монополія держави полягає в її виключному праві на владу. Держава має право віддавати розпорядження, вимагати покори і підвищувати обов'язкові внески громадян до бюджету. При цьому поведінка держави подібна до монополіста, що дискримінує, – розбиваючи виборців на групи і встановлюючи для кожної з груп права власності таким чином, щоб максимізувати надходження до бюджету. Зокрема, прогресивна шкала оподаткування розуміється в рамках нео-

класичної теорії не цілями «справедливого розподілу», а цілями максимізації доходу монополіста. Аналогічна мета переслідується при розподілі приватної і суспільної власності.

Як будь-який економічний суб'єкт у неокласичній теорії, держава діє в умовах ряду обмежень. Ці обмеження пов'язані, головним чином, з такими затратами громадян:

а) витрати на еміграцію. Чим менше ці витрати, тим більш можливий потік емігрантів із країни у випадку «жорстких» дій держави, тим менша реальна влада держави. Основну частину витрат громадян на еміграцію складають втрати специфічних інвестицій громадян. До них відносяться роки дитинства, витрачені на вивчення мови рідної країни, формальних і неформальних правил поведінки в ній, релігії, культури тощо. Специфічними інвестиціями є, крім того, витрати, що індивіди назавжди вкладають у свої родини, дружбу і ділові стосунки. Громадяни, таким чином, є «замкненими» у рідних державах у набагато більше, ніж працівники на підприємствах. У більшості випадків еміграція пов'язана з втратою особливого права власності – «належність до нації». Оскільки право кожного громадянина на захист із боку держави є значною цінністю, втрата громадянства призводить до істотного збільшення витрат на еміграцію;

б) витрати на зміну глави держави. У будь-якого глави держави завжди існують потенційні суперники, що обіцяють надати кращі умови життя громадянам. Чим більшу підтримку громадян мають конкуренти, тим меншою є міра волі глави держави і тим більший відсоток монопольного доходу, що залишається у виборців.

Теорія суспільних благ розглядає державу як виробника суспільних благ – благ, для яких відсутня як винятковість доступу, так і конкурентність при споживанні. Класичним прикладом суспільного блага служить захист країни від зовнішньої агресії. Практично всі вироблені державою суспільні блага можна звести до специфікації й захисту прав власності і волі. Зокрема, надання суспільству такого блага, як «рівномірний розподіл доходів», зменшує схильність найменш забезпечених членів суспільства до здійснення злочинів і в кінцевому рахунку сприяє реалізації права громадян країни на власну безпеку. Держава специфікує і захищає права власності і волі шляхом створення системи формальних правил. Таким чином, головним «продуктом» держави є створення і підтримка суспільних інститутів.

У межах контрактної теорії держави демократична конституційна держава розглядається як мережа контрактів типу «принципал-агент» між виборцями (принципалами) та їх представниками (агентами) з метою оптимізації суспільного багатства за допомогою відповідної організації застосування

сили, тобто через належний розподіл, адміністрування й трансакцію політичних прав власності. За допомогою процедури голосування виборці, як первинні власники верховної влади, уповноважують своїх громадян здійснювати управління державним суверенітетом. Однак у результаті цього саме агенти починають використовувати державну владу і, спираючись на контролюючі та силові органи держави, мають змогу в кінцевому рахунку вказувати своїм принципалам, що ті повинні робити. Цей принцип фундаментальне відрізняє ся від приватних відносин «принципал-агент».

Конституція кожної країни встановлює специфічний для неї розподіл прав власності між окремими виборцями і вказує, яким чином ці права власності можуть бути використані чи передані. Поділ влади між гілками (на законодавчу, виконавчу і судову) у поєднанні з періодичними демократичними виборами забезпечує визначений ступінь контролю за діяльністю керівних органів. Однак інформація між агентами і принципалами не лише асиметрична, але до того ж неповна щодо майбутніх подій. Таким чином, контроль за діяльністю політиків і державного службовців подібний контролю за діяльністю менеджерів у приватних підприємствах. У кінцевому рахунку в політичній системі повинні діяти механізми самоконтролю. Достовірність інформації, виконання зобов'язань, репутація індивідів і інститутів повинні відігравати настільки ж важливу роль у політичному житті, як і в економічному.

У межах теорії політичних ринків держава розглядається не як один неподільний об'єкт, а як система розподілених у суспільстві і незалежних центрів влади чи державних посад. Політичний процес в умовах демократії за аналогією з економічною конкуренцією розглядається як конкурентна боротьба за державних посади.

Суттєва різниця між економічною і політичною конкуренцією полягає в тім, що економічна конкуренція є боротьбою за економічні переваги за допомогою економічного обміну і ведеться на основі визначених прав власності, у той час як політична конкуренція є боротьбою за владу, тобто за повноваження змінювати ці самі права (права власності) в односторонньому порядку. В результаті, інституціональні рамки в демократичному суспільстві можуть часто змінюватися.

У цілому системи економічних і політичних ринків мають ряд спільних рис. В обох системах є потреба в координації засобами двосторонніх і багатосторонніх переговорів. Коли мова йде про трансакції, в обох випадках необхідні пошук, перевірка, власне переговори, виконання, контроль і забезпечення виконання. Політичний обмін у демократичній

державі відбувається в межах сукупності довгострокових контрактів між індивідами з метою організації ефективної конкуренції за державні посади. Монополія на організоване насильство далека від досконалості. Існує багато способів, за допомогою яких окремі громадяни держави можуть впливати на прийняття політичних рішень, включаючи формування груп тиску, організацію демонстрацій тощо. У суспільстві формується мережа контрактів між індивідами й організаціями, що дозволяють громадянам, які не мають офіційних політичних повноважень, впливати на прийняття політичних рішень правлячої верхівки. Цю мережу контрактів звичайно називають громадянським суспільством. Вплив громадянського суспільства на політичні ринки є однією з причин того, що політична конкуренція за голоси виборців менш ефективна, ніж економічна конкуренція.

У цілому основні ідеї в розглянутих теоріях щодо ролі держави представлені в таблиці.

Для того щоб проілюструвати процес прийняття економічних рішень відповідно до того, яку роль виконує держава, необхідно звернутися до моделей держави згідно з неокласичною теорією. Найбільш відомими з них є такі: модель Макгіра – Олсона та модель Фіндлі – Уілсона.

У випадку автократії моделі Макгіра–Олсона розглядається випадок єдиновладдя, коли автократична держава може самостійно встановлювати такі макроекономічні показники:

а) обсяг наданих суспільних благ G , від якого залежить потенційний (максимально можливий) обсяг виробництва приватних благ Y . Функція $Y(G)$ вважається зростаючою, а її похідна – спадною. З погляду автократичної держави обсяг суспільних благ є витратами, необхідними для створення умов приватного підприємництва;

б) податкова ставка t , що визначає частку фактичного обсягу вироблених приватних благ, що привласнюється автократичною державою.

Задана функція підприємницької активності $r(t)$ показує, яка частина потенційного обсягу виробництва приватних благ буде реально вироблена при заданій податковій ставці. Чим більше податкова ставка, тим менше підприємницька активність, тобто розглянута функція є спадною. При нульовій податковій ставці підприємницька активність максимальна і дорівнює одиниці. Якщо податкова ставка дорівнює одиниці, то підприємницька активність набуває мінімального значення, що рівне нулю. Фактичний обсяг виробництва приватних благ дорівнює rY , а обсяг приватних благ, що привласнюється державою, дорівнює trY .

Підходи до основної сутності держави в економічному середовищі

Держава – монополіст	Максимізація власного доходу через володіння виключним правом на владу
Держава – виробник суспільних благ	Створення і підтримка суспільних інститутів
Держава – мережа контрактів	Оптимізація суспільного багатства за допомогою відповідної організації суспільства
Держава – мережа центрів влади	Політичний ринок функціонує за принципами економічного, але з головна відмінність політичного ринку полягає у конкуренції за можливість встановлення виключних прав

Мета автократичної держави полягає в максимізації чистого обсягу приватних благ, що привласнюються. Описану модель часто називають моделлю «осілого бандита», оскільки автократична держава переслідує не короткострокові, а довгострокові цілі [6, с. 72]. Припустимо, що в момент свого виникнення держава ставить перед собою короткострокові цілі, плануючи привласнити весь обсяг вироблених приватних благ («бандит-гастролер»). Тоді держава не буде виробляти суспільні блага і заздалегідь повідомляти про заплановану експропріацію. У цьому випадку G дорівнює нулю, значення t дорівнює: для держави – одиниці, для підприємців – нулю. Значення g дорівнює одиниці. Виграш «бандита-гастролера» дорівнює $Y(O)$, тобто обсягу виробництва приватних благ у ситуації, коли суспільні блага зовсім не виробляються. У майбутньому (наступному) періоді часу підприємці будуть знати реальні цілі держави і фактичне значення податкової ставки (що рівне одиниці). Як наслідок, їх підприємницька активність у наступному періоді буде дорівнювати нулю, а обсяг виробництва приватних благ також буде дорівнювати нулю. Чистий виграш «бандита-гастролера» також буде нульовим. Таким чином, модель «бандита-гастролера» має тимчасовий характер і згодом трансформується в моделі, де є змога підтримувати рівень доходу в довгостроковому періоді.

У випадку розподільної демократії моделі Макгіра – Олсона розглядається ситуація, коли влада за допомогою демократичних процедур дістається визначеній групі людей (при цьому необов'язковою умовою є те, що ця група людей становить більшість у суспільстві). У цієї владної групи існує два джерела доходів: перший – власна комерційна діяльність учасників групи; другий – перерозподіл за допомогою оподаткування доходів від членів суспільства, що не входять у владну групу [6, с. 80–83].

У такій ситуації владна група, з одного боку, зацікавлена в поліпшенні умов підприємницької діяльності, тобто в зниженні податкової ставки, а з іншого – члени цієї групи отримують частину своїх доходів у результаті перерозподілу за допомогою податків, тому вони зацікавлені в збільшенні ставки податку. Аналогічним чином обсяг суспільних благ, з одного боку, є витратами владної групи, а з іншого – є засобом створення сприятливих умов підприємницької діяльності для її членів.

Модель Фіндлі – Уілсона розглядає ситуацію, коли держава прагне максимізувати сукупний обсяг суспільного виробництва і може використовувати для досягнення цієї мети наступні важелі:

а) *зміна структури зайнятих*. Передбачається, що в двох секторах економіки (приватному і бюджетному) витрачається фіксована кількість однорідної праці. При цьому держава вправі встановлювати будь-яку чисельність працівників бюджетного (а звідси, і ринкового) сектора;

б) *зміна ставки податку*. Передбачається, що в економіці стягується тільки один податок – на дохід. Тоді сукупний обсяг суспільного виробництва можна ототожнити з величи-

ною національного доходу. Податок на дохід стягується за єдиною ставкою з працівників обох секторів економіки [4, 5]. Серед основних припущень моделі: національний дохід є функцією двох змінних – чисельності працівників бюджетного сектора та чисельності працівників приватного сектора. Відповідно, держава досягає рівноваги за такої чисельності працівників бюджетної сфери, яка забезпечує максимальну величину національного доходу. А національний дохід досягає максимуму за рівності граничних продуктів праці працівників бюджетного і приватного секторів.

Теорія суспільного вибору розглядає всіх активних учасників політичного життя як «шукачів політичної ренти», що прагнуть до одержання особистих вигод за рахунок політичного процесу. Політичне життя розглядається при цьому за аналогією зі звичайним ринком. На «політичному ринку» виборці продають свої голоси на виборах і сплачують податки в держбюджет, отримуючи за це вироблені урядом суспільні блага (наприклад, військовий захист). Як продавці і покупці звичайних товарів піклуються винятково про максимізацію особистих вигод, так і політичні діячі і виборці максимізують не ілюзорне «загальне благо», а про особистий добробут.

Висновки

Головний висновок, який можна зробити з аналізу моделей держави згідно з поглядами неінституціоналістів, полягає в тому, що будь-яка держава не може існувати згідно з тими функціями, які стали першопричиною для її створення. Тому представники теорії суспільного вибору послідовно виступають за обмеження економічних функцій держави. Аналізу цього присвячена, наприклад, праця У. Нісканена «Політичний аналіз та економіка державного сектора» [7]. Виробництво суспільних благ не привід, на думку автора, для втручання держави в економіку, оскільки різні платники податків отримують неоднакову вигоду від державних програм. Демократичним є опосередковане ринком перетворення суспільних товарів і послуг в економічні блага. Проблема реформи бюрократії – це проблема мінімізації урядового апарату, як шляхом створення конкурентних умов для роботи урядових установ так і шляхом передачі частини їх функцій приватним установам. Найважливішою умовою ефективної боротьби з бюрократією є приватизація, її змістом – розвиток «м'якої інфраструктури», а кінцевою метою – створення конституційної економіки. Поняття «м'яка інфраструктура» означає збільшення економічних прав людини (зміцнення прав власності, чесність і відповідальність за виконання контрактів, терпимість до інакомислення, гарантії прав меншин тощо) і обмеження сфер втручання держави.

Проведене дослідження дає змогу сформулювати наступні висновки:

– роль і місце держави в економічному середовищі мають різне визначення в концепціях різноманітних економічних шкіл;

– неоінституціональна теорія присвячує державі значну увагу з точки зору формування економічного середовища і визначення правил гри серед економічних суб'єктів;

– можливість впливати на дії економічних суб'єктів і отримувати від дій економічних суб'єктів додаткові вигоди формує конкурентні відносини серед суб'єктів політичного ринку;

– аналіз неоінституціональних моделей держави в економічному середовищі показав, що державний апарат згідно принципу «економічної людини» в першу чергу задовольняє власні інтереси. Вплив на мотивацію суб'єктів економічного ринку відбувається лише з метою отримання додаткових доходів;

– економічні функції держави потребують чіткого визначення і встановлення чітких меж дії.

Значна кількість проблем, що виникає в процесі розгляду політичних інститутів в економічному середовищі, потребують подальшої розробки.

Література

1. Бьюкенен Дж.М. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. – М.: Таурис-Альфа, 1997.
2. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций / Р.М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.
3. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР, 1998.
4. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.
5. Findlay Ronald and Wilson John D. The Political Economy of the Leviathan', Institute for International Studies, Stockholm, 1984. Seminar Paper №285.
6. McGuire Martin C and Olson Mancur Jr. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. №34.
7. Niskanen W. Policy Analysis and Public Economics // Cheltenham, Edward Elgar, 1998.

О.О. БОНДАРЕНКО,
аспірант, ХНАМГ

Визначення впливу введення в дію окремих потужностей на структуру інвестицій і поточних витрат в охорону навколишнього природного середовища

У статті з використанням розроблених економетричних моделей обчислюються та аналізуються кількісні значення коефіцієнтів впливу кожного фактора на кожний вид показника структури інвестицій і поточних витрат.

Постановка проблеми. На основі аналізу і моделювання показників структури інвестицій і поточних витрат на охорону природного навколишнього середовища отримані економетричні моделі залежностей показників від факторів (введення в дію окремих потужностей, які відображають кількісні зв'язки між показниками і факторами). На основі цих моделей розраховані коефіцієнти еластичності кожного показника по кожному фактору, які показують величину впливу фактору на показник.

Збереження навколишнього природного середовища в період розвитку виробничих галузей є важливим завданням. Забруднення навколишнього середовища негативно позначається на здоров'ї людей, і тому потрібно застосовувати наукові методи для визначення факторів, які впливають на забруднення природного середовища, а також вплив введення в дію природоохоронних засобів на структуру інвестицій та поточних витрат у сфері природоохоронної діяльності. Отже, тема статті є актуальною.

На основі ретроспективної інформації за методом найменших квадратів створити економетричні моделі залежностей показників структури інвестицій та поточних витрат від факторів, які характеризують введення в дію окремих потужностей для охорони навколишнього природного середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботі [1] наведені методи застосування економетричного моделювання для визначення залежностей показників від факторів при дослідженні соціально-економічних процесів. У роботі [2] використані математичні методи для отримання економетричних моделей прогнозування питомої ваги джерел фінансування інвестицій в основний капітал. У Статистичному щорічнику наведені статистичні дані, які використані для створення економетричних залежностей показників структури інвестицій і поточних витрат від факторів, які характеризують введення в дію природоохоронних засобів.

Мета статті. Використовуючи розроблені економетричні моделі, обчислити і проаналізувати кількісні значення коефіцієнтів впливу кожного фактору на кожний вид показника структури інвестицій і поточних витрат.

Таблиця 1. Структура капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за напрямками у відсотках

Позначення	Напрями	Рік							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Усього	100	100	100	100	100	100	100	100
Y_1	В охорону атмосферного повітря та клімату	17	28,5	22,2	23,5	38,6	30,6	37,7	44,8
Y_2	Очищення зворотних вод	52,3	45,2	46,2	47,4	41,4	41,4	30,5	26,3
Y_3	Поводження з відходами	2,8	6,0	4,3	6,0	6,1	10,5	16,9	12,6
Y_4	В охорону і відновлення ґрунту, підземних і поверхневих вод	26,6	19,2	25,4	17,9	12,4	16,3	11,6	12,8
Y_5	Збереження біорізноманіття і середовища існування	0,5	0,2	0,3	0,6	0,7	0,6	0,3	0,6
Y_6	Інші напрями природоохоронної діяльності	0,8	0,9	1,6	4,6	0,8	0,6	0,9	0,4

Викладення основного матеріалу. Капітальні інвестиції, які використовуються для охорони навколишнього середовища, включають витрати звітного року на обладнання, технічне оснащення, будівництво про охоронного призначення, обраховані у фактичних цінах без урахування податку на додану вартість.

Структура капітальних інвестицій на охорону природного навколишнього середовища за напрямками (у відсотках) наведена в табл. 1.

Аналіз табл. 1 показує:

– значна частина інвестицій використовується на охорону атмосферного повітря і клімату, її величина постійно зростає з 17% в 2000 році до 44,8% у 2007 році (за весь період вона зросла у 2,6 раза);

– також велика частка інвестицій використовується для очищення зворотних вод, але їх частка постійно зменшується з 52,3% у 2000 році до 26,3% у 2007 році (всього за весь період вона зменшилася у 2 рази);

– частка інвестицій, яка йде на знешкодження відходів, постійно збільшується з 2,8% у 2000 році до 12,6% у 2007 році (всього за весь період вони збільшились у 4,5 рази);

– частка інвестицій, яка використовується на охорону і відновлення ґрунту, підземних і поверхневих вод, постійно зменшується з 26,6% у 2000 році до 12,8% у 2007 році (тобто за весь період вони зменшились у 2 рази);

– частка інвестицій, яка використовується на збереження біорізноманіття і середовища існування, знаходиться майже на постійному рівні (приблизно 0,6%);

– частка інвестицій, яка використовується на інші напрями природоохоронної діяльності, знаходиться також на низькому рівні (близько 1%).

Структура поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища за напрямками (у відсотках) наведена в табл. 2.

Аналіз табл. 2 показує:

– частка поточних витрат на охорону атмосферного повітря і клімату постійно збільшується з 13,4% у 2000 році до 17,3% у 2007 році, всього за весь період вони збільшились у 1,3 рази, що значно менше, ніж частка інвестицій;

– частка поточних витрат на очищення вод постійно зменшується з 65,5% у 2000 році до 46,8% у 2007 році, всього вона зменшилася в 1,4 рази, що значно менше, ніж частка інвестицій на цей вид діяльності;

– частка поточних витрат на поведження з відходами значно зростає з 10,6% у 2000 році до 26,8% у 2007 році, за весь період вона зросла у 2,6 рази, що відповідає характеру частки інвестицій на цей вид діяльності;

– частка поточних витрат на охорону і відновлення ґрунту, підземних і поверхневих вод значно зменшується з 8,8% у 2000 році до 3,4% у 2007 році, за весь період вона зменшилася у 2,6 рази, що приблизно відповідає характеру зміни частки інвестицій у цей вид діяльності;

– частка поточних витрат на збереження біорізноманіття і середовища існування збільшується з 1,1% у 2000 році до 1,8% у 2007 році, що потребує більшої частки інвестицій;

Таблиця 2. Структура поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища за напрямками (у відсотках)

Позначення	Напрями	Рік							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Усього	100	100	100	100	100	100	100	100
Z_1	В охорону атмосферного повітря та клімату	13,4	13,3	13,5	13,2	14,6	16,5	14,4	17,3
Z_2	Очищення зворотних вод	65,5	62,7	63,0	62,3	56,6	54,8	50,4	46,8
Z_3	Поводження з відходами	10,6	11,3	13,1	14,2	18,0	17,4	24,9	26,8
Z_4	В охорону і відновлення ґрунту, підземних і поверхневих вод	8,8	10,1	7,8	7,3	7,5	8,2	3,0	3,4
Z_5	Збереження біорізноманіття і середовища існування	1,1	1,7	1,6	2,1	2,6	2,5	1,5	1,8
Z_6	Інші напрями природоохоронної діяльності	0,6	0,9	1,0	0,9	0,7	0,6	1,9	2,3

Таблиця 3. Введення в дію окремих потужностей для охорони навколишнього природного середовища

Позначення	Напрями	Рік							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
x_1	Станції для очищення стічних вод на діючих підприємствах (тис. куб. метрів на добу стічної води)	22	6	10	39	8	7	150	24
x_2	Станції для очищення комунальних стічних вод (тис. куб. метрів на добу стічної води)	52	219	22	17	163	30	75	62
x_3	Система оборотного водопостачання (тис. куб. метрів за добу оборотної води)	20	2	27	4	0,1	24	6	0
x_4	Установка для уловлювання та знешкодження шкідливих речовин з відхідних газів (тис. куб. метрів газу за годину)	916	3896	1205	158	2137	670	2740	1910
x_5	Підприємства і полігони по утилізації, знешкодженню і захороненню токсичних побутових та інших відходів (тис. т)	56	9	45	0	2	375	51	325

– частка поточних витрат на інші напрямки природоохоронної діяльності постійно збільшується з 0,6% у 2000 році до 2,3% у 2007 році, за весь період збільшилась у 4 рази.

На структуру інвестицій і поточних витрат на природоохоронну діяльність мають вплив введені в дію окремі потужності для охорони навколишнього природного середовища, значення яких наведено в табл. 3.

Економетричні моделі залежностей показників частки інвестицій у ці види діяльності визначені функціями:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5. \quad (1)$$

Коефіцієнти еластичності показників по факторам E_{ij} обчислюються за формулою:

$$E_{ij} = \frac{a_{ij}x_j}{y_i}. \quad (2)$$

Коефіцієнти множинної детермінації R^2 і величини відносної стандартної похибки обчислюються за відомими формулами:

$$R^2 = 1 - \frac{C}{D}, \quad (3)$$

$$H = \frac{100}{y_c} \sqrt{\frac{C}{m}}, \quad (4)$$

де C – сума квадратів відхилень теоретичних значень показника від фактичних;

D – сума квадратів відхилень показника від середнього його значення;

y_c – середнє значення показника y ;

m – кількість років дослідження.

Результати розрахунків такі:

$$y_1 = 27,24 + 0,035x_1 - 0,0059x_2 - 0,51x_3 + 0,0021x_4 + 0,039x_5; \\ R^2 = 0,79; H = 13\%; E_1 = 0,04; E_2 = -0,02; E_3 = -0,17; E_4 = 0,1; \\ E_5 = 0,13.$$

$$y_2 = 43,6 - 0,028x_1 + 0,099x_2 + 0,45x_3 - 0,0061x_4 - 0,032x_5; \\ R^2 = 0,9; H = 6,4\%; E_1 = -0,02; E_2 = 0,19; E_3 = 0,1; E_4 = -0,25; \\ E_5 = -0,1.$$

$$y_3 = 3,2 + 0,073x_1 - 0,0014x_2 - 0,087x_3 + 0,00077x_4 - 0,021x_5; \\ R^2 = 0,95; H = 11\%; E_1 = 0,01; E_2 = -0,1; E_3 = -0,1; E_4 = 0,2; \\ E_5 = -0,3.$$

$$y_4 = 20,1 - 0,077x_1 - 0,061x_2 + 0,28x_3 + 0,0028x_4 - 0,024x_5;$$

$$R^2 = 0,82; H = 12\%; E_1 = -0,14; E_2 = -0,3; E_3 = 0,16; E_4 = 0,3; \\ E_5 = -0,15.$$

$$y_5 = 0,66 + 0,00087x_1 + 0,003x_2 - 0,007x_3 - 0,00026x_4 + 0,0006x_5; \\ R^2 = 0,87; H = 12\%; E_1 = 0,06; E_2 = 0,5; E_3 = -0,15; E_4 = -0,9; \\ E_5 = 0,14.$$

$$y_6 = 4,5 - 0,0065x_1 - 0,013x_2 - 0,067x_3 - 0,00032x_4 - 0,006x_5; \\ R^2 = 0,75; H = 0\%; E_1 = -0,16; E_2 = -0,8; E_3 = -0,5; E_4 = -0,4; \\ E_5 = -0,5.$$

Аналіз цих розрахунків показує:

– перший фактор x_1 позитивно впливає на частку інвестицій в охорону атмосферного повітря та клімату, поведження з відходами, збереження біорізноманіття і середовища існування; на інші показники він впливає негативно;

– другий фактор x_2 позитивно впливає на частку інвестицій для очищення зворотних вод, збереження біорізноманіття і середовища існування; на інші показники він впливає негативно;

– третій фактор x_3 позитивно впливає на частку інвестицій для очищення зворотних вод, охорону і відновлення ґрунту і вод; на інші показники він має негативний вплив;

– четвертий фактор x_4 позитивно впливає на частку інвестицій в охорону атмосферного повітря і клімату, поведження з відходами; на інші показники він має негативний вплив;

– п'ятий фактор x_5 позитивно впливає на частку інвестицій в охорону атмосферного і клімату, збереження біорізноманіття і середовища існування, на інші показники він впливає негативно.

Позитивний вплив фактора (коефіцієнт еластичності додатний) означає: збільшення значення фактору збільшує значення показника у відповідності до значення коефіцієнта еластичності; зменшення фактору викликає зменшення показника.

Негативний вплив фактору (коефіцієнт еластичності від'ємний) означає, що збільшення фактору викликає зменшення показника, зменшення фактору – збільшення показника.

Економетричні моделі для показників структури поточних витрат проводилися за формулами (1)–(4) для структури поточних витрат.

Результати розрахунків такі:

$$z_1 = 13,7 + 0,0017x_1 + 0,00051x_2 - 0,04x_3 + 0x_4 + 0,01x_5;$$

$$R^2 = 0,92; H = 2,8\%; E_1 = 0; E_2 = 0,02; E_3 = -0,03; E_4 = 0;$$

$$E_5 = 0,07.$$

$$z_2 = 60,9 - 0,05x_1 + 0,02x_2 + 0,28x_3 - 0,0015x_4 - 0,034x_5;$$

$$R^2 = 0,87; H = 3,8\%; E_1 = -0,03; E_2 = 0,03; E_3 = 0,05; E_4 = -0,05;$$

$$E_5 = -0,6.$$

$$z_3 = 16,5 + 0,043x_1 - 0,044x_2 - 0,31x_3 + 0,002x_4 + 0,023x_5;$$

$$R^2 = 0,85; H = 12\%; E_1 = 0,09; E_2 = -0,2; E_3 = -0,2; E_4 = 0,2;$$

$$E_5 = 0,15.$$

$$z_4 = 5,9 - 0,016x_1 + 0,038x_2 + 0,138x_3 - 0,0014x_4 - 0,004x_5;$$

$$R^2 = 0,88; H = 12\%; E_1 = -0,08; E_2 = 0,43; E_3 = 0,2; E_4 = -0,3;$$

$$E_5 = -0,05.$$

$$z_5 = 1,85 + 0,0027x_1 + 0,01x_2 - 0,007x_3 - 0,0006x_4 + 0,0017x_5;$$

$$R^2 = 0,51; H = 17\%; E_1 = 0,05; E_2 = 0; E_3 = -0,04; E_4 = -0,55;$$

$$E_5 = 0,4.$$

$$z_6 = 1,5 - 0,0032x_1 - 0,018x_2 - 0,04x_3 + 0,0008x_4 + 0,00056x_5;$$

$$R^2 = 0,96; H = 9\%; E_1 = -0,1; E_2 = -1,3; E_3 = -0,4; E_4 = 1,2;$$

$$E_5 = 0,5.$$

У цих формулах показники позначені у відповідності до табл. 2.

Аналіз цих моделей показує:

– перший фактор x_1 позитивно впливає на показник частоти поточних витрат на охорону атмосфери і клімату, поводження з відходами, збереження біорізноманіття і середовища існування, на інші показники він впливає негативно;

– другий фактор x_2 позитивно впливає на частку поточних витрат в охорону атмосфери і клімату, очищення зворотних вод, охорону і відновлення ґрунту і вод, збереження біорізноманіття і середовища існування, на інші показники він впливає негативно;

– третій фактор x_3 позитивно впливає на частку поточних витрат очищення зворотних вод, охорону і відновлення ґрунту і вод, на інші показники він впливає негативно;

– четвертий фактор x_4 позитивно впливає на частку поточних витрат на охорону і відновлення ґрунту та вод, інші напрями природоохоронної діяльності, на охорону атмосферного повітря і клімату він не впливає, на інші показники він впливає негативно;

– п'ятий фактор x_5 позитивно впливає на частку поточних витрат в охорону атмосферного повітря і клімату, поводження з відходами, збереження біорізноманіття і середовища існування, інші напрями природоохоронної діяльності, на інші показники він впливає негативно.

На частку інвестицій і поточних витрат має позитивний фактор x_1 відносно показників: охорона атмосферного повітря і клімату, поводження з відходами, збереження біорізноманіття і середовища існування.

На частку інвестицій і поточних витрат має позитивний вплив фактор x_2 відносно показників: очищення зворотних вод, збереження біорізноманіття і середовища існування.

На частку інвестицій і поточних витрат має позитивний вплив фактор x_3 відносно показників: очищення зворотних вод, охорони і відновлення ґрунту, підземних та поверхневих вод.

На частку інвестицій і поточних витрат має позитивний вплив фактор x_4 відносно показника: поводження з відходами.

На частку інвестицій і поточних витрат має позитивний фактор x_5 відносно показників: охорона атмосферного повітря і клімату, збереження біорізноманіття і середовища існування.

На частку інвестицій і поточних витрат має негативний вплив фактор x_1 відносно показників: очищення зворотних вод, охорони і відновлення ґрунту, підземних та поверхневих вод, інші напрями природоохоронної діяльності.

На частку інвестицій і поточних витрат має негативний вплив фактор x_2 відносно показників: поводження з відходами, інші напрями природоохоронної діяльності.

На частку інвестицій і поточних витрат має негативний вплив фактор x_3 відносно показників: охорона атмосферного повітря і клімату, поводження з відходами, збереження біорізноманіття і середовища існування, інші напрями природоохоронної діяльності.

На частку інвестицій і поточних витрат має негативний вплив фактор x_4 відносно показників: очищення зворотних вод, збереження біорізноманіття і середовища існування.

На частку інвестицій і поточних витрат має негативний вплив фактор x_5 відносно показників: очищення зворотних вод, охорони і відновлення ґрунту, підземних та поверхневих вод.

Фактори x_1 та x_3 адекватно впливають на всі показники.

Висновки

Методика визначення впливу факторів на показники в структурі інвестицій і поточних витрат на природоохоронну діяльність дає можливість отримати кількісні оцінки впливу факторів на показники.

Література

1. Крушевський А.В., Крушевська Д.П., Скляренко О.А., Скляренко В.Є. Економетрія / Навч. посібник. – К.: ЕТУ, 2005. – 173 с.
2. Бондаренко О.О. Прогнозування питомої ваги джерел фінансування інвестицій в основний капітал / Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 11. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 7–10.
3. Статистичний щорічник України 2007. – К.: Консультант, 2008. – 570 с.

А.Е. ВОРОНКОВА,
д.е.н., професор, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля МОН України,
Н.Й. РАДІОНОВА,
аспірант, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля МОН України

Теоретико-методичні аспекти формування інноваційної політики підприємства

У статті проаналізовано погляди відомих вітчизняних та зарубіжних вчених стосовно сутності категорії «інновація» та похідних родинних понять. Розглянуто теоретичні підходи щодо структури та аналізу інноваційної політики підприємства.

Постановка проблеми. У теперішній час головною передумовою динамічного розвитку вітчизняних підприємств стає активне впровадження інновацій. Світовий досвід показує, що в сучасних умовах інновації відіграють таку ж саму роль, яку колись займали ресурси, капітал та робоча сила. На підставі економічних перетворень в Україні процес нововведень починає охоплювати практично всі сторони діяльності підприємств, створюючи умови для їх динамічного розвитку. Як свідчить практика, ефективність діяльності та розвитку сучасних підприємств суттєво залежить від здатності своєчасно реагувати на нововведення, адже тільки завдяки їх використанню валовий дохід провідних фірм світу, за оцінками іноземних експертів, щорічно зростає більш як на 80%. Отже, фірми, економіка яких відтворюється на підставі передового технологічного укладу, мають більший потенціал сталого розвитку. Домінуючи в економічному просторі, вони спроможні реалізовувати свої інноваційні та конкурентні переваги завдяки отриманню на підставах креативності специфічних інтелектуальних, технологічних нововведень, які стають додатковими ресурсами інноваційного розвитку підприємства. Фірми ж, які позбавлені доступу до базових технологій передового технологічного укладу, приречені бути підприємствами «додаткової економіки» з нееквівалентним товарообміном.

Складність та суперечливість інноваційного розвитку підприємств зумовлюють потребу в теоретичному осмисленні й розробці науково обґрунтованого інструментарію, за допомогою якого можна зробити більш ефективним процес управління інноваційним розвитком підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні науковці, в основному закордонні (Н. Мончев, І. Перлак, В. Хартман, Б. Твісс), трактують це поняття залежно від об'єкта й предмета свого дослідження. Наприклад, Б. Твісс визначає інновацію як процес, в якому винахід або ідея здобуває економічний зміст.

Ф. Ніксон вважає, що «інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, які призводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів або устаткування» [2]. На думку Б. Санто «інновація» – це такий

суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів і технологій у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, а її поява на ринку може принести додатковий дохід [3]. І. Шумпетер трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом [4]. У внутрішній логіці нововведення – новий момент динамізації економічного розвитку

Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів до визначення інноваційної політики підприємств та обґрунтування методичних засад процесу її реалізації.

Теоретико-методичні засади формування інноваційної політики підприємства відіграють дедалі значимішу роль як у процесі дослідження проблем впровадження інновацій, так і в обґрунтуванні процесу управління інноваційним розвитком підприємства.

У світовій економічній літературі «інновація» інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу (НТП) у реальний, що втілюється в нових продуктах і технологіях. Проблематика нововведень у нашій країні протягом багатьох років розроблялася в рамках економічних досліджень НТП.

Термін «інновація» став активно використовуватися в перехідній економіці України як самостійно, так і для позначення ряду родинних понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційна політика». Для уточнення поняття «інновації» ознайомимось з різними поглядами на її тлумачення.

Викладення основного матеріалу. Аналіз різних визначень інновації приводить до висновку, що специфічний зміст інновацій становлять зміни, а головною функцією інноваційної діяльності є функція зміни.

Враховуючи, що інноваційна політика – це «комплекс заходів органів управління, механізмів реалізації цих заходів та ресурсного забезпечення, спрямованих на пріоритетний розвиток інноваційної сфери діяльності» [1], має бути досягнута її внутрішня узгодженість щодо цих заходів, механізмів та ресурсів, а також забезпечена скоординованість інноваційної політики з інвестиційною, конкурентною та іншими політиками, сфери впливу яких охоплюються інноваційною сферою діяльності підприємства.

Теоретичні підходи щодо аналізу інноваційної політики підприємства поділяють на дві сукупності:

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

- теорії формування інноваційного процесу (макрорівень)
- державна підтримка інноваційних процесів, реалізація інноваційних програм, створення нормативно-правової бази, фінансова підтримка виконання інноваційних проектів;
- теорії прийняття рішень (мікрорівень) – розглядаються детермінанти інноваційного середовища, визначаються пріоритетні напрями інноваційної діяльності, створюються економічні механізми підтримки та стимулювання інноваційної діяльності.

Чимало досліджень процесу формування інноваційної політики проводять аналіз дефініційного визначення. Терміни і поняття мають тенденцію змінювати своє первісне значення. Так, термін «інноваційна політика», як і термін «інновація», не має єдиної, чітко окресленої дефініції. Оксфордський тлумачний словник пропонує таке дефініційне визначення інноваційної політики: це концепція, що забезпечує динамічний розвиток на підставі ефективного управління впровадженням інновацій.

Аналіз цих дефініційних понять дає змогу зробити висновок, який підтверджує філософські трактування економічних шкіл та теорій XIX століття про політику, як вибір із кількох наявних можливостей: інноваційна політика має вигляд свідомого вибору між найефективнішими альтернативами в управлінні інноваційним процесом.

Дослідники Б. Хогвуд і Л. Ган [5] вкладають ширше розуміння у визначення терміну «інноваційна політика»:

- означення сфери діяльності – field of activity – попередня, сучасна або майбутня активність;
- специфічні інноваційні пропозиції – proposals;
- програми – programs;
- продукт діяльності органів управління – output;
- результат виконаної дії, що є більшим, ніж продукт – outcome;
- модель та процес – model & process.

На нашу думку, термін «інноваційна політика» слід розглядати в контексті таких понять, як:

- decision – інноваційна політика розуміється ширше за конкретне рішення, це – система рішень;
- administration – адміністрування містить сукупність елементів інноваційної політики;
- behavior & intention – поведінка та наміри є важливими складниками інноваційної політики;

- purpose (afterwards) – ціль, дія, спрямована як політика;
- outcomes: foreseen & un foreseen – очікувані та неочікувані результати (наслідки) інноваційної політики;
- organization – вироблення інноваційної політики здійснюється в межах певної організації.

Виходячи з вищевикладеного оптимальним вважаємо таке визначення: інноваційна політика – це цілеспрямована, організована і динамічна діяльність органів управління, здійснювана ними безпосередньо або опосередковано щодо мобілізації інноваційних ресурсів та можливостей для забезпечення стійкого розвитку підприємства. Для підтвердження узагальненості такого трактування потрібно виділити кілька характерних рис:

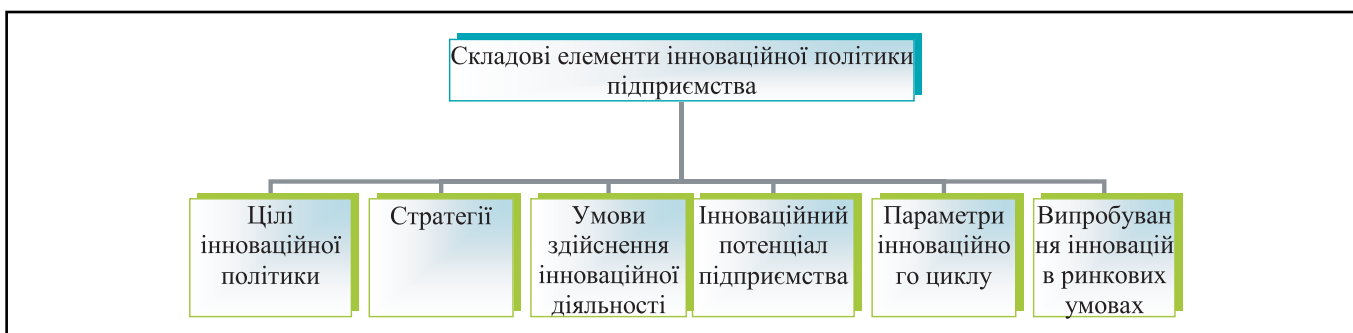
- інноваційна політика є цілеспрямованою дією, а не випадковою, хаотичною безсистемною поведінкою учасників інноваційного процесу, яка розробляється для досягнення визначеної мети;
- інноваційна політика містить не окремі абстрактні рішення, а цілеспрямовані напрями чи моделі дій органів управління і передбачає, як розробку політики, так і її впровадження;

- інноваційна політика може бути позитивною, коли певні проблеми розв'язуються, та негативною, за умов недосягнення поставленої мети чи одержання протилежного результату.

Розробка інноваційної політики є складовим процесом. Він потребує певної системності та логіки проведення. На рисунку представлена розроблена авторами даної статті структура складових інноваційної політики підприємства.

Інноваційна політика визначає напрями інноваційного розвитку підприємства. З визначальних властивостей та характеристик інноваційного розвитку формуються такі положення, які мають стати імперативами у запровадженні інноваційної моделі розвитку підприємства:

- інноваційний процес є базовим та ізоморфним елементом інноваційної моделі розвитку, а також детермінантою якісних та кількісних змін у всіх сферах діяльності підприємства;
- поширеність інноваційних процесів, глибина та якість зумовлених ними змін має стати виміром утвердження інноваційної моделі розвитку підприємства;
- інноваційний процес має бути забезпечений відповідно до його фаз фінансовими, інвестиційними, матеріально-технічними, трудовими та інформаційними ресурсами, при цьому останні відіграють роль інтегративного фактора етапів процесу;



Структура складових інноваційної політики підприємства

– в інноваційному процесі мають поєднатися підприємницька активність з заходами щодо підтримки інноваційності підприємства, що робить процес об'єктом моніторингу та регуляції на підставі інноваційної політики.

Розглянувши зміст окремих форм прояву категорій «інновація», «інноваційна політика», «інноваційний розвиток», ми розкрили багатоаспектну роль цих категорій у характеристиці інноваційних процесів. На підставі цих понять необхідно розглядати види інноваційного розвитку, що у даний час позначаються цілим десятком термінів. Ця обставина вимагає визначеної систематизації видів інноваційного розвитку за системою класифікаційних ознак (див. табл.).

Інноваційний розвиток визначають як процес господарювання, що спирається на безупинні пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [6].

Процес інноваційного розвитку необхідно насамперед розглядати з позицій конкретного суб'єкта господарської діяльності, тобто з позицій конкретного підприємства, що здійснює господарську діяльність (виробничо-збутову діяльність) у взаємодії з постачальниками вихідної сировини і матеріалів, конкурентами, торговими і збутовими посередниками, споживачами і та ін., у конкретних економічних, політичних, екологічних, правових та інших умовах. При цьому така взаємодія має ймовірнісний характер і не піддається однозначній оцінці.

Підприємство, що стало на інноваційний шлях розвитку, має функціонувати згідно з такими принципами:

– адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності суб'єкта господарювання і зовнішніх, що генеруються ринковим середовищем);

– динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, працівників);

– самоорганізації – самостійне забезпечення підтримання умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

– саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

– саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності).

За цими принципами має функціонувати і система управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності.

Враховуючи, що інноваційний розвиток – це набір цілей, завдань та інструментарію їх реалізації, назвемо важливі аспекти науково-методичного наповнення змісту процесу аналізу інноваційного розвитку підприємств:

– визначення основних теоретико-методичних підходів до аналізу інноваційного розвитку як системного явища та результату інноваційних процесів, що відбуваються на підприємстві;

– систематизація теорій та розробка методології аналізу інноваційного розвитку на підставі реалізації інноваційної політики підприємства;

– аналіз інноваційного розвитку як багатовекторного процесу, який відображає динамічну єдність і взаємодію основних сфер функціонування підприємства;

– дослідження інноваційного розвитку як координаційно узгодженого функціонування ресурсних підсистем та як об'єкту впливу управлінської діяльності;

Систематизація видів інноваційного розвитку

Ознака класифікації	Види інноваційного розвитку
1. Сфера прояву	1.1. Економічний.
	1.2. Соціальний.
	1.3. Науково-технічний.
	1.4. Політичний.
	1.5. Екологічний.
2. Характер стабільності	2.1. Безупинний.
	2.2. Циклічний.
	2.3. Дискретний.
3. Просторове поширення	3.1. Загальний (повсюдний).
	3.2. Частковий (локальний).
4. Еволюційність	4.1. Необмежений.
	4.2. Обмежений.
	4.3. Еволюційний.
	4.4. Революційний.
5. Реакційна здатність	5.1. Гнучкий.
	5.2. Твердий.
6. Динамізм	6.1. Стійкий.
	6.2. Прискорений.
	6.3. Уповільнений.

– характеристика концептуальних положень розробки та впровадження ефективної інноваційної політики на підприємстві;
 – розкриття управлінського потенціалу створення необхідних умов для формування ефективного управління інноваційним розвитком підприємства.

З позиції системності інноваційних процесів їх генезис та розвиток має відбуватися у певному багатовимірному середовищі, що за умов цілісності внутрішнього середовища, взаємоузгодженості його складових та скоординованих зв'язків між ними в межах економіки підприємства ототожнюється з інноваційною системою підприємства [ІСП]. Введення в категоріальний апарат інноваційної економіки та інноваційної політики поняття ІСП є продуктивним і має зайняти належне місце у сучасних наукових підходах до розв'язання проблем формування сприятливого середовища до інноваційних процесів, а також його оцінювання та моніторингу. Останнє пов'язане з розвитком таксономічних підходів до оцінювання ІСП [5].

У контексті системної парадигми ІСП є самоузгодженою цілісною сукупністю економічних, фінансових, виробничих підсистем підприємства, які взаємопов'язані різноманітними логістичними механізмами і є суб'єктами інноваційних процесів на будь-якій їх фазі або сприяють їх генезису та розвитку. До ІСП слід віднести також наукомісткі виробництва та вироби, які базуються на технологіях передового технологічного укладу та виступають «точками» генерації та дифузії цих технологій.

Висновки

Таким чином, в сучасних умовах господарювання реалізація інноваційної політики розвитку спонукає підприємства

до освоєння нових технологій та інновацій, що потребує об'єктивної оцінки їх потенціалу, який має важливе значення при реалізації стратегії розвитку підприємства. Саме такий шлях має більш активно задіяти економічні важелі впливу для оновлення підприємств, спроможних конкурувати на світовому ринку. В інноваційній політиці підприємства відіграють роль не тільки технічні, а й організаційні, економічні, соціальні й юридичні інновації. Але сьогодні в Україні більшість підприємств занадто мало уваги приділяють інноваційній політиці, хоча запровадження методологічно обґрунтованих процедур формування та реалізації інноваційних пріоритетів на підприємстві забезпечить підвищення його ефективності та, в кінцевому результаті, прискорить економічне зростання країни в цілому.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність». – К., Від 4 липня 2002 року №40–IV. – Відомості Верховної Ради (ВВР) 2002. – №36. Ст. 266.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком / Ілляшенко С.М. – 2-ге вид., перероб і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга». – К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с. (Навчальний посібник).
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – С. 118.
4. Nickson F. Evidence, Argument Persuasion in the Policy of Innovation. – New Haven: Yale University Press, 2002. – 190 p.
5. Hogwood B.W., Gunn L.A. Policy Analysis for the Real World. – New York: Oxford University Press, 2004. – 289 p.
6. Santo B. Investigation of the Policy of Innovation // Canadian Journal of Political Science. –2003. – Vol. 4. – №9. – P. 548–580.

О.В. МЕХАНІК,
 аспірант, Науково-дослідний економічний інститут

Фінансування та економічне стимулювання інноваційного розвитку країни в умовах політико-економічної нестабільності

Стаття присвячена визначенню та наведенню найбільш ефективних інструментів підтримки та стимулювання розвитку національної економіки інноваційним шляхом в умовах кризових явищ, економічної і політичної нестабільності та висвітленню низки практичних рекомендацій з цього приводу.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні існує чимало проблем, що негативно позначаються на інноваційності українського бізнесу, а отже й конкурентоспроможності нашої країни, до яких можна насамперед віднести: не-

стабільність українського законодавства, низький рівень інвестиційної привабливості та інвестиційної активності, відсутність, недостатність джерел фінансування інноваційного підприємництва. Саме ці фактори, на думку українських та іноземних вчених і експертів-аналітиків, є критичними відставаннями України від розвинених країн [1].

На нашу думку, серед найважливіших проблем, які перешкоджають розвитку інноваційної діяльності в Україні, є: відсутність власних та нестача залучених джерел фінансування реалізації інноваційних проектів; низький рівень

(останнім часом, враховуючи нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні) інноваційної та інвестиційної активності; відсутність сформованої та діючої системи трансферу технологій; нерозвиненість інфраструктурної складової розвитку інноваційної діяльності в Україні; проблеми в сфері охорони інтелектуальної власності.

Проте найбільш гострою проблемою розвитку інноваційної сфери є проблема підтримки, стимулювання, фінансування інноваційної діяльності. Саме тут зосереджено складний вузол проблем, що суттєво впливає на розвиток науково-технологічного потенціалу.

Для України це питання є дуже важливим та «болючим», оскільки з часів отримання країною статусу незалежної та дотепер уряд так й не усвідомив значення інновацій для сприяння та підвищення рівня розвитку деяких галузей економіки, національної економіки в цілому і покращення добробуту та якості життя населення.

В умовах фінансової, економічної та політичної кризи питання підтримки з боку держави будь-якої господарської діяльності за рахунок бюджетних коштів особливо загострюється. Це спонукає суб'єктів господарювання та органи виконавчої влади шукати інші джерела фінансування та механізми стимулювання. Адже, як засвідчує світовий досвід, в умовах обмеженості бюджетних коштів питання підтримки та розвитку інноваційної діяльності доцільно та результативно вирішувати шляхом залучення недержавних коштів та надання переваги непрямим методам державної політики. Про що й свідчить актуальність цієї статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Висвітленню питання стимулювання інноваційного розвитку присвячено роботи таких вітчизняних та російських вчених і практиків: Ю. Бажала, В. Гейця, Л. Федулової, В. Соловйова, О. Поповича, Ю. Шкворця, І. Дежиної та інших.

Метою статті є визначення найважливіших інструментів (методів, механізмів) стимулювання та підтримки розвитку української національної економіки на базі інновацій, які є основними факторами допомоги, здатними «втягти» економіку України з мінімальними втратами та затратами з безодні наслідків кризових явищ глобальної економічної системи.

Систематизовано та представлено в узагальненому (табличному) вигляді основні форми податкового стимулювання інноваційної та інвестиційної активності.

На прикладі світового досвіду обґрунтовано необхідність, доцільність переходу суб'єктів інноваційної діяльності на «самозабезпечення», «самофінансування» – пошук інших незалежних від держави та бюджетних коштів джерел інвестування власного бізнесу.

Автор застосував комплексний системний підхід для написання статті.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні в Україні відсутні адекватні, сприятливі умови стимулювання з боку держави розвитку інноваційного підприємництва.

Зокрема, прийнятий у 2002 році Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 04.07.2002 р. жодного разу не був в повному обсязі введено в дію.

Розробниками очікувалося, що прийняття цього закону та набрання ним чинності сприятимуть підвищенню інноваційної активності в країні, розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, що підвищить авторитет і могутність України, дасть можливість підвищити життєвий рівень громадян, забезпечити їх високотехнологічною продукцією та послугами, сприятиме створенню нових робочих місць.

Проте з 2003 року було призупинено дію статей 21 (Особливості в оподаткуванні інноваційної діяльності) та 22 (Особливості митного регулювання інноваційної діяльності) стосовно економічного стимулювання в інноваційній сфері.

У 2005 році зазначені статті взагалі було виключено на підставі Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законів України» №2505-IV від 25.03.2005 р.

Всупереч очікуванням стосовно інтенсивного розвитку інноваційної діяльності в країні частка інноваційно активних суб'єктів підприємництва продовжує щороку зменшуватися (по роках: у 2003 році – інноваційну діяльність у промисловості в цілому по Україні здійснювали 1238 підприємств, або 12,7% від загальної кількості обстежених промислових підприємств; у 2004 році – 1180, або 12,3%; у 2005 році – відповідно 1193, або 11,9%; у 2006 році відповідно 1118, або 11,2%).

Разом із тим у 2007 році інноваційну діяльність у промисловості в цілому по Україні здійснювали 1472 підприємства, або 14,2% від загальної кількості обстежених промислових підприємств*.

Уперше у 2007 році з метою підтримки державою розвитку інноваційних процесів в Україні Законом України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» №489-V від 19.12.2006 р. було передбачено відповідні обсяги фінансування на реалізацію таких бюджетних програм:

- фінансова підтримка інноваційних та інвестиційних проєктів, насамперед із впровадження передових технологій, що реалізуються в галузях промисловості, у тому числі технологічними парками, через механізм здешевлення кредитів;
- утримання регіональних центрів інноваційного розвитку та впровадження регіональних і галузевих інноваційних програм;
- надання кредитів на реалізацію інноваційних та інвестиційних проєктів у галузях економіки, у першу чергу з

* На нашу думку, таке зростання кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2007 році, може бути викликано поживленням державної інноваційної політики, а саме появою нових інструментів державної підтримки розвитку інноваційного підприємництва. Зокрема, запроваджених у 2007 році у державному бюджеті України бюджетних програм з розвитку інноваційних процесів в Україні з відповідними обсягами бюджетного фінансування.

Не слід також виключати можливість зростання цього показника як наслідок проведення Державним комітетом статистики України заходів приведення українських методик статистичних спостережень до міжнародних стандартів.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива.

Інвестиційно-інноваційна складова держбюджету на 2007 рік склала понад 1 млрд. грн. [3].

Разом із тим у 2008 році кошти Державного бюджету України були передбачені лише на одну бюджетну програму, а саме «Надання кредитів на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів у галузях економіки, у першу чергу з впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива».

У проекті Закону України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» кошти в обсязі 19 957,2 тис. грн. передбачені лише на виконання бюджетної програми «Утримання регіональних центрів інноваційного розвитку».

Поверненню до спеціального фонду державного бюджету підлягають кредити, які були надані у 2007 році з бюджету на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів в галузях економіки, у першу чергу з впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива [4].

Фінансування за рахунок інших джерел також є недостатнім. Фінансово-кредитні установи (насамперед банки) фінансують дуже неохоче, вимагаючи додаткових гарантій повернення коштів і закладаючи в процентну ставку великі ризики отримання комерційного доходу. Більшість промислових підприємств також виділяють обмежені власні ресурси у

здійснення інноваційної діяльності, віддаючи перевагу фінансуванню налагодженого випуску традиційної продукції.

Такий стан справ становить під загрозу виконання розпочатих проектів, не дає можливості завершити розробки щодо створення новітніх технологій, нових приладів, речовин, матеріалів тощо, унеможливує своєчасну передачу їх результатів для практичного використання і комерціалізації, затримує процес кругообігу коштів, що витрачаються державою, тим самим затримує перехід економіки на інноваційну модель [5, 6].

Подальше дотримання урядом існуючого підходу до розвитку інновацій в Україні призведе до поглиблення проблем у сфері інноваційної діяльності та подальшої деформації структури національної економіки, що сприятиме зменшенню конкурентоспроможності національної економіки, посиленню негативних тенденцій соціально-економічного розвитку та зростанню технологічного розриву з передовими країнами світу.

Більшість вказаних вище проблемних питань наголошує на необхідності державного регулювання розвитком інноваційних процесів. З огляду на це вкрай важливим і актуальним для України питанням є пошук додаткових механізмів підтримки розвитку інновацій.

І насамперед перевагу слід віддавати непрямим методам державної підтримки (державного регулювання, впливу), як найбільш придатним та ефективним методам підтримки, стимулювання та розвитку галузей національної економіки

Таблиця 1. Форми податкового стимулювання інноваційної та інвестиційної активності [7–9]

Країна	Податкова пільга, інші стимули
США	<ol style="list-style-type: none"> Зменшення податкової ставки на прибуток з 46 до 34%, що позитивно вплинуло на інвестування. Скорочення строків амортизації науково-дослідного обладнання до трьох, іншого рухомого майна – до п'яти років. Введення 6%-вої знижки для інвестицій в обладнання, що амортизується за три роки. Введення 10%-вої знижки для устаткування, що має бути списане протягом п'яти років. Дотримання низького рівня оподаткування корпорацій як сильного стимулу для ризикових технологічних змін. Виключення в повному обсязі із сум, що підлягають оподаткуванню, витрат фірм на науково-дослідні розробки. <p>Використання принципу нерівномірності списання вартості основного капіталу протягом амортизаційного періоду:</p> <ul style="list-style-type: none"> – амортизація більшої частини вартості основного капіталу в перші роки його функціонування; – надання відстрочки прискореного списання вартості капіталу; – надання дозволу новим компаніям протягом перших 5-ти років діяльності списувати вартість свого основного капіталу за вибором: нерівними частками чи навіть одночасно, що дає можливість використання власних активів в процесі виробничого становлення та зростання цих фірм
Японія	<ol style="list-style-type: none"> Зменшення податку на прибуток з 43,3 до 37,5%, наслідком чого стало різке зростання прямих іноземних інвестицій. Дозволяється протягом першого року виробництва окремих особливо важливих виробів мати до 25% вартості такої продукції за рахунок амортизаційних відрахувань. Передбачається багатоаспектна система заохочення інвестування у науково-дослідну діяльність: <ul style="list-style-type: none"> – пільговий податок на прибуток венчурним підприємствам; – податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР; – пільгові кредити венчурним фондам; – повернення державою до 80% обсягу фінансових коштів, які підприємство вкладає у венчурний бізнес
Франція	<ol style="list-style-type: none"> Зменшення податку на прибуток з 50 до 45%. Застосування різних спеціальних стимулів для інноваційного підприємництва. Надання дотацій організаціям, які інвестують науково-дослідну діяльність за контрактом: від 25% протягом трьох років; або до 50% протягом року сум витрат підприємствам за проведення НДДКР. Надання інноваційним підприємствам (фізичним або юридичним особам на будь-якій стадії інноваційного процесу) державних дотацій, субсидій або авансу, що підлягає відшкодуванню, та коштів, додаткових кредитів міністерств, місцевих органів влади та ЄС (як правило, сума допомоги не перевищує 50% загальної суми витрат, необхідних для реалізації інноваційного проекту)

Великобританія	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшення податку на прибуток з 52 до 35%. 2. Дотримання низького рівня оподаткування корпорацій як сильного стимулу для ризикових технологічних змін. 3. Надання допомоги комерційним структурам у вигляді часткового державного фінансування при проведенні ними досліджень, здійсненні розробок та впровадженні інновацій. 4. Прийняття урядом на себе певного ризику, пов'язаного з виведенням на ринок новітніх, інноваційних технологій, а також частини фінансового ризику при проведенні розробок та досліджень. 5. Застосування системи податкових кредитів як для малих та середніх компаній (до 150% відповідних витрат), так і для великих компаній (до 125% відповідних витрат), що дає можливість компанії вилучити з обсягу оподаткованого прибутку до 150% коштів, витрачених на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
Канада	Зменшення податку на прибуток з 46 до 28%
Чилі	Розмір оподаткування прибутку визначено на рівні 10%
Туреччина	<p>Запроваджено значні пільги нерезидентам, які вкладають кошти у певні пріоритетні сектори економіки та відсталі регіони:</p> <ul style="list-style-type: none"> – зниження мита на 20%; – зниження ставки оподаткування прибутку на 20–70%; – безкоштовне надання земельних ділянок; – надання знижок на сплату податку на додану вартість та тарифів на електроенергію; – надання податкових позик на суму половини загальної вартості інвестицій
Німеччина	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень оподаткування та високі відсоткові ставки (базова ставка оподаткування прибутку корпорацій може зменшуватися завдяки численним пільгам) перекриваються перерахуванням прибутку у власні, звільнені від оподаткування резервні фонди промислових підприємств. 2. Діє система стимулювання ризикових проектів. 3. Надання гарантій під банківські кредити за зниженою процентною ставкою, здійснення різного роду доплат, часткової державної компенсації затрат на будівництво, розширення виробничих потужностей і проведення раціоналізації чи структурної перебудови підприємства. 4. Надання дотацій на: <ul style="list-style-type: none"> – підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу; – інвестування у НДДКР під час придбання патентів і рухомого майна, а також на час вкладень у нерухоме майно, що використовується для НДДКР; 5. Постійне нарощення видатків на освіту і дослідження, а саме дві третини всіх видатків Федерального міністерства освіти і досліджень Німеччини
Італія	<ol style="list-style-type: none"> 1. Діє система стимулювання ризикових проектів. 2. Зменшення оподаткування до 50% витрат на НДДКР протягом року
Іспанія	діє система стимулювання ризикових проектів
Росія	<ol style="list-style-type: none"> 1. Звільнення від сплати податків головних організацій, які є закладами освіти і науки, що зайняті виконання НДДКР на основі госпдоговорів, та їх співучасників у випадку, якщо вони є закладами освіти і науки при умові, що обсяг наукової та /або науково-технічної діяльності складає не менше 70% загального обсягу виконуваних робіт. 2. Розвиток венчурної індустрії, створення фондів, у тому числі венчурних, які надають підтримку та сприяють розвитку інноваційної діяльності в країні
Угорщина	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження податку на доходи з 23 до 5–15%. 2. Отримання протягом п'яти років 50%-ної знижки закордонними фірмами, обсяг капіталовкладень яких складає понад \$7 млн., чи з доходом, що зріс із минулим роком на 25%
Ізраїль	<ol style="list-style-type: none"> 1. Надання підтримки новоствореним високотехнологічним підприємствам через існуючі державні фонди «ТНУФА» та «СІІД». 2. Надання створеним в Ізраїлі хай-тек територіям та зонам відповідних законодавчих пільг для підприємств з високими технологіями
Бельгія	Фінансування діяльності мережі технопарків та технополісів на початковому етапі із залученням регіональних бюджетних коштів та коштів, які виділяються в рамках програм ЄС, з подальшим забезпеченням переходу на їх самофінансування
Литовська Республіка	Підтримка інновацій у підприємництві шляхом їх фінансування за рахунок бюджетних асигнувань, коштів Фонду науки й освіти, структурних фондів ЄС, а також коштів інших програм і фондів

для країни з обмеженими фінансовими можливостями державного бюджету, значення яких визначається перш за все тим, що опосередковане стимулювання потребує значно менших бюджетних затрат, ніж пряме фінансування, та є особливо актуальним для сучасної України.

Так, досвід США, Ізраїлю, Німеччини, Франції та інших країн світу свідчить, що податкові преференції є найбільш ефективним та дійовим заходом підтримки такої діяльності (табл. 1).

Як видно з табл. 1, найпоширенішими інструментами державної підтримки інноваційної діяльності та, як наслідок,

підвищення конкурентоспроможності національної інноваційної економіки є методи регулювання податків при інноваційній діяльності шляхом зниження ставок податків на прибуток, використання податкового кредитування на пріоритет обсягів НДДКР та звільнення від оподаткування певних потоків прибутків підприємців-інноваторів [10].

Як засвідчує світова практика, зазначені інструменти є необхідними та доцільними заходами державного регулювання в умовах нестачі власних та інвестиційних ресурсів, основною метою яких є стимулювання інвестиційної та ін-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

новаційної активності в країні, створення привабливого інвестиційного та підприємницького клімату для залучення додаткових фінансових потоків в сферу інновацій.

На нашу думку, найбільш ефективним та доцільним є застосування стимулюючого підходу, зокрема шляхом розробки та запровадження механізмів економічного стимулювання державою суб'єктів інноваційної діяльності, а саме:

- створення спеціального пільгового режиму в системі довгострокового кредитування;
- запровадження пільгового оподаткування господарської діяльності підприємств при впровадженні нової техніки і нових технологій (у перші два–три роки);
- створення спеціальних фондів з підтримки переоснащення виробництва, реструктуризації, оптимізації і модернізації виробничих потужностей, у тому числі на регіональному рівні.

Залучення недержавних коштів в інновації є дуже актуальним. Адже в умовах обмеженості бюджетних коштів приватний капітал є суттєвим фінансовим джерелом підтримки та розвитку інноваційної сфери країни.

Досить дієвим є розвиток венчурної діяльності та створення венчурних фондів, що пояснюється підвищеною ризикованістю інноваційних проектів.

Розвиток індустрії венчурного капіталу та прямого інвестування нині офіційно визнаний одним із пріоритетних напрямів державної інноваційної політики провідних країн світу (зокрема, США, які є піонером венчурної діяльності) та необхідною умовою активізації інноваційного підприємництва й підвищення конкурентоспроможності національної промисловості.

Ураховуючи характер інноваційної діяльності, а саме ризикованість інноваційних проектів, в 1978 році в США було прийнято спеціальний закон, за яким пенсійним фондам дозволяється використовувати частину своїх коштів у фінансових операціях з підвищеним ступенем ризику.

Цей закон можна вважати прямо пов'язаним з проведенням державної науково–технічної політики США. Він відкрив нове і досить інтенсивне джерело фінансування нововведень. У всякому випадку, з 1978 року по 1984 рік. Пенсійні фонди оцінювались як найбільш зростаюче джерело ризикового капіталу в країні [10, 11]. Так, провідне положення по обсягу коштів, що направляються в незалежні (за американською термінологією) приватні фонди ризикового капіталу, займають пенсійні фонди. Їх доля становить приблизно 34% від загальної суми. Крім того, зміни, які вніс зазначений закон, мали для збільшення обсягу ризикового капіталу в США більше значення, ніж зниження в тому ж році податку на приріст капіталу. Треба зазначити, що цей податок узагалі не розповсюджується на доходи пенсійних фондів від венчурних операцій [10].

Венчурні фонди є важливим джерелом фінансування прикладних розробок і промислових інновацій. Тому з метою підтримки венчурного бізнесу в США законодавчо закріплена норма повного звільнення венчурних підприємств

від сплати будь–яких податків терміном до п'яти років (з середини 70–х років цей термін становив до десяти років) [7].

В Україні відсутня дієва система належного інвестування та венчурного фінансування інноваційної діяльності для здійснення масштабних технологічних змін.

Тому створення в Україні низки спеціалізованих венчурних інноваційних фондів і венчурних інноваційних компаній дозволить як мінімум у декілька разів збільшити фінансування фундаментальних і прикладних наукових досліджень; залучити додаткові інвестиції у наукову сферу; якісно підвищити рівень менеджменту інновацій; сприяти скороченню тривалості циклу комерціалізації технологій і впровадження результатів перспективних досліджень у виробництво; дати новий поштовх розвитку вітчизняної науки.

Крім того, в умовах обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів розв'язання проблеми достатнього фінансування науково–технічної та інноваційної діяльності велика увага уряду США приділяється формуванню недержавних інвестиційних фондів, зокрема з продажу патентів і ліцензій. У 1783 році в конституції країни, а згодом і в резолюції конгресу був закріплений правовий захист авторського права. Надходження за продаж патентів і ліцензій у США наприкінці 90–х років становив \$27 млрд. (для порівняння: в Японії – \$6 млрд. [7].

Згадаймо розроблений Міністерством промислової політики на виконання постанови Кабінету Міністрів України «Про підсумки соціально–економічного розвитку України у 2005 році та заходи щодо поліпшення економічної ситуації» №273 від 13.03.2006 р. проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про утворення Українського венчурного інноваційного фонду» стосовно створення за участю держави венчурного інвестиційного фонду, орієнтованого на інвестування інноваційних проектів у високотехнологічних секторах економіки». Проте зазначений нормативно–правовий акт так й не було розроблено та схвалено. Натомість із метою активізації венчурного інвестування та на виконання розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження орієнтовного плану законопроектних робіт на 2008 рік» №534–р від 26.03.2008 р. було вирішено та доручено Державному агентству України з інвестицій та інновацій розробити законопроект «Про венчурні фонди».

Крім того, у Верховній Раді України на розгляді знаходиться законопроект про венчурну діяльність в інноваційній сфері.

Також важливою формою залучення недержавних коштів до фінансування є державно–приватне партнерство, що набуло значного поширення в європейських країнах. Найбільш активними ініціаторами такого партнерства є Великобританія, Швеція, Ірландія. Вони є першими в Європі, хто почав створювати подібне законодавче середовище та відповідні органи управління.

Найбільш поширеними формами державно–приватного партнерства в Україні є концесійні договори та угоди про розподіл продукції (з видобутку природних копалин). У цьо–

му аспекті актуальним є забезпечення розвитку державно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності, яке на сьогодні законодавчо не обумовлене і не забезпечує належної соціально-економічної та науково-технічної віддачі, створення механізмів щодо активного залучення науково-дослідних установ і вищих навчальних закладів до участі в державно-приватному партнерстві.

Перевага такої форми співробітництва – сумісне фінансування різних проектів, програм, заходів тощо, що дає можливість перекласти труднощі, які пов'язані із витратами на приватний сектор. Держава отримує в якості приватного сектору додаткове джерело доходів у бюджет та зменшення (полегшення) стану соціально-економічних проблем.

Так, у Великобританії діє концепція «Ініціатива приватного фінансування», якою приватному бізнесу передаються функції фінансування будівництва, експлуатації, реконструкції, в тому числі інноваційних перетворень, та управління державними об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури.

Інституційно-правовою основою посилення розвитку державно-приватного партнерства в Англії на муніципальному рівні став закон про місцеве управління, згідно з яким приватний секрет в рамках проектів державно-приватного партнерства одержує можливість за рахунок економії матеріальних і трудових витрат на основі нововведень збільшувати свій прибуток.

У країнах Європейського союзу діє Зелена книга «Державне приватне партнерство та законодавство спільноти по державним контрактам і концесіям», якою регулюються питання створення акціонерних компаній, державних корпорацій та асоціацій [7].

У Франції, зокрема, розроблено проект закону про партнерство між державними органами і приватними підприємствами.

В Україні розроблено законопроект «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні», яким визначаються правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні, врегульовуються відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням та припиненням договорів, що укладаються в рамках державно-приватного партнерства, встановлюються гарантії додержання прав та законних інтересів сторін таких договорів. Метою законопроекту є створення умов для підвищення конкурентоспроможності державного сектора економіки шляхом більш ефективного використання державного майна, залучення інвестицій в економіку України, модернізацію промислової та соціальної інфраструктури, підвищення якості товарів, робіт і послуг.

Будемо сподіватися на скоріше прийняття зазначеного закону та ефективну дію його норм та положень.

Світовий досвід свідчить, що найбільш ефективні результати державна науково-інноваційна політики отримує саме від надання підтримки становлення та розвитку інноваційної інфраструктури, а не від реалізації окремих проектів.

Прикладом вирішення питання недостатнього розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективного функціонування її складових елементів та з метою стимулювання інвестиційної діяльності іноземних інвесторів є, зокрема досвід Німеччини, де на державному рівні було розроблено та схвалено Програму створення сучасної інфраструктури. З державного бюджету було виділено кошти на модернізацію транспорту, розширення діючої телефонної мережі, модернізацію житлових і промислових будинків, а також інвестовано в розвиток таких господарських сфер, як будівництво, міський і приміський транспорт, охорона навколишнього середовища [7].

У нашій країні недостатнім є розвиток інноваційної інфраструктури, в тому числі інфраструктури інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, елементи якої мають складати основу національної інноваційної системи України та виступати каталізаторами інноваційного розвитку в країні. Також відсутня державна підтримка створення подібних інноваційних структур.

Що стосується державної політики охорони інтелектуальної власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, комерційні позначення), на сьогодні в ряді західних країн у господарському обігу знаходиться близько 70% інтелектуальної власності, яка була створена за рахунок державних коштів. Це є причиною того, що законодавство про інтелектуальну власність розвинених країн світу та практика його застосування спрямовані не лише на посилення режиму правової охорони об'єктів інтелектуальної власності (далі – ОІВ), а й на спрощення його процедури, а також на лібералізацію відносин у сфері використання результатів, отриманих при виконанні досліджень за рахунок бюджетних коштів [12].

Як позитивний приклад можна навести практику США.

Закони США в галузі охорони промислової власності, зокрема винаходів, містять у собі норми, які обмежують передачу технологій із США до інших країн світу; прискіпливо регулюють використання винаходів, створених із залученням державних коштів або в межах урядових замовлень; та які надають перевагу американським фізичним та юридичним особам у використанні винаходів, запатентованих на ім'я держави.

Так, у 1980 році було прийнято Закон США «Про заохочення американських технологічних нововведень» (Bayh-Dole Act), дія якого спрямована на активізацію комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок отриманих при підтримці та їх безпосередньому фінансуванні розробок федеральним урядом (напрямую або через федеральне агентство).

Згідно із зазначеним законом федеральний уряд несе відповідальність передусім за забезпечення повного використання інвестицій у сфері досліджень і розробок. З цієї метою він повинен, де тільки можливо, передавати винаходи і технології, створені в державних лабораторіях і університетах, які знаходяться у федеральному володінні, властям штатів і муніципалітетів, а також приватному сектору [13].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Основними нормами цього закону є:

- надання отримувачам урядової фінансової допомоги можливості обирати – брати чи не брати на себе право власності на результати науково-технічної діяльності; в разі відмови винахід може стати федеральною власністю;
- можливість федерального агентства визначати, що право власності не повинно переходити отримувачу з приватного сектору, що може статися у двох випадках: якщо отримувач урядової фінансової допомоги не знаходиться в США чи його діяльність не триває на території США або контролюється іноземним урядом; інші обставини;
- надання універсальних правил для управління технологіями, які були побічним результатом досліджень, а також для передачі на ринок нововведень, що є результатом фундаментальної науки [12].

Після прийняття згаданого закону кількість ліцензованих патентів зросла у десять разів. Через два-три роки університетами і державними лабораторіями США було створено 2200 фірм (у тому числі в інноваційних бізнес-інкубаторах технопарків) для комерціалізації науково-технічних результатів із 260 тис. нових робочих місць. За рахунок обороту інтелектуальної власності щорічно в федеральний бюджет США надходить \$40–50 млрд. [14].

В Україні також було розроблено аналогічний законопроект про особливості введення в цивільний оборот об'єктів права інтелектуальної власності, створених із використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів, спеціальних та державних фондів цільового призначення, який було прийнято за основу постановою Верховної Ради України від 19 січня 2006 року №3385-IV та доручено Комітету з питань науки і освіти підготувати його до розгляду в другому читанні.

Прийняття цього законопроекту мало б усунути прогалину в чинному законодавстві щодо розподілу права власності на ОІВ, створених з використанням державних коштів, особливостей їх обліку, оподаткування прибутку, одержаного від передачі прав на них, стимулювання діяльності зі створення та використання цих об'єктів тощо, та сприяти виявленню, максимальній легалізації та задіяності інтелектуального продукту, створеного з використанням державних коштів, шляхом формування сприятливих умов для введення його в цивільний оборот в інтересах розвитку економіки країни.

Проте на сьогодні цей законопроект не схвалено, що негативно позначається на розвитку сфери інтелектуальної власності, зокрема відсутній ефективний механізм розподілу прав на ОІВ, створених із використанням державних коштів та стимулювання діяльності зі створення та використання таких ОІВ з урахуванням інтересів авторів, держави, суб'єктів правовідносин у сфері інтелектуальної власності.

Висновки

Підводячи підсумки та враховуючи бюджетну неспроможність, нестачу власних та інвестиційних ресурсів, слід констатувати, що перевагу доцільно віддавати непрямым

методам державної підтримки (стимулювання, мотивації) інновацій, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності в країні, створення привабливого інвестиційного та підприємницького клімату для залучення додаткових фінансових потоків в сферу інновацій.

В Україні, на нашу думку, з метою вирішення вище наведених проблемних питань та запобігання їх прояву у майбутньому можливим є застосування таких інструментів:

- відновити дію статей 21 та 22 Закону України «Про інноваційну діяльність»;
- прискорити прийняття:
 - проекту Закону України «Про особливості введення в цивільний оборот об'єктів права інтелектуальної власності, створених з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів, спеціальних та державних фондів цільового призначення»;
 - проекту Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» з метою формування та запровадження механізму державно-приватного партнерства у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності; забезпечення просування результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у господарський обіг; визначення стимулів та механізмів науково-технологічного партнерства між державними науковими структурами та промисловістю і бізнесом;

Податкового кодексу України, яким передбачено надання наступні податкові преференції: – запровадження спеціальних інвестиційних пільг; пільг з метою стимулювання розвитку технологій енергозбереження; дослідницького податкового кредиту, що дозволить забезпечити швидше зростання загального рівня приватних витрат на НДДКР; надання податкових пільг виконавцям інноваційних проєктів у частині використання податку на прибуток, в тому числі у разі реінвестування частини прибутку; забезпечення прискореної амортизації;

- розробити та прийняти:
 - законопроект про венчурне фінансування інноваційної діяльності та створення венчурних фондів; Крім того, ефективним є застосування пільгового податку на прибуток венчурних підприємств; податкові знижки на приватні інвестиції в венчурні фонди та пільгові кредити венчурним фондам;
 - нормативно-правовий акт стосовно умов створення та розвитку в Україні інноваційних бізнес-інкубаторів та процесу бізнес-інкубації;

- створити механізм страхування венчурних інвестицій;
- підвищити ефективність виконання цільових програм, спрямованих на створення високотехнологічного конкурентоспроможного інноваційного продукту та надання інноваційних послуг за рахунок збільшення частки виконання замовлених проєктів (наприклад, на замовлення промисловості).

Сучасний стан справ в Україні вимагає максимальної концентрації всіх можливих ресурсів держави, в тому числі фінансових, стосовно вирішення проблемних питань стра-

тегічно важливих пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку України.

Для підвищення ефективності розвитку інноваційної діяльності слід вдосконалювати зв'язки між промисловими міністерствами, держкомітетами і підприємствами з метою збільшення обсягів проектів, що виконуються на замовлення промисловості [15].

Крім того, необхідно створити систему маркетингових досліджень, яка б забезпечувала просування на ринок наукових розробок, сприяла налагодженню взаємозв'язку та обміну інформацією між споживачами, державними замовниками та виконавцями програм.

Адже організації, які здійснюють інновації, через відсутність попиту на кінцевий продукт їхньої діяльності не отримують доходу, що при обмеженості державного фінансування і позичкових ресурсів призводить до зниження результативності всієї сфери, стримується інноваційний розвиток економіки країни та послаблюється можливість придбання нових технологій більшістю галузей виробництва та підприємствами [16];

- створити за участю держави розгалужену інфраструктуру науково-технічної та інноваційної діяльності;

З цією метою було розроблено Державну цільову економічну програму «Створення в Україні інноваційної інфраструктури», затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 під №447.

Однією із заборук успішного поступу держави є ефективна політика формування центрів інноваційного зростання, які в кінцевому підсумку забезпечують вихід інновації у вигляді конкурентоспроможного продукту на внутрішній і світові ринки та приносить істотний дохід державі та громадянам.

Для України утворення подібних інституцій сприятиме створенню у регіонах України ефективних умов використання наявного інноваційного та виробничого потенціалу, комерціалізації результатів наукової діяльності, оптимізації взаємовідносин між учасниками процесу створення високотехнологічної та нової продукції з метою забезпечення потреб держави у конкурентоспроможній інноваційній продукції, розвитку регіонів України та розв'язання сучасних завдань інноваційного розвитку економіки держави в цілому, залучення додаткових інвестиційних ресурсів для проведення наукових досліджень, технічного, технологічного, конструкторського проектування, випуску дослідних партій та промислового виробництва високотехнологічної та нових видів продукції, а також виробничого впровадження нових товарів і надання послуг.

Формування інноваційної інфраструктури потребує відповідної підтримки з боку держави, яка може передбачати: пільги з оподаткування та кредитування, надання суб'єктам інноваційного господарювання земельних ділянок, обладнання (у тимчасове користування, лізинг тощо) на пільгових умовах тощо [11].

Доцільно розширити фінансування суб'єктів науково-технічної діяльності шляхом застосування механізмів їх фінансової підтримки через наукові та технологічні парки, де для реалізації їх проектів активно залучаються кошти підприємницького сектору;

- запровадити та віднайти нові джерела та механізми фінансування інноваційних програм (проектів), зокрема, через співфінансування програм (проектів) за рахунок коштів інвесторів: підприємств та організацій, зацікавлених у кінцевих результатах програм; позабюджетних фондів, інноваційних фондів різного рівня тощо; через непрямі методи державної підтримки – застосування стимулюючого підходу до удосконалення системи впровадження у практику результатів наукових досліджень і розробок, зокрема шляхом запровадження механізмів економічного стимулювання державою суб'єктів-виконавців, а саме: довгострокове пільгове кредитування; пільгове оподаткування тощо; залучення недержавних коштів.

Зокрема, процес співфінансування програм (проектів) за рахунок коштів інвесторів є важливим і значним інструментом підвищення ефективності їх фінансування та виконання, насамперед в умовах бюджетної неспроможності, та вирішення питання забезпечення безпосередньо етапу впровадження результатів у виробництво або прийняття їх до практичного застосування.

Як правило, враховуючи обмеженість коштів державного бюджету, використовуються переважно кошти зацікавлених підприємств та організацій, позабюджетних фондів, інноваційних фондів різного рівня тощо.

Наприклад, із метою підвищення ефективності виконання державних цільових науково-технічних програм, державним замовником яких визначено Національна академія наук України, фахівці НАН України залучають до їх фінансування підприємства та організації, які зацікавлені у кінцевих результатах програм. Слід також зазначити, що залучення інвесторів відбувається ще на стадіях підготовки концепцій програм та розроблення заходів з їх виконання [17].

В умовах обмежених можливостей державного бюджету та пошуку інших джерел фінансування інновацій, на нашу думку, співфінансування проектів сприятиме: збільшенню ефективності виконання інноваційних програм та державного замовлення; підвищенню відповідальності виконавців за впровадження результатів; введенню додаткового, незалежного від держави контролю за результатами з боку інвесторів; збільшенню зацікавленості виконавців в отриманні максимального прибутку з впровадженого проекту.

Також, спираючись на світовий досвід, на сьогодні найбільш ефективним інструментом вирішення проблем розвитку інноваційної діяльності визнаний метод програмно-цільового (грантового) управління та фінансування виконання інноваційних програм (проектів), спрямованого на отримання кінцевого результату [5, 6, 18].

За висновками вітчизняних та іноземних експертів, обсяги програмно-цільового фінансування мають переважати над обсягами базового фінансування

Отже, на нашу думку, реалізація запропонованих заходів дозволить наблизити систему державної підтримки розвитку національної економіки, в тому числі наукового сектору, до стандартів, прийнятих у країнах з ринковою економікою, відповідно до відпрацьованих та визнаних у світі стандартів і механізмів, зокрема принципів та стандартів СОР та ЄС.

Важливою перевагою запропонованих нами заходів є те, що саме непрямі методи державної підтримки сприятимуть послабленню фінансового тягаря для державного бюджету України, унеможливають розпорощення та неефективне використання державних коштів та зменшать залежність стану розвитку інноваційної діяльності від бюджетних впливів під час кризових явищ.

Література

- Полунєєв Ю.В. Засади конкурентоспроможності в реаліях економіки знань / Полунєєв Ю.В. – К.: ТОВ «Інжиніринг», 2007.
- Згуровський М.З. Стан та завдання вищої освіти України в контексті Болонського процесу / Згуровський М.З. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 76 с.
- Закон України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» №489-V від 19.12.2006 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу до інформації: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=489-16>.
- Проект Закону України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України – Режим доступу до інформації: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=156403&cat_id=156402;
- Шкворець Ю.Ф. Інституційні проблеми програмно-цільового планування науково-технологічного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення / Ю.Ф. Шкворець // Вісник Хмельницького ун-ту. – Хмельницький. – Т. 1(94): Екон. науки. – 2007. – №4. – С. 84–88.
- Інформаційно-аналітичні та довідкові матеріали МОН України щодо реалізації Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки».
- Матеріали аналітичної записки за результатами дослідження досвіду формування нормативно-правової бази у сфері залучення недержавних інвестицій у науково-дослідну діяльність ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України. – 2005.
- Пророк Р.В. Система податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної сфер діяльності у промисловості / Пророк Р.В. – Проблеми науки – 2006. – №9.
- Механік О.В. Державне регулювання інноваційності економіки як один із чинників підвищення її конкурентоспроможності (зарубіжний досвід) / Формування ринкових відносин в Україні: [збір. наук. праць]. – К.: НДЕІ Мінекономіки України. – 2005. – Вип. № 11 (54). – С. 32–37.
- Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: [навч. посіб.] / Бажал Ю.М. – К.: Заповіт, 1996.
- Скляренко О. Роль інноваційного фонду у фінансуванні інноваційних проєктів (західний досвід) / О. Скляренко // Матеріали І інноваційного форуму Содружества Независимых государств «Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы» и XI Международ. науч.-практич. конф. «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики», 10–16 сентября 2006 г., Алушта / Ред. совет сборника: Малицкий Б.А. и др. – К.: НАН Украины, ЦИПИН им. Г.М. Доброва НАН Украины, 2006. [Электронный ресурс] / Представительство Херсонского областного совета в г. Киеве – Режим доступа к материалам: <http://www.incon-conference.org.ua/page/?id=11conference>.
- Интеллектуальная собственность, созданная при государственном финансировании. Политика правительства США / Экономика: Наука, Технология, Бизнес. – 2004, №3.
- Шкворець Ю.Ф. Роль інституційних чинників в інноваційному розвитку економіки / Ю.Ф. Шкворець // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки: збірник матеріалів X Международ. науч.-практич. конф. по инновационной деятельности, 12–16 сентября 2005 г., Алушта / Ред. совет сборника: Малицкий Б.А. и др. – К.: НАН Украины, ЦИПИН им. Г. М. Доброва НАН Украины, 2005. – 343 С.
- О стимулировании инновационной деятельности и внедрении в производство наукоемких технологий: доклад Минпромнауки России к заседанию Правительства РФ 22.01.2004 г. [Электронный ресурс] / Правительство РФ – Режим доступа до інформації: www.zi.ru/print.asp?ob_no=840.
- Матеріалознавство: внесок державних науково-технічних програм / [С. Фірстов, Г. Кузьмінська, Д. Левіна, Л. Ткаченко, Л. Чернишов, Л. Шинкаренко] / Вісник Національної академії наук України – 2001, №10. – С. 33–37.
- Тищенко А.О. Правове забезпечення активізації інноваційного розвитку України: [наук. праці ДонНТУ]. (Серія: економічна). – Випуск 76. – 2004. – С. 216–222.
- Матеріали НАН України щодо співфінансування проєктів державних цільових науково-технічних програм.
- Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: »Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації« №1244-V від 27.06.2007 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу до інформації: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1244-16>.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ж.К. СІДНЕВА,
к.е.н., с.н.с., НДІІ

Впровадження економічних механізмів Київського протоколу як фактор забезпечення екологічної безпеки України

У статті досліджено стан виконання Україною зобов'язань, передбачених Київським протоколом, до Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату, висвітлено міжнародний досвід реалізації його механізмів.

Постановка проблеми. Сьогодні все світове співтовариство стикається із наслідками глобальної зміни клімату. Без вирішення питань зменшення антропогенного тиску на навколишнє середовище та адаптації до цих змін перехід до сталого розвитку стає проблематичним. Екологічна складова національної безпеки перетворюється на один із домінуючих чинників внутрішньої та зовнішньої політики держави. При цьому потрібно зауважити, що екологічні проблеми України частково обумовлюють екологічний стан всієї Європи.

Питання зміни клімату постійно знаходяться в центрі міжнародного переговорного процесу. Виключно важливе значення для вирішення проблеми пом'якшення антропогенного впливу на зміну клімату має впровадження Київського протоколу. Це міжнародний документ, прийнятий у Києві (Японія) у грудні 1997 року на додаток до Рамкової

Конвенції ООН про зміну клімату. Для початку його дії необхідна була ратифікація державами, на які припадає не менше 55% викидів парникових газів. Країни, які підписали протокол, визначили для себе кількісні зобов'язання з обмеження або скорочення викидів на період з 1 січня 2008 до 31 грудня 2012 року. Київський протокол став першою глобальною угодою щодо охорони навколишнього середовища, який заснований на ринкових механізмах.

Суть Київського протоколу – це так звана торгівля квотами. До подібного співробітництва з Україною проявили інтерес деякі країни ЄС, Японія, Норвегія, Канада. Торгівля квотами на забруднення відноситься до ринкових інструментів екологічної політики. Основна ідея торгівлі емісійними квотами була представлена в 1968 році канадським економістом Дж. Дейлсом в його книзі *Pollution, Property and Prices* і є продовженням теорії Р. Коуза. Новим у цій ідеї було те, що уряд міг встановлювати конкретний обсяг загальної забрудненості в якості екологічної мети. Друга можливість Київського протоколу – це те, що розвинені країни

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

і країни з перехідною економікою можуть спільно здійснювати проекти із зниження викидів парникових газів в атмосферу на території однієї з країн і потім «поділяти» отриманий у 2008–2012 роках ефект, «передаючи» один одному отримані «одиниці зниження викидів». Такі проекти одержали назву проектів «спільного впровадження» [3].

Кліматичний ефект від першої фази Кіотського протоколу (2008–2012) поки ще невеликий, але важливо почати міжнародну кооперацію у цій сфері. Протягом останніх років Україна не мала достатніх інвестицій для модернізації економіки. Фінансові механізми передбачені Кіотським протоколом, сприятимуть не тільки скороченню викидів парникових газів, але можуть стати додатковим джерелом фінансування, впровадження нових інноваційних енергозберігаючих технологій, зменшуючи таким чином імпорт енергоносіїв.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання міжнародної екологічної безпеки широко розкриті в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників: О. Балацького, П. Бобровського, Дж. Деймса, З. Герасимчука, Б. Данилішина, З. Дорогунцова, Р. Коуза, Я. Міколаша, Л. Піттермана, Ф. Шелмана. Незважаючи на численні наукові дослідження, питання впровадження механізмів Кіотського протоколу висвітлюється недостатньо.

Метою статті є аналіз основних положень Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції ООН та дослідження проблем впровадження його економічних механізмів Україною.

Викладення основного матеріалу. Незважаючи на економічну та фінансову кризу, уряд країни приділяє багато уваги питанням охорони навколишнього середовища. Україна підписала Рамкову Конвенцію ООН з питань зміни клімату у червні 1992 року, Верховна Рада України ратифікувала її 29 жовтня 1996 року. Згідно з міжнародними вимогами Україна стала Стороною Кіотського протоколу.

Для досягнення колективної мети у зменшенні викидів парникових газів для окремих країн були встановлені різні завдання. Відповідно до конвенції Україна прийняла 1990 року як базовий для оцінки антропогенних емісій вуглекислого газу та інших парникових газів. Зменшення викидів має відношення

до усіх секторів економіки, включаючи енергетику, транспорт, промислові процеси, відходи, лісове господарство та зміни у використанні землі. Приймаються до уваги шість парникових газів, тобто двоокис вуглецю, метан, закис азоту, гідрофторовуглець, перфторовуглець та гексафторид сірки.

У базовому 1990 році Україна займала п'яте місце серед країн за кількістю викидів парникових газів. У 1998 році завдяки зменшенню викидів Україна перемістилася на 10-те місце, їй передували Сполучені Штати Америки, Росія, Японія, Німеччина, Канада, Великобританія, Франція, Італія та Австралія. Реальні викиди України в атмосферу в 2007 році становили 47% обсягу 1990 року. У 2007 році від промислових підприємств, взятих на державний облік територіальними органами Мінприроди, у повітряний басейн країни надійшло 4,8 млн. т шкідливих речовин, що у два рази менше порівняно з 1990 роком. Для підприємств країн ЄС установлений штраф – за викид кожної понаднормованої тонни вуглекислого газу. У 2008 році він досягне 100 євро.

В Україні найбільші обсяги викидів шкідливих речовин мають переробна промисловість і виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (рис. 1).

Тому з метою активізації реалізації зобов'язань Кіотського протоколу значну увагу треба надавати саме цим видам діяльності. Існує і територіальна диференціація викидів шкідливих речовин в атмосферу. Найбільші обсяги викидів мають Донецький, Дніпропетровський, Луганський, Запорізький, Івано–Франківський регіони. Саме в цих регіонах слід надавати особливого значення розробленню заходів щодо зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Одним із найважливіших завдань щодо проблеми зміни клімату, які необхідно вирішити уряду України, є формування та реалізація національної політики в сфері обмеження і скорочення викидів парникових газів та збільшення їх поглинання. З метою вирішення цього завдання, а також для підсилення існуючої організаційної структури з питань зміни клімату і забезпечення виконання Україною зобов'язань за Рамковою Конвенцією було створено «Міжвідомчу Комісію із забезпечення виконання Рамкової конвенції ООН про зміну клі-

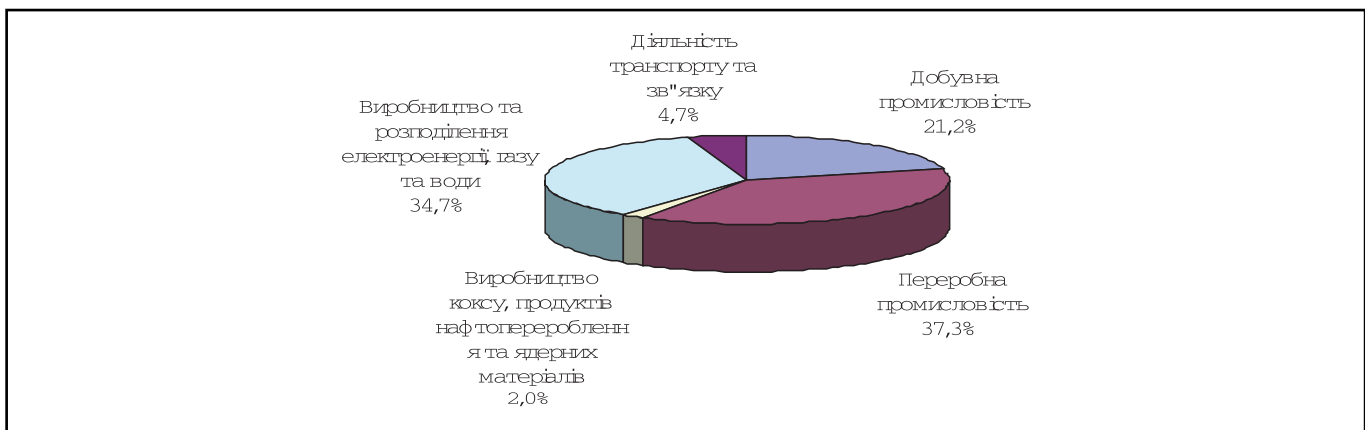


Рисунок 1. Структура викидів шкідливих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел забруднення за видами економічної діяльності у 2007 році

мату». Представники громадських організацій активізували свою роботу з питань зміни клімату, зокрема, була створена робоча група неурядових організацій України з питань зміни клімату. Її учасники обмінюються інформацією зі зміни клімату, виробляють свою власну позицію з цього питання та прагнуть співпрацювати з урядом країни з метою вироблення національної політики України щодо зміни клімату.

З метою виконання своїх зобов'язань Україною прийнято цілу низку нормативно-правових актів, у тому числі закони України «Про ратифікацію Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (№435/96-ВР від 29.10.96 р.) та «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» (№1430-IV від 4.02.2004 р.).

Однією з вимог Рамкової конвенції ООН про зміну клімату була вимога призначити організацію, яка була б координатором діяльності для забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України у цій сфері. Такою організацією згідно з Указом Президента (№1239/2005 від 12.09.2005 р.) визначено Міністерство охорони навколишнього природного середовища. У минулому році за рекомендацією Світового банку створено Національне агентство екологічних інвестицій, яке взяло на себе функції, що раніше здійснювалися міністерствами щодо питань, пов'язаних з Кіотським протоколом.

Для забезпечення активізації виконання всіх умов, необхідних для повноцінної і ефективної участі у гнучких механізмах, Кабінет Міністрів розробив Національний план заходів щодо реалізації Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН. Цей план передбачає:

- створення національної системи інвентаризації викидів і поглинання парникових газів;
- створення системи обліку викидів і поглинання (реєстру) парникових газів;
- формування інфраструктури проектів спільного здійснення;
- розробку національної системи торгівлі викидами парникових газів;
- регулярну підготовку національних повідомлень;
- розробку національного і регіональних планів пом'якшення наслідків зміни клімату;
- створення бази даних екологічно безпечних технологій.

Впровадження політики зниження викидів парникових газів є головним завданням України за Рамковою конвенцією ООН. Зволікання з розробкою та реалізацією національного та регіональних планів запобігання зміни клімату підвищує ризик негативних впливів на українську економіку внаслідок зміни клімату.

Дуже важлива вимога Кіотського протоколу – створення національної системи інвентаризації викидів парникових газів (стаття 7). Стаття 7 вимагає від розвинутих країн і країн із перехідною економікою щорічно надавати дані інвентаризації викидів та поглинання парникових газів та на періодичній ос-

нові надавати національні повідомлення, а також додаткову інформацію, яка має підтверджувати відповідність зобов'язанням. Перша інвентаризація викидів і поглинання парникових газів для базового 1990 року виконана в 1995 році.

Для виконання цієї вимоги в Україні прийнято відповідну постанову Кабінету Міністрів України (№554 від 24.04.2006 р.) щодо функціонування національної системи оцінки антропогенних викидів та поглинання парникових газів. Зараз продовжуються роботи з її удосконалення. Згідно з вимогами конвенції Україна повинна надавати до секретаріату свої щорічні інвентаризації викидів та поглинання парникових газів і національні повідомлення з питань зміни клімату.

Важливою вимогою, передбаченою Кіотським протоколом є створення національного реєстру викидів та поглинання парникових газів. Із 39 реєстрів країн, що підписали Кіотський протокол функціонує 34 реєстри. Впровадження в роботу електронного реєстру одиниць установленої кількості – це остання формальна умова, щоб наша країна відповідала вимогам і критеріям Рамкової конвенції ООН для здійснення міжнародної торгівлі викидами.

В основу національного реєстру покладено програмне забезпечення Реєстру вуглецевих одиниць (CR), на яке переходить Європейський союз. Україна отримала ліцензію на його використання в рамках технічної допомоги ЄС нашій країні. Україна підключилась до реєстру вуглецевих одиниць ООН, відомому як Міжнародний журнал трансакцій, у результаті чого вона отримала право на торгівлю вуглецевими одиницями в межах Кіотського протоколу.

Сьогодні Україна є єдиною країною в СНД, яка перейшла на програмне забезпечення європейського рівня. Міжнародний протокол трансакцій – це загальний банк країн, які беруть участь у торгівлі. Програмне забезпечення дозволяє проводити безконфліктні трансакції – переводити одиниці з одного реєстру в інший через міжнародний протокол. Причому, щоб передати одиниці скорочення, отримані за проектом Канади, який здійснюється в Україні, усі наші облікові операції у двох названих країнах відобразатимуться в центральному банку даних. Вони пройдуть через міжнародний протокол, де враховуються всі здійснювані у світі трансакції.

У листопаді 2007 року було проведено Національний реєстр у відповідність з міжнародними стандартами. Результати проведеного міжнародного тестування засвідчили, що готовність національного реєстру визнана в обсязі 88%, це при тому, що мінімальне значення позитивної оцінки – 74%. Перевірка групою експертів даних інвентаризації та національних повідомлень передбачена статтею 8 Кіотського протоколу. Прогнози розвитку економіки України свідчать, що Україна може стати потенційним продавцем квот на викиди парникових газів, оскільки найближчими роками не досягне рівня виробництва 1990 року. Є можливість залучити значні фінансові ресурси і сприяти впровадженню сучасних технологій, передусім в паливно-енергетичному комплексі і промисловості, які є головними джерелами ви-

кідів парникових газів в Україні і мають найбільший потенціал скорочення викидів.

Вимогою Кіотського протоколу є і щорічне подавання в секретаріат Конвенції кадастрів викидів парникових газів. Кадастр визначає якісно та кількісно головні джерела та поглиначі парникових газів. Всі країни-учасники погодилися, що основою ефективної політики з питань зміни клімату повинно бути складання детального кадастру викидів парникових газів. Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату пропонує учасникам періодично розробляти, поновлювати, публікувати та надавати Конференції Сторін національні кадастри антропогенних викидів. При розробці українського кадастру розглядаються такі головні категорії джерел викидів та поглиначів парникових газів: енергетика (включаючи транспорт), промислові процеси, сільське господарство, лісове господарство та землекористування, а також відходи.

При складанні національного кадастру парникових газів розглядаються парникові гази прямої дії: вуглекислий газ (CO₂), метан (CH₄), закис азоту (N₂O). Враховуються також парникові гази непрямої дії: монооксид вуглецю (CO), оксиди азоту (NO_x) та легкі неметанові органічні сполуки (NMVOCs). До Секретаріату надано кадастр викидів парникових газів за 1990–2005 роки та підготовлено у 2006 році і надіслано до Секретаріату Конвенції національне повідомлення з питань зміни клімату. Починається підготовка П'ятого національного повідомлення.

Активізація виконання зобов'язань Кіотського протоколу потребує найбільш доцільної стратегії участі України у його гнучких механізмах (торгівля квотами, механізми чистого розвитку, проекти спільного впровадження). Міжнародні експерти вважають, що світова фінансова криза приведе до скорочення поставок квот на ринок. На думку аналітиків компанії Point Carbon, кількість вуглецевих одиниць, що поставляються на ринок на період 2008–2012 років зменшиться на 4%.

Після проведення тестування та узгодження роботи Національного реєстру з Міжнародним журналом трансакцій міжнародна група експертів визнала Україну готовою до впровадження механізмів Кіотського протоколу. Уряд планує продавати встановлені квоти. Сьогодні Україна може розраховувати на реалізацію іншим державам-претендентам квот на 450 млн. т вуглекислого газу. Вже передано 1,4 млн. одиниць скорочення викидів, які отримані в результаті реалізації проекту на шахті ім. О.Ф. Засядька в японській реєстр. Оскільки Україна є одним із самих великих поставальників вуглецевих одиниць на ринок, то теоретично вона може продавати значну їх кількість, але перешкодою є необхідність направляти кошти, що отримуються від продажу на фінансування заходів щодо скорочення викидів.

Ряд країн виявляють зацікавленість щодо придбання українських квот. Їх покупцями виступають всі провідні країни ЄС, Японія і Канада. Так, на думку фахівців, дефіцит за ОУК (одиниця установленої кількості) у Японії становитиме 900 млн. т протягом п'яти років першого бюджетного періоду

Кіотського протоколу. Це приблизно стільки, скільки Україна має надлишків і, японці могли б у нас купити всю наявну квоту. Особливо коли врахувати, що в Японії вже працюють найсучасніші енергозберігаючі технології, і потенціал для зниження викидів усередині країни майже вичерпаний. А проекти з механізму чистого розвитку, які Японія інвестувала в Китай, Індію, Бразилію, за оцінками світових експертів, дадуть лише 40–50% одиниць скорочення, необхідних для компенсації викидів. Це робить Японію важливим покупцем на ринку квот. З тим, щоб виконати свої зобов'язання в рамках Кіотського протоколу, Японія співпрацює з Чехією, Угорщиною, Польщею, Україною.

Данія вже уклала контракти на придбання вуглецевих одиниць з Болгарією, Польщею, Чехією, Литвою, Румунією, Росією. Російська компанія Роснафта планує продати 5,32 млн. одиниць скорочення викидів Данії, Іспанії та Італії після підписання угоди із Світовим банком щодо розробки проекту утилізації газу на нафтовому родовищі замість спалювання. Дефіцит Канади експерти оцінюють у 500 млн. т. Крім того, у цій країні після прийняття Кіотського протоколу не тільки не вдалося обмежити викиди, а і, навпаки, вони відчутно зросли. Тому Канада буде змушена взяти на себе зобов'язання з їхнього зниження.

Дуже показовий приклад Румунії і Болгарії. Доки ці країни не були прийняті в Європейський союз, вони заявляли, що мають зайві квоти, які продаватимуть. Але після входження в ЄС питання про продаж квот було знято тому, що у ЄС існує жорстке їхнє нормування. Високорозвинена Німеччина покупцем на ринку квот не буде. У країні давно і ефективно проводяться масштабні природоохоронні заходи. В той же час покупцями можуть бути Іспанія, Італія, Люксембург, Бельгія, Австрія, у яких дефіцит квот.

США поки що не ратифікували Кіотський протокол. Нині у них діє механізм так званих добровільних скорочень. Проте якщо США підпише Кіотський протокол, це призведе до дефіциту одиниць установленої кількості (ОУК) на ринку. Загостриться ситуація на ринку квот і, в тому разі, коли країни, які розвиваються високими темпами (Індія, Китай, Бразилія) будуть орієнтуватися на скорочення викидів. Відповідно до доповіді ООН про розвиток людства, деякі високорозвинені країни взяли на себе додаткові зобов'язання «Кіото плюс» зі зниження в першому кіотському періоді 2008–2012 років).

Так, країни ЄС до 2020 року взяли на себе зобов'язання знизити викиди на 20–30%. Ще більші зобов'язання цих країн на 2050 рік. До цього часу зниження має становити 40–50 і навіть 80%. Так, Норвегія бере на себе зобов'язання забезпечити нуль викидів. Це вона планує зробити за рахунок великого гідроенергетичного потенціалу, вітроенергетики, використання теплонасосів. Але формування світового ринку квот на викиди парникових газів – це не простий процес, він обумовлений відмінностями політичних і економічних умов та інтересів країн-учасниць.

Національним планом заходів передбачена участь України в спільних проєктах. Україна приймає участь у виконанні спільних програм з багатьма країнами, що приєдналися до Рамкової Конвенції ООН, серед яких Канада, Нідерланди, Сполучені Штати Америки, Фінляндія та Швейцарія.

Проєкти спільного впровадження – це проєкти із зниження викидів парникових газів, що виконуються на території України повністю або частково за рахунок інвестицій другої країни. Ці проєкти окрім створення додаткового екологічного ефекту у виді скорочення викидів дозволяють залучати зовнішні фінансові ресурси в Україну. Особливе значення для країни мають механізми спільного впровадження для реалізації проєктів з енергоефективності. Слід підкреслити, що потенціал проєктів спільного впровадження є додатковим до тих заходів, які Україна самостійно здійснює в межах реалізації Комплексної державної програми з енергозбереження.

Незважаючи на зростання національного продукту, Україна не має достатньо ресурсів для впровадження швидкими темпами енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій. Планується використовувати резерв квот на викиди парникових газів для залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва шляхом впровадження проєктів спільного впровадження та за схемою зелених інвестицій.

Згідно з текстом Кіотського протоколу схема зелених інвестицій – це форма міжнародної торгівлі викидами, яка здійснюється на умовах, якщо виручені від реалізації квот кошти спрямовують на подальше скорочення викидів на інших екологічних об'єктах. Зелені інвестиції, як і інші іноземні інвестиції, мають велике значення для вітчизняної економіки. Наприклад, протоколом від 13.11.2008 р. уряд доручив державним органам виконавчої влади опрацювати питання залучення у вугільну галузь додаткових інвестиційних коштів за механізмом Кіотського протоколу.

Україна динамічно розвиває проєкти спільного впровадження. З прийняттям у 2006 році національних правил та процедур схвалення проєктів спільного впровадження розгорнута інтенсивна робота щодо їх реалізації.

Станом на 1 жовтня 2008 року 108 проєктів розглянуто та надано лист-підтримки, 20 з них – лист-схвалення. Загальна вартість проєктів становить близько 3,6 млрд. євро. У результаті реалізації зазначених проєктів передбачається щорічне скорочення викидів парникових газів в атмосферу понад 18,0 млн. т CO₂ еквіваленту. Одним із діючих проєктів спільного впровадження є проєкт «Утилізація шахтного метану на шахті ім. О.Ф. Засядька». За період 2004–2006 років скорочення викидів парникових газів становило 496,577 т CO₂, за 2007 рік – 963,940 т CO₂.

Розвинені країни отримали можливість здобувати необхідну їм кількість квот у вигляді одиниць скорочення викидів. У європейських країнах з перехідною економікою (Румунія, Болгарія) ціна за одну тонну скорочення викидів еквівалента вуглекислого газу становить 6–10 євро.

Одиниці скорочення викидів (ОСВ), що отримують в ході реалізації проєктів, перетворюються на товар, і його вартість цілком залежить від успішності реалізації проєкту протягом усього залікового періоду (2008–2012). Тим часом інвестори усвідомлюють, що проєкти піддаються ризику невиконання через політичні, економічні, організаційні або технічні фактори. І чим вище ризик в окремо взятій країні, тим нижче ціна ОСВ.

Підприємства, що реалізують проєкти з енергозбереження, можуть розраховувати на безкоштовні кредити, частка яких в загальній вартості проєкту може коливатися від 15 до 100% – залежно від того, який обсяг викидів вдасться скоротити. Приміром, впровадження проєктів по утилізації метану на діючих шахтах дозволяє залучати інвестиції, що перевищують вартість самого проєкту. Їх покупцями виступають всі провідні країни ЄС, Японія і Канада, тоді як Росія, Україна та інші країни Східної Європи продають наявні надлишки. Якщо Україна продасть всі наявні надлишки в 300 млн. т хоча б по 10 євро за тонну, то річний дохід становитиме 3 млрд. євро.

Право брати участь у міжнародній торгівлі квотами Україна одержить за умови створення інфраструктури, необхідної для реалізації Кіотських домовленостей.

Сприятиме виконанню зобов'язань Кіотського протоколу і розробка національної торгівлі викидами парникових газів. Внутрішньої системи торгівлі викидами в Україні ще не існує. Але вже почались роботи з розробки плану розподілу дозволів на викиди між підприємствами і галузями промисловості. Цей план повинен бути погодженим з планом соціально-економічного розвитку країни та Кіотськими зобов'язаннями щодо обмеження викидів, він повинен також враховувати оцінку поточних і прогнозованих викидів, технічний потенціал і питомі витрати на скорочення викидів в різних галузях промисловості. Питання щодо можливості і доцільності внутрішньої торгівлі квотами потребує всебічного вивчення. На практиці запровадження норм і правил гнучких механізмів ускладнюється внаслідок принципових відмінностей у позиціях різних країн.

Висновки

Потенціал Кіотського протоколу в Україні ще недооцінений, не має суттєвих зрушень щодо використання його економічних механізмів. Зважаючи на нестачу фінансових ресурсів для модернізації вітчизняного виробництва продаж квот міг бути стимулом впровадження заходів з енергозбереження, розвитку відновлювальних джерел енергії та реформ у транспортному і сільськогосподарському секторах економіки. Саме тому, що згідно з механізмом Кіотського протоколу кошти, які отримані від продажу квот не можна застосовувати на соціальні виплати, інтерес до цього проєкту недостатній. Пропозиція на ринку квот більша ніж попит, а за відсутності в Україні дієвого плану заходів знижен-

ня викидів парникових газів бажаючих країн—покупців знайти буде важко. У цих умовах необхідно більш повно використувати механізм реалізації проєктів спільного впровадження. Для цього доцільно активізувати партнерство між бізнесом і державою відносно реалізації конкретних проєктів.

Література

1. Дідух Я. Глобальні зміни клімату. Що робити екологам? // Дзеркало Тижня. – 15.11.2008.
2. Зюзя І. Украинские горизонты Киотского протокола // Энергетическая политика Украины. – 2005. – №3. – С. 28–32.
3. Рамкова конвенція Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату.

В.М. КОНОВАЛЕНКО,

здобувач, Київський національний торговельно-економічний університет

Методичні підходи до оцінки закупівельної діяльності торговельного підприємства

Для оцінки закупівельної діяльності торговельного підприємства автором пропонується трисекторна система оціночних показників, яка оцінює закупівельну діяльність у площинах «Організація», «Результативність» та «Ефективність». Розроблена система показників дозволяє оцінити результативність та ефективність закупівельної діяльності в процесі експрес- та фундаментального (поглибленого) оцінювання, визначені методичні підходи до діагностики їх значень.

Постановка проблеми. Найбільш вживаним підходом до оцінювання закупівельної діяльності торговельного підприємства в працях сучасних вітчизняних та іноземних дослідників є оцінка ефективності її здійснення. Незважаючи на широку поширеність такого підходу, єдиного розуміння суті даного поняття ще не досягнуто, як і не розроблено достатньо обґрунтованого переліку оціночних показників, за допомогою яких можна було б оцінити ефективність закупівельної діяльності окремого торговельного підприємства або окремого фахівця – закупівельника.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В учбовій літературі початку 90-х років, яка була підготовлена визнаними фахівцями торговельної справи – І.О. Бланком [11], А.І. Гребневим, Ю.К. Баженовим, О.О. Габризяном [139], Р.П. Валевиц, Г.А. Давидовою [17], закупівельна діяльність торговельного підприємства ще не є предметом окремого розгляду. Питання товарного забезпечення торговельної діяльності, як правило, обмежуються дослідженням товарних запасів та їх оборотності. Тому відсутні і методичні розробки, спрямовані на оцінку закупівельної діяльності торговельного підприємства.

Серед перших дослідників, які звернули увагу на проблематику ефективності закупівельної діяльності, слід, беззаперечно, назвати фахівців Київського торговельно-економічного університету І.О. Бланка, Н.М. Ушакову, Л.О. Лігоненко [12]. Саме ці дослідники першими розробили методичні засади оцінки ефективності комерційних угод із заку-

півлі товарів на основі обчислення розрахункового прибутку, який може отримати торговельне підприємство від реалізації закупленої партії товарів; визначили принципи (порівняння результатів та витрат по окремій комерційній угоді) та систему оціночних показників; розробили інструментарій моделювання цільового рівня ефективності комерційних угод по закупівлі товарів.

Проблемою оцінки закупівельної діяльності торговельного підприємства займалися і інші науковці [1,5–10,12].

У той же час не знайшли належного аналітичного осмислення (формування системи аналітичних показників) інші, крім ефективності, аспекти здійснення закупівельної діяльності, які б відповідали цілям та завданням здійснення цієї діяльності.

Мета статті. Враховуючи цей факт, дослідницькою метою цієї статті є проведення критичного огляду вітчизняної та іноземної літератури щодо тлумачення змісту даного поняття та методичних підходів до його оцінювання та обґрунтування на цій основі різноаспектної системи показників оцінювання закупівельної діяльності торговельного підприємства, в тому числі уточнення переліку та методичних засад оцінювання показників ефективності закупівельної діяльності.

Викладення основного матеріалу. Проведений огляд спеціалізованої літератури дозволяє стверджувати, що на сьогодні питання оцінки закупівельної діяльності торговельного підприємства залишається актуальним і в теоретичному, і в практичному сенсі.

Враховуючи пропозиції науковців, з якими ми погоджуємося, розвиваючи та доповнюючи їх, автором пропонується для використання трисекторна система оціночних показників закупівельної діяльності, яка дозволяє організувати оцінювання в трьох взаємопов'язаних площинах: організація, результативність, ефективність.

Об'єктами оцінки в межах першої площини «Організація» пропонується вважати різноманітні аспекти організації закупівельної діяльності. Найважливішими з них, на нашу думку, є:

– організаційні характеристики процедури закупівлі – конкурсність, прозорість, публічність, обґрунтованість вибору постачальника;

– кадрове забезпечення закупівельної діяльності – фаховість та досвідченість закупівельників;

– програмне та методичне забезпеченість закупівельної діяльності – наявність спеціалізованих програм та стандартизованих методик оцінювання пропозицій постачальників.

Об'єктами оцінки в межах другої площини «Результативність» мають бути різноманітні показники, які характеризують досягнення цільових параметрів закупівельної діяльності. Ними, на наш погляд, мають бути такі показники:

1. При проведенні експрес-діагностики:

1) зміна товарообороту (абсолютне відхилення або темп росту) в цілому по підприємству та (або) відповідної товарної групи. Чим більше значення мають названі показники, тим більш результативною повинна бути визнана закупівельна діяльність торговельного підприємства з точки зору формування належних товарних ресурсів. Зростання товарообороту є свідченням того, що закуплені товарні ресурси відповідають попиту по критерію асортименту, цін та якості. При проведенні діагностики доцільно порівняти темп росту товарообороту окремого підприємства з середньо ринковим темпом зростання товарообороту. Перевищення є свідченням зростанням ринкової частки підприємства та є додатковим позитивним аргументом щодо результативності закупівельної діяльності. Якщо темп росту товарообороту окремого підприємства є нижчим за середньоринковий, результативність закупівельної діяльності заслуговує негативної оцінки;

2) зміна обсягів закупівлі товарів (абсолютне відхилення або темп зростання) в цілому по підприємству та (або) по відповідній товарній групі, які характеризують обсяги закупівельної діяльності та є передумовою зростання обсягу товарообороту. Кількісно обсяг закупівлі може бути обчислено балансовим методом виходячи з формули товарного балансу в цінах закупівлі (на основі формалізації взаємозв'язку між обсягом товарних запасів на початок та кінець періоду та собівартістю реалізованих в цей період товарів). Чим більше значення мають названі показники, тим більш результативною має бути визнана закупівельна діяльність торговельного підприємства з точки зору формування обсягу товарних ресурсів;

3) зміна показників оборотності товарних запасів (швидкість оборотності товарних запасів або рівень товарних запасів) в цілому по підприємству та (або) по окремій товарній групі, окремому постачальнику. Ці показники характеризують результативність закупівельної діяльності з точки зору відповідності закуплених товарних ресурсів попиту, можливостям їх реалізації. Чим вищими є показники оборотності товарних запасів (при умові відсутності дефіциту товарів), тим більш результативною є закупівельна діяльність. Цільовий (оптимальний) рівень товарних запасів в днях обороту оцінює кількість днів торгівлі, які забезпечені наявними товарними ре-

сурсами. Якщо даний показник перевищує цільовий рівень, закупівельна діяльність не досягає встановленої мети, оскільки сприяє утворенню надмірних товарних запасів, якщо нижче за цільовий рівень – є ризик недоотримання товарообороту в зв'язку з недостатністю товарної пропозиції. Оптимальний рівень товарних запасів може встановлюватися або аналоговим методом, або на підставі нормування потреби в товарних запасах. В українських реаліях завищеного формування товарних запасів закупівельна діяльність є результативною в разі скорочення даного показника до рівня підприємств аналогів або середньоринкового рівня;

4) обсяг оборотних коштів, вивільнених з товарних запасів в наслідок зростання швидкості їх оборотності. Він може бути розрахований як добуток одноденного товарообороту на скорочення періоду оборотності товарних запасів. Чим більший обсяг оборотних коштів вивільняється з товарних запасів, тим більш результативною повинна бути визнана закупівельна діяльність торговельного підприємства з точки зору задач фінансового менеджменту (оптимізація складу оборотних активів, зростання ліквідності активів);

5) розрахунковий додатковий доход, отриманий від капіталізації фінансових ресурсів (капіталу), вивільненого з товарних запасів. Обчислюється виходячи з обсягу оборотних коштів, які вивільнені з товарних запасів та діючої на фінансовому ринку ставки капіталізації на відповідний період. Чим більшим є розрахунковий доход, тим більш результативною є закупівельна діяльність підприємства з точки зору потенційного впливу на ефективність його діяльності;

6) зміна обсягу комерційного доходу від реалізації товарів та (або) його рівня до товарообороту. Обсяг комерційного доходу розраховується як різниця між цінами продажу та закупівлі по окремим видам товарів, чистою виручкою від продажу (товарооборотом без ПДВ та інших вирахувань) та собівартістю реалізованих товарів в окремому періоді. У фінансовій звітності обсяг комерційного доходу з певною похибкою віддзеркалює валовий прибуток торговельного підприємства при умові відсутності іншої, крім торговельної, діяльності. Закупівельна діяльність має сприяти зростанню даного показника. Зниження рівня комерційного доходу може бути обумовлено низкою факторів, серед яких найвагоміше значення має зростання конкуренції на відповідному сегменті споживчого ринку. Якщо зниження рівня комерційного доходу супроводжується компенсуючим зростанням обсягу товарообігу (тобто обсяг комерційного або загального операційного доходу є незмінним або зростає), то закупівельна діяльність визнається результативною з точки зору врахування впливу негативних чинників зовнішнього оточення, в протилежному випадку – вона не досягає мети;

7) зміна фінансових результатів операційної діяльності від реалізації товарів (торговельного прибутку). Цей показник обраховується шляхом коригування комерційного доходу (в термінології фінансової звітності – валового прибутку) на збутові та адміністративні витрати підприємства без

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

врахування сальдо інших операційних доходів та витрат. Закупівельна діяльність підприємства досягає своєї стратегічної мети, якщо торговельний прибуток підприємства є позитивною величиною та має тенденцію до зростання;

8) зміна рентабельності (або доходності) формування товарних запасів. Рентабельність товарних запасів обчислюється як частка від ділення фінансового результату від операційної діяльності на середній обсяг формування товарних запасів. Характеризує прибуток, що приносить підприємству кожна одиниця товарних запасів. Доходність товарних запасів обчислюється як частка від ділення комерційного доходу (валового прибутку) на середній обсяг формування товарних запасів. Характеризує комерційний дохід від одиниці формування товарних ресурсів. Зростання значення цих показників є позитивною характеристикою закупівельної діяльності підприємства з точки зору впливу на ефективність господарювання;

9) зміна тривалості фінансового циклу. Як відомо, період фінансового циклу обчислюється як різниця між тривалістю операційного циклу (який є сумою періоду обороту товарних запасів та періоду обороту дебіторської заборгованості) та періодом погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками підприємства. Негативне значення періоду фінансового циклу є позитивною характеристикою якості фінансового менеджменту підприємства, оскільки засвідчує, що період відстрочки платні по закупленим товарним ресурсам є більшим ніж, протягом якого підприємство реалізує ці товарні ресурси та отримує оплату від покупців. Стратегічною метою закупівельної діяльності може бути визнано зростання періоду погашення кредиторської заборгованості (відстрочки платні постачальникам) до рівня, при якому має місце негативне значення періоду фінансового циклу підприємства або його скорочення до негативного значення;

10) приріст додаткових фінансових ресурсів, отриманий в наслідок збільшення періоду кредитування підприємства його постачальниками або прискорення реалізації закуплених товарів. Закупівля товарів на умовах комерційного кредиту дозволяє отримати торговельному підприємству додаткові фінансові ресурси для фінансування інших потреб. Їх обсяг може бути оцінено розрахунково виходячи з обсягу товарних ресурсів, які закуплено на таких засадах, та тривалості фінансового циклу (різниця між тривалістю операційного циклу та терміном відстрочки платежу по товарному кредиту в днях обороту), якщо його значення є негативним.

$$ДФР \text{ тов. кр} = СРТР * (ПО \text{ крз} - ПО \text{ тз} - ПО \text{ дз}) / Д,$$

де СРТР – собівартість реалізованих товарних ресурсів;

ПО крз – період обороту кредиторської заборгованості за товари;

ПО тз – період обороту товарно-матеріальних запасів;

ПО дз – період обороту дебіторської заборгованості за товари;

Д – кількість днів у звітному періоді.

Закупівельна діяльність торговельного підприємства є результативною, якщо обсяг додаткових фінансових ре-

сурсів, отриманий в наслідок збільшення періоду кредитування підприємства його постачальниками або прискорення реалізації закуплених товарів зростає.

2. При проведенні фундаментальної діагностики як показники результативності закупівельної діяльності пропонується використовувати такі показники:

– досягнення планового (цільового) товарообороту. Цей показник характеризує взаємозв'язок між формуванням товарних ресурсів в процесі закупівельної діяльності та їх реалізацією (товарооборотом підприємства). Закупівельна діяльність досягає своєї мети тільки в тому випадку, якщо наслідком її проведення є досягнення планового (цільового) обсягу товарообороту (значення показника більше одиниці);

– досягнення планового (цільового) обсягу закупівлі товарів. Оцінюється шляхом порівняння фактичного та планового обсягу закупівлі, який встановлено виходячи з планового товарообороту та нормативного обсягу формування товарних запасів. Закупівельна діяльність є результативною, якщо фактичний обсяг закупівлі товарів відповідає плановому (цільовому);

– досягнення планового (цільового обсягу) комерційного доходу. Цей показник порівнює фактичний та плановий обсяг формування комерційного доходу. Свідченням результативності є значення показника, що перевищує одиницю;

– частка неходових та залежалих товарних запасів в їх загальному обсязі. Стратегічною метою може бути визнано скорочення даного показника або не перевищення ним певної межі. Зростання показника негативно характеризує результативність закупівельної діяльності;

– відповідність фактичних цін закупівлі середньоринковому рівню або підприємствам-аналогам в розрізі окремих груп та видів товарів. Стратегічною метою підприємства, як правило, є більш низькі ціни закупівлі товарних ресурсів, що створює передумови для отримання відносно більшого обсягу комерційного доходу та прибутку від реалізації товарів. Чим нижчими (порівняно з середньо ринковими або підприємствами-аналогами) є ціни закупівлі на конкретному підприємстві, тим більш результативною є його закупівельна діяльність;

– відповідність фактичного рівня комерційного доходу від реалізації товарів плановому та (або) рівню підприємств-аналогів (конкурентів) (в розрізі окремих груп та видів товарів). Якщо рівень комерційного доходу по окремих групам та видам товарів конкретного підприємства є вищим, ніж середньоринковий рівень, закупівельна діяльність заслуговує позитивної оцінки з точки зору впливу на ефективність торговельної діяльності;

– економія встановленого бюджету коштів на проведення закупівель (в цілому по підприємству та по окремим групам товарів). Характеризує результативність закупівельної діяльності з точки зору дотримання встановленого бюджету витрачання коштів на проведення закупівель. Результативною визнається закупівельна діяльність, при якій на закупівлю планового обсягу товарних ресурсів у звітному періоді вико-

ристано менший обсяг коштів за рахунок більш низьких цін закупівлі або залучення товарного кредиту. Якщо планові обсяги закупівлі товарів сформовані в межах встановленого бюджету коштів – результативність оцінюється позитивно з точки зору врахування фінансових обмежень;

– зростання частки товарних ресурсів, що формуються на умовах товарного кредиту (відстрочки платні), в загальному обсязі закупівельної діяльності. Характеризує відповідність фактичної структури фінансування закупівель плановим розрахункам. В умовах обмеженості (або відсутності) власного оборотного капіталу даний показник є позитивною характеристикою результативності закупівельної діяльності з точки зору фінансових обмежень та якості фінансового менеджменту.

Третьою найважливішою площиною оцінки є ефективність закупівельної діяльності. Об'єктами оцінювання в межах площини «Ефективність» має бути система показників, які відповідають класичному підходу до розуміння суті ефективності, тобто показники, що формуються на підставі співставлення між собою результату (ефекту) закупівельної діяльності та витрат на його досягнення.

Враховуючи, що саме ця площина є об'єктом нашого наукового пошуку, зупинимось більш детально на обґрунтуванні її системи показників.

Результатом комерційної діяльності по закупівлі товарів на рівні підприємства пропонуємо вважати такі вартісні показники:

1) обсяг закуплених товарів у вартісному виразі, який характеризує загальний результат закупівельної діяльності;

2) обсяг товарообороту торговельного підприємства, який є свідченням належного обсягу, асортименту та якості закуплених товарних ресурсів;

3) комерційний дохід від реалізації закуплених товарів, який характеризує валовий фінансовий результат закупівельної діяльності – обсяги реалізованих торговельних надбавок;

4) операційний прибуток від реалізації товарів (торговельний прибуток), який характеризує отриманий підприємством прибуток від реалізації товарних ресурсів;

5) додаткові фінансові ресурси для фінансування діяльності підприємства, отримані в результаті закупівлі товарних ресурсів на умовах товарного кредиту. Цей показник оцінює результати закупівельної діяльності виходячи з заданч фінансового менеджменту.

Затратами торговельного підприємства на здійснення закупівельної діяльності пропонується вважати:

1) собівартість реалізованих товарних ресурсів, сформованих в результаті закупівельної діяльності. Її обсяг оцінюється з врахуванням цін закупівлі товарних ресурсів та авансованих в період закупівлі витрат. Перелік цих витрат регламентує НСБО «Запаси». До них відносять транспортні, закупівельні, інформаційно-пошукові та інші витрати, які здійснюються в процесі закупівлі. Ці витрати обліковуються на окремому субрахунку бухгалтерського обліку (№28.9) та збільшують вартість товарних запасів підприємства. Уза-

гальнена оцінка собівартості реалізованих в звітному періоді товарних ресурсів віддзеркалюється у фінансовій звітності торговельного підприємства;

2) частину витрат обігу торговельного підприємства, яка безпосередньо пов'язана із здійсненням закупівель (далі – закупівельні витрати обігу). До складу таких витрат відносяться витрати, пов'язані з організацією роботи відділу закупівель (оплата праці закупівельників та соціальні відрахування, вартість підбору, навчання та підвищення кваліфікації закупівельників, вартість матеріально-технічного, програмного, інформаційного забезпечення їх діяльності, витрати на оренду приміщення, оплату послуг телекомунікації, мобільного зв'язку, інтернету), витрати на пошук постачальників, організацію публічних торгів, послуги експертів, консультантів щодо методичного забезпечення відбору постачальників тощо. Для коректного обліку цих витрат при проектуванні фінансової структури підприємства доцільно виокремити центр фінансової відповідальності «Відділ закупівель» (за статусом – центр витрат), що дозволить включити його у систему управлінського обліку та систематично накопичувати інформацію щодо прямих витрат, пов'язаних з його діяльністю, обґрунтовувати бюджетні параметри його діяльності;

3) загальний розмір витрат обігу торговельного підприємства, оскільки усі інші крім закупівельних витрат також залежать від ефективності здійснення процесу закупівель. Це стосується насамперед таких складових витрат, як витрати на збут (в разі ефективної закупівлі існують передумови їх зниження, оскільки при інших рівних умовах підприємство зможе запропонувати конкурентоспроможні ціни реалізації без втрати існуючої норми прибутковості), витрати на зберігання товарних ресурсів (розмір цих витрат залежить від оптимальності формування товарних запасів, що опосередковано оцінює результати закупівельної діяльності), передпродажну підготовку (оскільки відповідність якості товарних ресурсів їх ціні прямо впливає на обсяг цих витрат). Обсяг витрат обігу може бути оцінено на основі даних фінансової звітності як сума адміністративних та збутових витрат (умовно-коректний розрахунок для експрес-діагностування) або на основі даних управлінському обліку підприємстві (відповідно до визначеної номенклатури статей витрат обігу);

4) обсяг власного оборотного капіталу, що використовувався для проведення закупівельних операцій. Розмір власного оборотного капіталу може бути оцінено розрахунково шляхом зменшення середнього розміру товарних запасів на середній обсяг кредиторської заборгованості постачальників та короткострокових банківських кредитів, тобто джерел позикового капіталу, за рахунок яких в нормальних умовах формуються товарні запаси. Негативне значення даного показника є свідченням того, що вся сума товарних запасів, а також інші види оборотних активів торговельного підприємства фінансується за рахунок позикового капіталу.

Показниками ефективності закупівельної діяльності коректно вважати різноманітні оціночні показники, які фор-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

муються шляхом співвідношення результатів та витрат, пов'язаних зі здійсненням закупівельної діяльності.

Найвагоміше аналітичне значення, на наш погляд, мають наступні показники ефективності закупівельної діяльності:

1) Для проведення експрес-діагностики:

1) витратовіддача (ВВво), яка характеризує співвідношення між обсягом товарообороту (Ор) та сукупними витратами обігу (ВО) торговельного підприємства:

$$\text{ВВво} = \text{Ор} / \text{ВО}.$$

Для отримання аналітичних висновків доречно оцінювати динаміку даного показника та порівнювати його значення з групою підприємств-аналогів;

2) коефіцієнт доданої вартості (Кдв), який характеризує отриманий підприємством комерційний дохід від реалізації закуплених товарів (КД). Кількісно цей показник може розраховуватися таким чином:

$$\text{Кдв} = \text{Ор} / \text{СРТР} - 1 = (\text{Ор} - \text{СРТР}) / \text{СРТР} = \text{КД} / \text{СРТР},$$

де Ор – обсяг товарообороту в цінах реалізації (без ПДВ та інших вирахувань з доходу);

СРТР – собівартість реалізованих товарних ресурсів;

Кд – комерційний дохід від реалізації товарів.

Даний аналітичний показник дозволяє оцінити рівень торговельної надбавки до ціни закупівлі товарів, яка сприйнята ринком (покупцями), оскільки товари по визначеним цінам реалізовані. Чим вищим є рівень даного показника, тим більш ефективною є закупівельна діяльність торговельного підприємства, оскільки підприємство спроможне збільшити свою ефективність без негативного впливу на ціни реалізації товарів.

Оскільки на рівень даного показника вагомий вплив справляють фактори цінового позиціонування торговельного підприємства та асортимент товарів, які реалізуються, при аналітичній роботі рекомендується обмежуватися динамічним дослідженням даного показника. Можлива і порівняльна оцінка, але тільки при умові коректного визначення підприємств-аналогів;

3) доходність витрат обігу (Дво), яка характеризує отриманий підприємством комерційний дохід від реалізації закуплених товарів (КД) в розрахунку на одиницю сукупних витрат обігу (ВО):

$$\text{Дво} = \text{КД} / \text{ВО}$$

Позитивною ознакою слід вважати зростання даного показника та його більш високе значення, порівняно з підприємствами-аналогами, оскільки це є свідченням того, що закуплені товари потребують відносно менших додаткових витрат по їх підготовці та доведенню до покупця (реалізації);

4) рентабельність витрат обігу (Рво), яка є інтегральним показником ефективності закупівельної діяльності та розраховується як співвідношення операційного (торговельного) прибутку (ПР торг), отриманого від реалізації закуплених товарів, до сукупних витрат обігу, які були здійснені в процесі їх реалізації (ВО):

$$\text{Рво} = \text{ПР торг} / \text{ВО}.$$

Свідченням зростання ефективності закупівельної діяльності є підвищення значення даного показника;

5) оборотність закупівельного капіталу (О зак. кап.), яка характеризує обсяг товарообороту (Ор), отриманого підприємством з кожної одиниці власного оборотного капіталу, який було авансовано в придбання товарних ресурсів (ВОКзак):

$$\text{О зак. кап.} = \text{Ор} / \text{ВОК зак.}$$

Розрахунок показника має сенс тільки в разі позитивного значення закупівельного капіталу. Чим вищим є значення даного показника, тим більш ефективною є його закупівельна діяльність;

6) доходність закупівельного капіталу (Д зак. кап.), яка характеризує обсяг комерційного доходу (КД), отриманого підприємством з кожної одиниці власного оборотного капіталу, який було авансовано в придбання товарних ресурсів (ВОКзак):

$$\text{Д зак. кап.} = \text{КД} / \text{ВОК зак.}$$

Показник розраховується тільки при позитивному значенні власного оборотного капіталу. Критерієм ефективності є зростання значення даного показника в динаміці та порівняно з підприємствами-аналогами.

Зростання значення показника свідчить про підвищення ефективності закупівельної діяльності, оскільки кожна одиниця власних оборотних коштів, які інвестовані в закупівельну діяльність, дозволяє отримати більший дохід. Значення показника може порівнюватися з доходністю альтернативних варіантів інвестування коштів;

7) рентабельність закупівельного капіталу (Р зак. кап.), яка характеризує обсяг торговельного прибутку (П торг), отриманого підприємством з кожної одиниці власного оборотного капіталу, який було авансовано в придбання товарних ресурсів (ВОКзак):

$$\text{Р зак. кап.} = \text{П торг} / \text{ВОК зак.}$$

Показник розраховується тільки при позитивному значенні власного оборотного капіталу. Критерієм ефективності є зростання значення даного показника в динаміці та порівняно з підприємствами-аналогами.

Зростання значення показника свідчить про підвищення ефективності закупівельної діяльності, оскільки кожна одиниця власних оборотних коштів, які інвестовані в закупівельну діяльність, дозволяє отримати більший прибуток. Значення показника може порівнюватися з рентабельністю альтернативних варіантів інвестування коштів.

Запропоновані показники дозволяють отримати лише попередній висновок щодо ефективності закупівельної діяльності (оскільки на значення даних показників впливають не лише закупівельні, а й інші операційні витрати торговельного підприємства). Зниження даних показників може бути обумовлено не тільки низькою ефективністю закупівельної діяльності, а й неефективною організацією продажу закуплених товарів. Враховуючи це, експрес-діагностика обов'язково повинна доповнюватися поглибленою діагностикою на базі обчислення обсягу закупівельних витрат.

2. Для проведення поглибленої діагностики (при наявності інформації щодо закупівельних витрат обігу):

1) коефіцієнт закупівлевіддачі закупівельних витрат (Кзв), який оцінює співвідношення обороту по закупівлі товарів (Оз) до закупівельних витрат обігу (ВОз):

$$K_{зв} = O_{з} / BO_{з}$$

Даний показник характеризує обсяг закуплених товарних ресурсів на одиницю витрат, безпосередньо пов'язаних з організацією функції закупівлі. Зростання ефективності закупівельної діяльності діагностується в разі зростання цього показника в динаміці та порівняно з підприємствами-аналогами;

2) коефіцієнт реалізаційної віддачі закупівельних витрат, який розраховується як співвідношення обсягу товарообороту (Ор) до закупівельних витрат обігу (ВОз):

$$K_{рв} = O_{р} / BO_{з}$$

Даний показник характеризує досягнутий обсяг товарообороту на одиницю витрат, безпосередньо пов'язаних з організацією функції закупівлі. Чим більш високим є значення цього аналітичного показника в динаміці та порівняно з підприємствами-аналогами, тим більш ефективною є організація закупівельної діяльності торговельного підприємства;

3) доходність закупівельних витрат (Дзв), яка характеризує отриманий підприємством комерційний дохід від реалізації закуплених товарів (КД) в розрахунку на одиницю витрат, пов'язаних з закупівельною діяльністю (ВОз):

$$D_{зв} = K_{Д} / BO_{з}$$

Зростання даного показника при проведенні динамічного аналізу та його більший рівень при порівнянні з конкурентами позитивно характеризує ефективність закупівельної діяльності торговельного підприємства;

4) рентабельність закупівельних витрат (Рзв), яка оцінюється як співвідношення обсягу отриманого фінансового результату операційної (торговельної) діяльності (ПР торг) на одиницю закупівельних витрат торговельного підприємства (ВОз):

$$P_{зв} = P_{торг} / BO_{з}$$

Даний показник характеризує торговельний прибуток, яке отримало підприємство в розрахунку на одиницю закупівельних витрат обігу. Позитивним явищем є зростання значення цього аналітичного показника;

5) коефіцієнт ефективності залучення додаткових фінансових ресурсів на підприємство в процесі здійснення закупівельної діяльності (Кез фр), який пропонується розраховувати як співвідношення обсягу додаткових фінансових ресурсів, отриманих від закупівлі товарів на умовах товарного кредиту (ДФР ткр) (у результаті збільшення періоду кредитування або прискорення реалізації товарів) до обсягу витрат, пов'язаних зі здійсненням закупівельної діяльності (ВОз):

$$K_{ез фр} = ДФР_{ткр} / BO_{з}$$

Даний показник характеризує скільки додаткових фінансових ресурсів отримало підприємство на кожну одиницю закупівельних витрат обігу. Оптимальною є тенденція до зростання значення цього показника;

6) узагальнюючий мультиплікативний індекс результативності закупівельної діяльності, який пропонується розраховувати за наступною формулою:

$$UMI_{рзд} = (BB_{во} * K_{дв} * D_{во} * P_{во} * Дак.кап * K_{рв} * K_{зв} * D_{зв} * P_{зв} * K_{ез фр})^{0,1}$$

Висновки

Таким чином, у результаті проведеного дослідження обґрунтована трисекторна система оціночних показників, яка оцінює закупівельну діяльність у площинах «Організація», «Результативність» та «Ефективність». Розроблена система показників дозволяє оцінити результативність та ефективність закупівельної діяльності в процесі експрес-та фундаментального (поглибленого) оцінювання, визначені методичні підходи до діагностики їх значень.

Література

1. Бенчмаркинг и его влияние на результативность закупок и общую эффективность компании // Менеджмент-дайджест, #1, 2005
2. Бланк И.А. Торговый менеджмент. / К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса. – 1997. – 408 с.
3. Бланк И.А., Кукурудза Л.А., Ушакова Н.М. Методические рекомендации по определению эффективности коммерческих сделок. – К. КТЭИ, 1993. – 52 с.
4. Валевиц Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие. – Мн: Выща школа, 1996. – 367 с.
5. Дашков С., Штыков Д. Роль совета директоров в организации закупочной деятельности компании.
6. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. Організація та технологія торгівлі. – Луцьк: Настир'я, 2005. – 324 с.
7. Круглова О.А. Эффективность управления товарными запасами у предприятиях роздрібної торгівлі. – Автореферат дисертації на здобуття ступеню к.е.н. – Х. ХДАТОХ, 2002. – 17 с.
8. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности проведения конкурсов на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд // Письмо Минэкономки России от 2 июня 2000 года №АС 751/4-605.
10. Оценка эффективности закупочной логистики http://www.uni-car.ru/page_9.php
11. Санкт-Петербург удостоен награды «Национального рейтинга прозрачности закупок-2006» <http://www.gov.spb.ru/economics/order/rating>
12. Система государственных закупок: как должно быть // Зеркало недели №30 (659) 18-24 августа 2007.
13. Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям. – СПб: Питер, 2005. – 416 с.
14. Современный супермаркет: Учебник по современным формам торговли. – Изд.2-е. – М. Издательство Жигульского (ООО «Современные розничные и ресторанные технологии»), 2002. – 336 с.
15. Специальное предложение от компании «ROMB Consulting» <http://www.rombcons.ru>

16. Экономика торгового предприятия: Учебник для вузов / А.И. Гребнев, Ю.К. Баженов, О.А. Габризян и др. / Рук. авт. кол. А.И. Гребнев. – М.: Экономика, 1996. – 238 с.

17. Эстерлинг С., Флоттман Э., Джерниган, М. Маршалл С. Мер-чандайзинг в розничной торговле, 3-изд. / Пер с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 304 с.

А.М. ШТАНГРЕТ,
к.е.н., Українська академія друкарства,
В.В. ШЛЯХЕТКО,
к.е.н., Українська академія друкарства

Методологічні засади економічної безпеки підприємств в Україні

У статті розглядається суть, основні складові та фактори економічної безпеки на різних рівнях управління. На основі узагальнення закордонного та вітчизняного досвіду запропонована послідовність створення системи економічної безпеки окремого промислового підприємства.

Постановка проблеми. Нинішній етап ринкового реформування економіки України характеризується розмаїтістю формально рівноправних форм власності й умов ведення господарства, у яких стає все актуальнішою проблема правового й організаційного забезпечення економічної безпеки підприємницьких структур. Її виникнення обумовлене двома ключовими обставинами: по-перше, прискорена ринковими перетвореннями зацікавленість держави і бізнесу в стабільній, прибутковій і безпечній виробничо-господарській діяльності; по-друге, посилення монополізму, криміналізації суспільства, шахрайства і корупції в структурах суспільства, фактичною незахищеністю бізнесу як від кримінального середовища, так і від державного свавілля. Під впливом цих обставин актуальними стали наукові дослідження і розробки щодо створення такого механізму функціонування економічної системи на мікро- і макrorівні, що був би здатний активно протидіяти деструктивній домінанті, створювати і відтворювати стимули до розвитку ефективної і захищеної у всіх аспектах діяльності підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед зарубіжних учених проблему економічної безпеки підприємства досліджують П. Друкер, П. Бернс, Е. Олейников, Р. Качалов, Т. Клейнер, В. Тамбовцев, В. Сенчагов, А. Шаваєв, В. Ярочкін, В. Шликов та ін. У працях зазначених науковців висвітлені економічні, правові та інституційні засади економічної безпеки підприємства, визначено ключові принципи та напрями вдосконалення системи управління економічною безпекою.

Вагомий внесок у дослідження проблеми економічної безпеки держави і підприємництва зробили вітчизняні вчені: О. Ареф'єва, І. Білько, В. Геєць, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтян, Г. Пастер-

нак-Таранушенко, С. Покропивний, А. Ревенко, О. Терещенко, В. Шлемко та ін.

У працях вітчизняних науковців достатньо глибоко досліджено необхідність, причини та функції економічної безпеки підприємства в умовах ринкових трансформацій, подальшого розвитку набули теорія економічних ризиків та теорія антикризового управління підприємством, розроблено загальні підходи до аналізу та оцінки функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Однак ще багато аспектів цієї багатопланової і складної проблеми не з'ясовано. Це стосується передовсім розробки ефективної системи управління безпекою підприємства та її вдосконалення в умовах вітчизняної економіки.

Метою статті є розкриття сутності та характеристика ключових параметрів економічної безпеки підприємства.

Викладення основного матеріалу. На підставі аналізу теоретичних положень, викладених у роботах вітчизняних та закордонних науковців досліджено економіко-історичну еволюцію поняття «безпека» (рис. 1), яке демонструє, що з самого початку виникнення цей термін являє собою керувану категорію, яка лежить у площині державного управління. Становлення економічної безпеки України розпочалося ще у складі колишнього СРСР. Вона окремо не визначалася у концептуальних, законодавчих та програмних документах та забезпечувалась за рахунок розвитку економічного потенціалу країни в цілому, через проведення централізованої планової державної політики. Правові передумови формування економічної безпеки України було закладено Декларацією про державний суверенітет України, Законом УРСР «Про економічну самостійність України», Конституцією України, Концепцією (основами державної політики) національної безпеки України, а в 2003 році прийняттям Закону України «Про основи національної безпеки України» [5].

Як зазначалося вище, проблема економічної безпеки розглядається багатьма зарубіжними та вітчизняними науковцями. Ними визначено декілька рівнів економічної безпеки (рис. 2) [12]. Доведено, що зазначені види безпеки знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності, попри це кожен з них має свої особливості, показники та систему управління.

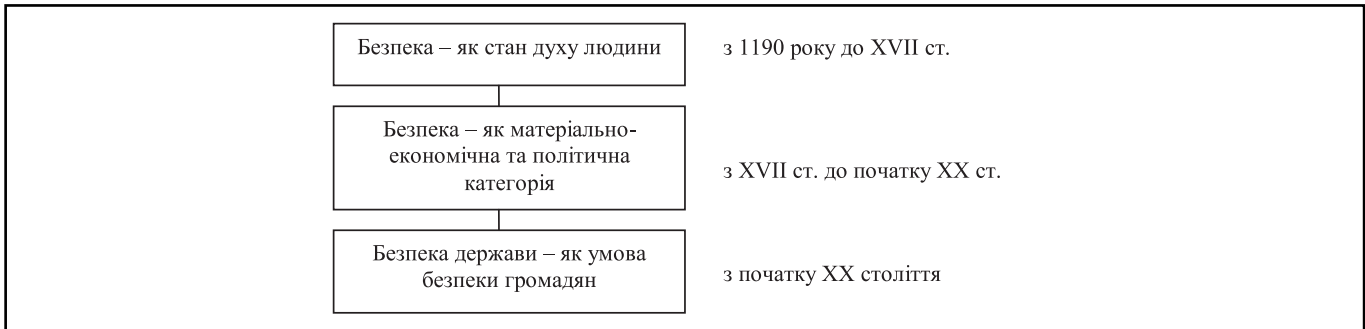


Рисунок 1. Економіко–історична еволюція поняття «безпека»

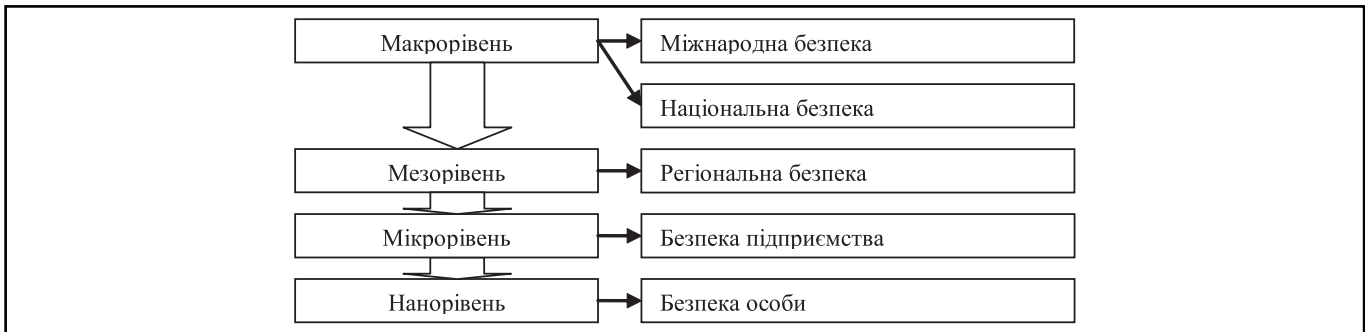


Рисунок 2. Рівні економічної безпеки

Проведений змістовний аналіз існуючих позицій провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців, які розглядають економічну безпеку держави як категорію в системі національної безпеки, приводить до можливості виділити три основні точки зору трактування економічної безпеки держави: 1) певний стан чи рівень розвитку економіки, пов'язаний із захищеністю самої економіки від впливу несприятливих чинників; 2) сукупність умов або потенціалів забезпечення цільових параметрів безпеки шляхом недопущення переходу параметрів безпеки за граничні значення, захисту держави від соціально–політичного вибуху; 3) процес, спрямований на запобігання загроз та реалізацію економічних інтересів через низку заходів економічної політики [17].

До основних принципів забезпечення економічної безпеки держави віднесено:

- дотримання законності на всіх етапах забезпечення економічної безпеки;
- баланс економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- взаємну відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;
- своєчасність розробки і здійснення заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;
- інтеграцію національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою;
- забезпечення зростання добробуту населення;
- забезпечення стабільності розвитку економіки.

Вітчизняні науковці підготували ряд праць щодо регіонального рівня економічної безпеки [10; 15], в яких:

- розроблено концепцію соціально–економічної безпеки регіону;
- визначено принципи, основні напрямки й соціально–економічні орієнтири збалансованого розвитку регіонів;
- обґрунтовано критерії оцінки рівня безпеки окремого регіону.

Попри важливість проблеми економічної безпеки на національному та регіональному рівні, не менш ключовим є і питання безпеки кожного суб'єкта підприємницької діяльності, як первинної одиниці економіки країни та окремого регіону.

Огляд літературних джерел дозволив виділити ряд основних підходів до розкриття змісту категорії «економічна безпека підприємства», які узагальнено в таблиці.

Російські науковці визначили основні напрямки економічної безпеки підприємства, які графічно представлено на рис. 3.

Необхідно зазначити, що на рис. 3 представлено оптимальну схему складових економічної безпеки підприємства, але керівництво певного підприємства за результатами фактичних значень рівня економічної безпеки, стратегічних планів подальшого розвитку та прогнозів щодо динаміки зовнішнього середовища, самостійно встановлює кількість, перелік та інші ключові параметри функціональних складових економічної безпеки.

У своїх наукових працях О.В. Ареф'єва визначає такі фактори економічної безпеки підприємства, які розділені на такі групи: макроекономічні, ринкові, виробничо–операційні, фінансово–інвестиційні, кадрово–управлінські, маркетингово–комерційні, нормативно–правові та інші (рис. 4).

Узагальнення доробку вітчизняних та закордонних науковців дозволило авторам запропонувати таку послідов–

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні підходи до тлумачення змісту категорії «економічна безпека підприємства»

Автор 1	Зміст визначення 2
Е.А. Олейников [13]	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому
Е.В. Раздина [16]	Комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів в умовах ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів
М.А. Бендіков [4]	Захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних із неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення
А.В. Кірієнко [8]	Стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі
В.Б. Белокуров [3]	Наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням
Д. Ковальов, Т. Сухорукова [9]	Захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, котрі не позначаються негативно на його діяльності
А.В. Колосов [7]	Стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки, який формується адміністрацією та персоналом шляхом реалізації системи заходів правового, організаційного і інженерно-технічного характеру
С.П. Дубецька [6]	Стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складнопрогнозованих факторів
Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко [10]	Міра гармонізації в часі і в просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства
Н.О. Подлужна [14]	Характеристика системи, що самоорганізовується й саморозвивається, стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз
Т.Б. Кузенко [11]	Стан ефективного використання ресурсів та наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз і забезпечує йому стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії

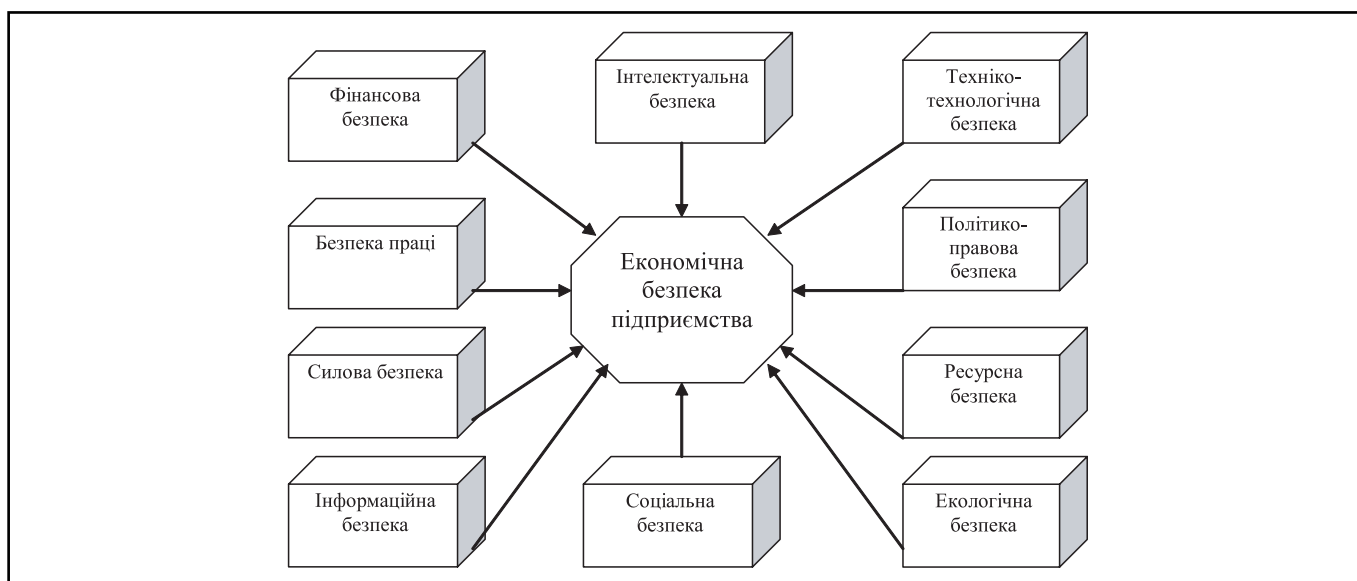


Рисунок 3. Загальна схема основних складових економічної безпеки підприємства [13]

ність створення системи економічної безпеки підприємства:

1. Визначення переліку функціональних складових економічної безпеки підприємства.
2. Формування бази даних щодо можливих небезпек та загроз із зовнішнього та внутрішнього середовища.
3. Ранжування небезпек та визначення джерел їх виникнення.

4. Вибір та систематизація показників для визначення рівня економічної безпеки щодо окремих функціональних складових.
5. Визначення нормального (бажаного) рівня економічної безпеки.
6. Створення системи моніторингу.
7. Визначення ключових параметрів функціонування системи економічної безпеки в умовах підприємства (кількість працівників, обов'язки, підпорядкування та ін.).

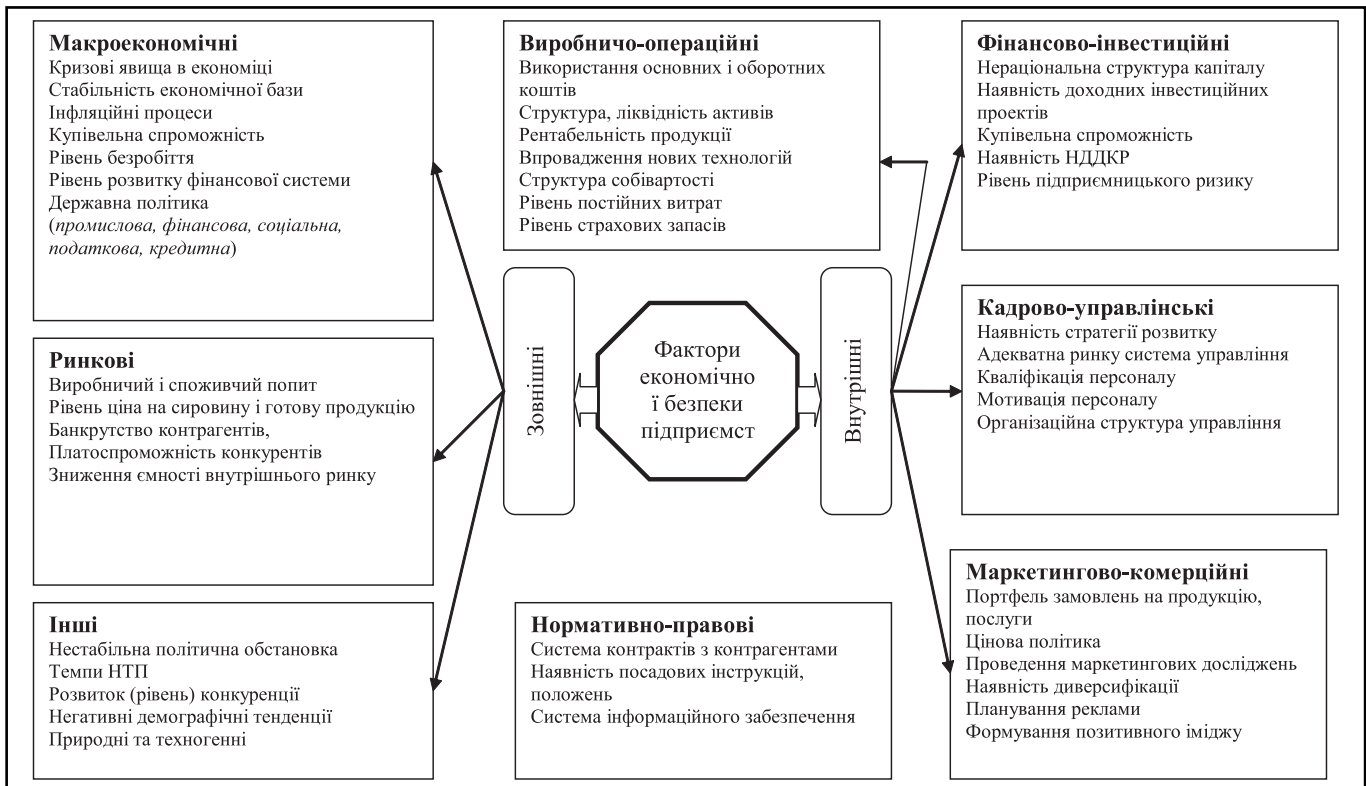


Рисунок 4. Фактори економічної безпеки підприємства [1]

8. Розроблення програми дій щодо попередження можливих загроз та ліквідації наслідків.

Існує доволі багато різноманітних методик економічного аналізу, які можна адаптувати для дослідження економічної безпеки певного підприємства, із врахуванням специфіки його господарської діяльності. Однак не для всіх функціональних сфер безпеки можна, або доцільно використовувати економічні показники, адже, наприклад, політико-правову безпеку доцільно, скоріше, оцінювати певною кількістю факторів, які можуть набувати сприятливих або негативних значень для досліджуваного підприємства, здійснивши градацію їх впливу та визначивши вагомість в загальній сукупності.

У країнах із розвинутою ринковою економікою традиційним є наявність на більшості підприємств підрозділу економічної безпеки або окремого працівника, який відповідає за цей напрям системи управління. Для прикладу: згідно з закордонним досвідом, зокрема досвідом США, за прийнятими там критеріями вважають, що коли фірма має місячний прибуток понад 10000 доларів, а штат фірми перевищує три особи, то один зі співробітників зобов'язаний займатися, крім усього іншого, питаннями безпеки [2].

Іноземні та вітчизняні науковці наголошують на помилковості розрахунку ефективності функціонування системи безпеки через можливе зростання прибутковості підприємства. Хибність такого підходу зрозуміла, адже в основі економічного обґрунтування мають зіставлятися розрахунки наявних і можливих економічних втрат, яких би зазнало підприємство при відсутності такої системи, а не можливий (досить умовний) прибуток.

Висновки

Ґрунтуючись на зазначеному, можна стверджувати, що рівень економічної безпеки підприємства визначається ефективністю дій відповідної служби по усуненню збитків, які спричинені впливом негативних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Поряд із важливістю та необхідністю створення систем економічної безпеки на вітчизняних підприємствах як обов'язкового елемента розвитку та виживання в умовах ринкової економіки, існує ряд проблем, які потребують вирішення та подальшого дослідження. По-перше, потребує розроблення ефективна методика оцінки рівня безпеки. По-друге, важливим є створення цілісної концепції управління економічною безпекою підприємства.

Література

1. Ареф'єва О. В. Фактори середовища, які визначають економічну безпеку підприємства та її складові [Текст] / О.В. Ареф'єва // Проблеми і перспективи управління в економіці. – К., 2004. – №2. – С. 137–143.
2. Барановський О. Фінансова безпека [Текст]: моногр. / О. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с. – 500 пр.
3. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Електронний ресурс]: стаття в журналі «Фінансова санація». – 2005. – №8. – Режим доступу: <http://www.safetyfactor.ru>
4. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Текст] / М.А. Бендиков

диков // Менеджмент в России и за рубежом. М., 2000. – №2. – С. 52–56.

5. Гладченко Т. М. Науково-методичні основи створення механізму державного управління і регулювання системи безпеки підприємницької діяльності: регіональний аспект [Текст]: автореф. дис. ... канд екон. наук: (25.00.02) / Т. М. Гладченко; Дон. держ. акад. упр. – Д., 2004. – 18 с. – Бібліогр.: с. 15–16 (10 назв). – 120 пр.

6. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємства України [Текст]: збірник наук.-практ. конф. «Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України» / С.П. Дубецька. – Київ: Вид-во; Європейський ун-т фін., інформ. систем, менедж. і бізнесу., 2003. – С. 146–172.

7. Экономическая безопасность хозяйственных систем [Текст]: науч. пособ. / под общей ред. А.В. Колосова. – М.: Изд-во РАГС, 2001. – 446 с.

8. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства [Текст]: автореф. дис. ... канд екон. наук: (08.06.01) / Андрій Валерійович Кірієнко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2006. – 19 с. – Бібліогр.: с. 15–16 (9 назв). – 120 пр.

9. Ковалев Д. Экономическая безопасность [Текст] / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – №10. – С. 48–51.

10. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст]: моногр. / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

11. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки [Текст]: автореф. дис. ... канд екон. наук:

(08.06.01) / Тетяна Борисівна Кузенко; Європейський ун-т фін., інформ. систем, менедж. і бізнесу. – К., 2004. – 18 с. – Бібліогр.: С. 15–16 (11 назв). – 130 пр.

12. Кузьменко В.В. Економічна безпека та сталий розвиток: взаємодія на регіональному рівні [Текст]: автореф. дис. ... канд екон. наук: (08.00.01) / В.В. Кузьменко; Дон. нац. ун-т. – Д., 2007. – 20 с. – Бібліогр.: С. 16–17 (10 назв). – 120 пр.

13. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) [Текст]: науч. пособ. / под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

14. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства [Текст]: автореф. дис. ... канд екон. наук: (08.06.01) / Н.О. Подлужна; НАН України; Інститут екон. пром-сті. – Д., 2003. – 20 с. – Бібліогр.: С. 16–17 (9 назв). – 120 пр.

15. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование [Текст]: навч. посіб. / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанов, Н.Л. Чернова; Харьковский гос. экономический ун-т. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.

16. Раздина Е.В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития [Текст]: автореф. дис. ... канд екон. наук: (08.00.01) / Е.В. Раздина; Моск. екон. ун-т. – М., 1998. – 22 с. – Бібліогр.: С. 17–18 (10 назв). – 100 пр.

17. Чорнодід І. С. Забезпечення економічної безпеки держави в транзитній економіці [Текст]: автореф. дис. ... канд екон. наук: (08.00.01) / І.С. Чорнодід; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 20 с. Бібліогр.: С. 16–17 (9 назв). – 110 пр.

Г.П. ГОЛУБОВСЬКИЙ,
аспірант, ХНАМГ

Вплив факторів на частку наданих комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту

Проаналізовано динаміку показника частки наданих комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту, отримано економетричні моделі залежності показника від факторів, а також розраховані коефіцієнти впливу факторів на показник.

В умовах становлення ринкових відносин виникли проблеми в управлінні житлово-комунальним господарством, яке потребує удосконалення взаємозв'язків між господарюючими суб'єктами, і знаходженні методів визначення впливу діючих факторів на показники діяльності ЖКХ. Тому розробка методики визначення впливу факторів в кількісному виді є актуальною темою.

Постановка проблеми. На основі аналізу реальної ретроспективної інформації розробити економетричну залежність показника частки надання комунальних та індиві-

дуальних послуг, діяльності у сфері культури і спорту в загальному обсязі послуг від основних факторів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботі [2] зазначається, що в період становлення ринкових відносин в Україні здійснюється перехід від централізованої структури управління до ринково-орієнтованої економіки. Житлово-комунальне господарство – це самостійна галузь економіки, в якій переплітаються всі соціально-економічні відносини, пов'язаними із забезпеченням споживачів якісними і своєчасними житлово-комунальними послугами та створенням сприятливих умов роботи організацій і підприємств цієї галузі. Формуванню та розвитку ринкових відносин у цій сфері діяльності сприяє проведення реформ, необхідною умовою яких є вдосконалення управління, яке ускладнюється через існування різних форм власності, організаційно-правових ресурсів підприємств, видів підприємницької діяльно-

сті. Потрібно ширше використовувати і вдосконалювати організаційні структури та економічні методи.

У роботі [3] наголошується, що проблема функціонування міст як складних соціально-економічних систем з урахуванням їх впливу на розвиток інфраструктури має не тільки науковий, а й практичний характер. В основі системи знаходяться два основні елементи: людина (соціально-структурні елементи) і природа (екологічна підсистема). При їх взаємодії з'являється третій елемент – матеріальна складова (матеріально-технічна підсистема), яка безпосередньо впливає на подальший розвиток міста.

У книзі [5] викладені поняття системи і методи системного аналізу. Система розглядається як сукупність взаємопов'язаних між собою елементів (підсистем). Системний підхід до дослідження об'єкта полягає в тому, що об'єкт розглядається як система, яка складається із взаємопов'язаних між собою підсистем, кожна з яких досліджується окремо, але з урахуванням існуючих взаємозв'язків. Отримані рішення синтезуються і виробляється оптимальне рішення для всього об'єкта.

У роботі [4] визначено значну роль житлово-комунального комплексу, яку він відіграє в системі економіки країни, міста. Підвищення якості життя населення, забезпечення всіх видів діяльності житлово-комунальними послугами є об'єктивною реальністю. Пропонується включити житлово-комунальний комплекс в сучасні ринкові відносини. Для цього потрібно провести його демонополізацію і часткове акціонування. Для створення конкурентного середовища у боротьбі за споживача потрібно створити конкуруючі між собою житлово-комунальні підприємства. З цією метою необхідно створити відповідні програми.

У роботі [6] розглянуті особливості нової амортизаційної політики і формуються нові підходи по дослідженню економічної обґрунтованості такого фактору як основні засоби.

У роботі [1] наводиться методика розробки економічних залежностей між показниками обсягу вироблених послуг в комунальній та індивідуальній сфері, а також у діяльності культури та спорту та факторами: інвестиції в основний капітал, кількість найманих працівників, обсяг реалізованої продукції малих підприємств, заробітна плата. На основі отриманих залежностей розраховані коефіцієнти еластичності, які розглядаються як кількісні коефіцієнти впливу факторів на показник.

У статистичному щорічнику [7] наведені статистичні ретроспективні дані по показникам і факторам, які використані в дослідженні теми.

Мета статті – на основі розробленої математичної залежності показника від факторів розрахувати кількісні показники величини впливу кожного фактору на показник.

Викладення основного матеріалу. Динаміка частки надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту у відсотках до загального обсягу, а також значення факторів за 2001–2007 роки наведені в таблиці.

У таблиці наведені такі позначення:

y – частка обсягу реалізованих послуг в комунальній, індивідуальній і спортивних сферах (у відсотках до загального обсягу послуг);

z – частка обсягу послуг в комунальній, індивідуальній і спортивних сферах населенню (у відсотках до загального обсягу послуг);

x – значення факторів послуг в комунальній, індивідуальній і спортивних сферах;

x_1 – кількість найманих працівників, тис. осіб;

x_2 – середньорічна зарплата найманих працівників, грн.;

x_3 – введення в дію основних засобів у фактичних цінах, млн. грн.;

x_4 – інвестиції в основний капітал у фактичних цінах, млн. грн.

Аналіз динаміки даних таблиці показує:

– перший показник y – обсяг реалізованих послуг постійно зростає і за 2001–2007 роки зріс майже в 2 рази і в 2007 році вже становить 6,1 %;

– другий показник z – обсяг реалізованих населенню послуг постійно зростає, за період 2001–2007 роки збільшився у 2 рази і в 2007 році становить 10,9%;

– перший фактор x_1 – у 2002–2003 роках зменшився на 5,4%, а потім постійно збільшувався і становить 383 тис. осіб;

– другий фактор x_2 – зарплата найманих працівників – постійно збільшувався з 211 грн. у 2001 році до 1090 грн. у 2007 році, тобто за весь період збільшився в 5,2 рази;

– третій фактор x_3 – введення в дію основних засобів у фактичних цінах – в 2002 році зменшився на 24%, а далі постійно зростає і в 2007 році досяг 1100 млн. грн., що в 2 рази більше, ніж у 2002 році;

– четвертий фактор x_4 – інвестиції в основний капітал у фактичних цінах в млн. грн. – постійно зростає з 686 млн.

Частка наданих комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури і спорту у відсотках до загального обсягу послуг

Позначення	Назва показників і факторів	Рік						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
y	Обсяг реалізованих послуг	3,2	4,0	4,5	4,7	5,2	5,8	6,1
z	Обсяг послуг, реалізованих населенню	5,6	7,0	7,7	8,6	8,2	9,0	10,9
x_1	Кількість найманих працівників, тис. осіб	390	379	370	371	377	381	383
x_2	Зарплата найманих працівників, грн.	211	247	299	400	620	828	1090
x_3	Введення в дію основних засобів у фактичних цінах, млн. грн.	622	503	584	1192	1056	1064	1100
x_4	Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах, млн. грн.	686	763	1230	1954	1826	2854	4061

грн. в 2001 році до 4061 млн. грн. у 2007 році, тобто за весь період інвестиції зросли в 6,9 раза.

Економетричне моделювання залежностей показників від факторів проводилося за методом найменших квадратів.

Для першого показника визначена функція:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4. \quad (1)$$

Для другого показника визначена функція:

$$z = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4. \quad (2)$$

Коефіцієнти $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, b_0, b_1, b_2, b_3, b_4$, визначають за методом найменших квадратів на основі даних табл. 1.

Оцінки адекватності отриманих моделей проводилися за критеріями:

R^2 – коефіцієнт множинної детермінації;

H – величина відносної стандартної похибки.

Функція вважається придатною, якщо R^2 є великим (близьким до 1), H – мала (не більше 3%).

Результати проведених розрахунків такі:

$$y = 24,077 - 0,055x_1 + 0,0041x_2 + 0,00006x_3 - 0,00032x_4; \quad (3)$$

$$R^2 = 0,99; H = 2\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -4,3; E_2 = 0,45; E_3 = 0,01; E_4 = -0,13;$$

$$z = 33,4 - 0,072x_1 + 0,000641x_2 - 0,00048x_3 + 0,00125x_4; \quad (4)$$

$$R^2 = 0,98; H = 2,3\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_1 = -3,4; E_2 = 0,04; E_3 = -0,05; E_4 = 0,3;$$

Оскільки коефіцієнт множинної детермінації близький до 1, а відносна стандартна похибка не перевищує 2,3%, то отримані функції (3) та (4) придатні для використання.

Для обох функцій коефіцієнт E_1 має велике від'ємне значення, то це означає, що перший фактор x_1 дуже негативно впливає на обидва показники y та z . Це означає, що збільшення кількості найманих працівників x_1 призводить до значного зменшення частки обсягу послуг y і для населення z . Отже, в сфері комунальних, індивідуальних послуг, культури і спорту наймані працівники погано використовуються: для збільшення y та z потрібно значно зменшувати x_1 кількість найманих працівників за рахунок підвищення їх кваліфікації.

Для обох функцій y та z коефіцієнт еластичності E_2 є позитивним: це означає, що підвищення заробітної плати збільшує частки y та z – значення показників. Для показника y збільшення зарплати має більше значення ніж для показника z ($E_2 = 0,04$ дуже малий для показника z).

Для функції (3) коефіцієнт еластичності E_3 по третьому фактору позитивний, а для функції (4) – негативний. Але вони дуже малі, і тому можна вважати, що третій фактор x_3 – введення в дію основних засобів дуже мало впливає на величину

показників. Це означає, що вводяться в дію малоефективні основні засоби. Потрібно впроваджувати передові інновації.

Для функції (3) коефіцієнт еластичності E_4 по фактору x_4 – інвестиції від'ємний, але малий. Це означає, що на показник y збільшення інвестицій мало (хоч і негативно) впливає.

Для функції (4) коефіцієнт еластичності E_4 по фактору x_4 – інвестиції – позитивний і має середнє значення. Це означає, що збільшення інвестицій позитивно впливає на показник z , тобто при збільшенні інвестицій показник частки послуг населенню z збільшується.

Висновки

Застосування запропонованої методики дає змогу визначити вплив факторів на показники частки реалізованих послуг на комунальну, індивідуальну, культурну і спортивну діяльність. Обчислені коефіцієнти еластичності для показників частки послуг показують і величину, і напрям впливу кожного фактора на кожний показник, що дає можливість розробити управлінські рішення по зміні величини факторів у той бік, який потрібно досліднику.

Література

1. Голубовський Г. П. Вплив факторів на обсяг вироблених послуг у сфері комунального та індивідуального господарства, діяльності культури і спорту / Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 11. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 154–157.
2. Гончарова З.В. Методи регіонального менеджменту в управлінні житлово-комунальним господарством // Зб. наук. праць «Комунальне господарство міст», вип. 80, ХНАГХ, «Техніка», 2008. – С. 84–89.
3. Карлова О.А., Гуляк Р.Е. Функціонування міста як складової соціально-економічної системи / Зб. наук. праць «Комунальне господарство міст», вип. 80, ХНАГХ, «Техніка», 2008. – С. 3–12.
4. Ковалевский Г.П., Козак Т.В. Новая программа развития жилищно-коммунальных комплексов и эффективность экономики стран, регионов и городов / Зб. наук. праць «Комунальне господарство міст», вип. 54, ХНАГХ, «Техніка», 2004. – С. 132–140.
5. Крушевський А.В., Крушевська Д.П., Складенко О.А., Складенко В.Е. Теорія систем і системний аналіз / Навч. посібник. – К.: ЦІППО АПН України, 2006. – 160 с.
6. Титяев В.И., Чистякова И.А. Обновление сроков амортизации основных фондов в жилищно-коммунальном хозяйстве / Зб. наук. праць «Комунальне господарство міст», вип. 54, ХНАГХ, «Техніка», 2004. – С. 194–200.
7. Статистичний щорічник України 2007. – «Консультант», 2008. – 571 с.

Диверсифікація факторів конкурентоспроможності в епоху інформатизації

Стаття присвячена дослідженню планетарних змін у факторах забезпечення конкурентних переваг країн, що відбулися під впливом глобалізації, та проаналізовано роль новітніх чинників конкурентоспроможності на розвиток світового господарства в цілому.

Постановка проблеми. Вступ людства до інформаційної епохи, яка пов'язана з глобалізацією, змінює саму природу людського існування. Природно, що в цій, ситуації, яка радикально мінялася, змінювала характер суперництва між світами, а не тільки країнами, відбуваються корінні зміни і у феномені конкуренції; в тому числі і у факторах конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Складається враження, що в економічній науці – як у вітчизняній, так і в зарубіжній, в трактуваннях конкуренції продовжують панувати стереотипи колишньої епохи – епохи індустріалізму. Більше того, навіть в передовому, за часткою відкриттів, Заході, в думках таких корифеїв, як М. Портер [1], інерційно переважають підходи до цього явища, які лише частково, до того ж достатньо консервативно, відображають сучасні епохальні зміни в процесах конкуренції. Так, у працях про це явище, як і раніше, вибудовуються традиційні «ромби» та інші «багатокутники», які в кращому разі залучають до сфери конкурентної проблематики лише постіндустріальні високотехнологічні чинники. І це відбувається в умовах, коли діапазон факторів, що зумовлюють результативність економічної конкуренції, істотно розширився, вийшовши за рамки не тільки виробництва, а й економіки.

Метою даної статті є концептуальне опрацювання конкурентної проблематики з урахуванням як глибинних світогосподарських, а також формаційних – планетарного масштабу – змін з метою доведення твердження, що диверсифікація чинників конкурентоспроможності, навіть якщо нові явища лише виплеснуті на поверхню і не закладені в надрах виробництва, не мусить зводитися до колишніх емпіричних за своєю суттю підходів. З урахуванням сказаного теоретичною базою для висновків про нові фактори конкуренції має використовуватися трактування нинішньої епохи як інформаційної, а не лише постіндустріальної.

Викладення основного матеріалу. Постіндустріалізм уже вносить до трактування конкуренції багато нового. Проте тут акцент робиться хоч і на новому, вищому, але все ж таки на індустріалізмі, що звужує підходи до конкуренції, обмежуючи її економікою.

Інша справа – входження людства в інформаційну епоху. Процеси інформатизації виходять за рамки постіндустріалізму і «углиб», і «вшир». Важливо для нашого випадку і те, що інформаційна епоха за часовими критеріями (критеріями довгостроковості) набагато пережила постіндустріалізм.

Сполучення ж конкурентоспроможності з інформатизацією само по собі виводить дефініцію конкуренції за рамки не лише виробництва, а й навіть економіки в широкому сенсі. Почнемо з того, що вже фактор знань, який має все зростаюче значення для конкурентоспроможності, виводить її за рамки економіки як такої. Але лише до знань як чинника конкурентоспроможності справа не зводиться. Інформаційна епоха це в ширшому контексті творча сила духу і свідомості. В умовах глобалізації, яка ламає національну замкнутість і яка забезпечує взаємопроникнення різних світів, роль фактора підйому духу і творчої енергії свідомості є особливо очевидною.

Адже навіть виробничі чинники як чинники конкурентного успіху перед духовною силою все частіше пасують. Причому подібне відбувається не у вигляді випадковості, або якогось епізоду, а у варіанті закономірностей, що пробивають собі дорогу в масштабах планети. І навіть оснащеність інформацією, що реалізовується в технологічному контексті, може пасувати перед ззовні беззбройною силою духу.

Очевидний приклад демонстрації духовної дії, яка забезпечує конкурентні переваги в економіці, – це, перш за все, феномен планетарної китайської економічної експансії і наростаючого лідерства Китаю.

Дійсно, Китай, який поки що істотно відстає від країн Заходу (особливо від США) за всіма параметрами конкурентоспроможності, які визнаються наукою, неухильно зменшує простір, що відокремлює його від ЄС і США, і вже в осяжній перспективі «загрожує» обігнати Америку. Причому факт випереджаючого розвитку Китаю підтверджує не тільки статистика, а й така авторитетна американська організація, як Національна розвідувальна рада США. Рада у вельми важливому аналітичному документі під назвою «Доповідь-2020», адресованому конгресу США, відверто визнає зазначені убивчі для Америки реалії. Так, згідно з її висновкам глобалізація вже зараз характеризується як азіатська, а не євроатлантична, а перспективне лідерство Китаю, як і Індії, згідно з доповіддю, настільки очевидне, що століття XXI, на відміну від століття XX, буде вже не американським, а китайським.

Реалії, зокрема ілюстровані в «Доповіді-2020», переконливо свідчать і про наростаюче економічне і фінансове домінування Китаю, і про скорочення розриву в економічних потенціалах Китаю і США.

Відомі й інші авторитетні висновки про втрату лідерських позицій країнами євроатлантизму. Так, Всесвітня конфе-

ренція з проблем демографії, яка відбулася 2004 року у Ріо-де-Жанейро під егідою ООН, в завершальному комюніке вимушена була записати: «Євроатлантична раса себе вичерпала; вона сходить з арени».

Виникає природне питання: на якій основі Китай «переграє» країни Заходу; що забезпечує Китаю явну перевагу в конкурентоспроможності навіть над Сполученими Штатами. Адже Китай і зараз, наздоганяючи США, поступається цій країні в економічній потужності, зокрема і в розвитку тих факторів (високі технології), які вирішально зумовлюють конкурентну перевагу в світі. Теж стосується й Індії, яка на відміну від мобілізаційного поведінкового стереотипу Китаю характеризується енергетичною аморфністю.

Відзначимо відразу, в класичних та інших працях, присвячених проблемам конкуренції, відповіді на ці питання не знайти. До того ж тема конкуренції країн як такої (а не тільки корпорацій) взагалі мало досліджена. А те, що є в працях корифеїв, виглядає біднувато, і відповідей на конкурентні парадокси, що все частіше зустрічаються (як у випадку з Китаєм), не дає.

Звернемося для підтвердження цієї тези до об'ємної праці найбільш відомого дослідника проблем конкуренції М. Портера під назвою «Конкуренція»¹. В розділі 6, який має назву «Конкурентні переваги країн» приводиться, здавалося б, ґрунтовний аналіз передумов і чинників, що забезпечують конкуренцію країн. У розділі мова йде про залежність конкурентоспроможності тієї або іншої країни не тільки від економічної конкретики, такої як галузева структура, макроекономічні показники, здатність промисловості модернізуватися, процентні ставки, курси валют тощо, а й про більш загальні підстави, такі як роль держави, розвиток знань і наявність високих технологій, експортно-імпортна активність тощо. При цьому синтезуючим критерієм, що визначає успіх, кінець кінцем виступає у М. Портера продуктивність праці. Поняття, якими згідно з автором ми повинні тут оперувати, – «це детермінанти продуктивності і швидкість зростання продуктивності»².

Сумнівів немає, все це має для конкурентоспроможності першорядне значення. Проте як бути, якщо вперед виривається країна, яка «ще вчора» за всіма цими важливими для конкурентоспроможності показниками відставала, та все ж, вискочивши «як біс з табакерки», стала демонструвати (як Китай та Індія) випереджаючу конкурентоспроможність, причому за причинами майже невлітими, тобто позбавленими відчутної конкретики.

До речі, і сам автор дає в цьому розділі ілюстрації, коли не спрацьовують, здавалося б, найнадійніші фактори конкурентоспроможності. І навпаки, успіх тієї або іншої країни досягається «всупереч розуму»³. Більш того, автор фундаментально помиляється, коли, враховуючи відсутність надійних передумов для успішності (це був 1990 рік), виносить вирок країні, яка незабаром здивує світ раптовим проливом у світові лідери. Так, М. Портер стосовно Індії пише: «Чи слід вважати конкурентоспроможною країну з низькою

вартістю робочої сили? У Індії та Мексиці як зарплати, так і вартість робочої сили низькі, – але жодну з них не можна вважати прикладом, гідним наслідування»⁴.

Як бачимо, навіть найбільш просунутий дослідник зазначеної проблематики, по суті, обходить питання про ті феномени конкурентоспроможності країн, які не охоплюються традиційними вченнями про конкуренцію. Причина не в складнощах і не в незбагненності джерел і факторів конкурентоспроможності таких країн, що раптово «злетіли вгору», як, скажімо, Китай і Індія, а у вузькості самого підходу до проблем конкуренції. Річ у тім, що нинішні переваги країн – претендентів в лідери лежать не в площині «ромбів», що вимірюють традиційну «заземлену» конкурентоспроможність, а у сфері високих матерій – таких як енергетика духу народу, яка реалізовується через цивілізаційні цінності.

А раз так, то звертатися за доказами конкурентоспроможності в таких «нез'ясовних» випадках треба не до праць вузькопрофільних творців «ромбів», а до вчень про цивілізації, тобто до мислителів і учених, зазвичай усунених від заземленої конкурентної проблематики. Звертаючись же до цих праць, особливо до трактувань феномена азійського економічного дива, ми виявимо докази, які з надлишком заповнюють прогалини в знаннях про конкурентний ривок нових світових лідерів, таких як Китай і Індія. До того ж такий науковий пошук, орієнтований на «пріоритетність духу над матерією», дозволяє виявити заодно і витоки поступового сходження з світового п'єдесталу провідних країн євроатлантичної цивілізації, у тому числі й Сполучених Штатів Америки. В цьому випадку ми виявляємо, що джерелом підриву конкурентоспроможності країн євроатлантизму, який наближається, є (кінець кінцем) згасання цінностей протестантизму, на яких останні сторіччя трималося економічне і ціннісне лідерство країн Заходу.

Відзначимо і ту найважливішу обставину, що вплив на конкурентоспроможність ціннісних чинників (а це чинники свідомості) не є чимось випадковим. Посилення їх значущості пов'язане з багатьма обставинами, серед яких особливо виділяються, по-перше, розпад колоніальної системи в середині минулого сторіччя і, по-друге, глобалізація. Розпад колоніальної системи був, звичайно, в цьому сенсі вирішальним. Адже звільнення від гніту колонізаторів супроводжувалося сплеском закупореної раніше енергії і розблокуванням цінностей, традиційних для того або іншого народу. І ось тут виявилися відмінності не тільки в цінностях як таких, а й в способах їх реалізації на шляху до вибудовування східців успіху. Вельми диференційованим виявився вплив на «успішність», або «неуспіх» тих або інших країн і цілих цивілізацій, а також на такий феномен як гло-

¹ Майкл Портер. Конкуренція. – СПб. – Москва – Киев: Издательский дом «Вильямс», 2002. – С. 495.

² Там само, с. 169.

³ Там само, с. 168–171.

⁴ Там само, с. 168.

балізація. Так, могутня, яка багато разів посилилася глобалізацією, зовнішньоекономічна експансія лідируючого Заходу, яка наклалася на тотальну відвертість, по-різному впливала на різні країни і цивілізаційні світи. Одних (Африка на південь від Сахари; низка країн Латинської Америки, Україна – від слов'ян) глобалізація, ускладнена західними «спецприйомами», буквально роздавила. Інші (арабо-мусульманський мир) відповіли ударом на удар шляхом поглинання західних країн мігрантами, які претендують на особливість, а то і за допомогою тероризму. Треті – Китай, Індія, Японія й інші азіати, – закриваючись уміло на старті, довели свою ціннісну конкурентну перевагу і, змагавшись на цій основі із Заходом, стали реально претендувати на світове лідерство, відтісняючи Захід.

Отже, ціннісні механізми конкуренції в умовах глобалізації виявилися неоднозначними. Одні цивілізації, позбавлені звитяжних цінностей, під потужністю Заходу зруйнувалися; інші зробилися жорсткими; треті (здавалося б, усупереч розуму) не тільки вистояли під конкурентними ударами домінуючого Заходу, а й перейшли в успішний контрнаступ.

Звичайно, диверсифікація факторів конкурентоспроможності до ціннісних явищ не зводиться. Як наголошувалося, інформатизація, яка найтісніше пов'язана з глобалізацією, проявила себе також фактором, який істотно впливає на конкурентоспроможність. Ще раз акцентуємо увагу на тому, що інформатизація не могла не стати силою, яка вирішально впливає на конкурентні процеси вже тому, що з нею пов'язано входження людства в нову епоху. Важливо і те, що процес інформатизації виступає не тільки як самодостатній і самоцінний, а й такий, що трансформує економічні відносини, а також змінює критерії оцінки успіху. А це вже аспект, що має пряме відношення до конкуренції і конкурентоспроможності.

Імпульси, що трансформують інформацією економічну систему, йдуть до економіки не безпосередньо, а опосередковано – через глобалізацію, якій (на відміну від колишніх феноменів) властиві не тільки міждержавні, а й наддержавні взаємодії, а також небачений досі динамізм. У результаті глобалізаційна інтеграція відрізняється від своїх попередниць не тільки «кількісно», але і якісно, як щось небувале. Бо глобалізація – це не просто нове явище, це кетяги нового, радикально змінюють світосистему як таку. Доленосна нова якість, привнесена в світосистему глобалізацією, – це, перш за все, блискавична фінансових перетікань, що обумовлене саме глобальною інформатизацією. Саме глобальна інформатизація додає фінансовим потокам немислиму раніше рухливість, а також перевертає взаємозалежності між фінансами і виробництвом. Якщо традиційно, протягом сторіч виробництво було первинним, а фінанси – вторинними, тобто похідними, то з виходом на арену сучасної інформатизації фінанси стали не тільки вирішально домінувати, а й сваволити. Зрозуміло, що подібні перетворення знаходять адекватний зсув акцентів у сфері конкурентоспроможності. Так, у разі дискомфорту, а то і просто

випадкового «переляку», фінансові потоки можуть своєю «втечею» настільки знеструмити країну, що процвітаюча «ще вчора» економіка виявляється виснаженою і зруйнованою. Виходить, що багаторічні потуги стати конкурентоспроможними можуть звестися нанівець лише одномоментною хвилею фінансового цунамі. І все це – «продукт» глобалізованої інформатизації.

Масштабні якісні зміни в критеріях конкурентоспроможності пов'язані також і з інформатизацією в контексті віртуалізації глобальної економіки. Віртуалізація – це є, по суті, створення ірраціонального і штучно «надутого» інформатизацією «другого» фінансового світу, що нині на порядки перевершує світ реальних грошей. Уже сама ця характеристика свідчить про вихід економічних процесів за рамки раціонального господарювання і про потворність, зокрема в сферах конкуренції, що породжуються чинником віртуалізації.

Віртуальний фінансовий простір – це, перш за все, сфера, яка забезпечує глобальним гравцям спекулятивне збагачення, що виходить далеко за межі природної конкуренції і за рамки реальних економічних переваг. І не випадково, що ТНК, які привласнюють доходи через механізми транснаціоналізації (тобто віртуальній глобалізації), в історично найкоротші терміни (яких –небудь 30–35 років) не тільки фантастично «розплодилися», а й привласнили більше половини світового ВВП. До того ж кожен з цих, ще недавно новачків, часто перевершує потенціал такої країни, як нинішня Україна. І немає сумнівів у тому, що сам по собі процес такого швидкого накопичення капіталів глобальними гравцями – ТНК – живиться «не з космосу» і не за допомогою якогось дива, а за рахунок реальних багатств країн світової периферії. І про це, про перекачування на свої рахунки коштів і виснаження економік саме периферії, свідчить оснащеність ТНК такими, на віртуальність розрахованими, механізмами, як мережеві структури. І ясно, що вони, ці структури, – ще одна вагома складова процесу версифікації (тобто «розмноження») чинників конкурентоспроможності.

Підвищена увага до інформатизації як чинника трансформації економічних процесів і критеріїв конкурентоспроможності необхідна і унаслідок тривіальної причини – тому що швидке зростання інформаційної складової зумовлює різке підвищення ролі інформації в створенні вартості нових матеріальних предметів. Так, у вартості автомобіля інформаційні компоненти складають близько 70% [6]. Далі, найближчим часом в передових країнах, за даними академіка НАНУ Володимира Преснякова, 95% працюючих будуть зайняті в сфері нематеріальних послуг і лише 5% – у сфері матеріального виробництва⁵. І взагалі вважається, що XXI століття буде століттям психології. А це припускає появу нових і нових горизонтів у сфері інформатики. До того ж попереду фундаментальні відкриття в області штучного інтелекту.

⁵ «Дзеркало тижня» від 22.09.2007 р.

До речі, на світову арену як лідери нині виходять і країни, які не мали шансу на успіх, та зате були адаптивні до сприйняття інформації. Наприклад, Індія.

Сказане, здавалося б, свідчить про вирішальну значущість в нинішньому економічному середовищі саме інформатизації; зокрема як чинника конкурентоспроможності. Проте це і так і не так, бо щось «безтілесне», а саме цивілізаційні цінності (як це не дивно), виявляються непорівняно дієвішими і важливішими. Причому в масштабі планетарному, а не локальному.

Річ у тім, що цінності, що реалізуються через культуру, через поведінковий стереотип, через ментальність і життєві сенси, – це не є (як може здатися на перший погляд) щось поверхневе, маловажливе і розмите.

Так, нині успішний Китай, ще недавно начисто позбавлений інформаційно-технологічних і фінансових переваг, вибудовує свою долю і виходить у світові лідери саме за рахунок ціннісного ренесансу, тобто енергетичного підйому на ґрунті відроджених цінностей конфуціанства і даосизму. Що ж до ідейних основ компартії Китаю, що очолює процес розвитку країни, то потрібно і їх (ці ідейні основи) зарахувати до затребуваних цінностей, гармонійно включених у домінуючий конфуціансько-буддистсько-даосистський синтез. Сумнівів бути не може в тому, що ціннісний, енергетичний, підйом – причина, а економічний потенціал Китаю, що неухильно набирає силу, – це наслідок згаданого ціннісного ренесансу.

Висновки

Як бачимо, ціннісний підхід до феномена конкурентоспроможності на прикладі Китаю виразно демонструє пріоритетну важливість ціннісного чинника. І Китай не виключення. Можна навіть сказати, що там, де нині спостерігається успіх,

без домінуючої ролі цінностей справа не обходиться. Наприклад, очевидним є ренесанс традиційних цінностей в Росії, що піднімається «з колін». Те ж має місце в Бразилії. І навіть успіх Індії, де цінності начебто «напівсонні» і життя традиційно носить уповільнений характер, в основі підйому і наростаючого лідерства лежать знову ж таки традиційні цінності (цінності буддизму і індуїзму). Адже очевидно, що в лідери цю країну виводить її унікальна адаптивність саме до чинників домінуючої інформатизації. Тобто сама інформатизація, будучи адаптивною до культури Індії, виводить її на арену як лідера. Нагадаємо, що Індія зробила могутній інноваційний ривок на ґрунті створення її умільцями унікального інформаційного продукту і інформаційних технологій. І, очевидно, цьому сприяла інтравертність, органічно властива індусам, тобто їх звичка медитувати – і тим самим легко адаптуватися до віртуального простору, а отже до процесів інформатизації.

Література

1. Портер М. Конкуренція. – СПб. – Москва – Киев: Издательский дом «Вильямс», 2002.
2. Неклесса А. Конец цивилизации, или Конфликт истории // МЭ–иМО. – 1999. – №3.
3. Сорос Дж. Тезисы о глобализации // Вестник Европы. – Т. 2. – 2001.
4. Новицький В.Е. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку. – К.: НАУ, 2004.
5. Постиндустриальный мир и процессы глобализации // МЭиМО. – 2000. – №3.
6. Проблемы информационной экономики. Вып. 5. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. науч. трудов / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2006. – С. 20.

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний аграрний університет

Удосконалення механізму забезпечення конкурентоспроможності корпоративного підприємства АПК

У статті розглянуто конкурентоспроможність як один із вагомих показників стану корпоративного підприємства як господарчої (виробничої) системи, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань. Підтримування або підвищення конкурентоспроможності може розглядатися і як одна з функціональних стратегічних цілей (завдань) корпоративного підприємства

Постановка проблеми. Світовий і вітчизняний досвід переконують, що конкуренція, як складна теоретична і при-

кладна проблема, не розв'язується автоматично. Інакше кажучи, конкуренція майже завжди, і особливо з посиленням широкомасштабної міжнародної інтеграції, породжує надзвичайно складні й різноманітні суперечності. Цілоком очевидно, що таке вирішення можливе лише на науково збагаченому підґрунті, а не на застарілих засадах. Перебір таких подій вказує на актуальність теми статті.

Сучасний стан економіки нашої країни вимагає створення необхідних умов для забезпечення зростання конкурентоспроможності всіх її сфер, зокрема агропромислового

виробництва, де виробляється 90% продовольчої продукції, близько 35% валового внутрішнього продукту. Чим вища конкурентоспроможність суб'єктів аграрного ринку, тим вища ефективність їх господарської діяльності. Тому підвищення конкурентоспроможності виробництва в АПК має стати одним із найважливіших пріоритетів агропромислової політики України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Взагалі конкурентоспроможність є визначальним критерієм, що характеризує національну економіку і визначається нами через два вектори: перший – експортери – зовнішній ринок, другий – імпортери – внутрішній ринок. Жодну з таких форм конкуренції не варто перебільшувати або недооцінювати.

Можна стверджувати, що наукові здобутки Б. Оліна, М.Е. Портера, П. Ліндерта, І.П. Фамінського, А. Кредісова, І. Бураковського В.П. Галушка, О.Д. Гудзинського, П.Т. Саблука Б.І. Пасхавера, О.М. Шпичака та інших видатних вчених з питань конкуренції слугують підґрунтям для подальшого вирішення питань щодо конкурентоспроможності підприємств.

Метою статті є визначення конкурентоспроможності корпоративного підприємства АПК для досягнення стратегічних цілей та завдань.

Конкурентоспроможність – найважливіший показник оцінки виробництва, галузей, структур і продукції АПК на ринку. За допомогою комплексної порівняльної характеристики відповідної сукупності оціночних показників вона відображає ступінь переваги над конкурентами, розвивається на законах попиту і пропозиції, служить кращому забезпеченню ринку товарами, є одним з найдієвіших механізмів відбору і регулювання у ринковій економіці.

Викладення основного матеріалу. Вихід підприємства на ринок (внутрішній або зовнішній) завжди означає вступ у конкурентну боротьбу, оскільки на ринку наявна велика кількість товарів, які пропонують різні способи задоволення однієї і тієї ж потреби покупця за однакових або незначно відмінних рівнях цін. У такій ситуації перевагу буде віддано найбільш конкурентоспроможному товару, який на одиницю своєї вартості, що лежить в основі ринкової ціни, найкращим способом задовольняє конкурентну потребу, тобто наділений більшою споживчою цінністю.

Ринок птахівництва належить до числа галузей, які мають можливість здійснювати розширене відтворення за рахунок впровадження прогресивних технологій, застосування інновацій і випуску конкурентоспроможної продукції.

Характерними особливостями галузі птахівництва в порівнянні з іншими є обмеження територіальної потреби розміщення виробництва м'яса птиці і яєць, висока біологічна скороспілість і високий відтворювальний цикл, що має надзвичайно важливе значення для ритмічного постачання цінної і незамінної свіжої висококалорійної продукції споживачам. Особливості утримання птиці при застосуванні сухого монокорму для годівлі, як основної складової технологічного процесу виробництва продукції пта-

хівництва, сприяє впровадженню комплексно – механізованих і автоматизованих безвідходних технологій в інтегрованих господарських структурах.

Але останнє десятиліття середньорічне виробництво м'яса підтримувалося виключно за рахунок скорочення поголів'я худоби і птиці в усіх секторах сільського господарства. В цілому кількість ВРХ скоротилася з 25 млн. у 1990 році до 6,5 млн. в 2006 році, або на 83,5%, птиці з 246 до 161 млн. голів, або на 34,2%.

Розглядаючи ситуацію з ресурсами м'яса в Україні, слід звернути увагу на мотивацію імпорту, яка базується на демпінгових низьких цінах імпорту продукції та можливостях перепродати її за більш високими на внутрішньому ринку і на експорт в Російську Федерацію та інші країни СНД.

Не важко уявити якість продукції, якщо вона систематично протягом чотирьох років цінується на порядок нижче від нормальних цін у світі. Маніпуляції з якістю стали приводом для того, щоб Російська Федерація скоротила імпорт м'яса з України з 2005 по 2006 рік у 26 разів. Велике занепокоєння викликає імпорт м'яса та субпродуктів птиці з різних країн світу, зокрема з Європи – 68,2 тис. т (\$395 за 1 тону) [5].

Слід зауважити, що питання забезпеченості якості та безпеки харчової продукції є головним фактором підвищення конкурентоспроможності харчової продукції та нарощування її експортного потенціалу. Забезпечення якості та безпеки харчової продукції ґрунтується на комплексі заходів, що направлені на гармонізацію нормативної документації до вимог міжнародних та європейських стандартів, а також на впровадження систем управління якістю продукції.

Виробник, враховуючи загальнокорпоративну стратегію, має на високому організаційному рівні вирішувати проблему визначення конкурентоспроможності своєї продукції, оскільки від цього залежить ефективність діяльності та розвиток підприємництва, а досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку стає його стратегічною метою, умовою одержання прибутків та стабільності фінансового стану.

Конкурентоспроможність – це розвиток зовнішньоекономічної діяльності згідно з сучасними вимогами, зростання інтелектуальної складової експортних товарів, зміцнення співробітництва з відомими у світі фірмами – лідерами, вигреш тендерів у провідних світових виробників товарів, досягнення стану, який притаманний кращим суб'єктам світового ринку.

Аналіз розвитку світового птахівництва показав, що в більшості країн м'ясо птиці було і залишається важливою складовою раціону харчування людини, оскільки доведено, що лише жирні поліненасичені кислоти, які містяться у продуктах птахівництва, позитивно впливають на здоров'я людини. Попит на м'ясо птиці зумовив потребу у збільшенні виробництва цієї продукції. Проведені дослідження показали, що рівень споживання м'яса птиці в Україні на одну особу становить близько 12 кг, тоді як в Європі цей показник досягає 25 кг. Тому наша країна має великі перспективи для розвитку цього ринку, оскільки м'ясо птиці дешеве.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Загальнокорпоративна стратегія визначає бізнес, яким передбачає займатися організація.

Склад загальнокорпоративної стратегії:

- місія організації;
- види та ринки діяльності;
- бажане зростання та рентабельність.

Таким чином, основними елементами загальнокорпоративної стратегії є сфера стратегії та розподіл ресурсів.

Стратегія бізнесу є подальшою деталізацією загальнокорпоративної стратегії, але орієнтована на конкретний структурний підрозділ організації. Стратегія бізнесу спрямована на забезпечення конкурентних переваг даної структурної одиниці на певному ринку або у певній галузі.

При формуванні стратегії підвищення конкурентоспроможності корпоративне підприємство насамперед має спрямовувати ресурси на підвищення якості продукції, потім – на зменшення витрат, підвищення якості сервісу споживачів продукції, удосконалення експлуатації продукції з метою уникнення експлуатаційних витрат [7].

Управління організацією здійснюється за функціями (виробництво, маркетинг, фінанси, облік тощо). Відповідні служби організації опрацьовують функціональні стратегії, а саме стратегії оптимального використання ресурсів організації загалом за певними функціями, а не окремими структурними підрозділами.

Усі рівні стратегій пов'язані між собою і утворюють піраміду стратегій (див. рис.).

За словами П. Друкера: «Бізнес не визначається назвою компанії, її статусом або формою організації. Його визначає бажання задовольнити споживача, коли він придбає продукт або послугу. Отже, на питання «який є мій бізнес?» можна правильно відповісти, якщо подивитись на нього з іншого боку, з точки зору споживача та ринку». Тобто будь-якому підприємству слід шукати основну місію за її межами, в її споживачах та ринку, на якому воно працює [4].

Україна за своїми природно-кліматичним та ресурсним потенціалом має можливість посісти одне з провідних місць серед виробників органічної продукції.

На сьогодні в Україні нараховується лише 70 сільськогосподарських підприємств, які здійснюють свою діяльність за принципами органічного господарювання у відповідності з діючими міжнародними стандартами. До числа цих підприємств належить ВАТ «Миронівський хлібопродукт».

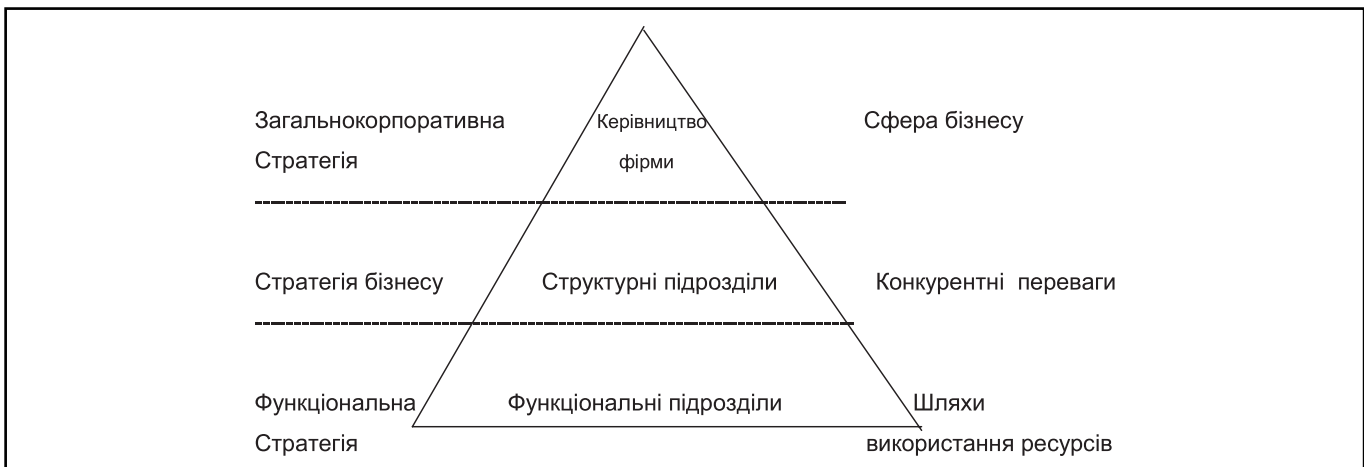
ВАТ «Миронівський хлібопродукт», який є лідером агропромислового комплексу України, воно виконує основну місію як в межах підприємства, так і за межами, на ринку, де працює з 1998 року. На сьогодні це вертикально інтегрований комплекс із 20 підприємств, який об'єднує потужності всього технологічного ланцюга виробництва м'яса птиці, займається виробництвом соняшникової олії, яловичини, свинини, готових м'ясних страв, ковбас, гусячого м'яса та печінки, вирощуванням фруктів і картоплі. Компанія є виробником курятини під торговою маркою «Наша Ряба», делікатесної яловичини під ТМ «Сертифікований Ангус», делікатесної гусячої печінки під ТМ «Фуа Гра» та готових м'ясних страв під ТМ «Легко».

Для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції дане корпоративне підприємство керується певними принципами в роботі, а саме: високий рівень вертикальної інтеграції компанії, власна розвинута дистрибуційна та франчайзингова мережа, забезпечення підприємств найновішим обладнанням; високі стандарти біобезпеки на підприємствах компанії; великий асортимент продукції, який представлений відомими торговими марками.

З метою з'ясування позитивного чи негативного впливу на конкурентоспроможність ВАТ «Миронівський хлібопродукт» виконаємо SWOT-аналіз, який являє собою перелік сильних і слабких сторін підприємства, а також перелік можливостей і загроз.

Основні завдання SWOT-аналізу [1]:

- виявлення маркетингових можливостей, які відповідають ресурсам підприємства;
- визначення маркетингових загроз і розробка заходів щодо знешкодження їхнього впливу;
- виявлення сильних сторін підприємства й зіставлення їх з ринковими можливостями;



Піраміда стратегій [4]

– визначення слабких сторін корпоративного підприємства та розроблення стратегічних напрямів їх подолання; виявлення конкурентних переваг підприємства та формування її стратегічних пріоритетів.

Узагальнюючим елементом SWOT-аналізу, на якому базується формування маркетингової стратегії підприємства, є матриця сильних і слабких сторін підприємства, можливостей та загроз (див. табл.).

Сутність матриці SWOT-аналізу полягає в тому, що вона дає змогу завдяки різноманітним комбінаціям формувати оптимальну маркетингову стратегію підприємства згідно з умовами ринкового середовища з метою зростання конкурентоспроможності підприємства.

Складена матриця SWOT-аналізу дозволяє сформуванню перелік першочергових заходів, що повинне провести корпоративне підприємство для удосконалення системи управління маркетингом та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від рівня розвитку інфраструктури, яка складається з кількох блоків. Перший блок охоплює підприємства й організації виробничого, фінансово-кредитного та інформаційно-консультативного обслуговування виробників; другий – представлений сукупністю елементів, які забезпечують реалі-

зацію продукції на зовнішніх ринках; до третього – належать підприємства промислової переробки сільськогосподарської продукції, оптової та роздрібно торгівлі з виходом на споживачів кінцевої продукції.

Формування інфраструктури ринку активізувалося після Указу Президента «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку», яким передбачено комплекс заходів, спрямованих на прискорення розвитку інфраструктури аграрного ринку, створення умов для надійного ресурсного забезпечення виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції

Важливою умовою виходу вітчизняних аграрних виробників на міжнародні ринки є висока якість експортованої продукції, тобто для того, щоб підприємство могло успішно працювати, мають постійно проводитися заходи по підвищенню якості товару та по зниженню його ціни з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Якість – комплексне поняття, що інтегрує в собі всі сторони продуктивної діяльності, направленої на задоволення різноманітних потреб суспільства та кожної людини зокрема.

Нині якість продукції передбачає орієнтацію на споживача – головного арбітра даної продукції, тому має відповідати потребам та очікуванням споживача, бути оціненою ним.

Є певні об'єктивні та суб'єктивні причини високої (конкурентоспроможної) якості та конкурентоспроможної ціни,

Матриця SWOT-аналізу корпоративного підприємства ВАР «Миронівський хлібопродукт»

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	1. Великий досвід в організації персональних продажів 2. Високий рівень організації управлінського обліку 3. Наявність висококваліфікованого виробничого персоналу 4. Налагоджена система постачань сировини, матеріалів і устаткування 5. Сильна позиція в долі ринку 6. Високий рівень розвитку інфраструктури	1. Недостатній рівень клієнтського сервісу 2. Недоступність фінансової звітності для зовнішніх користувачів
Можливості (O)	SO – стратегія	WO – стратегія
1. Розширення ринку освітніх послуг за рахунок старшого покоління 2. Зміна суспільних стереотипів стосовно реклами 3. Зменшення кількості безробітних у зв'язку зі зростанням зайнятості серед людей працездатного віку на селі 4. Збільшення купівельної спроможності населення 5. Збільшення кількості підприємницьких структур	1. Розширення бізнесу з виробництва м'яса птиці 2. Вертикальна інтеграція виробничого процесу 3. Диверсифікація	1. Створення і поширення безкоштовних рекламних – інформаційних матеріалів про діяльність компанії та проведення рекламної компанії 2. Створення єдиної служби маркетингу на підприємстві 3. Подальше збільшення ринкової частки компанії за рахунок створення нових товарів і завоювання нових сегментів ринку
Погрози (T)	ST – стратегія	WT – стратегія
1. Світова фінансова криза 2. Уповільнення темпів економічного розвитку 3. Невизначена політична ситуація в країні і можливість збільшення податкового тиску 4. Зростання цін на м'ясо, у зв'язку із інфляцією	1. Створення системи обліку зі зниження витрат 2. Застосування сировини зі штучної целюлози для упаковки 3. Створення системи електронних продажів	1. Подальше розширення каналів товароруху 2. Створення системи зворотного зв'язку з клієнтами компанії

яких вдається досягти керівництву ВАТ «Миронівський хлібопродукт» завдяки:

- середній відсоток прибутку, що закладений у ціні;
- короткий шлях від виробника до споживача товару (в тому числі незначна кількість посередників, транспортних витрат, митних витрат) за рахунок того, що через канали фірмових точок реалізується близько 68% продукції, 25% – через супермаркети та магазини;
- невисока собівартість (у тому числі за рахунок помірної вартості сировини та комплектуючих, новітніх, ефективних технологій, низьких витрат на робочу силу, низьких накладних витрат).

Нарешті, слід пам'ятати, що ціна є поміркованою відносно тієї користі, тих споживчих якостей, які отримує покупець в обмін на визначену суму грошей; або відносно товару – конкурента, тобто у порівнянні із іншими аналогічними товарами, їх ціною та корисністю.

Конкурентоспроможність окремого підприємства на певному сегменті товарного чи регіонального ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг в питанні формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання.

Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються наскільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, чим його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг та його продукція користується постійним попитом.

Для зростання конкурентоспроможності продукції необхідно формувати фінансові джерела для утримання і розвитку інфраструктури села, створення несільськогосподарських робочих місць, розвитку сільської місцевості. Одним із дієвих шляхів вирішення цих питань має стати підвищення інвестиційної привабливості галузі.

Висновки

Пріоритетним напрямом підвищення конкурентоспроможності є вдосконалення фінансово-економічних умов господарювання сільськогосподарських підприємств, зокрема формування доступу до фінансових ресурсів, системи державної підтримки та удосконалення умов оподаткування.

Вирішення проблем національної та міжнародної конкурентоспроможності сприяє економічному розвитку, проте їх ігнорування або недооцінка можуть здійснити вирішальний негативний вплив на економіку.

Разом із тим багато дослідників та практиків обґрунтовано стверджують про низьку конкурентоспроможність віт-

чизняної економіки на світових ринках. Вона є наслідком zdeформованої структури економіки.

Такій економіці відповідає найпростіша модель національної конкурентоспроможності – модель утвердження та виживання в жорсткому конкурентному середовищі на основі факторів виробництва.

Таким чином, конкурентоспроможною є продукція, що користується попитом за умов відкритого ринку, є прибутковою тривалий час, відповідає вимогам конкурентного ринку, має значну питому вагу експорту в загальному виробництві, забезпечуючи значною мірою внутрішній попит на доступних для споживачів і вигідних для товаровиробників умовах.

На формування конкурентоспроможності продукції впливають різні чинники: статичні та динамічні, мікро- і макро-рівні, цінові й нецінові. До них можна віднести якість, стабільність якості, ціну, умови поставки, форму платежу, престиж фірми-виробника, збереженість, строк і умови гарантії, рівень сервісного обслуговування тощо. В умовах ринкової економіки на рівень конкурентоспроможності істотний вплив чинять і система просування товару на ринок, тобто маркетингові показники діяльності підприємства.

Розробка стратегії підприємства щодо підвищення конкурентоспроможності своєї продукції має базуватися на аналізі всіх її чинників з урахуванням конкретних умов, особливо-стей продукції та потенційних можливостей підприємства.

Література

1. Бородин К. Конкурентоспособность в рыночной экономике. – М.: ТЕИС, 2005. – С. 13–14.
2. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому та зовнішньому ринках: наукова доповідь / За ред. В.М. Трегобчука, Б.Й. Пасхавера. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 260 с.
3. Кваша С., Лука О. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ // Економіка України. – 2003. – №20. – С. 179–185.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление корпорацией. Учебное пособие для ВУЗов. – М.: Рус. дел. лит., 1998. – 768 с.
5. Лузан Ю.Я. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва в умовах підготовки вступу до СОТ // Науковий вісник Національного аграрного університету, 2008, Вип. 120. – С. 18.
6. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
7. Фатхудинов Р. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во «Эксмо», 2005. – 544 с.
8. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наук. думка, 2003. – 334 с.

Метод формування собівартості транспортних робіт у тваринництві в умовах конкуренції

Автором запропоновано можливий формалізований підхід формування собівартості транспортних робіт у тваринництві з урахуванням часового показника та кон'юнктури ринку в умовах конкуренції.

Постановка проблеми. У питанні забезпечення конкурентоспроможності певного виду продукції, в тому числі і продукції тваринництва, залишаються недослідженими багато різних підходів. Одним із таких підходів ми вважаємо поелементну деталізацію структури собівартості. Виготовлення продукту певного виду – це складний процес організаційно–технологічної взаємодії різних категорій капіталу. Продукт – це технологічний синтез матеріальних і трудових витрат у натуральному виді, вартість яких у грошовому еквіваленті і становить собівартість виготовленого продукту. Як у рекомендаціях минулих періодів, так і в теперішніх рекомендаціях до загальних витрат для всіх видів і груп тварин відносять оплату праці з нарахуваннями, вартість кормів і підстилки, амортизацію та поточний ремонт, зношення дрібного інвентарю, утримання літніх таборів, транспортні витрати основних засобів, вартість ветеринарних препаратів, витрати допоміжних виробництв та розподілу загально–фермерських і загально–виробничих витрат [1]. Диверсифікація собівартості продукції тваринництва через її поелементну вибудову дасть можливість оперативно реагувати на динаміку витрат по собівартості кожної із статей, які входять у структуру собівартості певного виду продукції тваринництва. Однією з таких статей собівартості продукції тваринництва є витрати на транспортні роботи. Питома вага витрат на транспортні роботи у структурі собівартості продукції тваринництва змінюється від багатьох чинників, і у більшості випадків у бік підвищення, а це, у свою чергу, безпосередньо впливає на собівартість і якість кінцевого продукту тваринництва, які є визначальними у забезпеченні його конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При визначенні якості транспортних робіт і розрахунках за їх виконання необхідно брати до уваги часовий фактор, виходячи з масо–відстань–часового, або часо–масо–відстань–часового континууму [2].

Мета статті полягає в обґрунтуванні та розробці формалізованого підходу формування собівартості транспортних робіт у тваринництві з урахуванням часового показника та кон'юнктури ринку в умовах конкуренції.

Викладення основного матеріалу. Економічна криза в народногосподарському комплексі України наклала відби-

ток і на розвиток аграрного сектору, найбільш негативно вплинувши на процес відтворення основних виробничих засобів сільського господарства: сільськогосподарської техніки, обладнання та продуктивної худоби [3].

Як відродження тваринництва, так і подальший його розвиток неможливі без інновацій. Нововведення необхідно здійснюватися не тільки на організаційно–технічному рівні, а й на рівні обліку, аналізу та планування як натуральних, так і економічних показників. У процесі ціноутворення в галузі тваринництва, як і в інших галузях, одне із важливих місць займають витрати на виробництво продукту певного виду. Важливим питанням є визначення собівартості при плануванні, аналізі та оперативному відстежуванні витрат на виробництво продукції. Удосконалення витратного аналізу дасть можливість більш об'єктивно, як спрогнозувати так і визначити структуру собівартості продукції тваринництва, а також оцінити економічний результат і економічну ефективність виробничо–фінансової діяльності.

Собівартість продукції тваринництва – це поточні витрати на її виробництво і реалізацію, виражені у грошовій формі. Собівартість продукції тваринництва є синтетичним, узагальнюючим показником виробничо–господарської діяльності різного структурного рівня виробничих сільськогосподарських одиниць. Структура «... (лат. *structura*) – внутрішня будова чогось, певний взаємозв'язок складових частин цілого...» [4, с. 796]. Структура собівартості продукції тваринництва показує види затрат і їх співвідношення, яке є характерним для кожної підгалузі тваринництва. Сама ж собівартість, як характеристика витрат на виготовлення певного виду продукції, а виходячи з роздрібних або оптових цін на неї, що формуються під впливом ринку, є показником порівняння ціни з виробничими витратами [5]. Будучи базою для встановлення реалізаційної ціни, є витрати на виробництво, а показник собівартості є підґрунтям для різних категорій планування і управління виробництвом [6] і характеристикою діяльності виробника на аграрному ринку, оскільки за її величиною можна встановити якісну та кількісну динаміку в технології виготовлення певного виду продукції тваринництва [7].

Удосконалення підходів вивчення будови витратного механізму на виробництво одиниці продукції тваринництва – структуризація – є основою контролю і управління по забезпеченню її конкурентоспроможності. Собівартість продукції тваринництва – це архітектура витрат на її виготовлення і повне виробництво. Витрати виступають як нижча

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ціна, які поряд із вивченням співвідношення попиту і пропозиції також потребують ґрунтовного дослідження, оскільки співставлення ціни товару з існуючими витратами підприємства виступає реальним індикатором ефективності його роботи [8, с. 65].

Величина собівартість транспортних робіт при цьому буде знаходитися у прямо пропорційній залежності від загальної середньої технічної (експлуатаційної) швидкості – формула 1:

$$C_{Вал} = (V_{зп} + V_{п} + V_{мм} + V_{г} + V_{ра} + V_{па} + V_{ао} + V_{і}) \times K_{ш}, \quad (1)$$

де $C_{Вал}$ – собівартість одного тонно-кілометра автомобільних перевезень;

$V_{зп}$ – витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальний захист;

$V_{п}$ – витрати на використане паливо;

$V_{мм}$ – витрати на використані мастильні матеріали в процесі експлуатації автомобільного транспорту;

$V_{г}$ – витрати, понесені на заміну гуми;

$V_{ра}$ – витрати на ремонт автотранспорту;

$V_{па}$ – витрати на утримання приміщень та об'єктів, що використовуються для потреб служби по забезпечення перевезення вантажів автомобільним транспортом;

$V_{ао}$ – амортизаційні відрахування на основні засоби;

$V_{і}$ – інші витрати;

$K_{ш}$ – коефіцієнт зміни загальної середньої технічної швидкості – формула 2:

$$K_{ш} = \frac{Ш_{зеп}}{Ш_{зепб}}, \quad (2)$$

де $Ш_{зеп}$ – загальна середньотехнічна (експлуатаційна) швидкість розрахункова, що вимірюється в кілометрах за годину;

$Ш_{зепб}$ – загальна середньотехнічна (експлуатаційна) швидкість базова, що вимірюється в кілометрах за годину.

Знаходячись у прямо пропорційній залежності від загальної середньої технічної (експлуатаційної) швидкості прийнятої на підприємстві, собівартість одиниці транспортних робіт буде у обернено пропорційній залежності від витрат часу на їх виконання – формула 3:

$$C_{Вал} = \frac{V_{зп} + V_{п} + V_{мм} + V_{г} + V_{ра} + V_{па} + V_{ао} + V_{і}}{K_{ч}}, \quad (3)$$

де $K_{ч}$ – коефіцієнт зміни витрат часу на виконання 1 тонно-кілометра транспортних робіт від загально розрахункового показника по підприємстві.

При підвищенні загальної середньотехнічної (експлуатаційної) швидкості витрати часу на перевезення вантажів скорочуються, при цьому експлуатаційні витрати, пов'язані з експлуатацією транспорту, зростають, а отже підвищується і собівартість одиниці транспортних робіт та її ціна реалізації.

Часовий показник перевезення вантажів дає можливість визначити якість перевезень виходячи з часо-масо-відстаньового континууму, який показує кількість часу, затраченого на перевезення одного тонно-кілометра, – формула 4:

$$K_{чмв} = \frac{Ч_{пв}}{O_{в}}, \quad (4)$$

де $K_{чмв}$ – часо-масо-відстаньовий континуум – кількість часу, затраченого на один тонно-кілометр, або пасажиро-кілометр;

$Ч_{пв}$ – кількість часу, витраченого на перевезення вантажів – формула 5:

$$Ч_{пв} = \frac{V_{з}}{Ш_{зе}}, \quad (5)$$

де $Ш_{зе}$ – загальна середньотехнічна (експлуатаційна) швидкість, що вимірюється в кілометрах за годину,

$V_{з}$ – загальна відстань, на яку перевезені вантажі – формула 6:

$$V_{з} = \frac{O_{в}}{П_{в}}, \quad (6)$$

де $П_{в}$ – кількість перевезених вантажів,

$O_{в}$ – оборот вантажів (вантажобіг) – формула 7:

$$O_{в} = П_{в} \times V_{з}. \quad (7)$$

Оберненим часо-масо-відстаньовому показникові є масо-відстань-часовий показник, який показує кількість тонно-кілометрів перевезених за одиницю часу, – формула 8 і також може використовуватися для оцінки якості вантажних перевезень

$$K_{мвч} = \frac{O_{в}}{Ч_{пв}}. \quad (8)$$

Відповідне порівняння аналогічних величин дає можливість зробити уяву про динаміку якості транспортних перевезень. Скорочення витрат часу в період транспортних робіт можливе за рахунок підвищення середньотехнічної (експлуатаційної) швидкості, а це звичайно впливатиме як на собівартість, так і на вартість одиниці транспортної продукції.

Часовий фактор має одне із вирішальних значень у визначенні якості транспортних робіт як у тваринництві, сільському господарстві в цілому, так і в інших галузях народно-господарського комплексу країни.

Виходячи з часового фактору при визначенні якості транспортних перевезень споживачеві транспортних робіт можна впливати на цінову політику виробника транспортних перевезень, що дасть більш об'єктивно, як оцінювати якість транспортних робіт, так і їх аналізувати. При використанні транспортних робіт у тваринництві часовий фактор виходячи з часо-масо-відстаньового, або масо-відстань-часового континууму, рекомендується брати за основу при оцінці якості транспортних робіт і розрахунки за їх виконання проводити виходячи з урахування цих показників, а це, у свою чергу, буде впливати на рентабельність транспортних перевезень, як транспортними підрозділами так і транспортними підприємствами різної спеціалізації і в свою чергу і на рентабельність продукції тваринництва, а отже і на її конкурентоспроможність.

Показник загального рівня рентабельності підприємства вказує на загально-виробничу ефективність діяльності підрозділу, галузі, підприємства і визначається відношенням

балансового прибутку до суми вартості основних виробничих фондів і нормативних оборотних фондів. Цей показник показує, наскільки ефективно використовуються матеріальні ресурси підприємства.

Показник рентабельності виробничих фондів вказує на ефективність використання основних виробничих фондів.

Рентабельність активів є характеристикою рівня ефективного використання різних категорій активів підприємства.

Показник рентабельності власного капіталу відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів.

Рентабельність продукції тваринництва продукції характеризує ефективність витрат на виробництво продукції тваринництва та її реалізацію.

Рентабельність певного виду продукції тваринництва вказує на рівень економічної ефективності виробництва певного виду продукції тваринництва. З метою більш поглибленого аналізу оцінки економічної ефективності виробництва продукції тваринництва можна застосовувати й інші показники рентабельності. Усі можливі показники оцінки економічної ефективності діяльності виробника продукції тваринництва залежать від економічної результативності, товарної продукції, витрат виробництва, маси основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Основою виробничої діяльності є планування – сфера діяльності, що об'єднує всі структурні підрозділи підприємства загальною метою, надає всім процесам загальної господарської, виробничої, технологічної та економічної спрямованості і координації, дає можливість найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси. Підприємство має всі можливості самостійно здійснювати весь комплекс планового процесу, розробляти і реалізувати виробничі програми, визначати шляхи розвитку виробництва, мотивації праці. Для цього йому необхідно розробляти характерні для його виробництва схеми різного рівня обліку, аналізу, контролю та управління.

За ринкових умов господарювання ціна формується на основі попиту і пропозиції. При цьому собівартість є структурною складовою ціни продукції тваринництва, що має безпосередній вплив як на економічну ефективність, так і на її конкурентоспроможність. Чим об'єктивніше і оперативніше проведено аналіз як фактичного стану, так і можливих змін економічної ефективності і самої собівартості продукції тваринництва, тим більше можливостей щодо прийняття відповідних рішень по підтримці необхідного рівня конкурентоспроможності. Тому з метою оперативного визначення можливих змін у величинах таких показників, як рентабельність, собівартість, та похідних від них важливим є питання своєчасного визначення можливих змін рівня показників економічної результативності, економічної ефективності та інших від них похідних, виходячи з певного набору економічних показників господарської діяльності базового і планового періодів при зміні цін на рику, як на самі перевезення так і на витрати, що формують собівартість одиниці транспортних робіт. Для виз-

начення рівня рентабельності транспортних робіт, враховуючи зміни ціни і зміни вартості виробничих витрат, ми пропонуємо застосовувати формулу 9:

$$P_{mp} = \frac{P_{тб} \times K_{ц}}{K_{в}} \times K_{п}, \quad (9)$$

де P_{mp} – рентабельність одиниці продукції, розрахункова;
 $P_{тб}$ – рентабельність одиниці продукції, базова;
 $K_{ц}$ – коефіцієнт зміни ціни реалізаційної тонно-кілометра, формула 10:

$$K_{ц} = \frac{Ц_{р}}{Ц_{б}} \quad (10)$$

де $Ц_{р}$ – ціна реалізаційна тонно-кілометра, розрахункова;
 $Ц_{б}$ – ціна реалізаційна тонно-кілометра, базова;
 $K_{в}$ – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво тонно-кілометра, формула 11:

$$K_{в} = \frac{В_{р}}{В_{б}}, \quad (11)$$

де $В_{р}$ – вартість витрат на виробництво тонно-кілометра, розрахункова, формула 12:

$$В_{р} = \frac{(В_{зпр} \times П_{зпр}) + (В_{пр} \times П_{пр}) + (В_{ммр} \times П_{ммр}) + (В_{зр} \times П_{зр}) + (В_{рар} \times П_{рар}) + (В_{нар} \times П_{нар}) + (В_{аор} \times П_{аор}) + (В_{ір} \times П_{ір})}{100}, \quad (12)$$

де $В_{зпр}$ – витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальний захист, розрахункові;

$П_{зпр}$ – питома вага витрат на заробітну плату з відрахуваннями на соціальний захист, розрахункова;

$В_{пр}$ – витрати на використане паливо, розрахункові;

$П_{пр}$ – питома вага витрат на використане паливо, розрахункова;

$В_{ммр}$ – витрати на використані мастильні матеріали в процесі експлуатації автомобільного транспорту, розрахункові;

$П_{ммр}$ – питома вага витрат на використані мастильні матеріали в процесі експлуатації автомобільного транспорту, розрахункова;

$В_{зр}$ – витрати, понесені на заміну гуми, розрахункові;

$П_{зр}$ – питома вага витрат понесених на заміну гуми, розрахункова;

$В_{рар}$ – витрати на ремонт автотранспорту, розрахункові;

$П_{рар}$ – питома вага витрат на ремонт автотранспорту, розрахункова;

$В_{нар}$ – витрати на утримання приміщень та об'єктів, що використовуються для потреб служби по забезпечення перевезення вантажів автомобільним транспортом, розрахункові;

$П_{нар}$ – питома вага витрат на утримання приміщень та об'єктів, що використовуються для потреб служби по забезпечення перевезення вантажів автомобільним транспортом, розрахункова;

$В_{аор}$ – амортизаційні відрахування на основні засоби, розрахункові;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$Paop$ – питома вага амортизаційних відрахувань на основні засоби, розрахункова;

Vip – інші витрати;

$Пip$ – питома вага інших витрат;

100 – сума всіх витрат на тонно-кілометр, у відсотках;

$Bб$ – вартість витрат на тонно-кілометр, базовий період,

формула 13:

$$Bб = \frac{(Bзпб \times Пзпб) + (Bпб \times Ппб) + (Bммб \times Пммб) + (Bзб \times Пзб)}{100} + \frac{(Bраб \times Праб) + (Bнаб \times Пнаб) + (Bоаб \times Паоб) + (Bіб \times Піб)}{100}, \quad (13)$$

де $Bзпб$ – витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальний захист, базові;

$Пзпб$ – питома вага витрат на заробітну плату з відрахуваннями на соціальний захист, базова;

$Bпб$ – витрати на використане паливо, базові;

$Ппб$ – питома вага витрат на використане паливо, базова;

$Bммб$ – витрати на використані мастильні матеріали в процесі експлуатації автомобільного транспорту;

$Пммб$ – питома вага витрат на використані мастильні матеріали в процесі експлуатації автомобільного транспорту, базова;

$Bгб$ – витрати, понесені на заміну гуми, базові;

$Пгб$ – питома вага витрат понесених на заміну гуми, базова;

$Bраб$ – витрати на ремонт автотранспорту базові;

$Праб$ – питома вага витрат на ремонт автотранспорту, базова;

$Bпаб$ – витрати на утримання приміщень та об'єктів, що використовуються для потреб служби по забезпечення перевезення вантажів автомобільним транспортом, базові;

$Пааб$ – питома вага витрат на утримання приміщень та об'єктів, що використовуються для потреб служби по забезпечення перевезення вантажів автомобільним транспортом, базова;

$Bоаб$ – амортизаційні відрахування на основні засоби, базові;

$Паоб$ – питома вага амортизаційних відрахувань на основні засоби, базова;

$Bіб$ – інші витрати, базові;

$Піб$ – питома вага інших витрат, базова;

100 – сума всіх витрат на тонно-кілометр, у відсотках;

Kn – коефіцієнт зміни продуктивності транспортних робіт, формула – 14:

$$Kn = \frac{Пр}{Пб}, \quad (14)$$

де $Пр$ – продуктивність транспортних робіт, розрахункова;

$Пб$ – продуктивність транспортних робіт, базова.

Загальне визначення розрахункової рентабельності транспортних робіт матиме такий вигляд, формула 15:

$$Pmp = \frac{Pб \times \frac{Цр}{Цб} \times \frac{Пр}{Пб}}{\frac{Вр}{Вб}}. \quad (15)$$

Зміни величини показника собівартості одиниці транспортних робіт залежно від змін вартості виробничих витрат та змін ціни на продукцію тваринництва пропонуємо визначати за формулою 16:

$$Стpp = \frac{Стрб \times Kв}{Kц \times Kn}, \quad (16)$$

де $Стpp$ – собівартість одиниці транспортних робіт, розрахункова;

$Стрб$ – собівартість, одиниці транспортних робіт базова;

$Kв$ – коефіцієнт зміни вартості витрат на виробництво одиниці транспортних робіт;

$Kц$ – коефіцієнт зміни ціни реалізаційної одиниці транспортних робіт;

Kn – коефіцієнт зміни продуктивності автотранспортних робіт,

або за формулою 17:

$$Стpp = \frac{Стрб \times \frac{Вр}{Вб}}{\frac{Цр}{Цб} \times \frac{Пр}{Пб}}. \quad (17)$$

Висновки

Запропонована методика може мати свої відмінності і особливості виходячи із специфіки розробок, але вона дає можливість об'єктивно оцінювати якість транспортних робіт з урахування часового показника, а також прогнозувати зміни собівартості і рентабельності транспортних робіт. Це при необхідності дає інструментарій для оцінки об'єктивності ціноутворення і тарифів за виконання транспортних робіт, що має визначальне економічне і соціальне значення. Даний механізм прогнозування економічних і фінансових показників транспортних робіт як складових собівартості продукції тваринництва можна застосовувати при розрахунках динамки її собівартості і рентабельності у залежності від кон'юнктури ринку, з метою оцінки, змін її конкурентоспроможності. Запропонований підхід можна застосовувати у різних видах економічної діяльності народного господарства, а також екстраполювати на різні галузі транспорту.

Література

1. Коміренко В. Обчислення собівартості продукції тваринництва / В. Коміренко // Все про бух. облік. – 2001. – № 99 (645). – С. 4–14.
2. Бужин О.А. Оцінка якості транспортних перевезень у сільському господарстві / О.А. Бужин // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць / наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2005. – Вип. 5 (48). – С. 81–83.
3. Кругляк О.В. Лізинг – ефективний механізм відтворення високоефективних стад сільськогосподарських тварин / О.В. Кругляк // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць / наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2000. – Вип. 9. – С. 108–110.
4. Словник іншомовних слів / за ред. О.С. Мельничука. – К.: Голос. ред. УРЕ, 1985. – 967 с.

5. Зимовець В.Н. Проблема формування собівартості, цін і рентабельності в АПК / В.Н. Зимовець // Економіка АПК. – 2007. – №10. – С. 106–110.

6. Артиш В.І. Собівартість виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2006. – №10. – С. 69–72.

7. Павлик В.П. Собівартість і реалізація продукції у формуванні аграрного ринку / В.П. Павлик // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 147–152.

8. Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку / Ф.О. Ярошенко; наук. ред. Б. Панасик. – К.: Аграрна наука, 2004. – 506 с.

А.Т. КЕРИМОВ,
викладач, Кримський інженерно-педагогічний університет

Оцінка регіональної міжбанківської конкуренції в Україні

У статті проаналізовані існуючі підходи до оцінки інтенсивності міжбанківської конкуренції. Запропонований індекс регіональної міжбанківської конкуренції і дана оцінка її рівня в динаміці. Обґрунтована можливість використання реінжинірингу банківських бізнес-процесів в умовах посилення конкуренції.

Постановка проблеми. Сучасною тенденцією розвитку банківської системи України є територіальна децентрація, тобто розвиток мереж банків шляхом регіональної експансії.

Наслідком цього процесу є об'єктивне посилення конкуренції завдяки збільшенню кількості банківських підрозділів різних банків в усіх регіонах України.

А це веде до необхідності, по-перше, оцінки рівня регіональної міжбанківської конкуренції, а по-друге, до пошуку заходів забезпечення конкурентоспроможної стратегії банку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Можна виділити ряд робіт, в яких наведені загальні підходи до оцінки інтенсивності конкуренції у будь-якій галузі [1–3]; наукові праці, в яких розкриваються існуючі підходи до визначення рівня банківської концентрації та конкуренції [4–6]. Необхідно також вказати на роботи, які присвячені дослідженню конкуренції в Україні в цілому [8, 9].

Слід зауважити, що, незважаючи на наукову цінність вказаних робіт, в них, по-перше, не здійснена оцінка міжбанківської конкуренції в Україні в динаміці, по-друге, не запропонований підхід до оцінки регіональної міжбанківської конкуренції, який би враховував рівень розвитку регіональних мереж банківських підрозділів, і, як наслідок, не зроблена оцінка тенденцій регіональної міжбанківської конкуренції у зв'язку із регіональною експансією банків.

Усе це визначає актуальність, мету та зміст дослідження.

Метою статті є оцінка рівня регіональної міжбанківської конкуренції в Україні. Відповідно до мети сформульовані такі завдання:

- проаналізувати існуючі підходи до оцінки інтенсивності банківської конкуренції;
- визначити тенденції міжбанківської конкуренції в Україні;

- запропонувати індекс регіональної міжбанківської конкуренції, який спирається на рівень розвитку мережі банківських підрозділів в регіонах;

- зробити оцінку регіональної міжбанківської конкуренції за допомогою цього індексу.

Викладення основного матеріалу. Обчислення на основі оброблених автором даних джерела [10] показали, що за станом на 31.12.2008 р. тридцяти банкам (приблизно 15,2% від кількості зареєстрованих банків) підпорядковані в цілому по Україні майже 81% всіх банківських підрозділів, що є черговим підтвердженням відомого принципу Парето (80/20). Причому в кожному з регіонів ситуація істотно відрізняється (табл. 1).

Показаний в табл. 1 розподіл є побічним показником монопольної влади окремих банків у певних регіонах.

Так, у Черкаській області вона спостерігається найсильніше: там на три банки припадає від 60 до 70% загальної кількості банківських підрозділів, причому, тільки на один (ВАТ «ДОБУ») – більше 50%.

При цьому найменш вираженою монопольна влада постачальників банківських послуг і продуктів є в м. Києві: там від 60 до 70% загальної кількості банківських підрозділів підпорядковано 28 банкам, а найбільша частка будь-якого банку не перевищує 10%.

При цьому, як видно з табл. 1, в більшості регіонів групи банків чисельністю від 2 до 6 одиниць контролюють від 40 до 50% мережі банківських підрозділів.

Це дозволяє зробити попередній висновок про те, що в цілому по країні, і зокрема в більшості регіонів, спостерігається достатньо сильна монопольна влада окремих банків і низький рівень конкуренції.

Проте для того, щоб підтвердити цю думку, необхідно дати більш зважену оцінку рівня регіональної міжбанківської конкуренції в умовах інтенсивного розвитку мережі банківських підрозділів.

Слід зазначити, що А.Ф. Павленко і А.В. Войчак справедливо вказують на те, що конкуренція [9, с. 60–61] – властиве товарному виробництву змагання між окремими

Таблиця 1. Розподіл часток регіональних мереж банківських підрозділів станом на 31.12.2008 р.

№ п/п	Регіон	Кількість банків, що мають підрозділи в регіоні									всього
		і на які в сукупності припадає така частка загальної кількості банківських підрозділів регіону									
		0-0.1	<0.2	<0.3	<0.4	<0.5	<0.6	<0.7	<0.8	<0.9	
1	Черкаська обл.	0	0	0	0	0	1	3	8	17	42
2	Чернігівська обл.	0	0	0	0	1	3	5	8	17	38
3	Закарпатська обл.	0	0	1	1	2	4	7	12	19	35
4	Чернівецька обл.	0	0	0	1	1	3	5	10	20	36
5	Хмельницька обл.	0	0	1	1	3	4	7	12	21	29
6	Тернопільська обл.	0	1	1	2	3	5	7	12	21	32
7	Кіровоградська обл.	0	0	1	1	3	5	7	12	21	33
8	Волинська обл.	0	0	1	1	3	5	9	14	22	26
9	Ровенська обл.	0	0	1	1	2	5	8	12	22	33
10	Сумська обл.	0	0	1	1	3	5	9	14	22	34
11	АР Крим	0	1	1	2	3	5	7	13	22	55
12	Київська обл.	0	0	0	0	1	3	6	12	23	46
13	Вінницька обл.	0	0	1	2	3	6	8	14	23	33
14	Луганська обл.	0	0	1	2	3	5	9	14	25	42
15	Полтавська обл.	0	0	1	2	2	5	8	14	25	47
16	Житомирська обл.	0	1	1	2	3	6	9	15	25	35
17	Херсонська обл.	0	0	1	2	4	6	10	16	25	36
18	Івано-Франківська обл.	0	0	1	2	4	6	10	16	27	40
19	Миколаївська обл.	0	0	1	1	3	6	10	17	28	44
20	Одеська обл.	0	1	1	2	4	6	10	16	29	64
21	Донецька обл.	0	0	1	1	2	5	9	17	30	61
22	Севастополь	0	1	2	4	6	9	14	20	30	29
23	Запорізька обл.	0	1	1	2	4	7	11	18	31	49
24	Львівська обл.	0	0	1	2	5	8	13	20	32	48
25	Харківська обл.	0	0	1	3	5	7	12	21	34	53
26	Дніпропетровська обл.	0	0	1	2	4	7	12	21	37	67
27	Київ	1	3	5	9	14	19	28	42	68	109

економічними суб'єктами (конкурентами), зацікавленими в створенні найвигідніших умов виробництва і збуту товарів.

При цьому А.В. Нікітін [4, с. 97] відзначає, що банківська конкуренція – це економічне суперництво між банківськими установами за придбання і утримання споживачів на найбільш вихідних умовах реалізації фінансових продуктів.

А в роботі [6, с. 19] справедливо визначені специфічні риси банківської конкуренції в Україні: завдяки високому ступеню диференціації банківських продуктів і послуг банківська конкуренція має багато різновидів і відрізняється високою інтенсивністю; значний контроль державних органів влади обмежує можливість комерційних банків використовувати ціну як чинник конкурентоспроможності, тому таким чинником стає якість банківських продуктів і послуг; банківські продукти і послуги різних комерційних банків є практично досконалими субститутами, але поза банківською сферою замінників немає, тому міжгалузева конкуренція здійснюється тільки за допомогою переміщення капітал.

Зрозуміло, що найважливішою складовою дослідження конкуренції на будь-якому ринку є оцінка її інтенсивності.

Однією з перших наукових робіт на пострадянському просторі, в якій представлені методичні рекомендації за оцінкою інтенсивності конкуренції в будь-якій галузі, є монографія професора Г.Л. Азоєва [1].

На його думку [1, с. 38], інтенсивність конкуренції – це ступінь протидії конкурентів в боротьбі за споживачів і нові ринкові ніші. Він [там же] виділяє три агреговані чинники, які її визначають: розподіл ринкових часток між конкурентами, темпи зростання ринку і його рентабельність.

Г.Л. Азоєв [1, с. 38–39] критично оцінює основні показники концентрації, пропонуючи розглядати як базовий показник – коефіцієнт варіації. Р.Л. Багієв [2, с. 165] показав у своїй роботі, що він є прихильником такого підходу.

Тоді як вітчизняний учений В.В. Чепурко [3, с. 87–89] справедливо вважає, що необхідно також враховувати число конкурентів, і рекомендує інтегральний показник інтенсивності конкуренції, визначуваний як середнє геометричне значень таких показників як інтенсивність конкуренції під впливом концентрації ринку, під впливом ступеня відмінності між продавцями, по темпах зростання і по рентабельності ринку.

У свою чергу, для оцінки рівня банківської конкуренції А.В. Нікітін [4, с. 110] пропонує використовувати п'ять індикаторів: кількість банків, які працюють в цільовому сегменті банківського бізнесу, регіону; показник концентрації бізнесу, який відображає загальну частину найбільших банків в загальних активах і пасивах; індекс Херфіндала; індекс Розенблюта; якісні показники конкуренції: частота випадків реорганізації, прояви нездорової конкуренції,

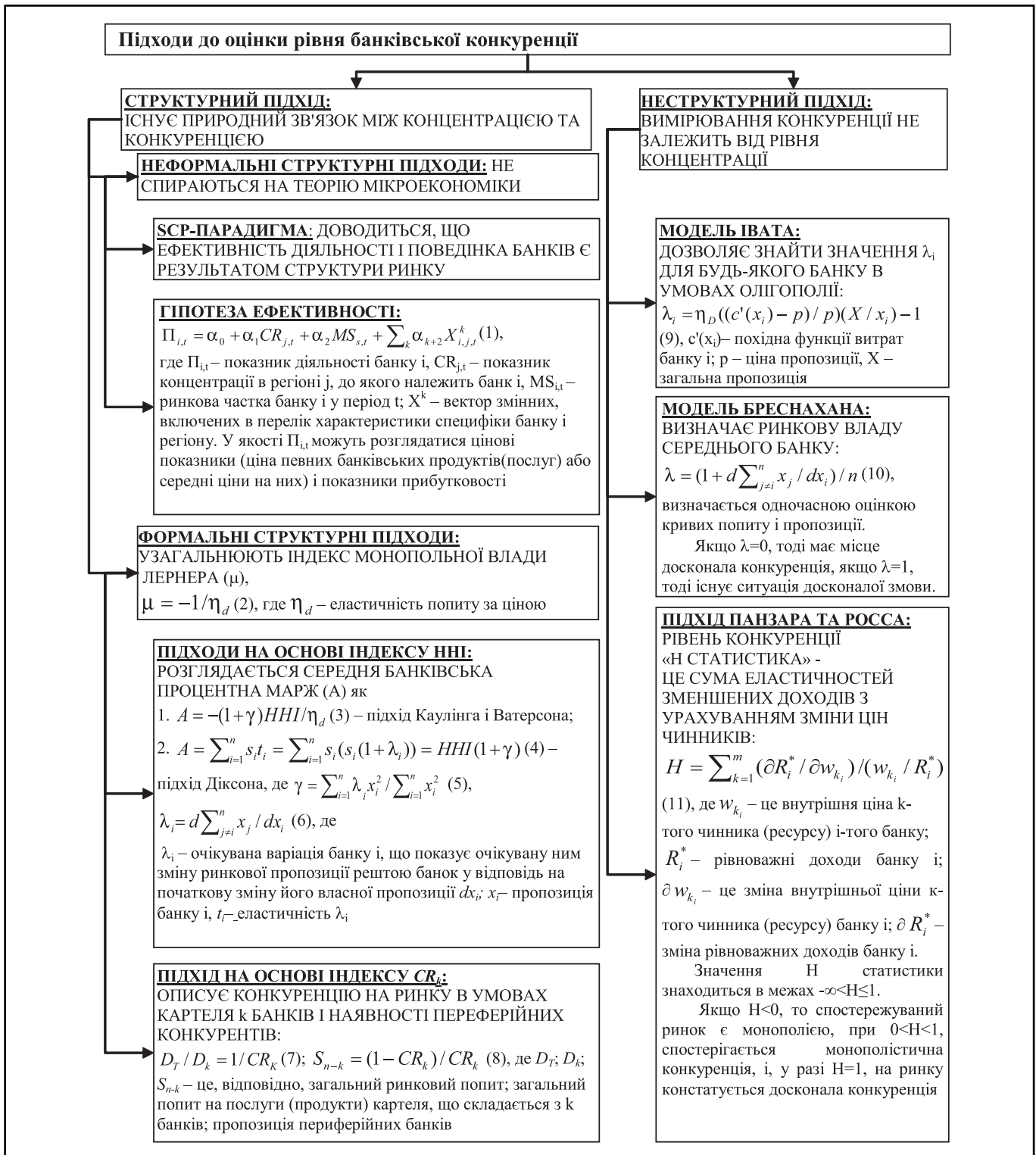


Рисунок 1. Основні підходи до оцінки рівня банківської конкуренції*

* Джерело: авторська обробка даних роботи [5].

зміст і масштаб реклами, прихід іноземних банків на національний ринок.

Дж. Біккер та К. Хааф [5] у своїй роботі встановили, що в сучасній економічній науці існують два діаметрально протилежних підходи до оцінки рівня банківської конкуренції: відповідно до першого, так званого, структурного підходу, існує природний зв'язок між концентрацією і конкуренцією, від-

повідно до другого – неструктурного – підходу, вимірювання конкуренції не залежить від рівня концентрації (рис. 1).

З рис. 1 видно що, по-перше, для оцінки рівня банківської конкуренції справедливо використовувати як структурний, так і неструктурний підходи, а по-друге, найменш вимогливим до складу початкової інформації для аналізу є структурний підхід, зокрема на основі індексів HHI і CR_k .

Таблиця 2. Показники оцінки рівня банківської концентрації [5]

№ п/п	Назва показника	Позначення	Формула для розрахунку	Граничні значення
1	Показник концентрації к банків	CR _k	$CR_k = \sum_{i=1}^k s_i$ (12), де s _i – частка і-того банку на ринку	0 < CR _k < 1
2	Індекс Херфіндала – Хіршмана	HHI	$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$ (13), де n – кількість банків на ринку	1/n < HHI = 1
			$HHI = (1/n) + n\sigma^2$ (14), де σ^2 – дисперсія s _i	
			$HHI = (\eta_0^2 + 1)/n$ (15), де η_0^2 – коефіцієнт варіації	
3	Індекс Холла – Тайдмена	HTI	$HTI = 1/(2\sum_{i=1}^n is_i - 1)$ (16)	0 < HTI = 1
4	Індекс Розенблюта	RI	$RI = 1/(2C) = 1/(2\sum_{i=1}^n is_i - 1)$ (17), де C – це площа між кривою концентрації та горизонтальною лінією, проведеною на рівні 100%	0 < RI = 1
			$RI = 1/(n(1 - G))$ (18), де G – коефіцієнт Джині	
5	Індекс усесторонньої індустріальної концентрації	CCI	$CCI = s_1 + \sum_{i=2}^n s_i^2 (1 + (1 - s_i))$ (19)	0 < CCI = 1
6	Індекс Ханна та Кея	HKI	$HKI = (\sum_{i=1}^n s_i^\alpha)^{1/(1-\alpha)}$ (20), де α – довільний параметр еластичності, що відображає зміну в концентрації ринку в результаті входу або виходу банків різного розміру	1/s ₁ = HKI = n
7	Ю-індекс	U	$U = I^a n^{-1} = (\sum_{i=1}^n s_i (s_i n^{(a-1)/a}))^a$ (21), де a – параметр, що розраховується з моделі міжгалузевої варіації цінової маржі (у формі $\pi_i = \alpha C_i^\beta$ (11), де π_i і C_i – це, відповідно, цінова маржа і концентрація у галузі і), за допомогою заміни C_i на U та логарифмування цього виразу: $\log \pi_i = \log \alpha + \beta_1 \log I_i + \beta_2 \log n_i + u_i$ (22); $a = -\beta_1 / \beta_2$ (23).	1/n = U = 8
8	Індекс Хауза (1)	H _m	$H_m(\alpha, \{s_i\}) = \sum_{i=1}^n s_i^{2-(s_i(HHI-s_i^2))^\alpha}$ (24), де α – параметр, що характеризує ступінь змови в моделі олігополії, $\alpha \geq 0,15$	0 < H _m = 1
9	Індекс Хауза (2)	H _a	$H_a(\beta, \{s_i\}) = \sum_{i=1}^n (s_i^2 + (s_i(HHI - s_i^2))^\beta)$ (25), де β – параметр, що характеризує ступінь змови в моделі олігополії, $\beta > 1$	$(n^{-1} + n^{-1-2\beta} (1 - n^{-1})^\beta) = H_a = 1$
10	Показник ентропії	E	$E = -\sum_{i=1}^n s_i \log_2 s_i$ (26)	0 = E = log ₂ n

Дж. Біккер та К. Хааф [5] розглядають десять індексів банківської концентрації, зміст і порядок розрахунку яких приведені в табл. 2.

При цьому, в [5] вказано, що:

1. CR_k показує загальну частку ринку k найбільших банків, а індекси HHI підкреслюють роль великих банків, додаючи їм великі ваги; формула (14) показує, що HHI – має зворотну залежність від кількості банків і пряму від варіації ринкових часток; формула (15) пояснює недолік HHI – чутливість до входження на ринок маленьких банків.

2. Індекси HTI та RI фактично ідентичні і спираються на порядкові номери і банків в ранжируваному від найбільшого до найменшого ряду ринкових часток, тому вони чутливі до змін часток малих банків. Показник CCI враховує як відносну дисперсію, так і абсолютні величини ринкових часток

в ранжируваному від найбільшого до найменшого ряду, та є зручним для картельних ринків.

3. Індекс HKI фактично показує кількість банків – еквівалентів, тобто кількість банків однакового розміру, що визначає один і той же рівень концентрації. При $\alpha \rightarrow 0$, $HKI \rightarrow n$; якщо $\alpha \rightarrow +\infty$, $HKI \rightarrow 1/s_1$. А індекс U характеризує вплив нерівномірності часток (I) і кількості банків (n) на концентрацію. U при a=0,25 акцентує кількість банків; при a=1, U=HHI; при a=3 показує нерівномірність розподілу часток між банками.

4. Індекси Хауза є розвитком моделі олігополії Курно та вказують на вплив можливості змови між окремими банками на рівень концентрації. Значення $\alpha=0,25$ застосовується для ринків із високим ступенем змови, $\alpha=2$ – з невисоким. При цьому значення показника E обернено пропорційно до рівня концентрації ринку. А найбільше застосування в дослідженнях більшості авторів знайшли індекси CR_k та HHI.

Таблиця 3. Динаміка значень індексів банківської концентрації (за показником «загальні активи»)

№ п/п	Показник	Значення (за станом на початок року)									
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	n	179	164	154	152	157	157	160	163	169	171
2	CR_3	0,366	0,329	0,325	0,351	0,342	0,329	0,329	0,312	0,302	0,283
3	CR_5	0,478	0,439	0,436	0,452	0,444	0,419	0,411	0,410	0,405	0,374
4	CR_{10}	0,614	0,589	0,575	0,573	0,559	0,556	0,549	0,558	0,545	0,521
5	HNI	0,048	0,041	0,040	0,043	0,041	0,039	0,039	0,039	0,037	0,035
6	$HTI=RI$	0,026	0,023	0,022	0,022	0,022	0,023	0,023	0,024	0,024	0,024
7	G	0,784	0,738	0,704	0,704	0,710	0,718	0,723	0,740	0,752	0,757
8	CCI	0,179	0,158	0,153	0,166	0,159	0,156	0,163	0,158	0,153	0,144
9	$HKI (\alpha=2)$	20,978	24,397	24,961	23,507	24,674	25,350	25,353	25,681	26,821	28,884
10	$U(a=3)$	0,040	0,040	0,039	0,037	0,037	0,037	0,036	0,038	0,039	0,042
11	$Hm (\alpha=0,25)$	0,087	0,074	0,072	0,076	0,073	0,070	0,070	0,070	0,067	0,062
12	E	5,424	5,598	5,670	5,642	5,685	5,682	5,690	5,645	5,655	5,683

5. Застосування індексів у практиці різних країн показало, що можливі достатньо суперечливі оцінки залежно від вибраного показника концентрації, що обумовлене використанням різних схем зважування ринкових часток банків, яке відображає силу впливу менших або більших банків на рівень конкуренції на конкретному ринку. Тому вибір тих або інших індексів має здійснюватися з урахуванням специфіки банківських ринків.

На основі даних НБУ про структуру активів та зобов'язань банків України, що регулярно публікується в журналі «Вісник Національного банку України», була проведена оцінка динаміки рівня банківської концентрації за допомогою індексів, приведених в табл. 2, за такими показниками: «загальні активи» та «грошові кошти клієнтів» (табл. 3, 4).

З табл. 3 видно, що протягом аналізованого періоду відбувалося поступове зниження рівня концентрації в банківській галузі по такому показнику, як «загальні активи». Так, у період з 01.01.99 р. по 01.01.2008 р. відбулося зниження значень ряду індексів: CR_3 , CR_5 , CR_{10} відповідно на 0,083, 0,104, 0,093; HNI , $HTI=RI$, G , CCI та $Hm (\alpha=0,25)$ відповідно на 0,013, 0,002, 0,027, 0,035, 0,025; зростання значень індексів $HKI (\alpha=2)$, $U(a=3)$ та E відповідно на 7,905, 0,002 і 0,259.

Це означає, що в Україні в цілому по такому показнику, як загальні активи, відповідно до структурного підходу (див.

вище) спостерігається тенденція посилення міжбанківської конкуренції.

Результати розрахунків індексів банківської концентрації по показнику «грошові кошти клієнтів» зведені в табл. 4.

З табл. 4 видно, що рівень банківської концентрації по аналізованому показнику має стійку тенденцію до зниження. Так, розрахунки показали, що в період з 01.01.99 р. по 01.01.2008 р. відбулося зниження значень ряду індексів: CR_3 , CR_5 , CR_{10} відповідно на 0,088, 0,139, 0,162; HNI , $HTI=RI$, G , CCI , $Hm (a=0,25)$ і $U(a=3)$, відповідно на 0,024, 0,010, 0,076, 0,059, 0,008, 0,024; зростання значень індексів $HKI (a=2)$ і E відповідно на 10,027 і 0,635.

Очевидне зниження рівня концентрації на депозитному ринку свідчить про посилення міжбанківської конкуренції в Україні.

Проте необхідно констатувати, що, незважаючи на наукову і практичну цінність викладених вище методик оцінки інтенсивності банківської конкуренції, в них не запропонований підхід до оцінки інтенсивності регіональної міжбанківської конкуренції, який би спирався на рівень розвитку регіональних банківських мереж з урахуванням того, як розподілені частки в мережах між конкретними банками.

На нашу думку, структура регіональної мережі банківських підрозділів суттєво впливає на рівень міжбанківської

Таблиця 4. Динаміка значень індексів банківської концентрації по показнику «грошові кошти клієнтів»

№ п/п	Показник	Значення (за станом на початок року)									
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	n	179	164	154	152	157	157	160	163	169	171
2	CR_3	0,346	0,299	0,318	0,339	0,332	0,319	0,316	0,306	0,283	0,258
3	CR_5	0,492	0,448	0,453	0,485	0,478	0,456	0,426	0,420	0,378	0,352
4	CR_{10}	0,679	0,663	0,618	0,627	0,612	0,597	0,564	0,562	0,527	0,516
5	HNI	0,063	0,055	0,053	0,058	0,055	0,051	0,047	0,046	0,042	0,039
6	$HTI=RI$	0,034	0,032	0,029	0,030	0,028	0,027	0,026	0,027	0,025	0,024
7	G	0,835	0,811	0,779	0,777	0,774	0,767	0,761	0,771	0,763	0,759
8	CCI	0,226	0,203	0,195	0,211	0,198	0,186	0,185	0,179	0,174	0,167
9	$HKI (\alpha=2)$	15,834	18,131	18,847	17,377	18,160	19,678	21,090	21,650	24,084	25,861
10	$U(a=3)$	0,047	0,048	0,042	0,041	0,042	0,040	0,038	0,039	0,038	0,039
11	$Hm (\alpha=0,25)$	0,117	0,102	0,097	0,105	0,100	0,092	0,085	0,083	0,074	0,069
12	E	5,003	5,129	5,263	5,207	5,271	5,356	5,457	5,446	5,582	5,638

конкуренції в регіоні, адже, як чітко зазначено в роботах, присвячених дослідженню конкуренції в Україні [7, с. 6; 15, с. 214], справедливо вказано, що головним чинником, який задає тип того або іншого товарного ринку, виступає його структура, визначувана кількістю і відносною розміром суб'єктів господарювання, які діють на ньому.

Окрім цього, викладені вище методики не припускають можливості порівняння рівнів регіональної міжбанківської конкуренції, що є результатом, по-перше, невикористання у формулах такого показника, як кількість регіонів, а по-друге, в них не врахована необхідність порівняння з середніми по країні показниками – індикаторами інтенсивності конкуренції.

Тому вважаємо, що для додаткової оцінки рівня регіональної міжбанківської конкуренції потрібно використовувати подальший розвиток коефіцієнта Херфіндала – Хіршмана, причому як базовий показник пропонується розглядати частки банків у загальній кількості операційних банківських підрозділів в регіонах.

З цієї точки зору досконала міжбанківська конкуренція можлива лише у тому випадку, коли всі банки, що діють в країні, мають однакову кількість підрозділів, представлених у рівній мірі у всіх її регіонах.

Тоді, якщо через P позначити загальну кількість банківських підрозділів в країні, через b – загальна кількість банків в країні і через n – загальна кількість її регіонів, частка будь-якого банку в загальній кількості банківських підрозділів будь-якого регіону буде такою: $(P/(b * n))/(P/n) = 1/b$ (27).

Звідси можна встановити, що рівень концентрації банківських підрозділів в будь-якому регіоні, оцінений за допомогою індексу ННІ, буде рівний $b * (1/b)^2 = 1/b$ (28).

Зрозуміло, що отримане значення $(1/b)$ є таким значенням індексу концентрації, при якому спостерігається досконала міжбанківська конкуренція в регіоні.

Тому як індекс, який можна було б використовувати для додаткової оцінки рівня регіональної міжбанківської конкуренції, пропонується використовувати такий показник:

$$LRBC_i = \frac{1/b}{\sum_{j=1}^b LBR_j^2} * 1000, \quad (29)$$

при $LBR_j = S_{ji}/SR_i$ для всіх $i=1, \dots, n$, і $j=1, \dots, b$, де $LRBC_i$ – показник рівня міжбанківської конкуренції в i -тому регіоні ($1/b < LRBC_i < 1000$); LBR_j – частка j -того банку в загальній кількості операційних банківських підрозділів i -того регіону; S_{ji} – кількість операційних банківських підрозділів j -того банку на території регіону i ; SR_i – кількість операційних банківських підрозділів в i -тому регіоні; n – загальна кількість регіонів, b – загальна кількість банків, що діють в країні.

При цьому значення показника $LRBC_i$ слід тлумачити так: чим ближче його значення до тисячі, тим більш інтенсивною є регіональна міжбанківська конкуренція, та навпаки.

За допомогою формули (29) на основі оброблених автором даних джерела [10] були проведені розрахунки рівнів

міжбанківської конкуренції у всіх регіонах за період з 31.12.92 р. по 31.12.2008 р. Результати виявилися такими (табл. 5).

З табл. 5 видно, що в цілому по Україні середній регіональний рівень міжбанківської конкуренції виріс протягом аналізованого періоду в 6,7 раза, хоча абсолютне значення цього показника по всіх без виключення регіонах суттєво відстає від рівня досконалої конкуренції.

При цьому можна констатувати, що для всіх регіонів є характерною тенденція посилення регіональної міжбанківської конкуренції, але є істотні відмінності між регіонами за рівнем її інтенсивності та по темпах зростання.

Найінтенсивніше міжбанківська конкуренція проходить в м. Києві та м. Севастополі, там її рівень перевищує середній по країні в 3,6 і 1,7 раза відповідно (за станом на кінець 2008 року), а найменше – в Київській, Чернігівській і Черкаській областях, там її рівень відстає від середнього по країні в 2,2; 2,2 і 2,9 раза відповідно.

З використанням даних табл. 5 (за останні два роки) був проведений кластерний аналіз рівня регіональної міжбанківської конкуренції методом k -середніх ($k=4$) із використанням програмного забезпечення Statistica.

Результатом розрахунків став розподіл регіонів України по рівню банківської конкуренції на чотири кластери:

- 1) кластер інтенсивної міжбанківської конкуренції (Київ);
- 2) кластер високої міжбанківської конкуренції (Севастополь, Харківська, Запорізька, Одеська області);
- 3) кластер помірної міжбанківської конкуренції (Житомирська, Дніпропетровська, Тернопільська, Вінницька, Івано-Франківська, Львівська, Херсонська, Кіровоградська, Луганська, Волинська, Донецька, Закарпатська, Миколаївська, Полтавська, Сумська, Хмельницька, Рівненська області);
- 4) кластер низької міжбанківської конкуренції (Чернівецька, Київська, Чернігівська і Черкаська області).

З метою підтвердження отриманої динаміки регіональної міжбанківської конкуренції був розрахований коефіцієнт Джині в цілому для мережі банківських підрозділів України за період з 31.12.92 р. – 31.12.2008 р. (рис. 2).

Нагадаємо, що коефіцієнт Джині характеризує рівномірність розподілу благ між економічними суб'єктами: чим ближче його значення до одиниці, тим більше нерівномірно розподілені ресурси, і навпаки (при наближенні до нуля).

Відзначимо, що зазвичай для цілей характеристики конкуренції на тому або іншому ринку визначають різницю між одиницею і значенням коефіцієнта Джині, і чим ближче отриманий результат до нуля, тим інтенсивніше конкуренція.

З рис. 2 видно, що спостерігається тенденція до посилення міжбанківської конкуренції у зв'язку з розвитком банківських мереж, що і підтверджує зроблені раніше висновки.

Обчислення рівня міжбанківської конкуренції по критерію розвиненості мережі в регіонах по коефіцієнту Джині дали такі результати (рис. 3).

Таблиця 5. Оцінка рівня регіональної міжбанківської конкуренції в Україні

№ п/п	Регіон	Рівень регіональної міжбанківської конкуренції за станом на																
		31.12.1992	31.12.1993	31.12.1994	31.12.1995	31.12.1996	31.12.1997	31.12.1998	31.12.1999	31.12.2000	31.12.2001	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008
1.	Київ	12	9	10	10	12	14	59	67	74	85	135	125	152	156	155	173	195
2.	Севастополь	9	6	7	8	8	8	10	16	20	26	42	36	43	55	63	76	89
3.	Харківська обл.	10	6	6	6	7	7	9	10	12	17	31	28	33	36	49	56	66
4.	Запорізька обл.	8	5	5	5	6	7	15	17	19	26	41	32	40	47	51	61	62
5.	Одеська обл.	9	6	6	6	8	8	13	14	17	21	37	34	39	43	48	56	62
6.	Житомирська обл.	9	6	6	6	8	9	12	17	19	23	46	38	43	48	50	52	58
7.	Дніпропетровська обл.	9	6	6	6	7	8	20	23	24	27	43	35	35	40	42	49	57
8.	АР Крим	8	6	5	6	6	7	32	35	38	42	63	50	51	59	59	55	57
9.	Івано-Франківська обл.	8	5	5	5	6	6	9	11	13	16	26	23	30	35	42	49	55
10.	Львівська обл.	9	5	5	6	8	9	11	15	18	23	39	31	38	45	49	54	55
11.	Тернопільська обл.	9	6	6	6	7	8	11	13	13	17	30	27	34	38	43	49	55
12.	Херсонська обл.	8	5	5	5	6	7	9	10	12	14	24	20	26	31	40	48	54
13.	Вінницька обл.	25	15	20	20	19	23	25	28	30	38	61	28	29	34	37	44	49
14.	Кіровоградська обл.	9	6	6	6	6	7	9	10	12	14	25	22	25	30	35	42	49
15.	Луганська обл.	9	5	5	6	7	8	11	13	14	18	29	26	30	34	38	43	48
16.	Волинська обл.	8	5	5	5	6	6	8	10	12	17	29	21	24	29	38	41	46
17.	Донецька обл.	9	6	5	6	7	8	14	15	16	18	31	25	31	34	40	43	46
18.	Закарпатська обл.	8	5	5	5	6	6	12	12	15	18	31	26	31	33	38	43	46
19.	Миколаївська обл.	9	6	5	5	6	7	9	11	12	14	24	21	24	32	36	40	46
20.	Полтавська обл.	8	5	6	7	8	9	13	14	15	18	28	22	26	30	36	40	46
21.	Сумська обл.	8	5	5	5	6	7	8	9	10	13	22	22	27	32	35	41	46
22.	Хмельницька обл.	8	5	5	5	6	6	8	9	11	14	24	21	27	33	34	40	45
23.	Рівненська обл.	8	5	5	5	6	6	9	11	12	14	25	21	24	28	33	36	41
24.	Чернівецька обл.	8	5	5	5	5	5	6	7	8	9	17	14	16	19	23	25	29
25.	Київська обл.	8	5	5	5	5	5	7	7	8	9	16	14	16	17	19	21	23
26.	Чернігівська обл.	8	5	5	5	5	5	7	7	8	9	15	12	15	16	19	20	23
27.	Черкаська обл.	8	5	5	5	5	5	6	7	8	9	14	11	12	13	14	15	19
28.	В середньому по Україні	9	6	6	6	7	8	13	15	17	21	35	29	34	39	43	49	54

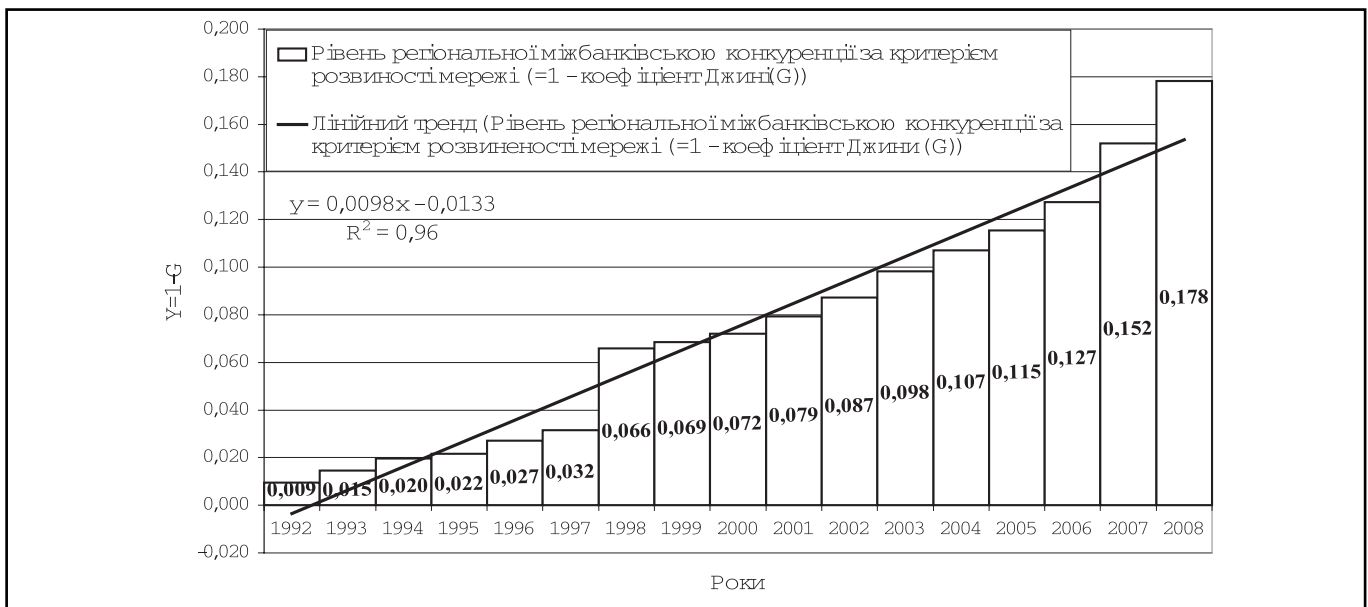


Рисунок 2. Динаміка рівня міжбанківської конкуренції за критерієм розвиненості мережі

Як видно з рис. 3, у більшості регіонів спостерігається низький рівень регіональної міжбанківської конкуренції, що підтверджує зроблені раніше висновки. Проте, незважаючи

на це, як показано вище, спостерігається тенденція до підвищення рівня міжбанківської конкуренції, що не може не вплинути на стан ринку.

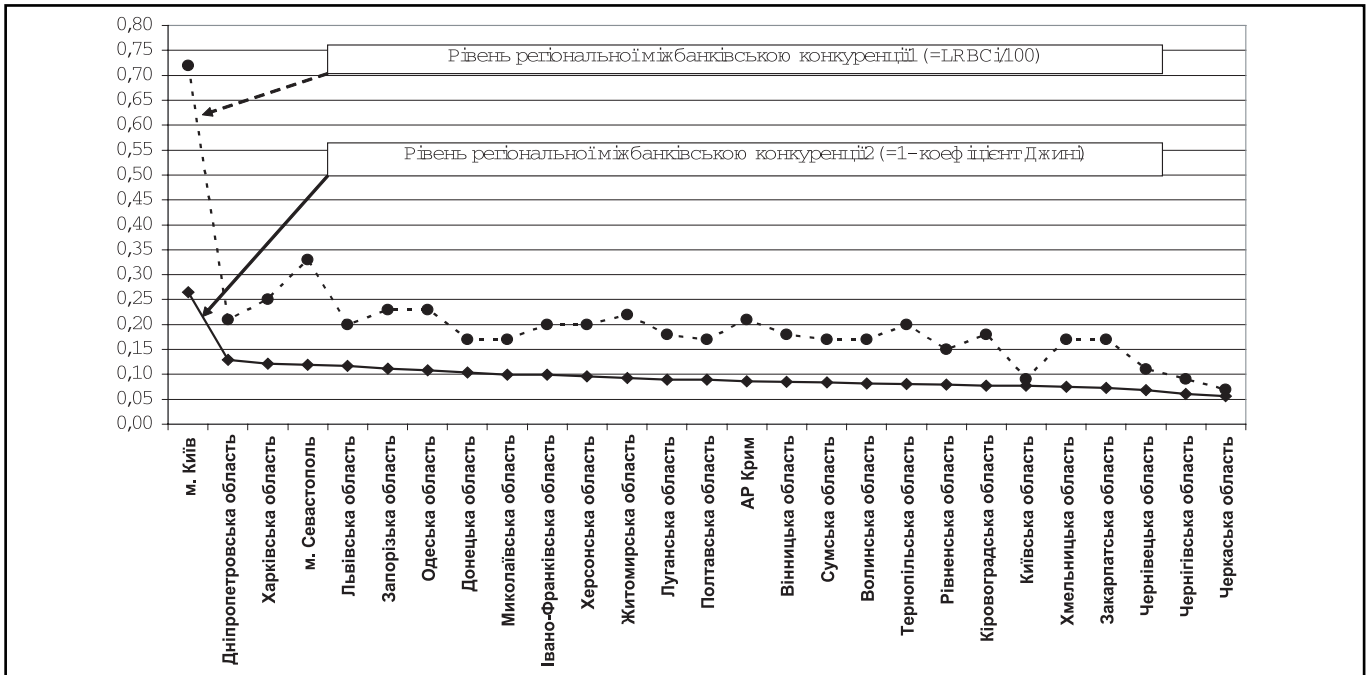


Рисунок 3. Рівень регіональної міжбанківської конкуренції по коефіцієнту Джині (станом на 31.12.2008 р.)

Так, об'єктивним наслідком посилення міжбанківської конкуренції для банків виступає перерозподіл клієнтів, а отже і часток в об'ємах залучення і розміщення ресурсів, і, як результат, зниження часток банків у розмірі регіонального банківського прибутку.

У цих умовах ситуація ускладнюється підвищенням вимог клієнтів до якості обслуговування і банківських продуктів і послуг. А це означає, що для банків настає необхідність розробки адекватної конкурентної стратегії.

Майкл Портер [11, с. 120] – один із провідних світових фахівців в області маркетингу і автор концепції універсальних конкурентних стратегій – указує на те, що структура галузі визначається п'ятьма конкурентними силами, які в цілому визначають прибутковність галузі: вплив покупців, вплив постачальників, загроза появи нових гравців; загро-

за з боку нових продуктів-замінників і конкуренція серед існуючих гравців.

Він [11, с. 83] доводить, що в умовах конкуренції компанія повинна мати стратегію, під якою розуміється створення унікальної і вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності, і [12] справедливо визначає три можливих універсальних конкурентних стратегій: диференціація; лідерства щодо витрат; зосередження.

Стратегія диференціації [див. там же] передбачає переконання споживачів в тому, що продукт або послуга є унікальним завдяки їх високій якості. Це дає підприємству можливість встановлювати високу ціну і отримувати конкурентну перевагу в прибутках без істотного зниження витрат.

Стратегія лідерства по витратах [див. там же] – стратегія, яка дає компанії можливість отримувати конкурентні перева-

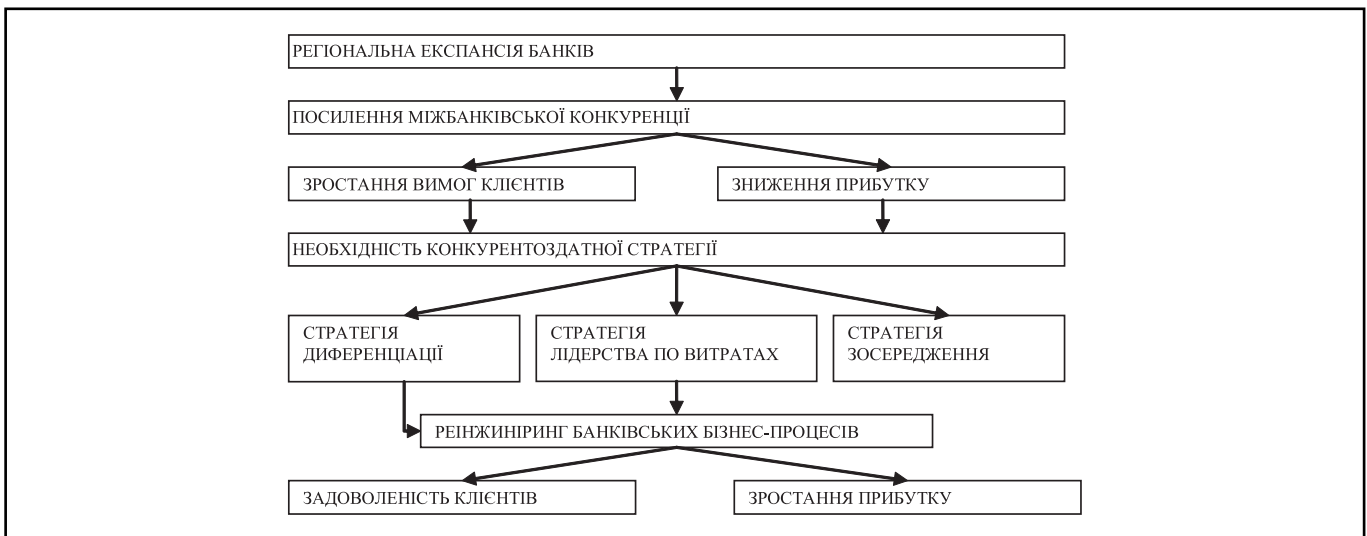


Рисунок 4. Значення реінжинірингу банківських бізнес-процесів в умовах посилення міжбанківської конкуренції

ги шляхом виготовлення якісної продукції (послуг) із значно меншими витратами. Лідерство у витратах зазвичай досягають завдяки високій продуктивності в процесі виробництва, нижчим адміністративним витратам і витратам на збут.

Стратегію зосередження [див. там же] застосовують компанії, які концентрують увагу на специфічному сегменті ринку, зокрема на певній категорії споживачів, окремій географічній зоні або специфічному асортименті продукції (послуг).

Вважаємо, що інструментом для реалізації перших двох стратегій в банках може виступити реінжиніринг бізнес-процесів, оскільки його застосування дозволяє істотно підвищити якість і ефективність діяльності за допомогою аналізу та перепроектуванню бізнес-процесів.

Тому, мабуть, значення реінжинірингу банківських бізнес-процесів в умовах посилення міжбанківської конкуренції унаслідок регіональної експансії може бути виражене таким чином (рис. 4).

Справедливість вибору реінжинірингу як інструменту реалізації стратегії диференціації і лідерства по витратах у банках підтверджується ще і тим, що в основі аналізу і перепроектування бізнес-процесів лежить використання сучасних інформаційних технологій, а саме вони є, за точним визначенням М. Портера [11, с. 124], могутнім чинником створення конкурентних переваг компанії з погляду витрат і диференціації.

Висновки

Аналіз літературних джерел показав, що існує два протилежних підходи до оцінки банківської конкуренції в залежності від того, враховуються чи не враховуються показники концентрації: структурний та неструктурний підходи відповідно, при цьому встановлено, що найбільш зручним для використання є перший підхід.

Розрахунки основних показників банківської концентрації з використанням даних НБУ дозволили встановити тенденції посилення міжбанківської конкуренції в Україні.

Визначено недоліки існуючих підходів до оцінки інтенсивності міжбанківської конкуренції. Для усунення яких запропонований індекс регіональної міжбанківської конкуренції, який спирається на рівень розвитку мереж банківських підрозділів в регіонах.

За допомогою цього індексу була проведена оцінка рівня регіональної міжбанківської конкуренції в динаміці за період з 31.12.92 р. по 31.12.2008 р., що дозволило встановити тенденцію її посилення.

З метою підтвердження отриманої динаміки регіональної міжбанківської конкуренції був розрахований коефіцієнт Джині в цілому для мережі банківських підрозділів України за цей період. Результати виявилися очікуваними.

Показано значення реінжинірингу банківських бізнес-процесів в умовах посилення міжбанківської конкуренції.

На нашу думку, використання отриманих результатів дозволить просунути в розробці науково-методичного інструментарію реінжинірингу бізнес-процесів у банках.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е изд. / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2008. – 736 с.
3. Чепурко В.В. Методика оценки интенсивности конкуренции на региональных рынках / В.В. Чепурко // Культура народов Причерноморья. – 2003. – №46. – С. 87–91.
4. Нікітін А.В. Маркетинг у банку: навчальний посібник / А.В. Нікітін, Г.П. Бортніков, А.В. Федорченко / За ред. А. В. Нікітіна. – К.: КНЕУ, 2006. – 432 с.
5. Bikker J.A. Measures of competition and concentration in the banking industry: a review of the literature / J.A. Bikker and K. Haaf. // Economic & Financial Modelling. – 2002. – № 9. – Pp. 53–98.
6. Лютий І.О. Банківський маркетинг: навчальний посібник / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К: Знання, 2006. – 395 с. – (Вища освіта XXI століття).
7. Конкуренция в Украине. Аналитический доклад о состоянии, тенденциях и проблемах развития экономической конкуренции в Украине в 2000–2005 годах / Антимонопольный комитет Украины. – К.: Антимонопольный комитет Украины, Центр комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики, Государственное учреждение Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины, 2006. – 40 с.
8. Костусев О.О. Конкурентна політика в Україні: монографія / О.О. Костусев. – К.: КНЕУ, 2004. – 310 с.
9. Павленко А.Ф. Маркетинг: підручник / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
10. Довідник банківських установ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/BankRegistry/BRMainFrame.htm>
11. Портер, Майкл Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.: ил.
12. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер; [пер. с англ.]. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

Механізм організації, планування і оцінки результатів наукової діяльності у приватних вищих навчальних закладах

У роботі запропоновано один із можливих підходів визначення загальної і фінансової оцінки результатів наукової діяльності у вищому навчальному закладі.

Постановка проблеми. Забезпечення повноцінного технологічного процесу з підготовки кадрів у вищому навчальному закладі, не залежно від форми власності, неможливе без певного рівня наукової діяльності.

Наукова діяльність у вищому навчальному закладі є однією із основних складових освітньої діяльності, спрямованої на інтеграцію навчальної, наукової і виробничої діяльності. Основною метою наукової діяльності у приватних вищих навчальних закладах, як і у інших навчальних закладах та науково-дослідних установах є розроблення фундаментальних, теоретико-методологічних, науково-методичних та прикладних засад по удосконаленню діяльності і розвитку народного господарства і суспільства в умовах зростаючої конкуренції. Поставлена мета у вищих навчальних закладах вирішується її виконавцями – науково-педагогічними працівниками, через розв'язання основних завдань наукової діяльності у вищих навчальних закладах:

- розвиток існуючих наукових шкіл;
- створення нових наукових шкіл;
- залучення до наукової діяльності науково-педагогічних працівників;
- підготовка науково-педагогічних кадрів;
- створення науково-практичної бази для забезпечення наукового і навчального процесу;
- забезпечення інтеграції освітньої, наукової та виробничої діяльності, спрямування фундаментальних і прикладних досліджень на створення наукових знань;
- удосконалення та розробку необхідних до впровадження нових технологій і підходів для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, організацій, установ і закладів різних організаційно-правових форм власності;
- забезпечення інноваційного розвитку освіти та науки за рахунок удосконалення існуючих та розробки нових теоретичних і практичних підходів та їх впровадження у технологічні процеси;
- впровадження інформаційних технологій в навчальний процес та наукові дослідження;
- забезпечення стандартів освіти через написання підручників та навчальних посібників;
- розвиток різних форм наукової діяльності та різних форм співпраці з установами і організаціями за межами вищого навчального закладу;

- організація наукових, науково-практичних, науково-методичних семінарів;
- організація різного рівня наукових, науково-практичних, науково-методичних конференцій;
- організація олімпіад, конкурсів науково-дослідних курсових і дипломних робіт студентів [1].

У зв'язку з цим існує необхідність диверсифікації науково-педагогічної діяльності з подальшим розробленням і формуванням підходів з об'єктивної оцінки результативності наукової діяльності у приватних вищих навчальних закладах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічна життєздатність вищого навчального закладу недержавної форми власності залежить від його конкурентоспроможності. Розробка компенсаційного механізму на основі нормативних вимог у сфері загальних функціональних і виконавчих норм, а також норм міжособистої взаємодії є одним із стратегічних напрямів управління персоналом з метою забезпечення конкурентоспроможності вищого навчального закладу [2]. Система показників і практика їх розрахунку не завжди адекватно відображають сутність процесів, що відбуваються у науковій сфері вищої школи [3], а отже при цьому створюється прецедент унеможливлення об'єктивної оцінки як економічної результативності наукової діяльності, результативності науково-педагогічних працівників так і загальної ефективності.

Невирішеною раніше проблемою є відсутність оптимальної методики визначення оцінки результативності наукової діяльності у розрізі її основних показників.

Мета статті – полягає у обґрунтуванні та розробці методологічних підходів організації планування обсягів наукової діяльності та загальної і фінансової оцінки показників за результатами науково-дослідної роботи у приватних вищих навчальних закладах.

Викладення основного матеріалу. Одним із багатьох мотивів, який проковує інтереси практично всіх вищих навчальних закладів, не залежно від форми власності, до діяльності в умовах глобалізації є підприємницький підхід у забезпеченні функціонування і розвитку системи вищої освіти [4]. Проблема вивчення функцій вищих навчальних закладів в інноваційному процесі, вдосконалення фінансових та мотиваційних механізмів функціонування освітньо-наукової діяльності в університетах в площині орієнтації на інноваційну модель економіки України стає дедалі актуальною [5]. Наукова діяльність покликана забезпечувати сталий розвиток національного господарства країни. Раціо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нальний вибір пріоритетів науково-технологічного розвитку є домінуючим фактором забезпечення конкурентоспроможності національної економіки [6]. Процеси входження у глобальну систему відносин залежать від рівня інтелектуальної діяльності найвищим виразом якого є наукове пізнання, що ігнорує будь-які зовнішні обмеження [7] і воно повинно мати свою систему мотивації через призму і натуральної і економічної оцінки. Економічна, організаційна і управлінська система вищої школи потребує негайного переходу до гнучкої диверсифікованої схеми оцінки навчально-наукової діяльності. Характеристикою якості і способу певних економічних відносин, що впливають на зміни в організаційно-економічній системі навчальних закладів, у відносинах з органами управління, системі формування та нагромадження знань, методів їх передачі та виховання є сукупність параметрів, які характеризують економічні умови реформування освіти [8]. Конкурентоспроможність, яка є основою економічних знань, створює та поширює і використовує знання для не тільки забезпечення свого зростання, а й продукує їх у вигляді високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг, наукової продукції [9].

Фінансування наукових та науково-технічних робі проводиться з різних джерел, питома вага грошових надходжень яких на протязі певного періоду має свої характерні показники [10, с. 330].

Показники надходження коштів на фінансування наукових та науково-дослідних робіт у 2007 році у питомій вазі порівняно з 1995 роком (рис. 1):

- зросли:

- держбюджету з 37,6 до 45,8 відсотка;

- власних у 3,9 раза;

- зменшилися:

- вітчизняних замовників у 1,3 раза;

- інших джерел у 8,8 раза.

Показники надходження коштів з іноземних держав на фінансування наукових та науково-дослідних робіт майже не зазнали суттєвих змін.

Для сучасного стану кризи в Україні характерним є різке зменшення обсягів виробництва, що, у свою чергу, призводить до тотальних скорочень робочих місць і закриття цілої низки підприємств незалежно від виду економічної діяльності і від форми власності. Таке становище в економіці народного господарства не є стимулом розвитку господарсько-договірного і інших форм фінансування науково-дослідних робіт у вищих навчальних закладах. У зв'язку з цим приватні вищі навчальні заклади змушені шукати шляхи стимулювання розвитку власної наукової діяльності за рахунок власних обсягів бюджетних коштів, сформованих за рахунок доходу закладу. Підґрунтям відокремленої оцінки наукової діяльності повинна бути фінансова диверсифікація діяльності приватного вищого навчального закладу на педагогічну і наукову технології.

Показники результативності наукової діяльності є невід'ємною складовою науково-педагогічного процесу – технології вищої школи. Результати наукової діяльності, що безпосередньо і опосередковано впливають на рівень навчального процесу, характеризують кінцевий її продукт. Вони дають можливість проводити диференційовану оцінку наукової діяльності окремого виконавця, групи виконавців, наукового

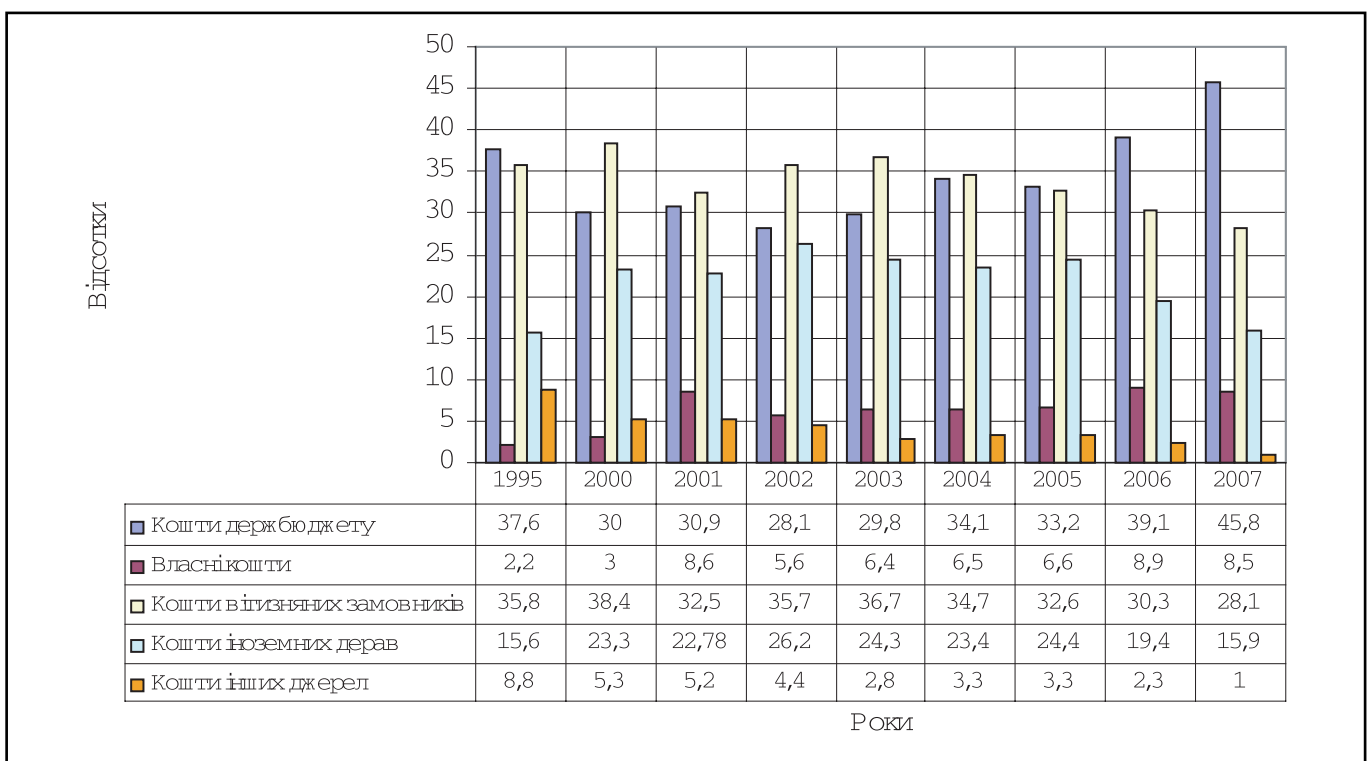


Рисунок 1. Динаміка питомої ваги фінансування наукових та науково-дослідних робіт за джерелами фінансування

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підрозділу, кафедри і навчального закладу в цілому. Основні показники за якими визначається рівень наукової діяльності у вищому навчальному закладі можуть бути такі:

- тези;
- статті у фахових виданнях;
- статті у провідних закордонних виданнях;
- монографії;
- посібники;
- підручники;
- дисертації кандидатські;
- дисертації докторські;
- студентські статті і тези;
- дипломні роботи з впровадження результатів наукової діяльності;
- впровадження результатів у навчальні предмети;
- патенти на винаходи;
- авторські свідоцтва;
- інші показники.

Для аналізу очікуваних результатів наукової діяльності у приватному вищому навчальному закладі необхідно розробити у кількісному виразі планові обсяги зазначених вище показників по наукових підрозділах, кафедрах, інститутах і по університету в цілому за кожний рік і на певний період, наприклад на п'ять років. визначення кількості якісних показників за якими буде проводитися оцінка результатів наукової діяльності;

- визначення кількісних величин кожного з показників:
- по виконавцях науково-дослідних робіт;
- по наукових підрозділах;
- по кафедрах;
- по інститутах, або факультетах;
- по вищому навчальному закладі в цілому;
- визначення вагового коефіцієнту по кожному з показників;
- переведення кількісних величин кожного з показників через вагові коефіцієнти в умовні величини;
- визначення річної суми умовних одиниць з усіх показників;
- визначення суми умовних одиниць на певний період, наприклад на п'ятирічку;
- визначення суми коштів, виділеної з бюджету приватного вищого навчального закладу на оплату результатів наукової діяльності.

Чим на більший термін будуть сформовані плани, тим більш об'єктивно буде проводитися фінансова оцінка різних видів показників наукової діяльності окремого виконавця, групи виконавців, наукового підрозділу, кафедри і навчального закладу в цілому по роках і за декілька років. Це пояснюється тим, що показники, що характеризують продукт наукової діяльності за своєю складністю, наповнюваністю і значимістю можуть відрізнятися один від одного на порядки і для їх реалізації необхідно затратити різну кількість часу. Для порівняння таких показників необхідно застосувати узагальнений

порівняльний показник. Таким інтегральним показником у даному випадку є умовні одиниці. Натуральні числові значення показників результатів наукової діяльності, їх кількість і оцінка у вагових коефіцієнтах залежить від науково-практичних потреб приватного вищого навчального закладу.

З метою оцінки рівня наукової діяльності, виходячи з умовних одиниць, для кожного із показників, які є результатом наукової діяльності, необхідно визначити вагові коефіцієнти, взявши за одиницю відповідний показник. Одним із таких показників може бути усереднена за обсягом стаття у фахових виданнях, або у провідних закордонних виданнях. Усі інші показники оцінюються, у бік збільшення або зменшення, відштовхуючись від взятого за основу показника. Загальна кількість умовних одиниць по окремо взятому показникові, а також і сума умовних одиниць по різних показниках, виконаних виконавцем, або їх групою за певний період, дасть можливість порівняти загальний рівень їхньої результативності наукової діяльності за такими основними показниками: тези; статті у фахових виданнях; статті у провідних закордонних виданнях; монографії; посібники; підручники; дисертації кандидатські; дисертації докторські; студентські статті і тези; дипломні роботи з впровадження результатів наукової діяльності; впровадження результатів у навчальні предмети; патенти на винаходи; авторські свідоцтва та інші показники. Дану роботу можна проводити за такою схемою:

- визначення кількості якісних показників, яких планується досягнути у результаті наукової діяльності і за якими буде проводитися її оцінка;
- по виконавцях науково-дослідних робіт;
- по наукових підрозділах;
- по кафедрах;
- по інститутах, або факультетах;
- по вищому навчальному закладі в цілому;
- визначення вагового коефіцієнту по кожному з показників;
- переведення кількісних величин кожного з показників через вагові коефіцієнти в умовні величини;
- визначення річної суми умовних одиниць з усіх показників;
- визначення суми умовних одиниць на певний період, наприклад на п'ятирічку;
- визначення суми коштів, виділеної з бюджету приватного вищого навчального закладу на оплату результатів наукової діяльності.

При зацікавленості приватного навчального закладу у результатах наукової діяльності його співробітників, взаємодію виконавців науково-дослідних робіт і навчального закладу на підґрунті наукової діяльності, можна перевести у площину господарських договорів, з оплатою різних видів продукції науково-дослідних робіт із бюджету навчального закладу.

Для визначення фінансового рівня результативності наукової діяльності, виходячи із виділених обсягів коштів на наукову діяльність, необхідно визначити розцінку за умовну

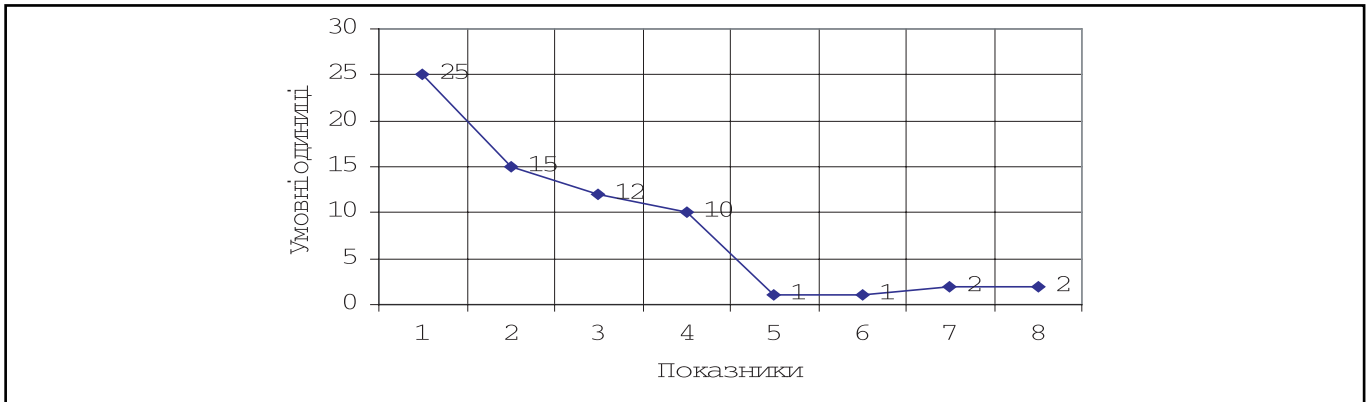


Рисунок 2. Оцінка результатів наукової діяльності приватного вищого навчального закладу*

одиницю результату наукової діяльності. Розцінку у грошовому виразі за одну умовну одиницю ми пропонуємо визначати за формулою 1:

$$P_{yon} = \frac{C_{kn}}{C_{yon}}, \quad (1)$$

де P_{yon} – розцінка у грошовому виразі за умовну одиницю наукової роботи за певний період;

C_{kn} – сума коштів виділена на оплату наукової роботи за певний період;

C_{yon} – сума умовних одиниць наукової роботи за певний період, формула 2;

$$C_{yon} = [(P_1 + K_1) \dots + (P_n + K_n)], \quad (2)$$

де $P_{1...n}$ – кількісні показники кожного виду результатів НДР;

$K_{1...n}$ – вагові коефіцієнти переведу кількісного показника кожного виду результатів науково-дослідної роботи в умовні одиниці, або за формулою 3:

$$C_{yon} = \sum_{i=1}^n P_i K_i, \quad (3)$$

де P_i – кількісні результати показників кожного виду науково-дослідної роботи;

K_i – вагові коефіцієнти переведу кількісного показника кожного виду результатів науково-дослідної роботи в умовні одиниці.

Визначення результативності наукової діяльності, виходячи з того яку мету має на увазі приватний вищий навчальний заклад, може мати свою значимість, а отже і певну свою оцінку, виражену у грошовому еквіваленті. А для цього можна застосовувати різні підходи у визначенні оцінки певних показників результатів наукової діяльності через вагові коефіцієнти. Якщо за першооснову узяти науково-професійний ріст професорсько-викладацького складу, то за умовними одиницями визначеними через вагові коефіцієнти, за рейтингами значимості результати наукової діяльності повинні розподілятися наступним чином:

– захист докторських дисертацій відповідного напрямку і спеціальності;

- захист кандидатських дисертацій;
 - підручники;
 - статті що супроводжують написання дисертацій відповідного рівня;
 - статті і дипломні проекти студентів – з наукової тематики вищого навчального закладу;
 - патенти на винаходи;
 - авторські свідоцтва.
- Наглядно це може мати вигляд, як на рис. 2.
- 1 – захист докторської дисертації;
 - 2 – захист кандидатської дисертації;
 - 3 – монографія;
 - 4 – підручник;
 - 5 – стаття;
 - 6 – стаття і дипломний проект студентів – за науковою тематикою вищого навчального закладу;
 - патенти на винаходи;
 - авторські свідоцтва.

Оскільки вартість 1 умовної одиниці у грошовому еквіваленті у нашому випадку є величина постійна то на найвищу суму коштів заслуговує показник – захист докторської дисертації, а потім – захист кандидатської дисертації і так далі.

Висновки

Запропоновану методику організації, планування та оцінки результативності наукової діяльності у вищих навчальних закладах можна застосовувати і при виконанні наукових робіт у розрізі господарських договорів. Дану методику можна також застосовувати і у науково-дослідних інститутах для економічної оцінки науково-технічних результатів, але оцінювані показники матимуть свої відмінності і особливості виходячи із специфіки розробок. Подальші розробки будуть спрямовані на конкретизацію визначення обсягів результатів наукової діяльності з метою удосконалення їх фінансової оцінки.

Література

1. Закон України «Про вищу Освіту» від 17 січня 2002 р. №2984-III зі змінами // Вища освіта в Україні. Нормативно-правове регулювання. За заг. ред. Горбунової Л.М., Степка М.Ф. – К.: ФОРУМ, 2006. – С. 175–231.

2. Мурсалімова Н.Р. Механізм корпоративного управління недержавним вищим навчальним закладом: автореферат на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н. Мурсалімова. – Донецьк, 2008. – 20 с.

3. Корольова Т.С. Ефективність наукових досліджень і використання інноваційного потенціалу вищого навчального закладу: автореферат на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т. Корольова. – Одеса: 2008. – 23 с.

4. Бобров В.Я. Особливості розвитку вищої освіти в період глобалізації. / В.Я. Бобров // Проблеми освіти. – 2008. – №54. – С. 3–9.

5. Сектор вищої освіти в системі інноваційної діяльності / А.П. Гончаренко, Т.К. Куранта, Н.І. Вавіліна [та ін.] // Науково-технічна інформація. – 2008. – №4(38). – С. 3–9.

6. Задорожня Г.П. Вплив пріоритетів науково-технологічного розвитку на конкурентоспроможність вітчизняної економіки / Г.П. Задорожня // Науково-технічна інформація. – 2008. – №4(38). – С. 35–38.

7. Базилевич В. Інтелектуальна діяльність в контексті глобалізації цих процесів / В. Базилевич // Вища школа, – 2008. – №2. – С. 26–33.

8. Кириченко О. Економіка освіти України: проблеми та перспективи реформування / О. Кириченко, Л. Парашенко // Вища школа, – 2008. – №2. – С. 46–51.

9. Колот А. Трансформація чинників розвитку вищої школи: причини, природа, змістовні характеристики А. Колот // Вища школа, – 2008. – №1. – С. 47–55.

10. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України / За редакцією О.Г. Осауленка, Відповідальний за випуск П.П. Забродський. – К.: «Консультант». – 572 с.

М.С. ГАБРЕЛЬ,
аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України

Основні механізми регулювання розвитку транспортної інфраструктури міст

У статті автор розглядає основні механізми регулювання розвитку транспортної інфраструктури міст. Які у майбутньому сприятимуть покращенню її функціонування та управління в цілому.

Постановка проблеми. З філософської точки зору процес регулювання розвитку проявляється в кількісних та якісних (прогресивних) змінах у часі та просторі; в дії діалектичного закону взаємного переходу кількісних та якісних змін. Регулювання розвитку транспортної інфраструктури міста полягає у гармонійному поєднанні усіх впливових механізмів, нейтралізації дії негативних чинників та сприянні впливу життєво необхідних.

Розвиток транспортної інфраструктури як економічна категорія – це процес зміни стану транспортної інфраструктури міст шляхом покращення якісних характеристик цілої транспортної системи [5].

Об'єктивна необхідність поглиблення теоретичних досліджень щодо розвитку економічних та інших механізмів регулювання транспортної інфраструктури міст та їх практична апробація з метою підвищення її економічної ефективності, зумовлюють актуальність даної проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі не існує єдиного визначення економічного механізму. Так, наприклад А. Кульман [1] під економічним механізмом розуміє «визначену послідовність економічних явищ» і вказує на те, що пізнати його можливо тільки через постійний нагляд. А от А. Столбов [2] говорить на те, що економічний механізм являє собою систему вза-

ємопов'язаних соціально-економічних умов і форм господарювання, які забезпечують оптимальне функціонування економіки в цілому.

Метою даної статті є обґрунтування та систематизування основних механізмів регулювання розвитку транспортної інфраструктури заради підвищення ефективності її функціонування.

Для покращення функціонування транспортної інфраструктури міст та реалізації принципів потрібне створення механізмів регулювання розвитку транспортної інфраструктури міст, які повинні бути адекватними діючій транспортній системі у містах.

Викладення основного матеріалу. Загальним у наведених визначеннях є те, що механізм розглядається як система, яка складається із взаємопов'язаних чинників, які комплексно впливають на ефективність їх функціонування. При цьому нема єдиної думки з приводу складу структури механізмів. Тому потрібно надавати можливість якісним, різностороннім та максимально доступним механізмам регулювання розвитку всіх суб'єктів транспортної інфраструктури міста.

Для реалізації обґрунтованих у роботі принципів виділяємо такі групи механізмів регулювання транспортної інфраструктури міста:

– правові – передбачають правове регулювання питань пов'язаних із транспортною інфраструктурою та чітке регламентування прав та повноважень влади, служб контролю та інвесторів. Зосереджені ці механізми мають бути в «Місцевих правилах забудови та використання території»;

– економічні – включають використання економічного інструментарію та концентруються навколо питань і методів оцінки земельних ділянок із врахуванням системи спеціальних чинників, що характеризують транспортну інфраструктуру міст;

– організаційні – включають громадські заходи із погодження та підтримки проєктів, залучення громадськості та вирішення питань підвищення ефективності транспортної інфраструктури міст;

– управлінські – зосереджені у формах реалізації земельних ділянок на предмет залучення інвестицій, у тому числі і для розбудови об'єктів транспортної інфраструктури;

– планувальні – включають розробку містобудівної та планувальної документації та стосуються використання спеціальних проєктних прийомів забудови та використання територій під спорудження об'єктів транспортної інфраструктури міст.

Перелічені групи механізмів тісно переплетені та органічно доповнюються. Одні механізми, наприклад економічні, що пов'язані із регулюванням транспортної інфраструктури, не будуть ефективно функціонувати без залучення інших, наприклад правових, планувальних та організаційних регулювань.

Спробуємо конкретизувати дані механізми регулювання транспортної інфраструктури міст.

Правові механізми

Правові вимоги та критерії найсуттєвіше впливають на прийняття рішень щодо використання земельної ділянки. В країнах із ринковою системою господарювання діє система законодавчого регулювання системи землекористування на основі правових інструментів та механізмів, як на державному так і на місцевому рівнях.

В Україні розпочався процес формування власної правової бази на місцевому рівні для регулювання процесів землекористування та забудови міських територій (місцевих правил забудови та використання територій міст).

Транспортна проблема, що пов'язана з динамічним процесом автомобілізації суспільства, у багатьох випадках пов'язана із проблемами великомасштабного втручання в сформоване середовище міст, яке поєднується із потребою значного розвитку транспортної інфраструктури населених пунктів. Питання формування та управління транспортною інфраструктурою міст мають зайняти особливе місце в функціонально-правовому зонуванні їх територій та знайти чітке відображення в місцевих правилах забудови та використання територій міст.

Економічні механізми

Економічні механізми у формуванні транспортної інфраструктури міст зосереджені у вартісній оцінці міських територій, механізмів та методів їх вирішення.

Для визначення вартості територій міста існують відповідно до п. 2 ст. 201 закону України нормативні та експертні методи [3].

Нормативно-розрахунковий метод започаткував формування земельних відносин у містах на ринковій основі в

Україні і призначався для фіскальних цілей щодо оренди та резервування землі, а також для обґрунтування стартових цін на земельних аукціонах. Використовувався він і для потреб обґрунтування рішень щодо розбудови та функціонування окремих підсистем міста, в тому числі і його транспортної інфраструктури.

Недоліками цього методу є: нечутливість до ринкової кон'юнктури; низька обґрунтованість значень коефіцієнтів, які відображають відмінності в містобудівних умовах; трудомісткість розрахунку витрат здійснених в попередні періоди на облаштування території.

Серед методів, що базуються на ринкових засадах, використовуються методи співставлення продажів (аналоговий); затратний, який враховує внесок вартості землі в загальну вартість нерухомості; капіталізації земельної ренти (дохідний) визначається через потенційну прибутковість бізнесу, що знаходиться на певній ділянці.

Використання ринкових методів оцінки ділянки у місті відбувається з врахуванням системи показників розміщення. Вони визначають положення ділянки в системі: функціональної структури, історико-архітектурних об'єктів природно-ландшафтних умов, привабливості оточуючого середовища. Окрім того, враховуються локальні чинники, які характеризують властивості конкретної ділянки (конфігурацію, рельєф поверхні, інженерно-геологічні умови, забезпеченість транспортною та інженерною інфраструктурою, санітарно-гігієнічні умови історично-архітектурні чинники).

Локальні та чинники розміщення детально висвітлені в науково-методичних матеріалах і дозволяють об'єктивно оцінювати ділянки та приймати обґрунтовані рішення при розміщенні та проєктуванні об'єктів. Що стосується об'єктів транспортної інфраструктури, то у відповідності до практики розвитку міст вони локалізуються на найменш привабливих ділянках, як правило обмежено придатних для використання під інші цілі.

Об'єкти транспортної інфраструктури мають комерційний характер та виконують важливу соціальну роль (функцію) в містах. Тому при обґрунтуванні рішень щодо вибору ділянки та її за господарювання в оцінці слід враховувати експертним методом та визначенні у грошовому еквіваленті.

У зв'язку із зростанням інвестицій в останні роки в будівництво у зонах, що характеризуються високою привабливістю, зокрема в історичних зонах міст та їх близького оточення, особливої актуальності набувають також історико-культурні чинники.

Якщо основні локальні та чинники розміщення характеризуються системою нормативних вимог, що мають практичне значення при прийнятті рішень, то соціальні та історичні чинники вимагають спеціальних опрацювань і обґрунтувань.

Проблема дотримання соціальних та історично-охоронних вимог вирішується у відповідності до запропонованих в роботі планувальних механізмів, коли існують певні протиріччя між економічними вимогами використання територій

та необхідністю вирішення соціальних та історично-охоронних завдань вирішують шляхом компромісів. Це вказує на те, що необхідність розбудови ефективної транспортної інфраструктури в містах вимагає поєднання існуючих методів оцінки та науково-проектних обґрунтувань.

У такий спосіб визначатиметься тип використання ділянки, інтенсивність, характер та планувальні рішення, а також обмеження, що безпосередньо обумовлені з особливістю розміщення та локальними характеристиками ділянки, а також вимогами вирішення соціальних та охоронних завдань в містах.

Організаційні механізми

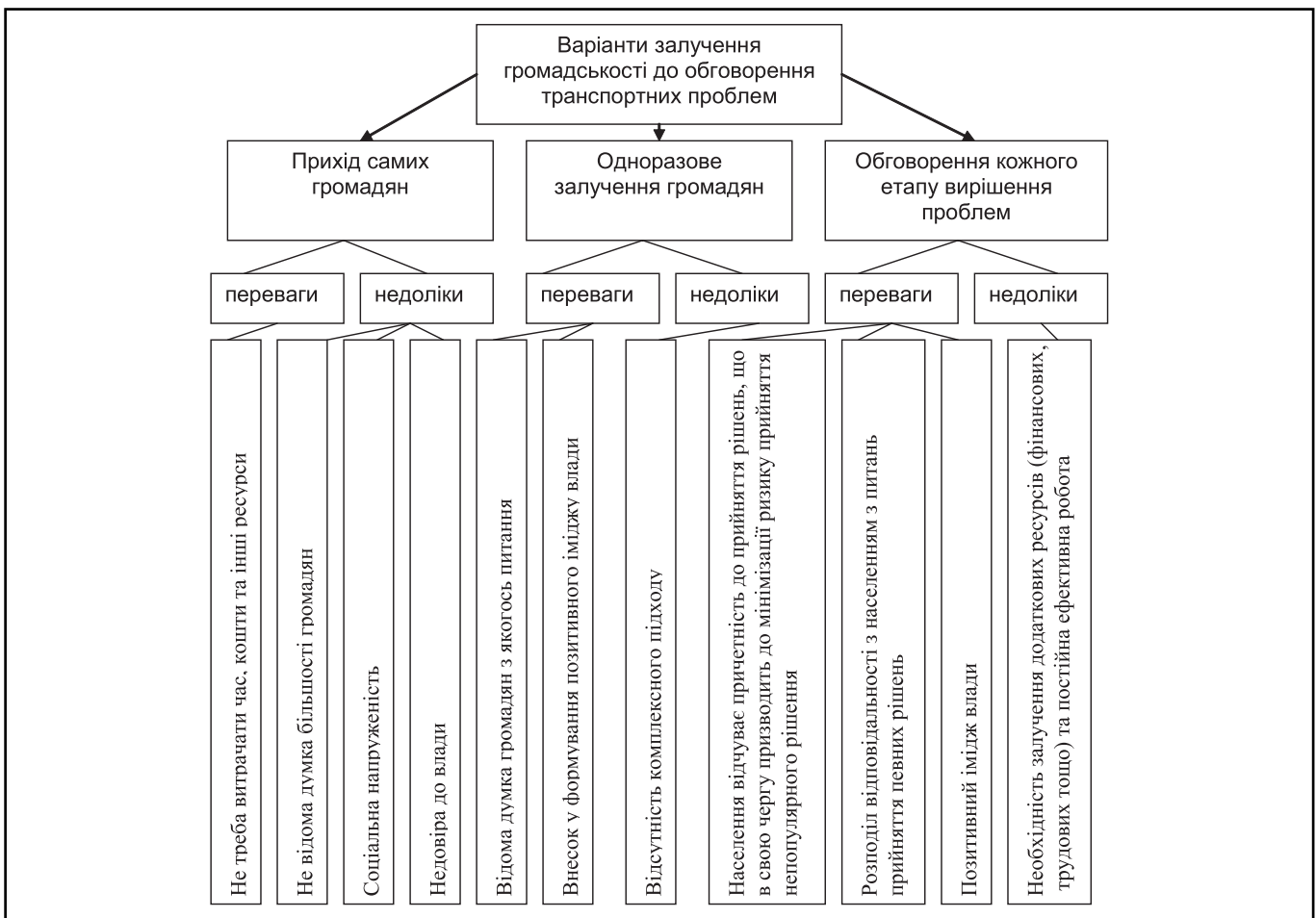
Організаційні механізми включають громадські обговорення та соціальні узгодження. Оскільки об'єкти транспортної інфраструктури характеризуються певними соціальними обтяженнями та викликають неоднозначні відношення зі сторони мешканців, значення цих механізмів в підвищенні ефективності транспортної інфраструктури зростає.

Закон України про місцеве самоврядування в Україні визначив поняття «територіальна громада» (ст. 5) ще у 1997 році. Згідно з цим законом «територіальна громада» – це жителі, об'єднанні постійним проживанням у межах міста, села, селища, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями [6]. Отже, живучи у будь-якому населеному пункті, постає певне питання, як саме впливати на транс-

портний процес, як відбуваються взаємини громади і влади міста, від яких залежить якість щоденного життя громадян.

Існують різні варіанти залучення громади до обговорення певних питань, зокрема що стосуються транспортних проблем (див. рис.).

Отже, як бачимо, існують у кожному варіанті певні негативи та позитиви до залучення громадськості. Але найбільш ефективним та комплексним варіантом представляє собою третій варіант, хоча він достатньо фінансово та трудозатратний. Одним із методів залучення громадськості до вирішення транспортних проблем є застосування громадських слухань та обговорень, тобто скликання зборів значної частини дорослих членів громади з найважливіших питань даної громади або переважної частини. По-перше, напрям роботи даних слухань має відповідати інтересам більшості членів громади, тобто має бути знайдене певне компромісне рішення між членами громади, по-друге, масову роз'яснювальну роботу про мету й час проведення громадських заходів потрібно проводити заздалегідь. Зокрема, проведення громадських слухань на всіх етапах вирішення певних транспортних проблем надасть можливість не тільки відобразити думки та надії громадян, а й відчутти причетність до вирішення певних проблем, що сприятиме налагодженню взаємин влади та громади.



Переваги та недоліки певних варіантів залучення громадськості до вирішення транспортних проблем

Управлінські механізми

Розглядаючи управлінські механізми, доцільно проаналізувати всі форми реалізації земельних ділянок на конкурентних засадах на предмет залучення інвестицій.

Визнано, що найбільш відкритою формою проведення процедур із земельними ділянками є земельні аукціони. Вони створюють можливість участі засобів масової інформації, спостерігачів, депутатів всіх рівнів та громадськості, що надає цій процедурі прозорості. Основним чинником, що впливає на визначення переможця, є найвища ціна, що запропонована за земельну ділянку одним із учасників.

Ділянка, яка виставляється на торги, мусить бути вільною, без обтяжень, у тому числі прав третіх осіб на цю ділянку.

Відповідно до законодавства покупець зобов'язаний сплатити витрати сільськогосподарського виробництва, коли ділянка відноситься до земель сільгосподарського виробництва, тобто відбувається зміна її цільового призначення. Інших фінансових та майнових зобов'язань на майбутнього власника ділянки накладати не можна, оскільки він став переможцем заплативши найвищу ціну.

Інший шлях проведення земельних торгів – це продаж через аукціони права оренди земельної ділянки, коли можна передбачити додаткові зобов'язання, які забезпечать не тільки прямі надходження, а й додаткові інвестиційні зобов'язання. Продаж права оренди здійснюється, як правило, на 49 років, коли крім одноразової сплати до міського бюджету відповідної суми, що визначалася на торгах. Тобто орендар земельної ділянки зобов'язаний сплачувати орендну плату як постійну щорічну інвестицію протягом 49 років.

У цьому випадку появляється можливість накладання на орендаря додаткових зобов'язань. Тобто продаж права оренди відбувається, як правило, під інвестиційно-привабливі об'єкти (офіси, розважальні та торгові комплекси, готелі тощо) або у випадку неможливості продажу ділянки у власність (цінні для міста землі, історична частина тощо).

Розглядаючи об'єкти транспортної інфраструктури, слід підкреслити, що тут слід використовувати спеціальні конкурсні способи надання земельної ділянки під такі функції. Розглянемо приклад будівництва підземного паркінгу в місті, коли підземна частина ділянки зайнята спорудами чи сквером, тобто земельна ділянка обтяжена умовами. В цьому відношенні вдалою є спроба виконавчого комітету Львівської міської ради вирішення цієї проблеми на основі рішення «Про організацію та проведення конкурсів на кращий інвестиційний проект з права будівництва підземних паркінгів та визначення забудовників». На розгляд конкурсної комісії надаються інвестиційні пропозиції щодо будівництва підземних паркінгів. Керуючись системою визначення критеріїв, відбувається відбір переможця. При цьому критеріями відбору є: соціальна значимість проекту; відповідність проекту стратегії розвитку міста та вимогам генерального плану; фінансово-економічні показники ефективності використання ділянки; відповідність соціально-гі-

гієнічним та екологічним вимогам; використання місцевих матеріалів та ресурсів та інші показники.

У такий спосіб охоплено весь спектр інтересів влади та інвестора. Таким чином, земельна ділянка не вилучається із земель міста, а інвестор, здійснюючи будівництво, отримує об'єкт у власність. Можливий також розгляд питання про спільну експлуатацію об'єкта міськими службами (в рамках відсотку за користування) та інвестором.

Як показує наше дослідження, саме ця форма є найбільш ефективною в регулюванні та організації транспортної інфраструктури в містах.

Планувальні механізми

Важливого значення набуває проблема для історичних частин міст, де зосередження різноманітних функцій перетворює ці території в унікальний ресурс розвитку міста, де міська територія має найвищу цінність. Одночасно саме в центральних частинах міст сконцентровані основні суперечності розвитку транспортної інфраструктури.

Проведення системної планувальної політики передбачає наявність засобів та механізмів управління містом з урахуванням зміни соціально-економічних відносин, передовсім джерел фінансування.

До планувальних (проектних) проблем, що пов'язані з реформуванням та розвитком транспортної інфраструктури міст і які відносяться до міських територій, слід віднести:

- розташування ділянки в місті;
- зовнішнє оточення (промислових чи рекреаційних територій, транспортних комунікацій тощо);
- наявність історичних обмежень (певних об'єктів, охоронних зон тощо);
- геометричні характеристики ділянки, що передбачається під об'єкти транспортної інфраструктури.

Виникають також проблеми не планувального характеру, зокрема вимоги інвесторів щодо використання територій, майнові та правові аспекти вирішення земельних питань тощо.

Важливою проблемою є потреба створення великих майданчиків для паркування автомобілів біля торговельних, спортивних та інших об'єктів. Причому вирішення транспортних питань у містах передбачає ряд великих проектних заходів, зокрема:

- створення внутріміських кільцевих доріг;
- створення нових транспортних комунікацій;
- розширенням існуючої мережі;
- створення сучасних транспортних розв'язок та перегинів;
- спорудження транспортних терміналів.

Найважливішими критеріями ефективного використання міських територій у неринкових умовах вважалися витрати на їх освоєння та питомих витратах на розміщення об'єкта на тій чи іншій ділянці.

В останні роки з метою підвищення ефективності використання міських територій, у тому числі і під будівництво об'єктів транспортної інфраструктури, набувають розвитку планувальні заходи. Вони включають впорядкування функ-

ціональної структури, в тому числі зменшення планувальними засобами розривів від об'єктів транспортної інфраструктури до зон іншого функціонального змісту; застосування спеціальних прийомів забудови цих зон та об'єктів.

При формуванні транспортної інфраструктури міста необхідне врахування функціонально-планувальних характеристик міста, приведення до їх відповідності характеристик транспортної інфраструктури. Оскільки транспортна інфраструктура міста орієнтована (виконує функцію) на підвищення планувальної цілісності міста як системи, доцільно ввести ряд показників оцінки якості планувальних рішень.

Інтегральним слід вважати показник цілісності планувальної структури міста, який визначає залежність між інтенсивністю освоєння міських територій, дальністю поїздки та витратами часу на пересування приватним транспортом від місць проживання до місць паркування автомобілів.

З метою мінімізації цих витрат може визначатися доцільне співвідношення між щільністю освоєння території (насамперед житлових) та розміщення об'єктів транспортної інфраструктури. Це дозволить реалізувати заходи із просторової збалансованості розселення та розміщення об'єктів транспортної інфраструктури у містах.

Інші можливості підвищення ефективності транспортної інфраструктури міста та використання її території планувальними засобами зосереджені у підвищенні функціональності об'єктів інфраструктури, тобто формування їх як компактних утворень з багатоцільовим використанням кооперування, блокування та розбудова в цих зонах об'єктів багатоцільового призначення.

Великі можливості закладені у підземній урбанізації, яка передбачає створення підземних та заглиблених приміщень транспортної інфраструктури [4]. У перспективі слід оцінити зростання інтенсивності використання підземного простору, перш за все в зонах громадських центрів, парковочних вузлів та ін.

Виділені планувальні заходи та механізми мають узгоджуватися в структурі міста, що забезпечить підвищення

ефективності транспортної інфраструктури, економії ресурсів, насамперед територіальних, та покращення умов проживання мешканців.

Висновки

Таким чином, регулювання розвитку транспортної інфраструктури міст має відбуватися на основі використання об'єктивних принципів, а їх здійснення має забезпечуватися механізмами розвитку, від структури яких залежить характер та результативність реалізації даних принципів.

У цілому механізми регулювання розвитку транспортної інфраструктури мають орієнтуватися на поліпшення якості транспортного обслуговування мешканців міста, оптимізацію відносин у місті між владою, мешканцями, інвесторами та іншими учасниками суспільного життя, що стосуються вирішенню транспортних питань; покращення правової бази на місцевому рівні процесів землекористування та забудови міських територій транспортними об'єктами тощо.

Література

1. Кульман А.В. Экономические механизмы / А.В. Кульман; пер. с фр. Н. Хрустальной. – М.: «Прогресс», 1993. – 192 с.
2. Столбов А.Г. Совершенствование хозяйственного механизма территориальных комплексов / А.Г. Столбов. – Л.: Изд-во Ленинград. ун-та, 1988. – 144 с.
3. Третяк А.М. Управління земельними ресурсами / А.М. Третяк, О.С. Дорош. – К.: ТОВ «УЗРУ», 2006. – 462 с.
4. Пустовойтенко В.П. Підземний простір міст. Соціально-економічні та технічні передумови його комплексного використання / В.П. Пустовойтенко // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 232(927). – С. 6.
5. Абрамович Б.М. Транспортне обслуговування населення як фактор сталого розвитку міста / Б.М. Абрамович, В.С. Маруніч, І.М. Вакарчук, О.М. Смоліков, А.І. Ворон // Автошляховик України. – 2002. – №3. – С. 11–13.
6. Закон України «Про місцеве самоврядування» від 21.05.97 р. №280/97-ВР.

Т.А. ГОГОЛЬ,
к.е.н., Чернігівський державний технологічний університет

Особливості фінансово-господарської діяльності вищих навчальних закладів освіти і порядок визначення прибутку для цілей оподаткування

У статті розглядаються особливості визначення ознаки неприбутковості закладів освіти, джерела надходження коштів від основної діяльності, а також визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток

вищих навчальних закладів освіти та порядок оподаткування.

Автором надано пропозиції щодо врегулювання основних положень нормативно-правових актів в питанні

нях надходження коштів від надання платних послуг закладами освіти, а також узгодження видів доходів, які вважаються прибутком і не є об'єктом оподаткування податком на прибуток.

Постановка проблеми. В Україні створено і функціонує багато вищих навчальних закладів (ВНЗ) освіти різних форм власності, кількість яких із кожним роком зростає, що свідчить про зростання попиту населення у освітніх послугах закладів вищої освіти. Починаючи з 1990 року кількість навчальних закладів III–IV рівнів акредитації в Україні стрімко зростає, за останні 17 років їх кількість зросла більше ніж у 2 рази (1990 рік – 149 ВНЗ, 2007 рік – 351 ВНЗ), а кількість студентів, які навчаються у ВНЗ, зросла майже у 3 рази за цей період (1990 рік – 881,3 тис. студентів, 2007 рік – 2372,5 тис. студентів) [10].

Різноманіття форм власності ВНЗ, джерел і напрямів фінансування (з бюджету або за рахунок власних коштів), підтримки держави для навчальних закладів, які мають важливе значення для розвитку науки, економіки і виробництва, виду науково-дослідних робіт створюють різні умови оподаткування ВНЗ, надання податкових пільг та особливостей розрахунку і сплати податків до бюджету.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням оподаткування приділяється багато уваги науковцями, які розглядають порядок оподаткування підприємств, особливості визначення об'єкта і бази оподаткування, порядок та строки нарахування і сплати податків і зборів до відповідних фондів і бюджетів. Однак і досі залишається багато невирішених та неузгоджених питань щодо оподаткування окремих галузей, підприємств різних форм власності, особливості оподаткування неприбуткових установ і організацій, зокрема вищих навчальних закладів освіти.

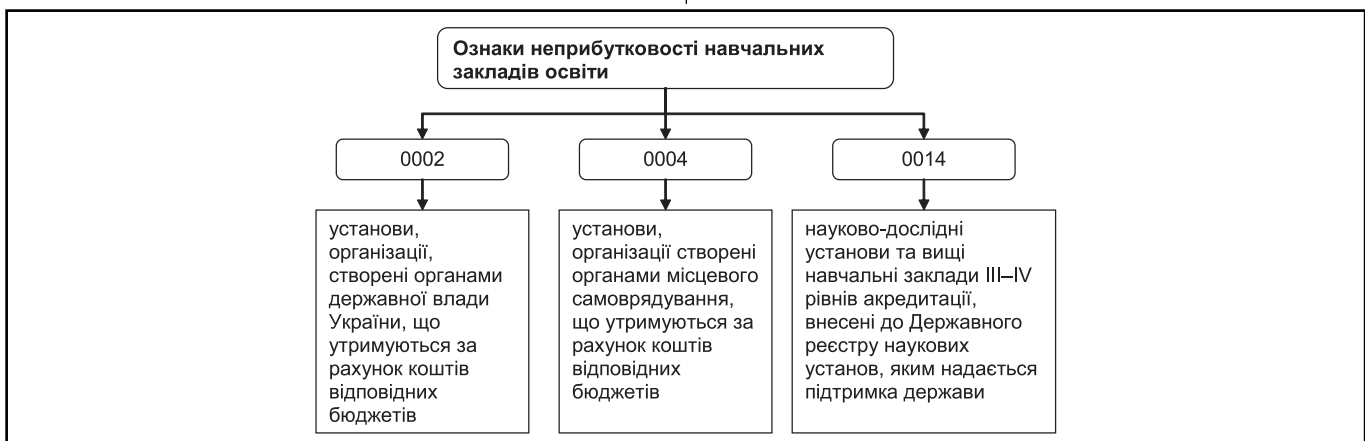
Метою статті є аналіз визначення предмету, об'єкта і бази оподаткування податком на прибуток закладів освіти, напрямів та джерел фінансування діяльності навчальних закладів, врегулювання основних положень понятійного апарату нормативно-правових актів щодо визначення надходжень доходами (або не доходами) ВНЗ для визначення бази оподаткування і розрахунку податку на прибуток.

Викладення основного матеріалу. Порядок оподаткування закладів освіти залежить від багатьох факторів, основними з яких є правова форма ВНЗ, порядок їх фінансування з бюджету, отримання статусу неприбуткової організації, привласнення відповідної ознаки неприбутковості, а також до якої групи неприбуткових підприємств відноситься ВНЗ згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Згідно із п. 6 ст. 2 Бюджетного кодексу України бюджетною установою вважається орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади, органами влади АРК чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевих бюджетів [1]. Такі бюджетні установи є неприбутковими, що надає їм право на особливі умови оподаткування. Вищі державні навчальні заклади III–IV рівнів акредитації фінансуються за рахунок коштів відповідних бюджетів, що відносить їх до неприбуткових організацій.

Для отримання права на особливі умови оподаткування необхідно зареєструватися як неприбуткова організація в органах податкової служби з внесенням до Реєстру неприбуткових організацій [6] та привласненням їй відповідної ознаки неприбутковості. Згідно з Наказом ДПАУ «Порядок визначення структури ознаки неприбуткових установ (організацій)» [5] навчальним закладам надається одна з трьох ознак неприбутковості, які зображені на рисунку.

Більшість вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації державної форми власності відносяться до ознаки неприбутковості 0002. Ознаку неприбутковості 0004 мають загальноосвітні школи, спортивні та музичні школи, технікуми, коледжі та інші навчальні заклади, створені місцевими органами виконавчої влади. До закладів освіти, яким може надаватися ознака неприбутковості 0014, відносяться вищі навчальні заклади III–IV рівня акредитації, діяльність яких має важливе значення для розвитку науки, економіки і виробництва [5] і які включені до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави. Для вне-



Ознаки неприбутковості навчальних закладів освіти

сення навчальних закладів до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави, такі заклади освіти мають відповідати визначеним умовам щодо виду наукової діяльності та проведення науково-дослідних робіт [8]. Привласнена ознака неприбутковості надає неприбутковим організаціям різні пільги щодо оподаткування таких установ, що визначено п. 7.11. ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [4].

Фінансування державних навчальних закладів та установ, організацій, підприємств системи освіти здійснюється з двох джерел:

- за рахунок відповідних бюджетів;
- за рахунок додаткових джерел фінансування [3].

Згідно із п. 3 ст. 61 Закону України «Про освіту» кошти закладів освіти, які повністю або частково фінансуються з бюджету, одержані від здійснення діяльності, передбаченої їх статутними документами, не вважаються прибутком і не оподатковуються. Тобто цим законом чітко визначено, що надходження із відповідних бюджетів та додаткових джерел фінансування не вважаються прибутком закладів освіти, що передбачає звільнення будь-яких надходжень таких установ від сплати податку на прибуток.

Для того щоб визначити, які саме надходження звільняються від оподаткування, у п. 4 ст. 61 Закону України «Про освіту» наводиться перелік додаткових джерел фінансування закладів освіти, а саме:

- 1) кошти, одержані за навчання, підготовку та підвищення кваліфікації відповідно до укладених договорів;
- 2) плата за надання додаткових освітніх послуг;
- 3) доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;
- 4) дотації місцевих бюджетів;
- 5) дивіденди від цінних паперів;
- 6) валютні надходження;
- 7) добровільні грошові внески, матеріальні цінності, одержані від підприємств, установ, окремих громадян;
- 8) інші кошти.

Крім Закону України «Про освіту» в іншому нормативному документі затверджений більш детальний і розширений перелік платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами у сфері освітньої діяльності [7].

При аналізі додаткових джерел фінансування згідно із Законом України «Про освіту» та переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами [7], можна побачити дещо різний перелік таких послуг. Згідно із законом доходи від надання майна в оренду не вважаються прибутком і не оподатковуються, у переліку платних послуг такий вид доходу відсутній, отже згідно із даним переліком такий вид доходів має оподатковуватися податком на прибуток на загальних підставах.

Таким чином, кошти, які отримані навчальним закладом як плата на навчання, підготовку, перепідготовку, підви-

щення кваліфікації або за надання додаткових послуг, не оподатковуються і не можуть бути вилучені в доход держави або місцевих бюджетів за умови, якщо вони спрямовуються на статутну діяльність навчального закладу (п. 5 ст. 61 Закону «Про освіту»). Надання освітніх послуг (у тому числі додаткових) державними навчальними закладами є неприбутковою діяльністю, і такі надходження не вважаються прибутком, відповідно не повинні підпадати під дію Закону «Про оподаткування прибутку підприємств», тому що юридично відсутній об'єкт оподаткування податком на прибуток, тобто саме прибуток.

Однак аналіз п. 7.11 ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», який розглядає оподаткування неприбуткових установ і організацій (у тому числі вищих навчальних закладів), свідчить про інший підхід щодо надходжень коштів від надання освітніх послуг навчальними закладами. Згідно з цим пунктом всі неприбуткові установи і організації поділені на 8 груп (підпункти «а» – «ж» ст. 7.11 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»), для кожної з яких наводиться окремий порядок оподаткування коштів і майна від проведення основної та інших видів (фінансової, інвестиційної) діяльності.

Для визначення особливостей оподаткування закладів освіти передусім необхідно з'ясувати, до якої групи неприбуткових установ і організацій відносяться державні ВНЗ, які фінансуються з бюджету. До абзацу «а» відносяться неприбуткові установи і організації, які створені органами державної влади України, що утримують за рахунок коштів відповідних бюджетів (ознака неприбутковості 0002). До абзацу «б» відносяться вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації, внесені до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави (ознака неприбутковості 0014).

Якщо вищий навчальний заклад має ознаку неприбутковості 0002 та відноситься до неприбуткових установ і організацій, визначених абзацом «а» Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», то лише кошти або майно, які надходять безплатно, дотації та субсидії та деякі інші надходження звільняються від оподаткування, всі інші надходження вважаються доходами і є об'єктом оподаткування податком на прибуток. Отже, положення ст. 61 Закону України «Про освіту» і п. 7.11 ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» суперечать один одному, що свідчить про неврегульованість положень нормативно-правових актів щодо надходжень, які, з одного боку, не вважаються прибутком, не оподатковуються і не можуть бути вилучені в доход держави, а з іншого – вважаються доходами і повинні оподатковуватися податком на прибуток, що передбачає вилучення частини надходжень у доход держави у вигляді податку на прибуток.

Для здійснення фінансово-господарської діяльності, зарахування надходжень і проведення платежів закладів освіти в органах Державного казначейства України відкриваються рахунки для обліку операцій з виконання загального і спе-

ціального фонду кошторисів. Надходження закладів освіти як плата на навчання, підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації та інші послуги, які утримуються за рахунок бюджету, зараховуються до складу кошторисів (на спеціальний рахунок) на утримання ВНЗ і використовуються виключно на фінансування видатків такого кошторису. Кошторис закладів освіти складається з двох частин: перша частина містить обсяг надходжень з різних джерел за звітний період, друга частина – розподіл видатків на утримання закладу освіти за повною економічною класифікацією видатків [9].

ВНЗ поряд із кошторисом складають план помісячного розподілу бюджетних коштів (асигнувань), в якому необхідно помісячно розподілити всі бюджетні зобов'язання і платежі на утримання такої установи для забезпечення своєї діяльності (комунальні платежі, послуги зв'язку та ін.). Також заклади освіти складають індивідуальні плани використання бюджетних коштів та індивідуальні помісячні плани використання бюджетних коштів, які є невід'ємною частиною кошторису і затверджуються разом із кошторисом вищестоящим органом [9]. Отже, у кошторисі необхідно показати напрями використання і видатки всіх надходжень закладів освіти протягом календарного року.

Діяльність закладів освіти має свою специфіку, яка може впливати на складання кошторису і плану помісячного використання бюджетних коштів, а саме:

- закінчення навчального року у червні–липні, не збігається із закінченням календарного року;

- надходження коштів як плата на навчання або за надання додаткових освітніх послуг може вноситися за весь строк навчання повністю одразу або частинами – помісячно, по семестрах, щорічно (п. 6 ст. 64 Закону України «Про вищу освіту»);

- у кошторисі надходження як плата за навчання показуються за календарний рік, що передбачає надходження за різні навчальні роки, а саме за навчання по семестрах вноситься у січні–лютому за другий семестр, і у серпні–вересні за I семестр наступного навчального року. При складанні кошторису складно визначити надходження коштів за навчання, оскільки неможливо з точністю розрахувати кількість студентів, які будуть зараховані до навчального закладу у календарному році на окремі факультети.

Календарний рік закінчується в період проходження першого семестру навчального року, стабільна діяльність якого потребує здійснення фінансово–господарських розрахунків, певних платежів для забезпечення основної діяльності і надання освітніх послуг. Отже, за наслідками календарного року на спеціальному рахунку в органах Державного казначейства у ВНЗ завжди залишається невикористана сума коштів, яка враховується у складі кошторису наступного року і не підлягає оподаткуванню податком на прибуток. Однак, якщо доходи ВНЗ, отримані у вигляді коштів або майна від проведення їх основної діяльності та у вигляді пасивних доходів, дотацій, субсидій, протягом звітного року на кінець першого квар-

талу наступного року перевищують 25% загальних валових доходів, отриманих протягом звітного року, то ВНЗ зобов'язані сплатити податок із нерозподіленої суми прибутку за ставкою 25% (п. 7.11 ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»).

Однак виникає питання, що законодавці мали на увазі стосовно поняття «загальні валові доходи» у неприбуткових установ і організацій, які частково або повністю фінансуються з бюджету, оскільки вони отримують грошові надходження із загального і спеціального фонду (на загальні і спеціальні рахунки), надання платних послуг. Валовий доход – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, так і за її межами (ст. 4 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»). Отже, якщо виходити із положень Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», то у суму загальних валових доходів необхідно включати надходження як на загальні, так і спеціальні рахунки в органах Державного казначейства.

Для ВНЗ та інших неприбуткових установ і організацій існує особливість щодо визначення бази оподаткування податком на прибуток на кінець першого кварталу, яка полягає в тому, що доходи визначаються за звітний податковий період (тобто за один рік), а витрати розраховуються за звітний податковий період і перший квартал наступного року (тобто за один рік і перший квартал). Для визначення нерозподіленого прибутку (бази оподаткування) за 2008 рік можна використати наступну формулу:

Сума нерозподіленого прибутку за 2008 рік = (Доходи за 2008 рік) – (Витрати за 2008 рік + Витрати за I кв. 2009 року) – (Доходи 2008 року * 0,25).

Отже, згідно з цією формулою не співпадають календарні періоди, за які враховуються доходи і витрати ВНЗ для визначення бази оподаткування податком на прибуток. Діяльність ВНЗ передбачає отримання надходжень як плати за навчання посеместрово, а саме у серпні–вересні за перший навчальний семестр і в січні–лютому за другий навчальний семестр, і у разі визначення суми нерозподіленого прибутку за результатами першого кварталу враховувалися б надходження і витрати за однаковий період часу (один рік і один квартал), то за результатами податкового періоду виникала б значна сума прибутку і зобов'язання платника податку сплатити податок на прибуток.

Висновки

Діяльність державних ВНЗ передбачає особливі умови оподаткування, і відповідно, зобов'язання щодо сплати різних податків і зборів. У статті автором було зроблено спробу проаналізувати нормативно–правову базу в питанні визначення предмету, об'єкта і бази оподаткування податком на прибуток закладів освіти, напрямів та джерел фінансування діяльності навчальних закладів, порядку складання

кошторису і відкриття рахунків в органах Державного казначейства, а також розрахунку суми нерозподіленого прибутку і виникнення зобов'язань щодо сплати податку на прибуток. Також у статті автором запропоновано:

– врегулювати положення Закону України «Про освіту» і п. 7.11 ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у питанні визначення надходжень, які вважаються об'єктом оподаткування податком на прибуток та які не є об'єктом оподаткування податком на прибуток і звільнені від оподаткування;

– врегулювати у нормативно-правових актах питання щодо надходжень коштів від надання майна в оренду ВНЗ, які вважаються доходами і підлягають оподаткуванню за загальною системою оподаткування або не вважаються прибутком і не оподатковуються, що підпадає під дію пільгової системи оподаткування податку на прибуток, яка застосовується для неприбуткових установ і організацій.

Література

1. Бюджетний Кодекс України, затв. Постановою ВРУ від 21.06.2001 р. №2542–III.

2. Закон України «Про освіту», затв. Постановою ВРУ від 23.05.91 р. №1060–XII.

3. Закон України «Про вищу освіту», затв. Постановою ВРУ від 17.01.2002 р. №2984–III.

4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», затв. постановою ВРУ від 22.05.97 р. №283/97–ВР.

5. Наказ ДПАУ «Порядок визначення структури ознаки неприбуткових установ (організацій)» від 03.07.2000 р. №355.

6. Наказ ДПАУ «Положення про Реєстр неприбуткових організацій та установ» від 11.07.97 р. №232.

7. Постанова КМУ «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними закладами освіти» від 20.01.97 р. №38.

8. Постанова КМУ «Перелік навчальних закладів, яким надається підтримка держави» від 23.04.2001 р. №380.

9. Постанова КМУ «Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28.02.2002 р. №228.

10. Статистична інформація про вищі навчальні заклади // Офіційний сайт Державного комітету статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>

О.В. ПЕТРАКОВСЬКА,

ст. викладач, Державна академія статистики, обліку та аудиту, дисертант, КНЕУ ім. В. Гетьмана

Теоретико-методичні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності банків

У статті автором представлена організація аналізу фінансових результатів діяльності банку з виокремленням етапів аналітичного процесу. Аналіз фінансових результатів діяльності банку розглядається за такими напрямками: аналіз фінансових результатів діяльності за даними фінансової звітності; аналіз результатів діяльності у підсистемі управлінського обліку та аналіз прибутку у підсистемі податкових розрахунків.

Постановка проблеми. Велику роль в управлінні економікою підприємств, галузей, оцінці фінансових результатів, виявленні внутрішніх резервів, прогнозуванні розвитку і прийнятті рішень відіграє економічний аналіз.

Перехід до ринкової економіки вимагає і від банків підвищення ефективності управління банківською діяльністю. Важлива роль у реалізації цього завдання відводиться саме аналізу банківської діяльності, головною метою якого є пошук резервів підвищення ефективності функціонування банку на основі вивчення передового досвіду та досягнень науки і практики банківської справи. За допомогою аналізу виробляються стратегія і тактика розвитку банку, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, оцінюються фінансові результати діяльності банку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

Вагомий внесок у розвиток економічного аналізу зробили українські вчені І.І. Каракоз, М.Г. Чумаченко, В.Ф. Палій, І.П. Житня, А.М. Кузьмінський, Г.М. Мельничук, В.В. Сопко, В.П. Завгородній, Ф.Ф. Бутинець, Є.В. Мних, О.В. Олійник.

Дослідженню проблем організації та методології аналізу в банках, зокрема аналізу фінансових результатів, приділили увагу у своїх працях вчені-економісти А.М. Герасимович, Ф.Ф. Бутинець, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостка, Л.Д. Батракова, М.Р. Ковбасюк, Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок, А.Д. Шеремет, Т.Н. Щербаков, О.В. Васюренко, О.Б. Ширінська, Н.О. Пономарьова, В.А. Купчинський, В.Н. Кочетков, Р.В. Кульчицька, Г.С. Панова, С.Ю. Буєвич.

Цілі статті (постановка завдання). Фінансовий результат за умови його позитивного значення є основним узагальнюючим показником діяльності банку, тому для ефективної роботи банківської установи слід опрацювати чіткий механізм аналізу фінансових результатів.

Викладення основного матеріалу. Успішний розвиток і надійність банківської системи України в сформованих економічних умовах також багато в чому залежить від постановки в банках аналітичної роботи, що дозволяє реаль-

но і всебічно оцінювати досягнуті результати діяльності банків, виявляти їх сильні та слабкі сторони.

Будь-який аналіз незалежно від цілей і об'єктів дослідження включає в себе ряд етапів. Головна особливість побудови етапів – їх логічний взаємозв'язок, тобто кожний попередній етап виступає основою наступного етапу. Саме від правильності визначення пріоритетів на кожному етапі залежить якість аналізу.

Отже, з метою ефективної організації аналізу фінансових результатів діяльності банку потрібно визначити етапи їх аналізу.

Не претендуючи на бездоганність поділу процесу аналізу фінансових результатів діяльності банку на окремі етапи, пропонуємо власне бачення цієї проблеми.

З метою ефективної організації аналізу фінансових результатів розроблено етапи проведення цього аналізу, а саме:

- підготовчий етап: чітке формулювання мети аналізу фінансових результатів; визначення завдання та інформаційного забезпечення аналізу фінансових результатів; розробка необхідного програмного забезпечення; визначення необхідного складу спеціалістів, які братимуть участь в проведенні аналізу фінансових результатів діяльності банку; попереднє планування аналізу: складання загального плану аналізу фінансових результатів; складання програми аналізу фінансових результатів; затвердження групи спеціалістів, які займаються аналізом, використання роботи інших фахівців;

- інформаційний етап: планування аналізу фінансових результатів: уточнюється програма аналізу; проводиться повторний відбір необхідної інформації, перевіряється на достовірність і повноту;

- аналітичний етап: аналіз фінансових результатів за даними фінансової звітності: структурно-динамічний аналіз; факторний аналіз; коефіцієнтний аналіз; аналіз фінансових результатів у підсистемі управлінського обліку і підсистемі податкових розрахунків: аналіз відхилень від запланованих показників; аналіз ризиків; аналіз прибутковості центрів відповідальності; аналіз прибутковості банківських продуктів клієнтів; аналіз беззбитковості; аналіз прибутку у підсистемі податкових розрахунків;

- заключний етап: проводиться узагальнення і оформлення результатів аналізу фінансових результатів у вигляді звіту та рекомендацій.

Аналіз літературних джерел показав, що немає єдиної думки щодо напрямів аналізу фінансових результатів.

Так, В.Є. Черкасов [1] проводить аналіз фінансових результатів за такими напрямками: аналіз доходу від основних операцій банку; аналіз процентних витрат; аналіз чистого доходу від основних операцій банку; аналіз чистого прибутку від діяльності банку.

В.М. Кочетков, О.В. Омельченко [2] пропонують проводити аналіз доходів, витрат і прибутковості банку в такі етапи: аналіз доходів; аналіз витрат; аналіз прибутковості банку.

І.М. Парасій-Вергуненко [3] зазначає, що визначення кінцевого фінансового результату діяльності банку перед-

бачає аналіз: джерел прибутку; доходів комерційного банку: структурний аналіз, оцінка рівня доходів; видатків банку: структурний аналіз, оцінка рівня видатків; абсолютного розміру прибутку та факторів, що на нього впливають; фінансових коефіцієнтів прибутковості: вивчення динаміки коефіцієнтів, оцінку коефіцієнтів з погляду їх нормативного рівня, факторний аналіз динаміки коефіцієнтів.

З.І. Шибиволок [4] пропонує здійснювати аналіз доходів, витрат і прибутковості банку в такі етапи: аналіз маржинального доходу; аналіз доходу банку за статтями, який дозволяє вирішити такі завдання: оцінити загальний рівень доходів у банку, вивчити склад, структуру і динаміку доходів та побудувати прогноз їх надходжень за статтями, деталізувати вивчення динаміки доходів за видами діяльності установи і виявити вплив факторів на зміну їх обсягу, провести порівняльний аналіз дохідності між банками, що працюють у подібних економічних умовах; аналіз витрат банку за статтями (проводиться за методиками, що подібні до методик вивчення доходів банку); факторний аналіз прибутковості капіталу банку.

Автори підручника «Фінансово-економічний аналіз» [5] окремо не розглядають аналіз фінансових результатів, а розглядають його як один з напрямів аналізу фінансового стану підприємства.

Пропонуємо здійснювати аналіз фінансових результатів за видами облікової інформації:

- аналіз фінансових результатів за даними фінансової звітності;

- аналіз фінансових результатів у підсистемі управлінського обліку і в підсистемі податкових розрахунків.

Отже, при аналізі фінансових результатів діяльності банку за даними фінансової звітності потрібно вирішити наступні завдання: надати характеристику змін у сумі прибутку; визначити причини змін, що відбулися в сумі прибутку; провести порівняльний аналіз (порівняти результати діяльності банку, який досліджується з іншими банками); розрахувати кількісний вплив чинників на розмір прибутку; визначити ключові відносні показники рівня дохідності, рівня витрат і прибутковості.

Для проведення загальної оцінки доходів, витрат і прибутку запропоновано використовувати групування за видами діяльності, що надасть змогу визначити результат у розрізі видів діяльності.

Структурно-динамічний аналіз фінансових результатів діяльності банку потребує побудови таблиці, яка відображає динаміку його абсолютного обсягу, складу і структури.

Також необхідно для оцінки ролі і місця банку в кредитно-фінансовій системі країни провести порівняння результатів діяльності банку з результатами діяльності інших банків.

На особливу увагу заслуговує факторний аналіз прибутку банку. Утворення прибутку є наслідком впливу різноманітних чинників. Їх відповідно можна класифікувати. Так, виділяють залежні і незалежні (від впливу керівництва банка),

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Показники для аналізу фінансових результатів діяльності банку

Показник	Розрахунок показників
1	2
Результат від операційної діяльності	$\frac{\text{Доходи від операційної діяльності} - \text{Витрати від операційної діяльності}}{\text{Чистий прибуток}}$
Результат від інших видів діяльності	$\frac{\text{Доходи від інших видів діяльності} - \text{Витрати від інших видів діяльності}}{\text{Чистий прибуток}}$
Рентабельність витрат	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Витрати}}$
Рентабельність доходу	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Доходи}}$
Коефіцієнт співвідношення комісійного і процентного доходу	$\frac{\text{Комісійні доходи}}{\text{Процентні доходи}}$
Коефіцієнт дієздатності (процентних витрат)	$\frac{\text{Процентні витрати}}{\text{Процентні доходи}}$
Коефіцієнт безризикового покриття витрат	$\frac{\text{Комісійні доходи}}{\text{Витрати}}$
Чиста процентна маржа	$\frac{\text{Процентний дохід} - \text{Процентні витрати}}{\text{Активи}}$
Загальний коефіцієнт дієздатності банку	$\frac{\text{Витрати банку валові}}{\text{Доходи банку валові}}$
Коефіцієнт покриття комісійних витрат	$\frac{\text{Комісійні доходи}}{\text{Комісійні витрати}}$
Рентабельність витрат на персонал	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Витрати на персонал}}$
Чистий прибуток на одну акцію	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Кількість акцій, що знаходяться у обігу}}$

внутрішні і зовнішні, за терміном впливу – довго – , коротко-строкові, миттєвого впливу, якісні і кількісні, структурні (за окремим впливом конкретних банківських операцій). Кожен аналітик, маючи перед собою певні цілі, може класифікувати ці фактори по-своєму в залежності від того, вплив яких факторів він хоче поглиблено вивчити.

Найважливішими внутрішніми факторами, під впливом яких формується прибуток, є доходи і витрати. Цей аналіз дає змогу визначити ступінь впливу окремих доходів і витрат на зміну показників прибутковості банку, виявити його сильні та слабкі сторони, найповніше використати внутрішні резерви, виробити управлінські рішення.

Одним із прийомів, що забезпечує узгодження взаємозв'язків окремих результативних фінансових показників банку та дозволяє визначити цільові рівні прибутковості, є методика декомпозиційного аналізу власного капіталу (модель Дюпона). Цей підхід досить універсальний і застосовується як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами, що дозволяє керівництву банку оцінювати діяльність кредитної установи за тими самими критеріями, за якими її оцінюють зовнішні аналітики.

Методика декомпозиційного аналізу дозволяє дослідити залежність між показниками прибутковості і ризику банку та виявити вплив окремих чинників на результати його діяльності.

Наступним етапом аналізу фінансових результатів є коефіцієнтний аналіз.

Коефіцієнти належать до найпоширеніших інструментів аналізу фінансової звітності. Вони дають змогу вивчати взаємозв'язки між різними елементами сукупності фінансових звітів шляхом подання інформації у формі, зручній для обробки. Оскільки коефіцієнти є відносними величинами, аналітик може характеризувати показники роботи банку в динаміці або через порівняння з конкурентами і банківською системою загалом.

Отже, пропонуємо при аналізі фінансових результатів діяльності банку застосовувати наступні коефіцієнти (див. табл.)

У сучасних умовах невизначеності та ризикованості банківського сектора виникає об'єктивна внутрішня потреба банку в проведенні глибокого аналізу всіх сфер його діяльності.

Аналіз фінансових результатів за формами фінансової звітності не має можливості надати внутрішньобанківську інформацію, яка необхідна для проведення більш деталізованого аналізу; аналізу не тільки з ретроспективною спрямованістю аналітичного процесу, а й з перспективною (прогнозною) спрямованістю; постійністю проведення, а не періодично відповідно до інтервалів складання публічної фінансової звітності. Отже, проведення внутрішньобанківського аналізу фінансових результатів є очевидним.

Незважаючи на велику кількість сучасної літератури, присвяченої банківській тематиці, питання методології та

організації аналітичної роботи в контексті управлінського обліку в банку залишається досить актуальним.

Методика аналізу фінансових результатів у підсистемі управлінського обліку передбачає здійснення аналізу за такими напрямками: аналіз відхилень від запланованих показників; аналіз прибутковості центрів відповідальності, який надає можливість оцінити скільки прибутку заробив підрозділ, яка доля його участі в прибутку, що отримав банк (такий аналіз прибутковості підрозділів використовує методи трансфертного ціноутворення); аналіз прибутковості окремих банківських продуктів і послуг дозволяє виявити найбільш прибуткові з них, оцінити можливі резерви, та прийняти рішення щодо розвитку або припинення продажу тих чи інших продуктів і послуг; аналіз прибутковості обслуговування клієнтів, який покликаний оцінити вигоди роботи банку з кожним окремим клієнтом, виявити проблеми та висвітлити напрямки подальшої роботи; аналіз ризиків; аналіз беззбитковості, який передбачає розрахунок точки (рівня) беззбитковості, такого рівня ділової активності, за якого загальний дохід і загальні витрати співпадають, тобто це точка, в якій немає ні прибутків, ні збитків.

У зв'язку з розбіжностями фінансового та податкового обліку, фінансовий і податковий прибуток не збігаються. Вважаємо, окремим напрямком практичного вивчення показників прибутковості повинно бути дослідження та пояснення впливу оподаткування на прибутковість банку. Це допоможе банківським фахівцям визначити шляхи підвищення прибуткової діяльності банку, уникнути зайвих витрат та загалом збільшити ефективність роботи банку в цілому.

Висновки

Враховуючи потреби споживачів облікової інформації, запропоновано здійснювати аналіз фінансових результатів за такими напрямками: аналіз фінансових результатів діяльності за даними фінансової звітності для загального кола зовнішніх споживачів, що проводиться за даними відкритої звітності; аналіз результатів діяльності у підсистемі управлінського обліку, призначений для цілей управління, та аналіз прибутку у підсистемі податкових розрахунків, призначений для цілей оподаткування.

Представлена організація аналізу фінансових результатів діяльності банку з виокремленням етапів аналітичного процесу дозволить поглибити методику аналізу фінансових результатів діяльності банку і створити умови для оперативного вияву чинників впливу на ефективність банківської діяльності.

Література

1. Черкасов В.Е. Фінансовий аналіз в комерційному банку. – М.: ІНФРА – М, 1995. – 272 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2. Кочетков В.М., Омельченко О.В. Основи аналізу діяльності комерційного банку: Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ ун-ту, 2003. – 96 с.

3. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.

4. Щибиволок З.І. Аналіз банківської діяльності: Навч. посібник. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2007. – 311 с.

5. Бандурко А.М., Червяков І.М. Посьолкина О.В. Финансово-экономический анализ: Учебник. – Харьков: Ун-т внутр. дел, 1999. – 394 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Т.Г. КУЧЕРУК,

к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет

Особливості розвитку сучасної діагностики життєдіяльності регіону

У статті розкрито складну діалектичну взаємодію взаємопроникнення, співвідношення і субординації різних сторін, елементів, структур життєдіяльності регіону, виявлено особливості розвитку сучасної діагностики життєдіяльності регіону.

Постановка проблеми. Поняття «життєдіяльність регіону» включає до себе цілий ряд характеристик, таких як, скажімо, якість, рівень, стиль, стандарти життя суб'єктів господарювання певного територіального простору. Аналіз усіх цих складових частин показує, що життєдіяльність регіону є комплексом взаємодіючих елементів в економічній, політичній, правовій, ідеологічній, соціально-психологічній, культурній сферах життя суспільства. Життєдіяльність регіону являє собою складне структурне утворення, що включає в себе елементи і матеріального, і духовного життя суспільства. Елементи поняття «життєдіяльність регіону», такі як умови праці суб'єктів господарювання, умови їхнього побуту, способи використання вільного часу, форми відносини між особистим і суспільним життям, норми, цінності економічної культури, зазнають докорінних трансформацій під впливом зростаючої значущості відтворення творчого потенціалу людини відповідно економічного простору її ро-

звитку. Значною мірою вирішення даної проблеми пов'язане з діагностикою життєдіяльності регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом різні аспекти формування та використання регіональної діагностики висвітлювалися в роботах І. Бойко, В. Василенко, П. Губенко, В. Гусєва, О. Зінченко, Ю. Іванова, В. Кияка, О. Тищенко, Л. Яременко. Однак дискусії навколо теорії людського капіталу регіону обумовлюють постійний інтерес до цієї проблеми. Особливої актуальності набувають питання розробки прогностичних показників, що характеризують ефективність використання людського капіталу регіону за умов формування економіки знань та основ інформаційного суспільства.

Метою статті є розкриття складної діалектичної взаємодії, взаємопроникнення, співвідношення і субординації різних сторін, елементів, структур життєдіяльності регіону, виявлення особливостей розвитку сучасної діагностики життєдіяльності регіону.

Викладення основного матеріалу. Формування системно-структурного аналізу життєдіяльності регіону як наукового підходу ґрунтується на визнанні того погляду, що складний процес або явище не зводяться повністю до суми окремих частин, які їх утворюють. За своїм змістом ціле ба-

гатше своїх складових частин. Воно виявляє властивості, які не можуть бути перенесені на його власні компоненти, виконує функції, що не можуть бути розподілені серед окремих частин. Властивість, що притаманна цілому як такому, існує остільки, оскільки існує ціле, і зникає в умовах, коли воно руйнується, бо субстратом, носієм цих властивостей є не складові частини зокрема, а їх взаємний зв'язок інтересів суб'єктів господарювання регіону.

В. Тихонович [1, с. 179] виокремлює такі особливості цього процесу:

- інтерес концентрує певний позитивний зміст у свідомості суб'єкта, виражає раціонально-ціннісну орієнтацію і дію суб'єктів господарювання регіону;
- інтерес здійснює селективно-вибіркову функцію щодо умов і потреб забезпечення життєдіяльності, самореалізації індивіда (особистості) і групи, рівня їх актуалізації;
- інтерес об'єктивується у формах діяльності й поведінки суб'єктів господарювання регіону;
- структурація інтересів зумовлюється поділом і розподілом праці та статусів; формами власності; засобами та змістом спілкування і стилю життя; диспозиційними характеристиками суб'єктів взаємодії; обсягом соціального капіталу;
- соціокультурна сфера побутування регіональних інтересів суб'єктів господарювання потребує з'ясування осередків і форм їхнього мультикультурного групування;
- тенденції підвищення індивідуальних і групових інтересів до рівня загальносуспільних, національних інтересів.

Йдеться передусім про певну систему потреб та інтересів людини і про умови та рівень їх актуалізації. Тому при обґрунтуванні системи життєдіяльності регіону слід залучити такі властивості соціального інтересу, що серед них частина є спільними (родовими) з інтересами як такими, а частина – специфічними, проте всі мають бути іманентними середовищу солідарності. У свою чергу, обґрунтування процедурних форм такої діагностики потребує ретельного методологічного аналізу взаємозв'язку цього явища з явищами конфліктів, а також специфіки вияву цих феноменів за сучасних умов.

Та обставина, що багато проблем життєдіяльності регіону, важливих із теоретичного і практичного боку, розв'язуються неоднозначно, спричиняє тривалі дискусії і пояснюється недостатньою увагою до розробки проблем співвідношення функціональних і соціальних характеристик регіонів, їх детермінації, взаємодії та майбутньої перспективи регіонального поділу праці на підставі принципу *SWA cost-benefit analysis* (аналізу витрат та вигод).

«Здатність бажання, – пише І. Кант, – це здатність істоти через свої уявлення бути причиною дійсності предметів цих уявлень» [2]. Тут, отже, ми маємо справу з предметами цілепокладаючої діяльності людини, котра завжди звернена до майбутнього (досягнення цілей) і для котрої об'єктивний світ постає як світ бажаних можливостей. Відзначаючи відмінність природної доцільності і доцільності, створюваної практичною моральнісною діяльністю, моменти часу – минуле, теперішнє і

майбутнє – рівнозначні, і зв'язок між ними в кінцевому підсумку виражається в законі причинності, відповідно до якого минуле визначає теперішнє, теперішнє – майбутнє.

Саме завдяки виникненню цілого відбувається підсумування його частин через реалізацію певного синтезуючого зв'язку. Втягнуті у цей процес окремі компоненти втрачають свою індивідуальну визначеність і набувають форми, яка детермінується не лише їх власною природою, а насамперед типом їх взаємного зв'язку, законами функціонування цілого [3]. Це є підставою для виявлення тісного зв'язку між процесами і явищами через встановлення ідентичності інституційного середовища. До того ж істотним наслідком розвитку системно-структурних уявлень щодо життєдіяльності регіону є формування принципу цілісності за вимірами соціального простору.

По-перше, принцип цілісності вимагає під час діагностики життєдіяльності регіону свідомо виходити з того, що для складних процесів і явищ характерна внутрішня диференційованість, яка надає об'єкту дослідження вигляду множини однотипних компонентів та припускає можливість їх аналізу як мінімальних в даному відношенні неділимих частин системи, тобто її елементів. Виходячи з цього спосіб, рівень, якість життя безпосередньо втілюються у життєдіяльності кожної людини, соціальної групи, регіону, країни. Отож, суть питання полягає в тому, як, яким чином людина включається, соціалізується у суспільстві, в якому соціально-психологічному кліматі, у якому оточенні проходить її життя. Це настійливо вимагає формування людини, базисною рисою якої є свідомо гуманістична орієнтація і соціальна відповідальність.

Важливу якісну сторону життєдіяльності регіону становлять ті моральні цінності, які відображають характер людських взаємовідносин, способи і мотиви діяльності людей, форми їх спілкування, норми поведінки. Нормативно-ціннісні системи практики задають спосіб, характер і зміст осмислення дійсності, причому кожний такий спосіб реалізується у відповідності з певними доцільними критеріями, тобто раціонально. У нормативно-ціннісних системах регіону переплітаються функціонально-діяльнісні, гносеологічні і соціально-організаційні відношення і зв'язки механізму осмисленого відображення тенденцій формування єдиного соціогуманітарного простору. Більше того, в процесі участі індивіда в певних нормативно-ціннісних системах практики здійснюється засвоєння ним відповідних програм соціального досвіду і тим самим формується творчий потенціал людини як система знання, ціннісних орієнтацій і установок. Для успішної діяльності людина має перейнятися ідеєю, в неї має визріти рішучість діяти відповідно до цієї ідеї, яка має стати її переконанням.

Основою формування життєдіяльності регіону як ефективної і результативної програми діяльності суб'єктів господарювання є прийняття певних ціннісних орієнтирів. Виражається це в бажанні жити і діяти «по правді» (ціннісній нормі) та «згідно з істиною» (адекватне відображення дійсно-

сті). Особа визнає певні уявлення про належне (ціннісні нормативи) як таку ж саму позасуб'єктивну дійсність, що й об'єктивна реальність, яка розвивається за законами природи. Цей бік осмисленого відображення М. Полані вдало називає «самовіддачею» особи, якій притаманні пізнання і творчість [4]. Сміслом такої «самовіддачі» є усвідомлення особою своєї співпричетності до реальності (як природної, так і соціальної), злиття з нею і слідування законам її розвитку. Без «самовіддачі» ідея не оволодіє свідомістю особи, не стане керівництвом до дії. Роль «самовіддачі» як реального фактора функціонування усвідомленого відображення абсолютизується в герменевтичних побудовах, що зводять розуміння до співпереживання об'єктові пізнання і осягнення через почуття (емпатії).

Атмосфера соціального оптимізму – це, зокрема, новий тип життєдіяльності і спілкування людей з властивою цьому спілкуванню системою моральних і соціальних цінностей, забезпечення на цій основі гармонійного розвитку особи. Будь-яке людське знання так чи інакше осмислене і виражає деяку ідею. Ідеї об'єктивні, оскільки об'єктивні соціальні фактори пізнання, в тому числі й ціннісні, нормативні аспекти суспільної практики, що задають критерії раціональності. Суб'єкт пізнання має принципово соціальну природу. Він відображує в своїй свідомості – квінтесенції соціальності – дійсність у відповідності з цілями і нормами суспільної життєдіяльності. В цьому і полягає сутність регулятивної функції ідеї засобу життєдіяльності суб'єктів господарювання регіону.

По-друге, для адекватної пізнавальної зорієнтованості, діагностика життєдіяльності регіону має ґрунтуватися на врахуванні внутрішньої органічної зв'язності, інтегративності складного процесу або явища, за якої стан і властивості кожного елемента зумовлені станом і властивостями всіх інших елементів та опосередковані їх взаємним зв'язком. Сукупність же взаємних зв'язків надає явищу необхідної структурної оформленості, яка є об'єктивним законом існування та функціонування явища.

Оскільки система орієнтації особи, що визначає вибір, включає, окрім орієнтації на цінності господарської діяльності, ще й орієнтацію на цінності соціального становища, діапазон цих чинників може бути досить широкий. І хоча форми мотивації (інтереси, потреби, ціннісні орієнтації та ін.) мають на собі відбиток індивідуальності, все ж зміст мотивів вибору визначається особливостями. Інакше кажучи, життєдіяльність регіону рішучим чином визначає ступінь соціальної детермінації індивідуальних особливостей діяльності людини, у тому числі і у сфері її професійної діяльності. Причому суб'єктивні переваги і наміри відіграють опосередковуючу, підпорядковану роль (однак це жодною мірою не принижує активність самого суб'єкта вибору).

М. Шульга [5, с. 179] вважає, що без існування групової пам'яті та групового досвіду навряд чи можна припустити наявність розвинених групових соціальних інтересів. Якщо кожне покоління спиратиметься тільки на свій власний

досвід, воно не зможе проникнути у глиб своїх інтересів, повноцінно їх зрозуміти. Тому з погляду успішності суспільного функціонування великої соціальної групи дуже важливо створити й розвинути механізм збереження групової пам'яті, накопичення групового досвіду, а також його трансляції для наступних поколінь.

Проте зі зміною способу життя людей при переході до сучасного інформаційного суспільства змінюються значення і значущість групового досвіду. Соціальний досвід поколінь, що належать до певних груп, зазнає найсуттєвіших змін. «Вивчаючи предків, – зауважував В.І. Ключевський, – пізнаємо самих себе. Без знання історії ми мусимо визнати себе випадковостями, які не знають, навіщо і для чого вони живуть, навіщо і куди повинні йти» [6].

Треба зазначити, що парадигмою науково-технічного і економічного мислення стає «мережева логіка», яка моделює сучасні системи й сукупності відносин, що базуються на інформаційних технологіях. На думку Ю. Павленко [7, с. 15], динамічна мережа з її вражаючою складністю, яку можна охопити лише за допомогою потужної електронно-обчислюваної техніки, стає матрицею наукової парадигми ХХІ століття [4]. Саме вона зазначає постійне самооновлення і самовідтворення гнучкої сучасної світової економіки.

Мережа, що складається з різноманітної множини автономних, але безліччю ланцюжків пов'язаних між собою контрагентів, невпинно трансформується і модифікується відповідно до зміни умов та спонтанних процесів, що відбуваються в ній самій. До того ж вона функціонує в певному історично обумовленому соціокультурному середовищі, яке в сучасному світі має різнорівневий, у певному розумінні, ієрархічний характер.

«Увагу необхідно сконцентрувати, – як зазначає Е. Тіріак'ян, – на «я є»... а також на тому, що означає бути для суб'єкта і що взагалі означає бути» [8]. При цьому мова йде не про цілковиту відмову від раціонально-об'єктивного знання, а радше про перегляд його монополії й поглиблення способу пізнання.

Розвиток особистості людини на відміну від накопичення «досвіду», оволодіння знаннями, вміннями, навичками. – це і є розвиток її здібностей, а розвиток здібностей людини – це і є те, що становить собою розвиток як такий, на відміну від накопичення знань та вмінь [9].

На думку В. Близняка [10, с. 76], розвиток має здійснюватися зусиллями людей, а не тільки в інтересах людей. Люди повинні всіляко брати участь у процесі прийняття рішень і інших процесах, що визначають їх життя. Саме в цих питаннях надзвичайно значущою є роль соціальної політики і громадських організацій, розвитку цивільного суспільства. Саме тому розширення можливостей розвитку життєдіяльності регіону означає підвищення відповідальності людей за долю своєї родини, країни і людства в цілому.

По-третє, принцип цілісності передбачає врахування не тільки внутрішньої зв'язності складного процесу, а й його

багатогранної взаємодії регіонів зі складним зовнішнім середовищем [11, 12]. До того ж ця взаємодія у своєму результаті охоплює два моменти. З одного боку, структурна визначеність явища як цілого робить його відносно стійким, відособленим і незалежним від середовища так, що йому властиве іманентне функціонування та розвиток і, отже, певне протиставлення середовищу. З іншого боку, на реальне явище як на ціле впливають різні зовнішні обставини і діють найрізноманітніші чинники, завдяки яким об'єкт зазнає постійної трансформації. На цій основі складний процес уподібнюється організмові, який сприймає зовнішнє середовище, засвоює його і тим самим змінює самого себе.

Звідси правомірно зробити висновок, що атрибутові істинності діагностики життєдіяльності регіону відповідає об'єктивний порядок людської діяльності, який знаходить вияв у такому поєднанні її минулих ланок, котре накреслює виразну перспективу майбутнього, адекватного людським устремлінням й світорозумінню, виробленим в рамках певної культури.

Розгляд всезагальних сторін і характеристик життєдіяльності регіону є умовою розкриття притаманних йому закономірностей, внутрішніх суперечностей як джерела розвитку. Отже, існує інтерсуб'єктивний вимір життєдіяльності регіону, де діяльність і досвід численних суб'єктів господарювання реалізуються у спільному для всіх них життєвому результаті і перспективі. Ця перспектива тією мірою, якою вона може бути визнана за спільну мету, стає також нормою оцінки, що змінюється з кожним докорінним розвитком суспільства.

Без існування групової пам'яті та групового досвіду навряд чи можна припустити наявність розвинених групових соціальних інтересів регіону. Річ у тім, що в разі як кожне покоління спиратиметься тільки на свій власний досвід, воно не зможе проникнути у глиб своїх інтересів, повноцінно їх зрозуміти. Тому з погляду успішності суспільного функціонування великої соціальної групи, дуже важливо створити й розвинути механізм збереження групової пам'яті, накопичення групового досвіду, а також його трансляції для наступних поколінь суспільства.

З'ясування особливостей розвитку сучасної діагностики життєдіяльності регіону під цим кутом зору вимагає розроблення нових механізмів міжгрупової залежності, консолідації й інтеграції; на нові форми співвідношення соціальної рівності й нерівності; на засоби групового самозахисту чи відсутність їх; на зміст почуття справедливості й несправедливості тощо.

Проте зі зміною способу життя людей при переході до сучасного інформаційного суспільства змінюються значення і значущість групового досвіду. Поняття досвіду багатозначне з погляду аналізу свідомості. Досвід практичної свідомості неможливо відокремити від особи. Його, як і сенс, не можна мислити деперсоніфіковано. Якщо в якійсь життєво важливі сфері діяльності особи смисл не відтворюється як справжнє, то ця сфера втрачає статус формуючої особи, сфери її реалізації. Досвід – це ще й вміння вкладати себе у

справу, бути спроможним виявляти в кожній новій сформованій ситуації її смисл. Досвід завжди являє собою єдність знання і вміння; вони суть сторони єдиного процесу пізнання життєдіяльності регіону. Це вихідна точка наслідування досвіду, його живого руху в практичній свідомості окремих індивідів. Але досвід починає жити дійсним і повнокровним життям, коли він сфокусований на особистості.

Базисні норми, регулятиви діяльності можуть увійти у свідомість індивіда за мірою спільностей цінностей поколінь. Це означає, що норма, щоб набути змісту в досвіді, має перетворитися в такого роду регулятив, який дозволяв би суб'єктові коригувати напрям своєї діяльності й таким чином ставитися до норм як чогось «свого». Тут норма перетворюється у правило – форму здійснення досвіду. Соціальний досвід поколінь сприяє дослідженню життєдіяльності регіону.

Сучасне суспільство підійшло до того ступеня свого розвитку, коли необхідним, оптимальним, понад те – єдино можливим способом його подальшого прогресу стає не існування та розвиток одних з його сфер і частин за рахунок інших (як це було у всій попередній історії людства), а спільний, поєднаний, взаємний розвиток усіх його елементів, сфер, частин. Добробут і розвиток регіону набуває прямої залежності від добробуту і розвитку кожного. У зв'язку з цим ситуація жертвовності, підпорядкування одних інтересів іншим, частин – цілому, зживає себе і відповідні способи суспільних відносин, соціальної організації та соціального управління. Природно, що шлях до такого стану соціальної системи і відносин у ній історично надзвичайно тривалий.

Отже, належить виходити не з принципу панування–підлеглості одних суспільних інтересів одних членів суспільства іншим, в дійсності такого, що відкриває простір для встановлення панування певного егоїстичного інтересу, а із принципу їхнього узгодження, координації, пошуку взаємоприйнятних рішень, що, природно, потребує високого ступеня досконалості, соціальних механізмів його управління, політичної та організаційної культури суб'єктів господарювання.

Висновки

Для глибокого пізнання окремих атрибутів, характеристик, закономірностей і тенденцій життєдіяльності регіону треба розглядати його як окрему цілісну багатоелементну та багаторівневу систему, розкрити всезагальні ознаки і загальносоціальні закономірності його функціонування, визначити структуру виробничих і соціальних завдань, їх співвідношення, що сприятиме створенню в суспільстві атмосфери досить вільного індивідуального пошуку спільно важливих рішень.

Отже, життєдіяльність регіону фіксує єдність об'єктивно–предметних і суб'єктивно–діяльнісних елементів людської культури як норми повсякденної поведінки суб'єктів господарювання регіону, що відображає активну діяльність людини та свідомого впливу на соціальний розвиток суспільства. Саме тому сучасна діагностика життєдіяльності регіону повинна виявляти взаємозв'язки причин і нас–

лідків, логічну спільність явищ найрізноманітнішої природи регіональної інтеграції. Діагностика життєдіяльності регіону має відображати процес функціонування соціальної єдності регіонів країни, структуру і внутрішні зв'язки соціальних об'єктів регіону, зміни їхнього стану з активізацією на цій підставі соціального статусу людської особистості.

Література

1. Тихонович В. Соціальна ситуація і соціальний інтерес: динамічний аспект // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2008. – №3. – С. 177–182.
2. Кант І. Соч. – Т.4. – Ч. 1. – М., 1965. – С. 320.
3. Абрамова Н.Т. Целостность и управление. М., 1974. – С. 34–39.
4. Полани М. Личностное знание. – М., 1985. – С. 100, 303–336.
5. Шульга М. Феноменологія соціально-групових інтересів // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2008. – №2. – С. 178–180.
6. Ключевский В.О. Письма. Дневники. Афоризмы и мысли об истории. – М., 1968. – С. 382.
7. Павленко Ю.В. Ієрархічні та мережеві структури в суспільно-економічній історії людства // Економічна теорія. – 2007. – №1. – С. 13–35.
8. Tiryakian E. Sociologism and Existentialism: Two Perspectives on the Individual and Society. – Englewood Cliffs (NJ.), 1962. – P. 74.
9. Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии. – М., 1973. – С. 220–245.
10. Близнюк В.В. людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів на сучасність) // Економіка і прогнозування. Науково-аналітичний журнал. 2005. – №2. – С. 64–77.
11. Макара О.В. Конкурентоспроможність економічного середовища в Україні. Порівняльний аналіз рейтингів окремих країн // Економіка і прогнозування. 2007. – №2. – С. 43–56.
12. Левыкин В.Д. Актуальные проблемы мирового фондового рынка // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2007. – № 5. – С. 14–22.

Л.О. ПТАЦЕНКО,
к.е.н., Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка,
А.М. МІНІН,
ст. викладач, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

Соціально-економічні чинники розвитку регіонального фінансового ринку в умовах системної економічної кризи

У статті розглядаються проблеми розвитку економіки регіонів в умовах фінансової кризи та окремі показники планування розвитку регіонального фінансового сектору (на прикладі Полтавської області), які розраховані на підставі прогнозу МВФ для України в цілому.

Постановка проблеми. В умовах поширення економічної кризи в Україні значна увага науковців і фахівців приділяється побудові різних сценаріїв розвитку економіки регіонів. При обмеженості фінансових ресурсів особливого значення набуває об'єктивність та неупередженість економічної інформації, яка використовується для прийняття управлінських рішень, направлених на пом'якшення негативних явищ у сфері фінансових послуг.

Зазначимо, Україна вже має певний досвід виходу з двох криз: перший стосується валютної кризи в азіатських країнах, посиленої дефолтом Російської Федерації (1997–1998); другий – «помаранчевої революції» 2004–2005 років. Але специфіка нинішньої ситуації полягає в системному характері кризи. Адже вся світова економіка знаходиться в умовах спаду, який порівнюється з депресією 30-х років минулого століття [3]. Саме така невизначеність економічної ситуації й обумовила актуальність вибраної теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для України побудова прогнозу розвитку регіональних фінансових ринків в умовах глибокої світової економічної кризи є відносно новим явищем. Серед наукових праць, в яких досліджуються проблеми розвитку фінансової сфери, слід відмітити В.Т. Александрова, В.Д. Базилевича, О.Д. Василика, О.І. Ворону, О.Д. Зарубу, В.В. Корнеева та ін. При цьому головна увага економістів зосереджується на наслідках кризових явищ для економіки країни в цілому, і менша – їх впливу на регіональні ринки.

Викладення основного матеріалу. Виконавчий комітет Міжнародного валютного фонду 5 листопада 2008 року затвердив програму розширеного фінансування України «стенд-бай» в розмірі \$16,5 млрд. терміном на два роки.

Економісти і політики по-різному відносяться до необхідності співпраці України з МВФ. Проте, користуючись прогнозами цієї організації щодо перспектив економічного розвитку України в 2009 році, спробуємо спроектувати ці прогнозні показники на Полтавську область.

Програма МВФ ґрунтується на трьох головних припущеннях [1]:

1. Оздоровлення економіки України в 2011 році (темпи економічного зростання – 5–6%, інфляція 5–7%) за умови

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

початку підйому світової економіки у другому півріччі 2009 року.

2. Гнучкий валютний курс з 2008 року, що вже зараз спостерігається. Так, голова Ради Національного банку України Петро Порошенко висловився проти курсу гривні нижче 6 гривень за долар, а Національний банк України вирішив встановлювати офіційний курс гривні за наслідками торгів на міжбанківській валютній біржі.

3. Наближення цін на імпортований природний газ до загальноєвропейських (з поправкою на транзит) до 2010 року.

Спеціалісти МВФ прогнозують для України падіння реального валового внутрішнього продукту в 2009 році на рівні 3%.

Узагальнюючим показником розвитку економіки на обласному рівні є регіональний валовий продукт, який містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва Полтавщини [2]. Результати аналізу динаміки ВРП в Полтавській області свідчать про зростання за останні 5 років цього показника на одну особу – з 8792 грн. у 2004 році до прогнозних 35 977 грн. у 2009 році (рис. 1).

Разом із тим варто звернути увагу на такі загрозові тенденції:

1. Середній приріст ВРП до попереднього року за останні п'ять років становив 32%, а в 2009 році вперше очікується лише 13%.

2. У порівняльних цінах взагалі очікується падіння ВРП на 3%. Від'ємне значення цей показник мав лише у 2005 році на тлі політичної кризи в Україні і сягав лише 0,8%.

3. На теперішню економічну кризу впливатиме непристосованість економіки країни до гнучкого валютного курсу.

Адже країни, в яких головною складовою експорту є біржові товари (сировина, метали, сільськогосподарська продукція), девальвували в 2008 році національні валюти на 35–75%. Якщо прийняти для України за базу розрахунку курс гривня / долар на рівні липневого 4,6 одиниці, то слід очікувати коливання валюти в діапазоні 6,21–8,05 грн. за долар США.

4. Падіння обсягів виробництва в реальному секторі економіки безпосередньо вплине на розвиток депозитних корпорацій в Полтавській області. Так, середній рівень приросту активів банківської системи за період 2004–2007 років становив 56%. У 2008 році очікується приріст на рівні 32%, а оптимістичний прогноз на 2009 рік – 20%.

Одним із головних чинників, які обумовлюють падіння реального ВРП у Полтавській області в 2009 році, є високі інфляційні очікування в Україні. Так, спеціалісти МВФ прогнозують інфляцію на 2009 рік у розмірі 21%, при очікуваних у 2008 році 26%.

Негативні тенденції в економіці адекватно впливатимуть і на соціальне становище в регіонах. Це підтверджує проведений аналіз впливу розміру заробітної плати на ситуацію, що склалася на ринку праці фінансового сектору економіки Полтавської області. Динаміка номінальної середньомісячної заробітної плати по секторах економіки за останні вісім років та порівняльний аналіз рівня оплати праці у фінансовому, промисловому секторах і секторі державного управління дають можливість дійти висновків про стрімке зростання номінальної заробітної плати у 2005–2007 роках, що, на думку провідних економістів України, є одним із чинників сучасних інфляційних процесів у країні (рис. 2).

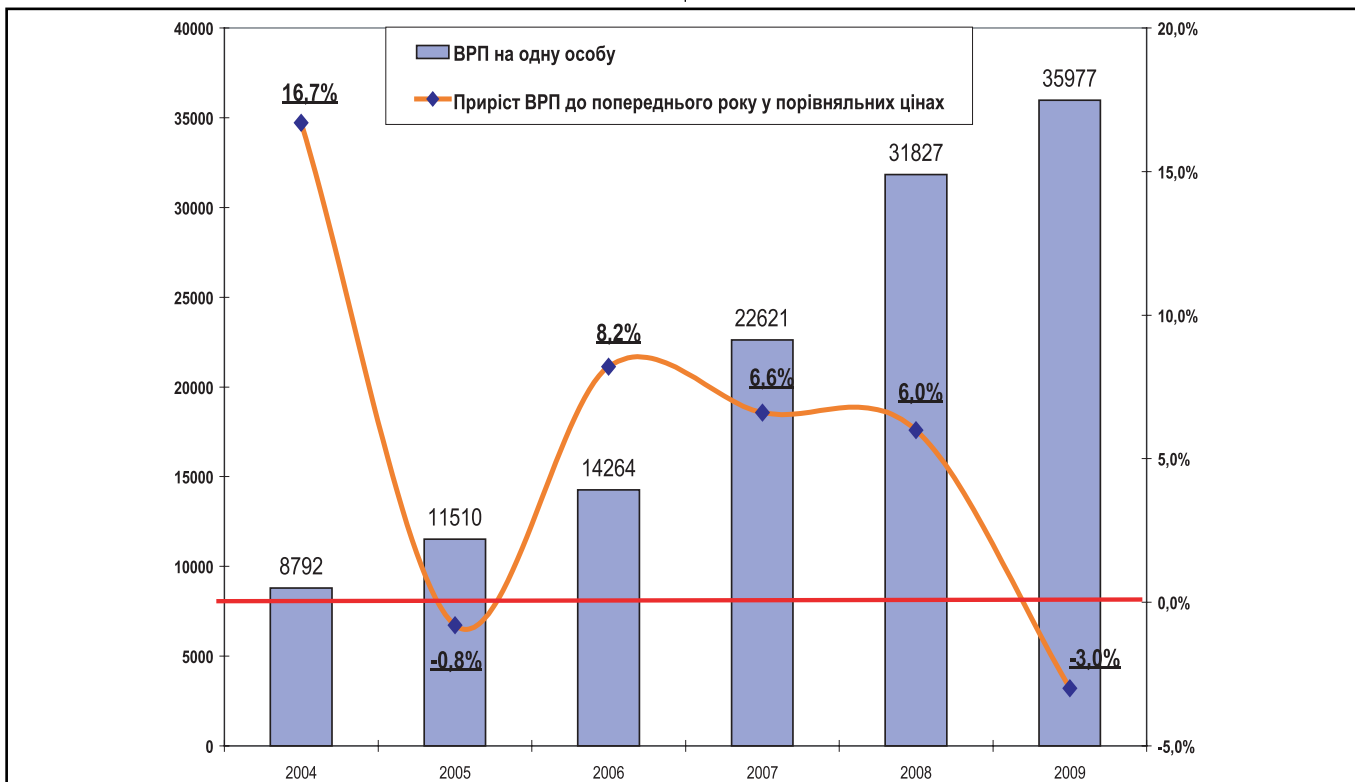


Рисунок 1. Динаміка валового регіонального продукту по Полтавській області за період 2004–2009 років

Очевидним є те, що оплата праці у фінансовому секторі є найвищою в порівнянні з іншими секторами економіки. Так, за 2000–2004 роки заробітна плата у фінансовому секторі зросла в 1,4 раза (з 397 до 868 грн. відповідно), а за 2004–2007 роки – в 2,3 раза – з 868 до 1973 грн. Така тенденція частково пояснюється тим, що в 2005–2007 роках відбувалося значне розширення кількості банківських відділень в Україні, як наслідок значно зріс попит на працівників фінансової сфери, а за законом попиту ринок відреагував підвищеним розміром заробітних плат. У 2007 році розрив в оплаті праці між працівниками фінансового ринку та інших галузей економіки становив 35%.

Але розмір номінальної заробітної плати не дає чіткої відповіді на питання: як вплине економічна криза на добробут працівника фінансової сфери? Повну відповідь можливо отримати тільки після проведення дослідження середньомісячних витрат домогосподарств Полтавської області та середньої заробітної плати у фінансовому секторі. При проведенні аналізу інформації Полтавського обласного управління статистики щодо витрат і ресурсів домогосподарств [4] привертає увагу той факт, що середньомісячна заробітна плата одного члена сім'ї, який працює у фінансовому секторі, повністю покриває витрати домогосподарства, яке складається з 2,4 особи. Наприклад, у 2007 році середньомісячна заробітна плата одного члена сім'ї, що працює у фінансовому секторі, досягла майже 2000 грн., а сукупні витрати домогосподарства становили 1500 грн.

Таким чином, падіння реальної заробітної плати менш за все вплине на рівень життя працівників, зайнятих у фінан-

совій сфері. Очікується, що протягом найближчих двох років відбудеться вирівнювання ставок заробітної плати по секторах економіки Полтавської області.

На ринку праці фінансового сектору економіки регіону спостерігатимуться негативні тенденції. Так, аналіз впливу рівня безробіття на ситуацію на ринку праці Полтавської області показав, що в 2009 році очікується майже 75 тисяч безробітних серед економічно активного населення області проти 50 тисяч у першому півріччі 2008 року (рис. 3). За прогнозами аналітиків, в умовах світової фінансової кризи в найближчі два роки очікується суттєве скорочення робочих місць в усіх галузях економіки, особливо це торкнеться фінансового сектору.

Проте на рівень безробіття в довгостроковій перспективі крім економічних чинників впливатиме погіршення демографічної ситуації в країні. Адже починаючи з 1993 року населення України постійно скорочується. За часи незалежності воно скоротилося на 11,7% – з 51,6 млн. громадян у 1991 році до 46,2 млн. у 2008 році [2]. Така ж сама тенденція скорочення мешканців спостерігається в Полтавській області – з 1,8 млн. громадян у 1991 році до 1,5 млн. у 2008 році. Народжуваність залишається низькою, тому ця тенденція спостерігатиметься й надалі. За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, в 2020 році населення області скоротиться на 7,4% та становитиме 1405 тисяч осіб. При цьому кількість працівників працездатного віку по області буде зменшуватися в півтора рази швидше з 702 тис. осіб у 2008 році до 624 тис. працівників у 2020 році.

Другий несприятливий для вітчизняних роботодавців чинник – трудова міграція українців за кордон. За даними

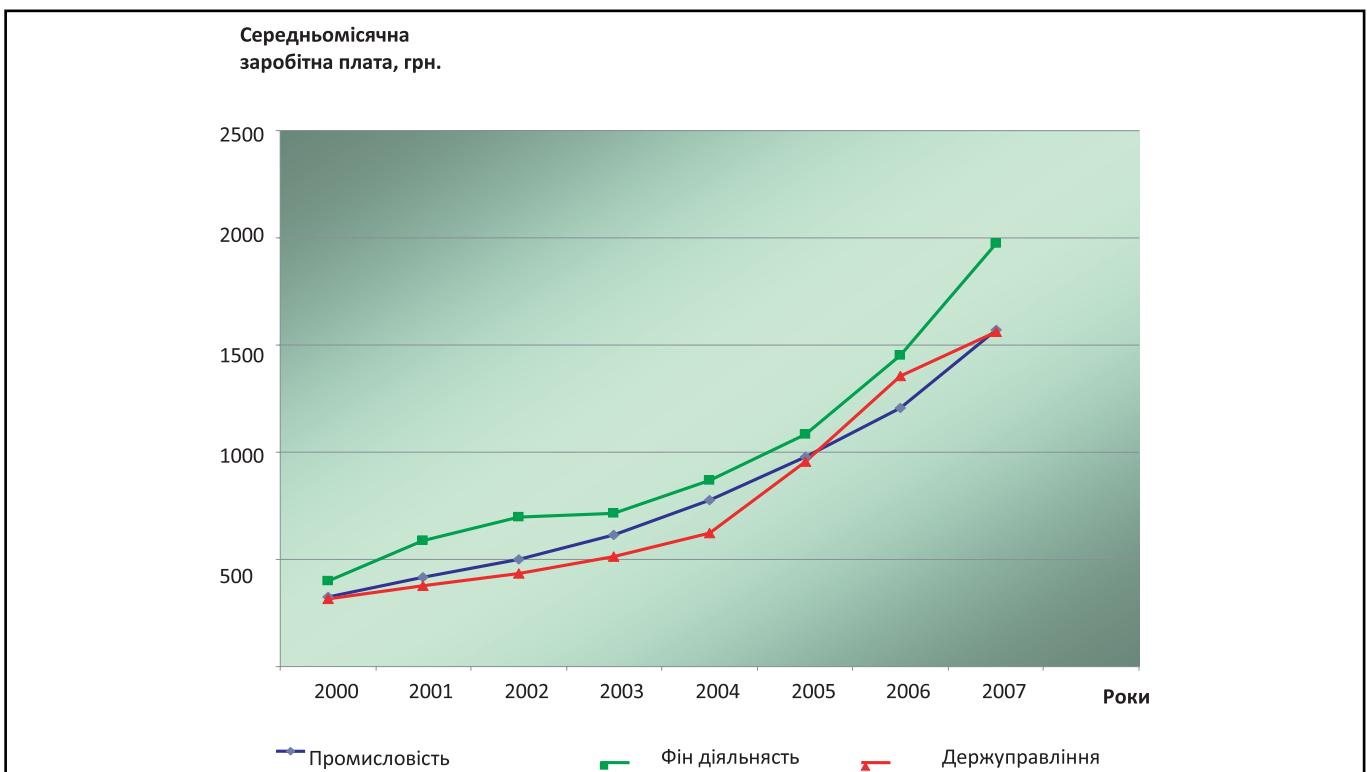


Рисунок 2. Динаміка розміру заробітних плат по секторах економіки Полтавської області за 2000–2007 рік



Рисунок 3. Динаміка рівня безробіття економічно активного населення по Полтавській області за 2004–2009 роки, розрахована за методологією Міжнародної організації праці

Міжнародної організації міграції, за кордоном знаходиться 3 млн. українців, більшість з яких працює у сфері будівництва, торгівлі та сільському господарстві. Ті ж данні підтверджують, що орієнтовна кількість трудових мігрантів з Полтавської області становить 70 тис. осіб.

Враховуючи демографічну ситуацію в середньостроковій перспективі, можна констатувати, що на ринку праці Полтавської області існує сталий попит на кваліфіковану робочу силу.

Підтвердженням цього факту є проведена оцінка щорічної потреби в працівниках фінансової сфери для Полтавської області. За даними Держкомстату, на фінансовому ринку України зайнято 1,4% робочої сили. Враховуючи, що в 2008 році в області налічувалося 653 тисячі працюючого населення, кількість осіб, зайнятих у фінансовій сфері регіону, становить 9140. Криза на світових фінансових ринках, очікування провідними економістами періоду рецесії та стагфляції охолоджує розігрій до межі кадровий попит. Криза ліквідності, падіння обсягів кредитування змушує депозитні корпорації України заморозити проекти розширення бізнесу. Але в будь-якому випадку для діючого суб'єкта господарювання існує нормальний середньорічний оборот робочої сили в 5–7%.

Враховуючи викладене вище, щорічний попит на працівників фінансової сфери по Полтавській області оцінюється в 460–640 осіб.

Висновки

Для планування розвитку фінансового сектору економіки Полтавської області на 2009 рік в умовах поширення світової фінансової кризи пропонується враховувати такі показники, розраховані на підставі прогнозу МВФ для України в цілому:

1. Рівень приросту активів депозитного сектора регіонального фінансового ринку – 20%.

2. Середні рівень номінальної заробітної плати – 2700 грн. при скороченні розбіжності в рівні оплати праці між працівниками фінансової сфери та інших секторів економіки до 25%.

3. Чисельність працівників, зайнятих у фінансовій сфері, – 9100 осіб при середньорічному попиті 500 осіб.

Література

1. Прес-реліз МВФ №08 / 271 (R) від 05 листопада 2008 р. – [Режим доступу <http://www.imf.org/external/russian/np/sec/pr/2008/pr08271r.pdf>].

2. Офіційний сайт Полтавського обласного управління статистики. – [Режим доступу <http://poltavastat.pi.net.ua/>].

3. Перспективи розвитку світової економіки. Аналітична записка експертів МВФ, жовтень 2008 р. Електронний ресурс. [Режим доступу <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2008/02/pdf/sumr.pdf>].

4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Полтавській області [Режим доступу <http://poltavastat.pi.net.ua/>].

5. Анатолій Гальчинський. Теорія грошей: [Навч. посібник] / А. Гальчинський – К.: Видавництво Соломії Павличко «ОСНОВИ», 2001. – 411 с.

6. Юрчишин В. Досвід України в подоланні валютних криз. Електронний ресурс. [Режим доступу <http://www.epravda.com.ua/columns/48f27b4572a08/>].

7. Юрчишин В. Уроки валютних криз Південно-Східної Азії для України. [Електронний ресурс] / Василь Юрчишин. – http://www.ra-zumkov.org.ua/article.php?news_id=630.

Регіональний аспект визначення впливу соціально-економічних факторів на показник індексу цін

У роботі на основі теорії економетричного моделювання для кожного регіону України створено залежності показника індексу цін від соціально-економічних факторів, обчислені коефіцієнти впливу кожного фактора на показник у кількісному виразі як коефіцієнти еластичності.

Інфляція вимірюється індексами цін на товари та послуги, і тому дослідження динаміки індексів таких цін за допомогою наукових методів має велике значення для розробки регуляторних актів по стриманню інфляції. Отже, розробка наукових рекомендацій на основі аналізу динаміки розвитку змін показників індексів цін з метою зменшення впливу інфляційних процесів на індекси цін є актуальною темою.

Постановка завдання. На основі ретроспективних даних по показниках індексів цін і соціально-економічним факторам створити економетричні моделі залежностей показників від факторів для кожного регіону України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В роботі [1] наводяться класичні методи розробки економетричних моделей для економічних процесів. Розглянуті питання побудови залежностей показників від факторів на основі застосування методу найменших квадратів. У роботі [2] наведена методика розрахунків і аналізу залежностей показника індексу цін від факторів і проведені конкретні розрахунки таких залежностей на рівні виду економічної діяльності. У статистичному щорічнику [3] наведені дані, які використані для дослідження процесів формування індексів цін на товари та послуги.

Мета статті. На основі отриманих економетричних моделей розрахувати коефіцієнти еластичностей показника по кожному фактору в кожному регіоні України і провести аналіз впливу факторів на показник індексу цін.

Викладення основного матеріалу. На основі економічного аналізу визначено, що на показник індексу споживчих цін за регіонами впливає багато факторів, основними з яких є такі соціально-економічні фактори:

x_6 – доходи населення в млрд. грн.;

x_7 – витрати населення в млрд. грн.;

x_8 – середня номінальна заробітна плата найманих працівників у грн.;

x_9 – середньорічна кількість найманих працівників без найманих працівників статистичних малих підприємств фізичних осіб-підприємців у млн. осіб;

x_{10} – безробітне населення (за методом МОП) у тис. осіб;

y – індекс споживчих цін у відсотках до попереднього року.

Дані цих факторів та показники за 2000–2007 роки наведені (на основі [3]) в табл. 1–6.

Економетричні моделі мають такий вигляд:

$$y = a_0 + a_6 x_6 + a_7 x_7 + a_8 x_8 + a_9 x_9 + a_{10} x_{10} \quad (1)$$

Коефіцієнти $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$, розраховуються за методом найменших квадратів на основі табл. 1–6.

Критеріями оцінки розрахованої моделі є:

R^2 – коефіцієнт множинної детермінації;

H – величина відносної стандартної похибки (сума квадратів відхилень теоретичних від фактичних даних показника).

Коефіцієнти еластичності обраховувались за формулами:

$$E_i = \frac{a_i x_i}{y_c} \quad (i = 6, 7, 8, 9, 10), \quad (2)$$

де E_i – коефіцієнт еластичності показника по i -му фактору; a_i – величина параметра у формулі (1); x_i – середнє значення i -го фактору; y_c – середнє значення показника y .

Розрахунки проводилися на ПК у системі Excel.

Результати розрахунків такі:

$$y_0 = -52,92 + 0,622x_6 - 0,49x_7 - 0,049x_8 + 7,71x_9 + 0,023x_{10}, \\ R^2 = 0,7; H = 4,3\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6 = 1,7; E_7 = -1,2; E_8 = -0,25; E_9 = 0,8; E_{10} = 0,4. \\ y_1 = 28,72 - 2,93x_6 + 7,24x_7 - 0,06x_8 + 80x_9 + 0,57x_{10}, \\ R^2 = 0,8; H = 3,1\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6 = -0,3; E_7 = 0,7; E_8 = -0,3; E_9 = 0,3; E_{10} = 0,3. \\ y_2 = 50,6 + 10,8x_6 + 4,17x_7 - 0,24x_8 + 99,3x_9 - 0,052x_{10}, \\ R^2 = 0,6; H = 4,7\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6 = 0,9; E_7 = 0,3; E_8 = -0,01; E_9 = 0,4; E_{10} = -0,03. \\ y_3 = 110,4 - 37,8x_6 - 8,7x_7 + 0,45x_8 + 337,4x_9 - 0,82x_{10}, \\ R^2 = 0,6; H = 4,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6 = -1,9; E_7 = -0,4; E_8 = 1,9; E_9 = 0,7; E_{10} = -0,4. \\ y_4 = 14,9 - 4,27x_6 - 3,57x_7 + 0,29x_8 + 2x_9 + 0,57x_{10}, \\ R^2 = 0,85; H = 2,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6 = -0,95; E_7 = -0,7; E_8 = 1,8; E_9 = 0,02; E_{10} = 0,6. \\ y_5 = -238,3 - 6,5x_6 - 0,91x_7 + 0,32x_8 + 265,9x_9 - 0,11x_{10}, \\ R^2 = 0,92; H = 1,8\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6 = -1,8; E_7 = -0,2; E_8 = 2,1; E_9 = -3; E_{10} = -0,2. \\ y_6 = 79,7 + 26,9x_6 + 2,7x_7 - 0,4x_8 + 274x_9 - 1,17x_{10}, \\ R^2 = 0,7; H = 3,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6 = 1,8; E_7 = 0,14; E_8 = -1,7; E_9 = 0,8; E_{10} = -0,7. \\ y_7 = 150 + 58,6x_6 - 16x_7 - 0,43x_8 + 211,2x_9 - 0,72x_{10},$$

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 1. Індекси 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.	128,2	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.	127,8	109,9	100,4	106,1	106,5	112,4	109,7	111,2
25	Чернігівська обл.	122,9	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

Таблиця 2. Доходи населення за регіонами, млрд. грн.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	128,7	158	185	216	274	370	472	615
1	АР Крим	4,72	5,83	6,6	7,8	10,0	13,6	16,8	22,9
2	Вінницька обл.	4,1	5,04	5,8	6,8	8,7	12,08	14,8	19,1
3	Волинська обл.	2,3	2,9	3,45	3,9	4,94	6,85	8,42	10,9
4	Дніпропетровська обл.	10,5	12,9	14,8	17,08	22,2	30,2	39,0	49,9
5	Донецька обл.	13,3	16,4	19,6	22,44	29,5	39,6	51,0	65,7
6	Житомирська обл.	3,1	3,75	4,5	5,23	6,9	9,21	11,5	14,9
7	Закарпатська обл.	2,2	2,9	3,4	4,07	5,5	7,42	9,1	11,9
8	Запорізька обл.	5,7	7,06	7,95	9,23	11,81	15,6	20,1	25,9
9	Івано-Франківська обл.	3,0	3,6	4,19	4,9	6,5	8,83	11,2	14,7
10	Київська обл.	5,3	6,5	7,07	8,2	9,93	13,8	17,4	22,5
11	Кіровоградська обл.	2,6	3,26	3,72	4,26	5,37	7,3	9,0	11,4
12	Луганська обл.	6,0	7,4	8,54	10,05	12,9	17,6	22,0	28,3
13	Львівська обл.	6,3	7,8	9,22	10,6	14,3	19,1	23,8	30,9
14	Миколаївська обл.	3,1	3,78	4,56	5,15	6,75	9,06	11,3	14,5
15	Одеська обл.	5,5	6,81	7,98	9,51	13,5	18,1	22,5	28,9
16	Полтавська обл.	4,3	5,3	6,28	7,1	9,26	12,5	15,6	20,1
17	Рівненська обл.	2,6	3,26	3,78	4,5	5,67	7,65	10,0	12,5
18	Сумська обл.	3,2	3,98	4,5	5,2	6,53	8,9	11,3	14,6
19	Тернопільська обл.	2,2	2,74	3,12	3,7	4,94	6,65	8,71	11,3
20	Харківська обл.	7,8	9,6	11,25	13,15	16,52	22,2	28,2	36,7
21	Херсонська обл.	2,4	2,98	3,53	4,02	5,48	7,32	9,3	12,0
22	Хмельницька обл.	3,2	4,03	4,69	5,25	7,06	9,57	12,0	15,5
23	Черкаська обл.	3,1	3,90	4,45	5,11	6,74	9,1	11,6	15,0
24	Чернівецька обл.	1,62	2,11	2,40	2,84	4,14	5,5	7,0	9,2
25	Чернігівська обл.	3,2	3,78	4,3	4,87	6,30	8,5	10,43	13,3
26	Київ	12,0	14,5	17,6	21,6	30,6	41,7	57,3	78,0
27	Севастополь	0,82	1,04	1,3	1,5	2,11	2,75	3,44	4,6

Таблиця 3. Середня номінальна заробітна плата найманих працівників за регіонами, грн.

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	230	311	376	462	590	806	1041	1351
1	АР Крим	225	301	358	433	543	730	952	1220
2	Вінницька обл.	159	215	265	334	435	597	793	1028
3	Волинська обл.	150	201	253	319	412	591	773	1013
4	Дніпропетровська обл.	273	370	438	526	667	913	1139	1455
5	Донецька обл.	292	383	452	550	712	962	1202	1535
6	Житомирська обл.	164	220	268	334	434	602	793	1033
7	Закарпатська обл.	172	238	295	379	479	665	868	1091
8	Запорізька обл.	289	379	445	541	671	860	1091	1394
9	Івано-Франківська обл.	188	259	318	102	510	718	923	1180
10	Київська обл.	241	317	378	470	592	811	1058	1362
11	Кіровоградська обл.	170	231	282	353	455	624	819	1054
12	Луганська обл.	232	320	393	474	596	805	1022	1323
13	Львівська обл.	196	272	339	419	523	713	923	1183
14	Миколаївська обл.	227	327	398	470	565	744	955	1202
15	Одеська обл.	236	306	379	454	566	768	966	1226
16	Полтавська обл.	220	292	354	437	560	758	961	1243
17	Рівненська обл.	173	245	312	390	506	685	888	1133
18	Сумська обл.	194	259	307	379	473	663	957	1098
19	Тернопільська обл.	135	190	237	304	388	553	727	943
20	Харківська обл.	230	310	370	455	569	759	974	1251
21	Херсонська обл.	173	233	289	356	451	625	800	1017
22	Хмельницька обл.	156	211	258	323	419	584	792	1045
23	Черкаська обл.	175	229	276	350	465	642	846	1085
24	Чернівецька обл.	157	218	271	344	441	621	819	1051
25	Чернігівська обл.	177	235	277	642	438	602	790	1016
26	Київ	405	549	643	761	967	1314	1729	2300
27	Севастополь	251	325	291	486	594	803	1005	1302

Таблиця 4. Витрати населення, млрд. грн., та заощадження

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	129	151,2	168,0	200,5	243,2	323	428	576
1	АР Крим	5	5,82	6,6	8,0	9,9	13,5	17,3	23,3
2	Вінницька обл.	3,4	4,05	4,4	5,2	6,6	9,0	12,0	16,3
3	Волинська обл.	2,5	2,88	2,1	3,5	4,4	5,9	7,8	10,3
4	Дніпропетровська обл.	11	12,8	13,8	16,6	19,6	25,8	32,6	42,5
5	Донецька обл.	11,4	13,4	15,06	17,9	20,8	27,6	38,8	53,3
6	Житомирська обл.	2,6	3,0	3,4	4,2	5,2	6,9	9,1	12,2
7	Закарпатська обл.	2,5	3,0	3,4	4,2	5,6	7,4	8,8	11,1
8	Запорізька обл.	6,1	7,15	7,6	8,6	10,7	14,5	17,3	22,2
9	Івано-Франківська обл.	2,7	3,17	3,5	4,1	4,8	6,4	8,8	12,2
10	Київська обл.	5,0	5,8	6,0	6,6	7,7	10,1	14,3	20,0
11	Кіровоградська обл.	2,8	3,3	3,5	3,9	4,5	6,0	7,6	9,9
12	Луганська обл.	5,6	6,6	6,9	8,2	9,1	12,0	15,8	21,3
13	Львівська обл.	6,7	7,9	8,8	10,4	12,6	16,5	20,6	27,0
14	Миколаївська обл.	2,9	3,4	3,9	4,4	5,5	7,1	9,5	13,0
15	Одеська обл.	5,25	7,3	8,8	10,6	13,5	17,6	23,8	32,3
16	Полтавська обл.	4,2	5,0	5,4	6,0	7,2	9,3	12,3	16,4
17	Рівненська обл.	2,7	3,2	3,7	4,2	4,9	6,4	8,0	10,4
18	Сумська обл.	3,3	3,8	4,0	4,4	5,0	6,5	8,4	10,8
19	Тернопільська обл.	2,0	2,4	2,7	3,2	3,7	4,9	6,6	8,7
20	Харківська обл.	8,6	10,7	12,3	14,6	17,5	23,2	28,4	37,5
21	Херсонська обл.	2,43	2,8	3,3	3,7	4,7	6,3	8,2	11,0
22	Хмельницька обл.	3,4	3,9	4,5	5,1	6,3	8,2	10,3	13,3
23	Черкаська обл.	2,7	3,3	3,7	4,3	5,4	7,1	10,0	13,7
24	Чернівецька обл.	2,0	2,4	2,7	3,2	3,8	5,2	6,4	8,5
25	Чернігівська обл.	2,8	3,3	3,5	4,0	4,8	6,1	8,1	10,5
26	Київ	16,5	19,4	22,2	29,2	37	51,1	73,0	102,5
27	Севастополь	1,1	1,3	1,52	1,8	2,3	3,1	4,1	5,6

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Таблиця 5. Середньорічна кількість найманих працівників (стаття 17, 29 щорічника) за регіонами (в млн. осіб) без найманих працівників статистично малих підприємств та фізичних осіб – підприємців

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	13,68	12,93	12,23	11,71	11,32	11,39	11,43	11,41
1	АР Крим	0,51	0,48	0,46	0,44	0,41	0,41	0,40	0,40
2	Вінницька обл.	0,53	0,50	0,46	0,42	0,38	0,38	0,37	0,36
3	Волинська обл.	0,28	0,27	0,25	0,23	0,22	0,22	0,22	0,22
4	Дніпропетровська обл.	1,11	1,07	1,03	1,0	0,99	1,02	1,04	1,02
5	Донецька обл.	1,48	1,41	1,35	1,31	1,29	1,29	1,29	1,29
6	Житомирська обл.	0,4	0,37	0,35	0,33	0,31	0,3	0,29	0,28
7	Закарпатська обл.	0,26	0,24	0,22	0,21	0,2	0,2	0,21	0,21
8	Запорізька обл.	0,60	0,57	0,54	0,52	0,5	0,5	0,5	0,51
9	Івано-Франківська обл.	0,32	0,29	0,26	0,24	0,24	0,24	0,25	0,25
10	Київська обл.	0,47	0,44	0,42	0,4	0,39	0,39	0,39	0,39
11	Кіровоградська обл.	0,32	0,29	0,27	0,26	0,24	0,24	0,23	0,23
12	Луганська обл.	0,71	0,67	0,64	0,63	0,61	0,6	0,6	0,59
13	Львівська обл.	0,69	0,64	0,61	0,59	0,57	0,58	0,58	0,59
14	Миколаївська обл.	0,36	0,33	0,31	0,30	0,29	0,29	0,28	0,27
15	Одеська обл.	0,63	0,6	0,58	0,56	0,54	0,54	0,54	0,55
16	Полтавська обл.	0,51	0,48	0,46	0,44	0,42	0,42	0,41	0,41
17	Рівненська обл.	0,31	0,29	0,27	0,25	0,24	0,24	0,24	0,23
18	Сумська обл.	0,4	0,38	0,36	0,34	0,32	0,31	0,3	0,29
19	Тернопільська обл.	0,31	0,27	0,24	0,22	0,21	0,21	0,2	0,2
20	Харківська обл.	0,82	0,79	0,75	0,73	0,7	0,71	0,72	0,72
21	Херсонська обл.	0,33	0,3	0,27	0,25	0,23	0,23	0,23	0,22
22	Хмельницька обл.	0,43	0,4	0,36	0,33	0,31	0,3	0,28	0,27
23	Черкаська обл.	0,42	0,4	0,36	0,3	0,31	0,31	0,31	0,3
24	Чернівецька обл.	0,20	0,18	0,17	0,16	0,15	0,15	0,15	0,15
25	Чернігівська обл.	0,36	0,34	0,32	0,3	0,28	0,28	0,27	0,26
26	Київ	0,85	0,86	0,86	0,87	0,88	0,96	1,04	1,11
27	Севастополь	0,08	0,08	0,08	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08

Таблиця 6. Безробіття населення (за методологією МОП), тис. осіб

№	Назва регіону	Роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
0	Всього по Україні	2656	2517	2141	2008	1907	1601	1515	1418
1	АР Крим	79,9	75,4	51,9	58,1	66,7	52,6	48,6	43,9
2	Вінницька обл.	79,7	85,7	67,3	48,2	62,4	52,4	50,7	47,1
3	Волинська обл.	53,8	50,6	51,4	60,5	51,2	41,9	41,5	38,4
4	Дніпропетровська обл.	201,5	154,5	136	126	104,4	91,9	85,4	82,5
5	Донецька обл.	230,3	241,6	191,5	179,7	164,4	40,2	129,3	125,7
6	Житомирська обл.	76,8	81,1	75,7	72,9	70,8	61,9	57,0	53,5
7	Закарпатська обл.	66,3	69,0	72,5	41,7	48,2	41,3	41,3	37,0
8	Запорізька обл.	117,0	100,7	82,7	91,2	71,3	62,3	58,3	54,3
9	Івано-Франківська обл.	68,6	80,4	69,4	64,6	58,4	50,3	47,0	46,8
10	Київська обл.	108,2	98,5	79,9	80,4	69,1	55,9	52,0	49,6
11	Кіровоградська обл.	75,9	77,9	47,8	49,5	54,8	44,0	41,3	40,8
12	Луганська обл.	127,0	152,0	119,9	99,7	103,1	88,8	82,4	75,6
13	Львівська обл.	166,8	162,9	150,1	123	117,5	102,4	96,8	90,4
14	Миколаївська обл.	85,4	69,4	60,6	74,3	63,8	55,2	53,0	50,5
15	Одеська обл.	136,3	110,6	71,2	59,6	77,6	58,3	56,0	48,5
16	Полтавська обл.	75,9	58,4	38,7	60,0	53,3	54,2	52,2	48,8
17	Рівненська обл.	52,9	47,6	62,6	60,7	62,7	49,5	48,0	46,7
18	Сумська обл.	89,7	97,8	81,3	74,5	62,6	45,2	45,8	44,3
19	Тернопільська обл.	65,7	78,9	57,2	56,1	52,6	42,3	41,8	39,0
20	Харківська обл.	191,1	170,9	158,6	137,3	110,6	91,6	85,5	74,2
21	Херсонська обл.	77,1	73,1	68,5	61,0	57,5	49,0	48,4	45,6
22	Хмельницька обл.	89,8	82,3	83,8	80,0	71,3	55,9	55,2	52,0
23	Черкаська обл.	71,0	73,6	48,9	66,5	72,6	62,9	56,9	52,8
24	Чернівецька обл.	60,4	69,6	47,5	36,3	49,1	39,5	37,3	35,2
25	Чернігівська обл.	66,4	71,0	65,3	59,3	53,3	44,4	45,5	42,3
26	Київ	115	83,4	86,2	68,1	67,5	60,6	50,1	45,0
27	Севастополь	20,3	17,3	14,2	18,8	9,9	6,3	7,7	6,3

$$R^2=0,97; H=1\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=3,1; E_7=-0,8; E_8=2,8; E_9=0,4; E_{10}=0,34.$$

$$y_8=446+32,4x_6+11,5x_7-0,77x_8-851,4x_9+1,33x_{10},$$

$$R^2=0,88; H=2,2\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=3,7; E_7=1,2; E_8=-4,9; E_9=-3,8; E_{10}=1.$$

$$y_9=37,54+9,73x_6-6,8x_7-0,052x_8+346x_9-0,315x_{10},$$

$$R^2=0,88; H=2,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=0,6; E_7=-0,3; E_8=-0,26; E_9=0,8; E_{10}=-0,2.$$

$$y_{10}=-154,5-1,64x_6-12x_7+0,24x_8+434x_9+0,82x_{10},$$

$$R^2=0,92; H=2\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=-0,17; E_7=-1; E_8=1,4; E_9=1,6; E_{10}=0,5.$$

$$y_{11}=-67+17,6x_6-44,5x_7+0,24x_8+605x_9+0,52x_{10},$$

$$R^2=0,94; H=2\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=0,9; E_7=-2; E_8=1; E_9=1,4; E_{10}=0,25.$$

$$y_{12}=347+39,4x_6+11,3x_7-x_8-352,4x_9-0,24x_{10},$$

$$R^2=0,95; H=1,5\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=5; E_7=1,1; E_8=-5,8; E_9=-2; E_{10}=-0,22.$$

$$y_{13}=-0,71+5,9x_6+0,58x_7-0,18x_8+287x_9-0,47x_{10},$$

$$R^2=0,98; H=0,8\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=0,8; E_7=0,1; E_8=-0,9; E_9=1,6; E_{10}=-0,6.$$

$$y_{14}=-12,3+13,9x_6-5,7x_7-0,08x_8+211x_9+0,66x_{10},$$

$$R^2=0,7; H=1,1\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=0,9; E_7=-0,3; E_8=-0,4; E_9=0,6; E_{10}=0,37.$$

$$y_{15}=29,5+0,82x_6-1,86x_7+0,051x_8+74,2x_9+0,32x_{10},$$

$$R^2=0,85; H=2,7\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=0,1; E_7=-0,25; E_8=2,8; E_9=0,4; E_{10}=0,2.$$

$$y_{16}=126,4+35,8x_6-0,21x_7-0,56x_8-194,6x_9+0,91x_{10},$$

$$R^2=0,99; H=0,1\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=3,2; E_7=-0,02; E_8=-3; E_9=-0,8; E_{10}=0,5.$$

$$y_{17}=-43,3-83,5x_6-12,5x_7+1,02x_8+811,3x_9-0,42x_{10},$$

$$R^2=0,99; H=0,1\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=-4,8; E_7=-0,6; E_8=5; E_9=1,9; E_{10}=-0,2.$$

$$y_{18}=-165,7+34,4x_6-50x_7+0,07x_8+829,4x_9-0,017x_{10},$$

$$R^2=0,75; H=3,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=2,2; E_7=-2,5; E_8=0,33; E_9=2,5; E_{10}=-0,01.$$

$$y_{19}=13,7-2,6x_6-20,1x_7+0,23x_8+396x_9+0,014x_{10},$$

$$R^2=0,88; H=2,3\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=-0,13; E_7=-0,8; E_8=0,9; E_9=0,85; E_{10}=0,007.$$

$$y_{20}=44,9+32,34x_6-2,56x_7-0,93x_8+290x_9-0,93x_{10},$$

$$R^2=0,75; H=3,4\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=5,3; E_7=-0,43; E_8=-5,2; E_9=1,5; E_{10}=-1,1.$$

$$y_{21}=144,7+14,06x_6+4,71x_7-0,25x_8+402x_9-2x_{10},$$

$$R^2=0,91; H=2,1\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=0,7; E_7=0,23; E_8=-1,1; E_9=0,01; E_{10}=-1,1.$$

$$y_{22}=58,4-34,2x_6+79x_7-0,43x_8+246x_9-1,5x_{10},$$

$$R^2=0,75; H=3,7\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=-2,3; E_7=5; E_8=-1,8; E_9=0,75; E_{10}=-1.$$

$$y_{23}=10,4-16,3x_6-1,3x_7+0,25x_8+216x_9+0,43x_{10},$$

$$R^2=0,75; H=3,4\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=-1,1; E_7=-0,07; E_8=1,1; E_9=0,7; E_{10}=0,25.$$

$$y_{24}=29,2+25,2x_6-15,4x_7-0,09x_8+593x_9-0,36x_{10},$$

$$R^2=0,7; H=3,2\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=1; E_7=-0,6; E_8=-0,4; E_9=0,9; E_{10}=-0,15.$$

$$y_{25}=153,7+7,1x_6+33,9x_7-0,45x_8+219x_9-2,2x_{10},$$

$$R^2=0,82; H=2,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=0,4; E_7=1,7; E_8=-2; E_9=0,6; E_{10}=-1,2.$$

$$y_{26}=40,5+4x_6+0,11x_7-0,16x_8+99,2x_9+0,15x_{10},$$

$$R^2=0,82; H=2,6\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=1,2; E_7=0,04; E_8=-1,5; E_9=0,8; E_{10}=0,1.$$

$$y_{27}=61,1-65x_6+27,2x_7+0,1x_8+848x_9-0,57x_{10},$$

$$R^2=0,7; H=4,9\%;$$

Коефіцієнти еластичності по факторах:

$$E_6=-1,3; E_7=0,64; E_8=0,56; E_9=0,6; E_{10}=-0,07.$$

Висновки

Запропонована методика визначення залежності показника від соціально-економічних факторів дали змогу розрахувати коефіцієнти впливу кожного фактору на показник інфляції (коефіцієнти еластичності) для кожного регіону і, таким чином, визначити регуляторні функції за допомогою змін факторів у напрямку зменшення інфляції в регіонах. Адже позитивний коефіцієнт еластичності показує, що збільшення значення цього фактору призводить до збільшення показника, а негативне значення коефіцієнта еластичності вказує на те, що збільшення значення цього показника призводить до зменшення інфляції. Це дає змогу розробити регуляторні ва-желі, які позитивно впливають на зменшення інфляції.

Література

1. Крушевський А.В. та ін. Економетрія. / Навч. посібник. – Бровари: ЕТУ, 2004. – 155 с.
2. Мовчун Н.С. Визначення впливу факторів на індекси цін на продовольчі, непродовольчі товари та послуги / Зб. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні», вип. 11. – К.: НДЕІ, 2008. – С. 141–144.
3. Статистичний щорічник України 2007. – К.: Консультант, 2008. – 570 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

І.К. БОНДАР,
д.е.н., професор, НДЕІ
І.Г. МАНЦУРОВ,
д.е.н., професор

Інтелектуалізація людського потенціалу економіки України

Автор у своїй статті розглядає тенденції формування інтелектуалізованого суспільства. На конкретних даних розглядаються окремі напрями цього процесу та визначаються найбільш характерні ознаки.

Постановка проблеми. Згідно з об'єктивним законом безперервного руху суспільна його історія постійно змінюється, розвиваючись від нижчого рівня людського буття до більш високих їх форм та типів організації. Зміни у продуктивних силах на засадах технічного та наукового розвитку суспільства (еволюційно або революційно) рухалися у напрямі вдосконалення самої людини, її свідомості, економічних відносин, змін навколишнього середовища, життєдіяльності та культури.

У роки двадцятого століття процеси суспільно-економічного розвитку прискорювалися, що спостерігалось у змінах матеріально-технічних умов виробництва, продуктивності економіки, споживання тощо. Під впливом змін у матеріально-технічних засобах змінювався характер праці. На зміну переважно фізичної ручної праці послідовно набуває поширення розумова інтелектуальна праця, яка обумовлювала потребу змін в організації праці, посилюючи потребу в запровадженні принципів наукової її організації. Науково-технічні трансформації економіки визначалися так званими етапами індустріального, постіндустріального,

інформаційного розвитку. Наприклад, процеси розвитку засобів зв'язку з'явилися і почали активно використовуватися наприкінці ІХХ – початку ХХ століття. Це винахідництво телефону, кінематографу, телебачення, транзисторів, комп'ютерів. Учені вважають, що зараз настала епоха миттєвих засобів зв'язку, тобто формуються і вже існують моделі нової епохи інформаційної цивілізації.

Метою статті є розглянути питання інтелектуалізації людського потенціалу економіки України.

Викладення основного матеріалу. Латинське слово «цивілізація» означає «громадянський, державний». Воно частіше використовується як синонім культури. Це поняття набуло свого значення як культурний розвиток ще у ХVІІІ столітті. Відомо, що французькі просвітителі називали цивілізованим суспільством таке, яке засноване на засадах розуму та справедливості. Як відмічає Шпенглер, цивілізація – це певна заключна стадія кожної розвинутої культури. Її основу складають рівень розвитку індустрії та техніки, тобто економічне підґрунтя суспільного розвитку.

Починаючи з 70-х років минулого століття поширеним також стало поняття «інформація». Інформація як основа змін у матеріальному та ідеальному трактуванні є характерною формою їхнього виразу на всіх етапах людського

розвитку. Поряд із досить широким значенням цього поняття у вузькому розумінні інформація – це конкретні відмінності про певний об'єкт чи явище. Вона має властивість накопичуватися, зберігатися, передаватися та використовуватися [1, с. 13]. Розглядаючи сутність інформації, автор пов'язує її з певними функціями і тенденціями прояву. Зокрема, вказується на спроможність до перетворення, самозбільшення та взаємодії, впливу на процеси глобалізації, конвергенції і посилення інтелектуальних здібностей. Інформація відноситься до загальних понять всіх галузей знань. Тому інформація є суттєвим фактором і ознакою інтелектуального розвитку. У сучасному світі все практично оцінюється через інформацію: використовуються в таких цілях високо вартісні інформаційні системи, діють закони її розвитку та використання. Доведено досвідом, що саме використання інформації сприяє суспільному розвитку завдяки науково-технічному прогресу, освіченості та інтелектуалізації. Безумовно, в цьому процесі великого значення набуває розвиток культури. Яка, у свою чергу, є не тільки відбитком накопиченої інформації, а також і її продуцентом. В умовах ринкових економік інформація є товаром. Інформаційні продукти створюють своєрідний ринок – ринок продуктів інформаційних товарів та інформаційних послуг. Це дає підстави вважати, що інформація закладає основи інтелектуалізації суспільства. Ця складна інформаційна система відносин, до якої входять відносини пов'язані не тільки з одержанням інформації, а також з дією ринкових важелів її формування та використання. Особливе значення під впливом інформаційного розвитку має її вплив на рівень освіченості. Дослідження рівня освіченості та рівня соціально-економічного розвитку показує, що між ними існує тісний зв'язок і взаємозалежність.

Наприклад, за даними матеріалів «Доклада о розвитку человека 2007/2008», підготовленого за матеріалами національних доповідей про розвиток людини (ГНДРУ) за програмою ООН, доведено, що у тих країни, в яких індекс освіченості вищий, загальні макропоказники теж досить високі (табл. 1).

При цьому, якщо за показником розвитку людського потенціалу різниця практично подвійна, то за показниками економічного рівня різниця перевищує десять і більше разів. Особливо це характерно для відсталих, слаборозвинених країн.

Розглядаючи різні концепції щодо цивілізації, необхідно підкреслити, що жодний дослідник майже не пов'язує ці питання безпосередньо з економічною природою суспільства, тобто з людиною, її економічними відносинами, концентруючи свою увагу на загальних соціальних ознаках культур. І це зрозуміло, бо історичний етап суспільного розвитку та наукове осмислення сутності людини економічної не настільки досконале, щоб намагатися поглиблено розглядати таке поняття як «культура».

Наведені вище поняття мають спільну групу факторів, які суттєво впливають на розвиток суспільств, культур та цивілізаційні процеси, особливо у майбутньому. Зокрема, Гордон Драйден, Джанет Вос бачать майбутнє шляхом революційних змін у навчанні [2]. Вони визначають 16 основних тенденцій, які будуть характерні у світі майбутнього. Забігаючи наперед, можна говорити, що більшість вказаних тенденцій відносяться до інформаційних новацій, притаманних XX і XXI століттям.

Особливо значущими вже зараз є система електронного зв'язку Інтернет, за допомогою якої реальністю є зв'язок практично з сотнями університетів, бібліотек, практичне використання інформації у різних сферах економічної діяль-

Таблиця 1. Показники рівня розвитку економіки та рівня освіченості населення*

Країна	Індекс розвитку людського потенціалу	ВВП на душу населення, \$	Індекс рівня освіти	Загальні показники учнів (поточ., середн., вища)	Рівень письменності дорослого населення
Країни з високим рівнем розвитку людського потенціалу					
Ісландія	0,968	36510	0,978	95,4	
Норвегія	0,968	41420	0,991	99,2	0,991
Австралія	0,962	31794	0,993	113,0	0,993
Канада	0,961	38375	0,991	99,2	Н.д.
Ірландія	0,959	38505	0,993	99,9	Н.д.
Країни з середнім розвитком людського потенціалу					
Сен-Люсія	0,795	6707	0,881	748	94,8
Казахстан	0,794	7857	0,973	93,8	99,5
Венесуела	0,792	6632	0,872	75,5	93,0
Колумбія	0,791	7304	0,869	75,1	92,8
Україна	0,788	6848	0,948	86,5	99,4
Країни з низьким рівнем розвитку людського потенціалу					
Сенегал	0,499	1792	0,394	39,6	39,3
Ерітрея	0,483	1109	0,521	35,3	Н.д.
Нігерія	0,470	1128	0,648	56,2	69,1
Танзанія	0,467	744	0,631	50,4	69,4
Гвінея	0,456	2316	0,347	45,1	29,5

* Складено за даними [2, с. 229–232].

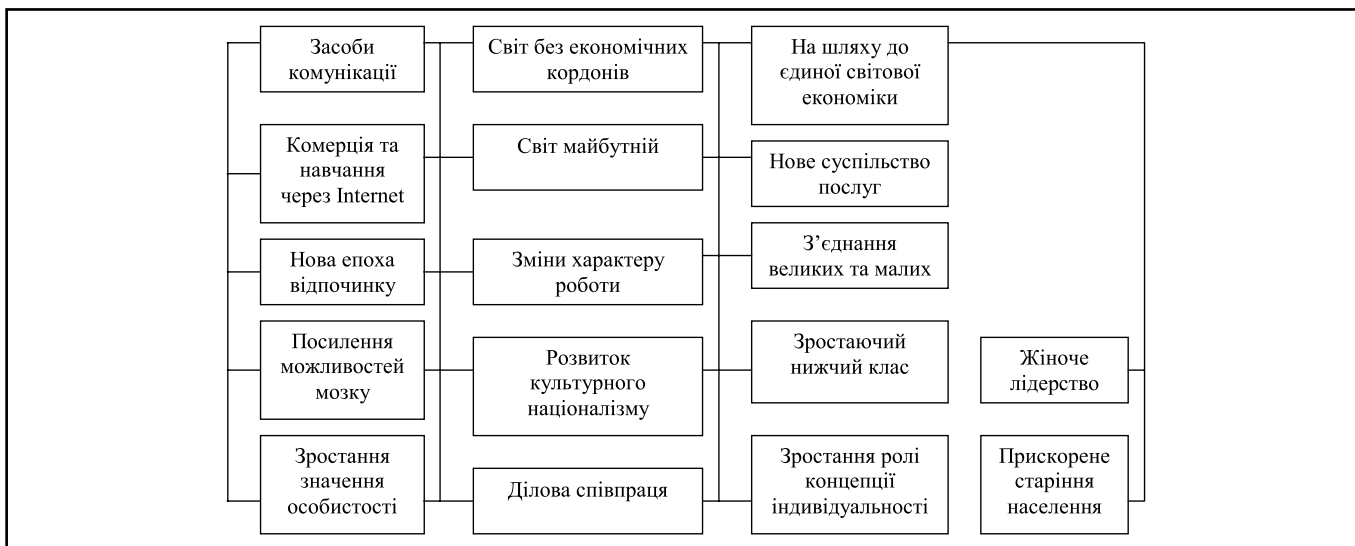


Рисунок 1. Основні тенденції майбутніх змін світу

ності ті інтелектуального розвитку. Вважається, що поява нових медіа-технологій дорівнює появі нового світу. В науковій літературі звертається особлива увага на те, що прискорені процеси запровадження нових високих технологій обумовлюють потребу революційних змін в навчанні. Зокрема, мова йде про те, що заснування університетів нового типу з включеними до них науковими центрами по всьому світу, віртуальними лабораторіями, цифровими бібліотеками та активною участю у цьому безпосередньо студентів. Але мова вже йде не тільки про зміни у навчанні шляхом запровадження новітностей у вищій школі. Постановка питання орієнтована на виховання учнів, починаючи з шкільної освіти спрямовуючи його на усвідомлення молоддю себе як громадян планети [3, с. 28]. Автори пропонують шестикомпонентну модель шкільної програми, яка дає знання по світовій культурі, дослідницької роботи, всесвітні знання, використання всесвітніх інформаційних джерел, відчуття себе громадянином світу, фахівцем світового рівня.

Наведені в табл. 2 показники динаміки розподілу населення України у віці 10 років і старше, які мають освіту, свідчать, що на початку третього тисячоліття попередні десятиліття відмічалися певними своєрідними процесами. Спостерігалася тенденція змін складу населення за освітрянськими рівнями. У розрахунку на 1000 осіб з 1970 по

2001 роки кількість тих, що мали повну базову вищу освіту, скоротилася до 28 осіб, осіб із базовою загальною середньою на 62 особи. Тих, що мали середню початкову загальну, відповідно на 62 особи стало менше проти цього показника у 1970 році у розрахунку на 1000 осіб. У той же час у 2,5 раза зросла кількість осіб із повною середньою освітою. Одночасно скоротилася кількість осіб із базовою загальною освітою та середньою початковою освітою. Останнє явище не випадкове і має демографічне підґрунтя. Річ у тім, що в країні відбувалося таке явище, як постаріння населення, скорочення частки населення у молодшому за працездатний вік як у містах, так і в сільських поселеннях.

Наведені в табл. 3 показники свідчать, що найбільш негативні тенденції у розподілі постійного населення за віковими групами відбувалися по категоріях, молодших за працездатний і старших за працездатний вік, але не по всіх поселеннях. У містах помітно зменшувалася частка груп населення молодших за працездатний вік, зростала частка груп старших за працездатний вік. Однак у сільських поселеннях в останні роки групи населення старшого за працездатний вік скорочувалася, тоді як в 2007 і 2008 роках відбувалося збільшення частки цієї групи населення в міських поселеннях. Таким чином, повертаючись до розгляду питань щодо формування потреб населення в освіті, скла-

Таблиця 2. Динаміка розподілу населення у віці 10 років і старше, що мають освіту по Україні*

Показники	На 1000 осіб				
	1970	1979	1989	2001	% 2001 до 1970
Обидві статі	x	x	x	x	
З них мають освіту:					
Повну вищу	40	65	95	12	30,0
Базову вищу	–	–	–	–	–
Неповну вищу	79	119	179	177	224,0
Повну загальну	138	225	285	345	250,0
Середню	236	222	172	164	69,5
Початкову загальну	277	252	203	142	51,3

* Складено за даними [3]: Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2007/08 навчального року. Статистичний бюлетень. – К. – 2008. – 197 с. – С. 2.

Таблиця 3. Розподіл постійного населення за віковими групами на 1 січня

Показники	Відсотків до всього населення					
	всього		міське		сільське	
	2000	2008	2000	2008	2000	2008
Із загальної кількості населення у віці, молодшому за працездатний	18,7	15,3	18,0	14,2	20,4	17,6
Працездатному	57,9	60,7	61,2	63,1	51,0	55,4
Старшому за працездатний	23,4	24,0	20,8	22,7	28,6	27,0

* Складено на статистичних даних Статистичного щорічника України за 2007 рік. – К.: «Консультант». – 2008. – 572 с. – С. 345 [4].

дається ситуація, яка свідчить про наявність несприятливих демографічних умов щодо нарощування освітянського потенціалу України за рахунок молодих вікових груп. Це дає підстави розглядати вказану проблему в контексті вікових груп населення початкового працездатного віку, а також тих вікових груп, для яких вкрай необхідним є постійне поновлення професійних знань. Це означає, що вказані контингенти вікових груп населення в певному відношенні можна розглядати як резерв інтелектуалізації частки населення. Одночасно слід підкреслити, що практично процес інтелектуалізації суспільства не можна звужувати до вказаних аспектів. Проблему треба розглядати ширше, а саме як певну цивілізаційну тенденцію, яка з'явилася історично у минулих століттях, а точніше тисячоліттях, але відбувалася з різними темпами розвитку. Завдяки висуванню певних цілей, спрямованих на суттєві технічні зміни у виробництві, які обумовлювали потребу нових знань та професійних навичок інтелектуального рівня. За 70–ті роки ХХ століття в країні був поширений рух з питань атестації робочих місць та мета забезпечити нарощування продуктивності праці шляхом запровадження засобів, механізації, автоматизації виробничих процесів у різних галузях економіки. Показник рівня механізації та автоматизації праці був одним із контрольованих показників планового управління.

Зокрема, за статистичними даними за 1986 рік, у промисловості України було атестовано 57,6% наявних робочих

місць, 28,4% підлягали раціоналізації, а 1,3% – підлягали ліквідації. Атестація робочих місць зіграла певну позитивну роль у підвищенні продуктивності праці та впорядкуванні надлишкової чисельності працівників в умовах обмежених ресурсів праці в цей час. Вказані заходи сприяли змінам у змісті робочого процесу та підвищенню професійних знань, оскільки вони супроводжувалися скороченням тяжкої фізичної праці і зростанням використання розумової інтелектуальної праці. Тобто процес інтелектуалізації – це історично обумовлений процес науково-технічного прогресу.

Еволюційний розвиток суспільства може розглядатися за стадіями: доіндустріальний і постіндустріальний. Якщо індустріальний – це, головним чином, аграрна стадія, коли робоча сила займалася переважно виробництвом предметів споживання, індустріальне суспільство базується не на використанні сировини, а енергії. Відбувається перехід від здобуття продуктів із природних матеріалів до їх виробництва. На цій стадії індустріального суспільства ефективність виробництва досягається за рахунок використання, насамперед капіталу. У постіндустріальному суспільстві виробництво спрямоване не тільки на виробництві товарів, але переважно на виробництві послуг, організації освіти і підвищення рівня життя, зайнятості у сфері послуг. Наприклад, у США в сфері послуг зайнято 77,4% кількості зайнятих. Наприкінці ХХ століття сфера послуг у світовому обсязі ВВП дорівнювала 68%, а в країнах з постіндустріальною еконо-



Рисунок 2. Зміни функцій трудової діяльності

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

мікою досягає 75%. Однак слід мати на увазі, що наявність розвинутої сфери послуг не замінює пріоритету матеріального виробництва. Навпаки, ознакою розвинутої постіндустріальної економіки є розвинуте, високопродуктивне, матеріальне виробництво. Для постіндустріальної економіки наявність невеликої зайнятості в галузях матеріального виробництва є досягнення високої продуктивності праці, а значну частку витрат складають інформаційні витрати, зростає значення інтелектуального капіталу.

У високорозвинених країнах витрати на придбання інформації значно перевищують витрати на виробничі технології і основні засоби. Як наводить В.А. Супрун, у США у 1995 році за допомогою інформації забезпечувалося майже три чверті доданої вартості, яка створювалася в промисловості. Як підкреслює вказаний автор «...важнейшим признаком постіндустріального общества является увеличение доли создаваемой знаниями стоимости» [6, с. 69]. Це і є процес інтелектуалізації і інформатизації виробництва.

Наведені в табл. 4 дані дозволяють зафіксувати поступовий процес інтелектуалізації праці. Якщо в промисловості у 1985 році більше половини працівників, виконуючих роботу, працювали за допомогою машин та механізмів, то в будівництві переважною була ручна праця. Особливо значною частка важкої ручної праці була в сільському господарстві.

Це положення повністю загострює питання про інтелектуалізацію праці в цих галузях. Потреба в нарощуванні інтелектуального потенціалу працівників підтверджується численною інформацією про навчання новим технологіям, залученню інженерних кадрів у різні галузі економіки України, впровадженням новітніх технологій. Про це свідчать показники створених зразків нових типів машин, устаткування, апаратів. Наприклад, у 1985 році таких новітностей було створено 639, у 1986 році – 583 зразка.

За п'ятнадцять років (1971–1985) було створено зразків нових видів приладів і засобів автоматизації 2941 одиниця.

Слід підкреслити, що сфера послуг досить структурно складна та неоднорідна за рівнем насиченості інтелектуальною працею, потреб робітників особистостей. Тому існують думки науковців, що в основу структуризації сфери послуг може бути покладений «принцип особистої участі працівника у виробництві продукту». Але з розвитком продуктивних сил змінюється участь різних галузей у матеріальному виробництві, що обумовлено появою таких факторів впливу, як інтелектуалізація та інформація. Під їхнім впливом формуються нові продуктивні галузі, які беруть участь у виробництві національного доходу. Як підкреслює вищезгадана В.А. Супрун, інформаційні послуги набули значення інформаційного виробництва, яке переробляє і передає інформацію як

Таблиця 4. Динаміка показників механізації праці в економіці України

Показники	Всього робочих	В тому числі, які виконують роботу		
		за допомогою машин та механізмів	вручну при машинах і механізмах та не при машинах і механізмах	по ремонту та налагодженню машин та механізмів
Промисловість				
1982	100	49,0	37,2	13,8
1985	100	51,4	34,5	14,1
Сільське господарство**				
1982	100	21,6	76,7	1,7
1985	100	23,1	75,1	1,8
1982***	100	22,3	72,5	5,2
1985	100	28,1	66,4	5,5
Будівництво				
1982	100	39,9	56,3	3,8
1985	100	41,2	65,0	3,8

* Складено за статистичним ювілейним щорічником «Народне господарство Української РСР». – К.: «Техніка», 1987. – 454 с. – С. 56 [5].

** Дані по радгоспах.

*** Рослинництво, тваринництво.

Таблиця 5. Динаміка введення в дію нових основних засобів за видами економічної діяльності*

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	% 2006 до 2000
Усього, млн. грн.	23726	33255	35025	44165	61168	70497	82333	347,0
Сільське господарство, мисливство	3107	4077	3647	3741	4906	6471	4986	160,5
Промисловість	9363	10791	12101	14012	23547	22783	29085	310,6
Будівництво	919	800	1043	1395	1731	2578	3489	379,6
Діяльність транспорту та зв'язку	4118	6416	6690	9607	10416	14185	14857	360,8
Фінансова діяльність	775	1041	1436	1427	2014	2858	3799	490,2
Освіта	400	1410	885	1236	1303	1380	1602	400,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	184	916	689	1016	1366	1464	1425	773,4

* Складено за даними Статистичного щорічника України 2007. – К.: Видавництво «Консультант», 2008. – 572 с. – С. 93 [4].

економічний ресурс інформаційної економіки. Це дозволяє стверджувати, що збільшення частки створюваної вартості відбувається завдяки знанням. Нарощування впливу знань і є процес інтелектуалізації суспільства та інформатизації виробництва як рушійної сили принципових технологічних змін і нарощування продуктивності. Поряд зі змінами в матеріальному виробництві зміни відбуваються безпосередньо в галузях послуг, де спостерігається збільшення послуг інтелектуального характеру, чим сприяє відтворенню не тільки людського капіталу, а й інтелектуального капіталу.

Під цим впливом відбуваються структурні зміни у результатах виробництва. Його продукт стає більш інтелектуалізованим. Це, в свою чергу, обумовлює потребу нарощування знань. Значення освіти все більше стає складовою частиною виробничого процесу. Саме наука набуває рис інтелектуального виробництва, а інтелектуальний капітал стає найбільш значущим фактором виробництва не тільки для окремої країни, а фактором світового розвитку. Підвалини цього процесу спостерігаються у всіх галузях та сферах людського буття. Не буде помилкою твердження, що розвиток науки, інтелектуалізація суспільства, якщо вони спрямовані на суспільний розвиток, усе більше стають провідною силою для зростання продуктивності праці та соціальних змін.

Незважаючи на складні соціально-економічні умови за часи становлення України як нової незалежної держави, в країні відбувалися зміни у матеріально-технічному рівні виробництва. Табл. 5 підкреслює інтенсивність, зокрема, стану введення в дію нових основних засобів. У три-чотири рази зросли витрати на введення в дію нових основних засобів.

З розвитком продуктивних сил зростає значення в цьому процесі впливу нематеріальних факторів, серед яких збіль-

шується значення так званого інтелектуального капіталу. Базуючись на теоретичних концепціях теорії людського капіталу як наслідку індустріальної економіки, в якій особливе значення належить людині-працівнику як одній з форм капіталу. Функції людини у виробничому процесі можна розглядати або в аспекті її фізичних трудових функцій, або функцій розумової праці.

Особливо це мало місце в охороні здоров'я, освіті, фінансовій діяльності. Комп'ютерні системи, Інтернет принципово змінили характер безпосередньої роботи. Інтелектуальна розумова праця є основою роботи на нових технічних засобах. Якщо в 70-ті роки створення інженерних бригад по обслуговуванню верстатів з числовим управлінням було новітнім явищем в управлінні виробництвом, то практично зараз наявність вищої освіти є стандартною умовою одержання фахової роботи майже в усіх видах економічної діяльності. Тобто мова йде про зростаючу тенденцію інтелектуалізації всіх видів економічної діяльності, про що свідчать показники зростання підприємств, що впроваджують інновації шляхом впровадження нових технологічних процесів (ресурсозберігаючих та безвідходних), здійснення комплексної механізації та автоматизації виробництва, випуску та реалізації інноваційної продукції.

Щорічно до Державного департаменту інтелектуальної власності та патентних відомств інших країн за видами економічної діяльності подаються заявки на видачу охоронних документів на винаходи, корисні моделі, промислові зразки. Наприклад, у 2007 році було подано 2075 заявок на винаходи, 6167 заявки на корисні моделі, 322 заявки на промислові зразки. До патентних відомств інших країн, на жаль, кількість заявок на видачу патентів у 2007 році по винаходах становила 174, корисних моделях – 73, по промислових

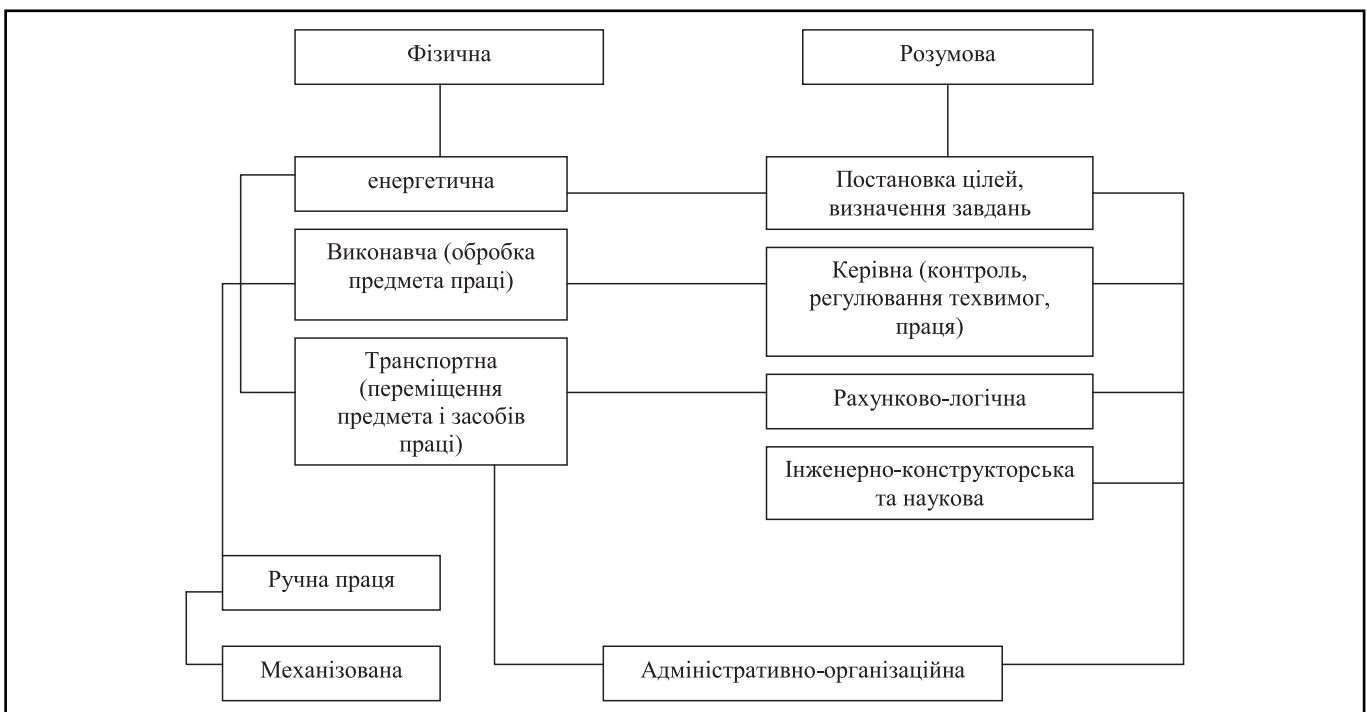


Рисунок 3. Структурні складові трудових функцій працівника

Таблиця 6. Впровадження прогресивних технологічних процесів і обсяги реалізації інноваційної продукції*

Показники	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Впровадження нових прогресивних технологій	1403	1482	1727	1808	1145	1419
Освоєно виробництво нових видів продукції (найменувань)	15323	7416	3978	3152	2408	2526
Реалізовано принципово нової продукції	3513,6	5640,9				
Поставлено на експорт	3023,6	4776,2	7984,4	12494,8	12797,0	14666,6

* Складено за даними Статистичного щорічника України 2007. – К.: Видавництво «Консультант» – 572 с. – С. 334 [4].

зразках – 98 заявок. У порівнянні з внутрішніми заявками різниця дорівнювала десятки разів не на користь України.

Розвиток інтелектуальності характеризується також наявністю в країні парку обчислювальної техніки. На початок 2008 року в Україні цей парк техніки становив 2522,4 тис. одиниць проти 476,1 тис. одиниць у 2000 році. Такі регіони, як м. Київ, Дніпропетровська і Донецька області, налічували парк 39% від його загальної кількості по регіонах.

Соціально-економічні зміни супроводжуються еволюцією економічної думки та її теоретичних концепцій. Особливо це проявилось з постановкою теоретичних питань про людський капітал. Значущість цього нового явища настільки суттєва, що ставиться питання про оцінку суспільства не тільки як розвиток індустріального суспільства. Вважається, що ці зміни у поглядах є не менш революційними ніж індустріальна цивілізація. Його слід розглядати як ознаки нової цивілізації, побудованій на принципово нових теоріях.

До аспектів, які характеризують нарощування інтелектуального потенціалу людського капіталу, доцільно відносити також рівень інноваційності, маючи на увазі стан розвитку науки, наявність наукових кадрів.

В Україні наукові дослідження виконуються фахівцями високої кваліфікації. Наприклад, у 2007 році працювали 12 845 фахівців, які мали науковий ступінь доктора наук, 74 191 особи, що мали ступінь кандидата наук. Крім того, значна кількість науковців мали вчені звання: академіка, професора, доцента, старшого наукового співробітника. З року в рік збільшується частка дорослого населення, які мають наукові ступені і вчені звання, збільшується обсяг наукових робіт. Це свідчить про те, що інтелектуалізація

суспільства є органічною ланкою і наслідком науково-інноваційного розвитку. Тому його доцільно віднести до показників інновацій і використовувати як показник інноваційного процесу. На жаль, сучасна статистична методологія не користується показниками інтелектуального розвитку для оцінки інноваційності, а обмежується показниками обсягів заходів та часткової ефективності. Таким чином, можна вважати, що сучасна статистична інформація не дозволяє безпосередньо оцінювати рівень інтелектуалізації суспільного розвитку. Навпаки, може скластися враження про тенденцію до зниження цього рівня. Наприклад, чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, суттєво зменшується. Якщо у 1991 році чисельність цих категорії становила 295 тис. осіб, то в 2006 році тільки 100,2 тис. осіб. Однак до позитивних моментів указаних змін слід віднести збільшення чисельності осіб, які мають науковий ступінь доктора наук на 830 осіб (2006 рік порівняно з 1991 роком). Кількість фахівців із науковим ступенем кандидата наук скоротилася на 959 осіб. Частково це відбувається внаслідок якісних змін у складі фахівців, виконуючих наукові та науково-технічні роботи. Не має підстав до висновків про цілком позитивні тенденції в цьому процесі. Якщо проаналізувати цю структуру по регіонах і видах економічної діяльності, то далеко не всі регіони мають насиченість високопрофесійними науковими кадрами. Цей факт свідчить про наявність резервів підвищення рівня інтелектуальності, недостатня увага до якого вже заважає прискоренню науково-технічного розвитку і на цій основі поширенню інтенсивних новітніх технологій. До того ж, наприклад, по-



Рисунок 4. Чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення*

* Складено за даними Статистичного збірника «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». ДП Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, К. – 2007. – 352 с. – С. 188.

над 62% докторів наук зосереджені в м. Києві, де також працює 51% кандидатів наук.

Висновок

Наведені в даній статті думки автора, безумовно, не дають відповідей на надзвичайно актуальну на сьогоднішній день, а ще більше для майбутніх проблем суспільних змін, але звертають увагу на те, що інтелектуалізація суспільства буде набирати силу і стане ознакою цивілізаційного розвитку.

Література

1. Чубукова О.Ю. Економіка інформації: ринок продуктів та послуг. – К.: «Нора-Принт», 2001. – 344 с.

2. Доклад о развитии человека 2007/2008: опубликовано для Программы развития ООН (ПРООН). – Вид. «Весь Мир» – 2007. – 384 с.

3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2007/2008 навчального року. Статистичний бюлетень. – К. – 2008. – 197 с.

4. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: «Консультант» – 2008. – 572 с.

5. Статистичний ювілейний щорічник «Народне господарство Української РСР». – К.: «Техніка». – 1987. – 454 с.

6. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – М.: КомКнига, 2006. – 192 с.

Г.Д. БЕЗКРОВНА,
к.е.н., НДФІ

Людський капітал: економічна сутність і концептуальне значення

У даній статті на основі аналізу основних позицій представників різних течій економічної теорії відносно концепції людського капіталу сформульовано понятійний апарат і позицію автора щодо економічної природи категорії «людський капітал» та її значення в сучасному соціально-економічному розвитку суспільства.

Постановка проблеми. Основною проблемою економічної теорії і господарської практики, одним із найважливіших напрямів реалізації економічної думки був і залишається пошук шляхів оптимізації співвідношення результатів і витрат людської діяльності, що в загальному випадку називається ефективністю. Людський капітал як складна економічна категорія, результат інвестицій і провідний чинник економічного розвитку на всіх рівнях має кількісні та якісні характеристики його ефективності.

Дослідження проблем соціально-економічної ефективності людського капіталу України в умовах перехідної економіки особливо актуалізується в наш час такими групами причин: по-перше, загальносвітовими тенденціями підвищення ролі людського капіталу в економічному зростанні, забезпеченні конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країни в цілому; по-друге, тяжкими наслідками тривалої соціально-економічної кризи в нашій країні, що спричинила, зокрема, розвиток негативних тенденцій у відтворенні життя людей і використання їхніх продуктивних сил; по-третє, становленням ринкової економіки в Україні, посиленням конкуренції на ринку праці та розвитком ринку освітніх послуг, що змінює сформовані десятиріччями уявлення про роль освіти в житті людини і суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концепція людського капіталу почала розроблятися в західній економічній науці на початку 60-х років XX століття. Розвиток

цієї теорії пов'язаний з іменами відомих вчених розвинутих країн, передусім Т. Шульца, Г. Беккера, Х. Боуена, Е. Денісона, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Я. Мінсера, Г. Псахаропулоса, Л. Туроу та інших. Всесвітнім визнанням важливості цих досліджень стало присудження Нобелівської премії в галузі економіки за видатну наукову діяльність Т. Шульцу (у 1979 році) і Г. Беккеру (у 1992 році). У розвинутих країнах теорія людського капіталу не лише набула загального визнання та довіреності наукового вчення, а й стала ідеологією могутніх інвестицій в економіку людини, економічним підґрунтям глобальної концепції людського розвитку.

На жаль, в Україні ця прогресивна теорія в радянські часи завзято критикувалася з ідеологічних причин, а в 90-ті роки XX століття – ігнорувалася вченими за інерцією економічного мислення. Хоча в останні роки дослідження проблем людського капіталу в Україні активізувалося, передусім завдяки науковим розробкам О.А. Грішнкової, однак питання визначення соціально-економічної ефективності людського капіталу поки що комплексно не досліджувалися вітчизняними вченими.

Поряд із цим вченими переконливо доведено, і практикою економічного життя підтверджено, що людський капітал є безумовно пріоритетним чинником розвитку на всіх економічних рівнях, і вплив цього чинника постійно зростає. У зв'язку з цим оцінка соціально-економічної ефективності людського капіталу дуже важлива для пошуку резервів і визначення оптимальних напрямів продуктивного використання цього найціннішого економічного ресурсу, що має велике значення для розробки соціально-економічної політики країни.

Незважаючи на посилене наукове дослідження проблем людського капіталу у світовій науці, вчені все ще не прийшли до одностайної думки щодо визначення змісту цієї

форми капіталу і, відповідно, єдиної точки зору щодо шляхів його формування.

Мета статті. У даній статті автор ставить за мету на основі аналізу основних позицій представників різних течій економічної теорії відносно концепції людського капіталу сформувати понятійний апарат і позицію автора щодо економічної природи категорії «людський капітал» та її значення в сучасному соціально-економічному розвитку суспільства.

Викладення основного матеріалу. Концепція людського капіталу нині посідає провідне місце серед теорій формування продуктивних здібностей людини. Теорія людського капіталу досліджує залежність доходів працівника, підприємства, держави від природних здібностей, знань, здоров'я та інших характеристик людей. З сукупності складових потенціалу людини теорія людського капіталу вивчає ті, що суттєво впливають на продуктивність праці і доходи. Це переважно стосується здоров'я, творчих здібностей, рівня освіти, професійних навичок, підприємливості, мобільності тощо. З окремих елементів процесу формування людського капіталу два мають у теперішній час особливо важливе значення – освіта та накопичення досвіду, і саме вони отримали найбільш детальну розробку у дослідженнях теоретиків людського капіталу.

Під людським капіталом вчені переважно розуміють знання, навички та здібності людини, які сприяють зростанню її продуктивної сили: людський капітал визначається як сукупність набутих знань, навичок, мотивації та енергії, якими наділена людська істота і які використовуються протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів та послуг і приносять доход. Разом із тим ми бачимо, що до цього часу серед теоретиків людського капіталу немає одностайності у визначенні категорії «людський капітал».

Щоб зрозуміти сутність цієї категорії, слід мати на увазі, що в теоріях людського капіталу саме поняття «капітал» трактується дещо інакше, ніж у марксистсько-ленінській політекономії. На відміну від політекономії Маркса, де капітал розглядається передусім як історично визначені суспільні відносини, представники теорії людського капіталу вкладають у дане поняття зовсім інший зміст: речове багатство та творчі якості людей, здатні приносити доход. Тобто капітал у їх розгляді є вічною, позаісторичною субстанцією. До того ж це багатство, яким тією чи іншою мірою володіє кожна людина, незалежно від соціального становища чи права власності на засоби виробництва. Зрозуміло, що марксистичні ніколи не сприймуть таке положення.

Концепція капіталу в теорії, що розглядається, побудована на основі твердження: все те, що реально існує і володіє економічною здатністю здійснювати майбутні послуги, що мають певну вартість, можна назвати капіталом. На думку представників теорії людського капіталу, сучасне виробництво – це взаємодія послуг людського капіталу і послуг речового капіталу, їх рівноправне співробітництво, внаслідок якого кожен отримує свій доход на свій капітал.

У радянській економічній науці окремі роботи, присвячені розгляду тих чи інших аспектів західної теорії людського капіталу й економіки освіти, мали чітку специфіку критики буржуазних концепцій з позицій, обумовлених методологічними настановами політекономії соціалізму. Однак це не применшує наукової значимості виконаних на високому науковому рівні досліджень В. Гойло, А. Добриніна, Р. Капелюшнікова, В. Клочкова, В. Марцинкевича та ін. вчених [1–5]. Напряцьована наукова база дозволила названим російським вченим та їх послідовникам – С. Дятлову, М. Крітському, Д. Нестеровій, К. Циреновій та іншим – у нових умовах провести вагомі дослідження різних аспектів формування, використання, оцінки людського капіталу Росії в наш час [6–9].

Російський вчений М. Крітський досліджує людський капітал з політекономічних позицій, передусім як суспільні відносини між людьми: «Людський капітал здійснюється як засноване на економії безпосередньої праці збагачення життєдіяльності людини і суспільства. Основний закон руху людського капіталу виражає єдність економії праці й збагачення цієї життєдіяльності. Людський капітал – це самозбагачення життєдіяльності людей, що реалізується в якості їхнього життя» [7, с. 117]. На нашу думку, це правильна позиція, і вона може бути дуже корисною для наукових теоретичних досліджень. Однак для вирішення практичних завдань вдосконалення управління формуванням та використанням людського капіталу, визначення його ефективності потрібен інший підхід.

Р. Капелюшніков розглядає людський капітал як «запас знань, здібностей і мотивацій, що є у кожного», які «складають капітал, оскільки формування їх потребує відволікання коштів за рахунок поточного споживання, але при цьому вони стають джерелом підвищення продуктивності і заробітків у майбутньому» [3, с. 4]. Ця позиція не суперечить нашій, вона є, власне, загально визнаною. Однак ми не можемо вважати її цілком повною для глибших наукових досліджень.

Професор Санкт-Петербурзького державного університету економіки і фінансів С. Дятлов дає характеристику людського капіталу, яка досить повно відповідає нашому уявленню: «Людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і тим самим впливає на зростання доходів (заробітків) даної людини» [6, с. 83]. Але, на нашу думку, для розуміння людського капіталу в єдності якісних характеристик робочої сили й економічного результату вкладень в них, використання їх та відносин власності це визначення потрібно було б доповнити.

Як вже зазначалося, в Україні дослідження проблем формування й використання людського капіталу до останнього часу майже не проводилися. Одиначними винятками стали кандидатська дисертація у вигляді наукової доповіді Я. Дуткевича – американця українського походження – «Формування та використання людського капіталу (соціаль-

но-економічні аспекти)» 1997 року [10] та кілька статей професора В.І. Куценко [11, 12]. В дисертації Я. Дуткевича авторського визначення категорії людський капітал взагалі немає, він лише мимохідь відмічає, що «людський капітал є запас наукових знань, індивідуальних здібностей, талантів і нахилів, які невіддільні від особистості, від носія людського капіталу». Така позиція, на нашу думку, далеко не повна, ще раз підтверджує як те, що для американців поняття «людський капітал» давно вже стало загальноновизнаним і звичним, так і прагматичність їх наукових підходів.

Професор Ради по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України В.І. Куценко визначає людський капітал як «сукупність знань, здібностей і кваліфікації, як здатність кваліфікованої робочої сили створювати прибуток у вигляді частини заробітної плати та прибутку підприємств» [12, с. 136]. На наш погляд, це визначення не лише неповне, а й не точне у своїй другій частині.

Найповніше визначення людського капіталу як економічної категорії, на нашу думку, дане О.А. Грішнковою: «Людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу» [13, с. 8–9]. Ми поділяємо таке розуміння і вважаємо, що воно має принципове значення, оскільки дозволяє розглядати людський капітал в єдності якісних характеристик робочої сили й економічного результату вкладень в них, використання їх та відносин власності, як стійке економічне явище, як постійно відтворюваний капітал, втілений у людях.

Людський капітал – багаторівнева категорія. В роботах О. Грішнкової проведені дослідження й дані визначення людського капіталу на таких рівнях: а) особистісному рівні – для характеристики людського капіталу окремих осіб; б) мікрорівні – для оцінки людського капіталу підприємств; в) мезорівні – для характеристики людського капіталу галузей, великих корпорацій, регіонів; г) макрорівні – для характеристики сукупного людського капіталу країни. У відповідності з завданнями нашого дослідження (оцінка ефективності формування і використання людського капіталу на макро- і мікроекономічному рівнях економіки) ми повинні визначити свою позицію щодо змісту категорії людський капітал на цих рівнях.

На мікроекономічному (рівні підприємства) людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію та продуктивні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці, її мотивації та розвитку персоналу. На цьому рівні людський капітал асоціюється з виробничим та комерційним капіталом підприємства, бо результати виробництва отримуються від ефективного використання всіх видів капіталу.

На макроекономічному (рівні держави) людський капітал включає накопичені вкладення країни в такі характеристики населення, як рівень освіти, професійної підготовки та компетентності, здоров'я, моральності тощо, є суттєвою частиною національного багатства країни, і основним чинником економічного зростання. Цей рівень включає в себе всю суму людського капіталу всіх підприємств та всіх громадян держави (за винятком повторного рахунку).

Ми не погоджуємося із спрощеними розуміннями людського капіталу лише як певної сукупності продуктивних здібностей чи запасу знань та вмінь, тим більше ми проти отождивлення людського капіталу з самою людиною. Людський капітал – це складна системно-функціональна категорія суспільного відтворення. Ми розглядаємо людський капітал як складну, багаторівневу, багатоаспектну категорію, зміст якої можна пізнати лише в єдності її статичних і динамічних відтворювальних характеристик, а проаналізувати – на основі широкого масиву статистичної інформації. Загальна схема обороту людського капіталу подана на рисунку.

Як бачимо з рисунку, процес формування людського капіталу виступає як певна підсистема всієї системи відтворення людського капіталу. Це процес набуття, оновлення та вдосконалення якісних продуктивних характеристик людини, з якими вона вступає до суспільного виробництва. За економічним змістом процесу формування людського капіталу протистоять процеси його використання і розподілу, хоча це не означає, що вони відбуваються окремо у часі та просторі.

Зазначимо, що потрібно відрізнати процеси, в ході яких створюється людський капітал, від процесів поточного відтворення вже сформованого людського капіталу (таких, наприклад, як особисте споживання). І тут розмежування не обов'язково пролягає у часі та просторі, хоча очевидно, що набуття виробничих знань та навичок концентрується на ранніх етапах життєдіяльності людини. Із діалектичної єдності вказаних моментів і складається формування людського капіталу, як певна системна цілісність.

Концепція людського капіталу виросла і розквітла в ринковому середовищі. Вона відображає не лише новий підхід до аналізу ролі людини в суспільно-виробничому процесі, а й зростаюче значення інтелектуальної діяльності та неречового нагромадження для всього відтворення суспільного життя, визнання необхідності і високої ефективності вкладень у людину.

Категорія «людський капітал» прийшла до нас із Заходу, однак на сучасному етапі вона стала логічним продовженням послідовності категорій: робоча сила – трудові ресурси – трудовий потенціал – людський фактор і має величезне значення для майбутніх наукових досліджень не лише загальнотеоретичних проблем, а й конкретних завдань економіки, передусім економіки праці. Подальша розробка цієї концепції дає можливість вивчати такі кардинальні проблеми, як економічне зростання, ефективність зайнятості, продуктивність праці, оплата праці й розподіл доходів, роль і

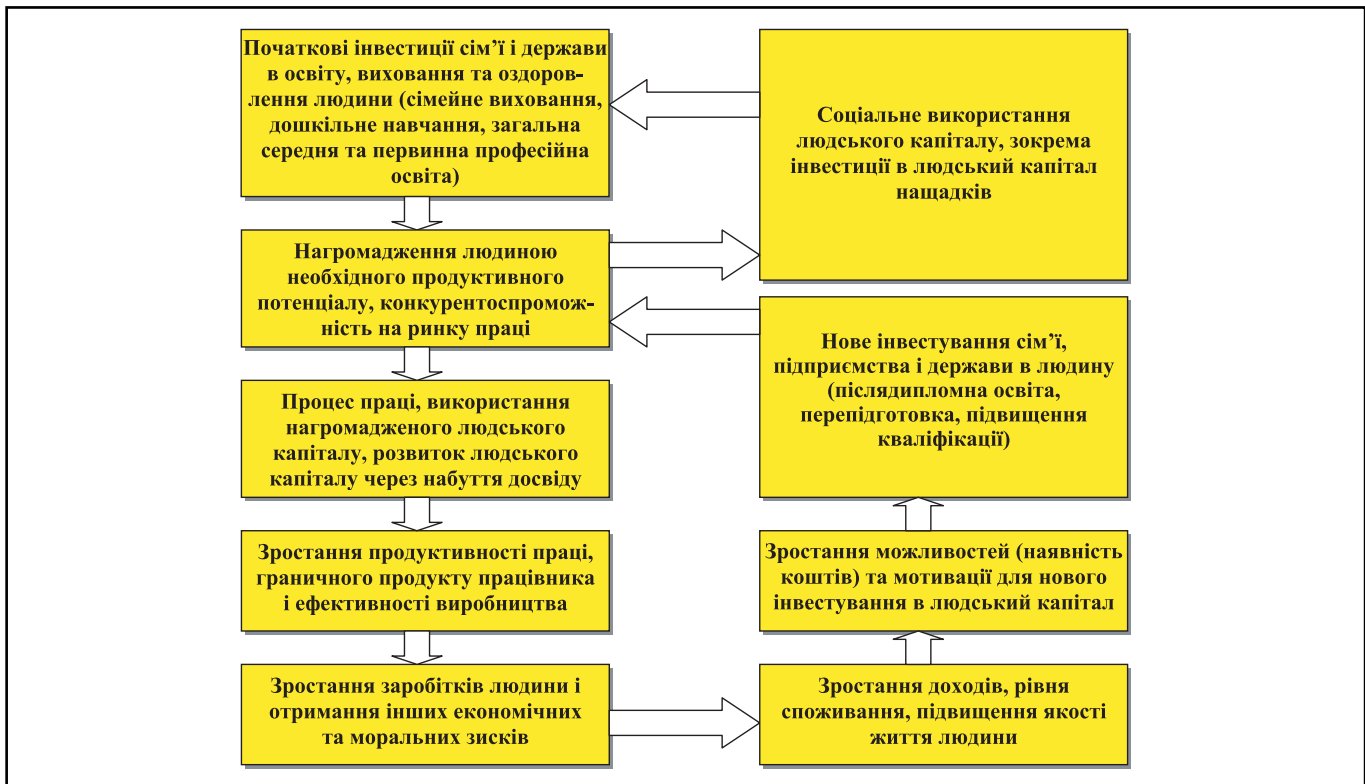


Схема обороту людського капіталу

значення освіти та професійної підготовки в суспільному відтворенні, мотивація тощо. Кількісний і якісний аналізи ефективності людського капіталу на різних рівнях дозволяють точніше оцінити зміни, що відбуваються у соціально-трудовій сфері, і відповідно ефективніше керувати ними.

Охарактеризований нами економічний погляд на людину як на носія людського капіталу означає визнання її здібностей у повному розумінні слова капіталом, тобто цінністю, яка приносить доход. Але ми обов'язково враховуємо яскраво виражену специфіку людського капіталу, без якої наявний потенціал людини може і не реалізуватися. Ця специфіка полягає у визнанні елементів невлімового, ірраціонального, непередбачуваного в людській природі, в її задатках, поведінці, потребах, бажаннях, що опосередковують співвідношення капіталовкладень і результатів, у необхідності позитивної мотивації праці, економічної діяльності, власного розвитку.

Безумовно, усвідомлення істинного місця людини в суспільстві, погляд на працівників як на сукупність типологічно різних особистостей можливий лише поза суто економічними чи техніко-економічними межами, в синтезі з філософією, соціологією, психологією та іншими гуманітарними науками. Таке усвідомлення втілюється у концепції людського розвитку, що виплекана Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй на економічній базі теорії людського капіталу. Економістам же відповідно до завдань нашої галузі дослідження найдоречніше використовувати категорію «людський капітал» як таку, що найповніше розкриває оцінку ролі і місця людини в сучасній економічній системі суспільства.

Висновки

Таким чином, цінність категорії «людський капітал» для соціально-економічного розвитку й наукового дослідження пояснюється такими причинами: в концепції людського капіталу людина розглядається в єдності економічного, соціального й індивідуального аспектів; погляд на людське здоров'я, знання та здібності як на капітал, що приносить прибуток, науково обґрунтовує і доводить необхідність та економічну доцільність інвестицій в людину за різними напрямками і на всіх рівнях; поняття людський капітал характеризує вільну особистість, яка є рівноправним агентом на ринку праці; концепція людського капіталу є економічною основою загальногуманітарної концепції людського розвитку.

Людський капітал – це категорія, що на сучасному етапі найповніше відображає наукові погляди на роль і місце людини в економічній системі суспільства, сприяє соціалізації економічної науки й практики і має посісти належне місце у вітчизняній економічній літературі.

Література

1. Гойло В.С. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы. – М.: Изд-во «Наука», 1975 – 221 с.
2. Клочков В.В. Буржуазная экономика образования: политэкономический анализ. – Воронеж: Изд-во Университета, 1984. – 151 с.
3. Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы. – М.: Наука, 1981. – 287 с.
4. Марцинкевич В.И. США: Человеческий фактор и эффективность экономики. – М.: Наука, 1991. – 240 с.

5. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.

6. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. – 160 с.

7. Критский М.М. Человеческий капитал. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. – 120 с.

8. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – 286 с.

9. Нестерова Д., Сабирьянова К. Инвестиции в человеческий капитал в переходный период в России // Российская программа экономич. исследований. Научный доклад №99/04. Декабрь 1998. – 48 с.

10. Дуткевич Я.М. Формування та використання людського капіталу (соціально-економічний аспект): Дис. канд. ек. наук. – Київ, 1997. – 47 с.

11. Куценко В.І. Людський капітал і шляхи його зміцнення // Україна на зламі тисячоліть: історичний екскурс, проблеми, тенденції та перспективи. – К., 2000. – С. 159–181.

12. Куценко В.І., Євтушенко Г.І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення // Зайнятість та ринок праці: міжвідомчий науковий збірник. – К., 1998. – № 10. – С. 136–145.

13. Грішнова О.А. Формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки. Автореф. дис. докт. ек. наук. – Київ, 2002. – 36 с.

І.С. БОНДАРУК,

викладач, Уманський державний педагогічний університет

Теоретичні основи та принципи системи пенсійного забезпечення

Стаття присвячена дослідженню теоретичних основ становлення системи пенсійного забезпечення, визначено види пенсійних систем, види та принципи пенсійного забезпечення.

Постановка проблеми. Система пенсійного забезпечення залежить від багатьох складових соціально-економічного розвитку держави. Необхідність проведення дієвої пенсійної реформи не викликає сумнівів та пов'язана з такими проблемами, як незначна частка заробітної плати у валовому внутрішньому продукті; низький розмір пенсій багатьох категорій пенсіонерів; невідпрацьованість системи управління пенсійними фондами на принципах соціального партнерства. Необхідність ефективного регулювання відносин щодо формування, розподілу і використання коштів пенсійного забезпечення вимагає вирішення багатьох проблем теоретичного характеру, що стосуються здійснення системи пенсійного забезпечення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вітчизняних науковців проблеми пенсійного забезпечення досліджували у своїх працях такі вітчизняні вчені, як Е.М. Лібанова [1], Ю.В. Пасічник [2], М.С. Шаповал [3], В.Д. Яценко [4]. Проте значна частина проблемних питань, що стосуються пенсійної системи, потребує докладнішого науково-теоретичного опрацювання. Залишаються недостатньо дослідженими теоретичні аспекти соціально-економічної сутності пенсійної системи, її структури та взаємозалежності складових, що адекватні соціально-орієнтованій економіці України.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних засад та принципів побудови системи пенсійного забезпечення в Україні.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні в діючій пенсійній системі України актуальними є завдання ре-

формування пенсійного забезпечення, що обумовлені такими проблемами: переваженість системи різноманітними пільгами та виплатами; високе демографічне навантаження на діючу солідарну систему; низький рівень пенсійних виплат; невелика зацікавленість працюючих та роботодавців у сплаті пенсійних внесків; невисока фінансова стійкість діючої системи.

Пенсійні відносини складають основу системи соціального забезпечення. Поняття «пенсійна система», його сутність у вітчизняній економічній літературі трактується неоднозначно. Перш ніж розглянути сутність поняття «пенсійна система», звернемо увагу на те, що в перекладі з грецької мови термін «система» означає «устрій», «поєднання», «утворення», що стосовно економічних відносин можна охарактеризувати як сукупність якісно визначених елементів, між якими існує закономірний зв'язок чи взаємодія, які у пенсійній сфері системи утворюють окремі процеси, явища, суб'єкти, органи, що взаємодіють між собою. В Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. пенсійна система визначена лише за структурними рівнями [5].

Тому пенсійну систему можна з'ясовувати як сукупність правових, економічних, соціальних інститутів та механізмів, за допомогою яких здійснюється формування та використання коштів пенсійних фондів та створюються відповідні умови для пенсійного забезпечення непрацездатного населення на підставах, визначених законодавством.

Пенсійна система реалізується через пенсійне забезпечення, яке пов'язане з інтересами і проблемами різних суб'єктів пенсійної системи – юридичними і фізичними особами в частині сплати внесків і отримання пенсій. Вважа-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

емо, що пенсійне забезпечення можна трактувати як систему взаємовідносин, за допомогою якої здійснюється матеріальне забезпечення населення за ознаками пенсійного віку, втрати годувальника, інвалідності, без врахування матеріального стану одержувача.

У різних країнах використовуються різноманітні пенсійні системи, найбільш поширеними серед яких є:

- солідарна система, яка побудована за принципом солідарності поколінь і передбачає здійснення поточних виплат пенсіонерам за рахунок пенсійних відрахувань працюючих. При цьому розмір пенсії залежить від встановлених відсотків відрахувань на соціальне страхування, демографічної ситуації та можливостей держави;
- накопичувальна пенсійна система, фінансування при якій повністю здійснюється за рахунок індивідуальних пенсійних внесків працюючих, чи за рахунок професійного пенсійного страхування;
- добровільна система особистих пенсійних внесків формується повністю за рахунок особистих внесків і виплачується як додаткова пенсійна допомога, як додаток до пенсії, за рахунок добровільно сформованих особистих пенсійних заощаджень;
- змішана система пенсійного забезпечення є комбінацією перелічених вище систем. Вона об'єднує всі чи деякі системи або використовує окремі їх елементи.

Аналіз пенсійних систем, що використовуються в світі, показує, що всі вони мають як певні переваги, так і окремі недоліки. Тому вибір системи пенсійного забезпечення для кожної країни повинен здійснюватися окремо в залежності від конкретних умов.

Основною категорією пенсійної системи є пенсії – регулярні грошові виплати непрацездатним громадянам як матеріальна допомога у похилому віці, з інвалідності, за вислугу років, у разі втрати годувальника. У літературі виділяється саме регулярність, систематичність, періодичність та інші властивості пенсій, які визначають їхню правову природу. У світовій практиці поширеним є поділ пенсій на трудові, які виникають з природи працездатності людини та її трудових відносин з конкретним працедавцем, та соціальні, які не пов'язані із трудовим стажем особи, але з огляду на досягнення нею встановленого пенсійного віку чи інвалідності є певною безеквівалентною соціальною виплатою.

Основною метою пенсійного забезпечення є захист від бідності за настання старості шляхом гарантування певного рівня доходу після завершення трудової діяльності та захист цього доходу від наступного знецінення. Рівень пенсії після закінчення трудової діяльності, як правило, становить певну суму, пропорційну сумі заробітку, який сплачується безпосередньо перед виходом на пенсію.

Організаційно-правова форма пенсійної системи визначається станом економіки та ринку праці, існуючою податковою та фінансовою політикою в сфері доходів, демографічною ситуацією, розвитком фінансових інструментів та при-

няттям суспільством конкретної моделі пенсійного забезпечення. За джерелами фінансування пенсійне забезпечення здійснюється за двома принципами – розподільним і накопичувальним. Перший забезпечує формування пенсійних фондів на засадах солідарності поколінь, на базі другого пенсії формується за рахунок особистих заощаджень громадян.

До найважливіших принципів пенсійного забезпечення можна віднести:

- рівноправність різноманітних форм пенсійного забезпечення;
- доступність у реалізації соціальних гарантій;
- надання права на пенсійне страхування;
- загальний характер пенсійного страхування;
- застосування обов'язкового й добровільного пенсійного страхування;
- забезпечення відповідного рівня пенсійного страхування;
- поєднання різних джерел фінансування;
- надання гарантій стабільності системи пенсійного страхування;
- фінансову участь працедавців і застрахованих осіб у обов'язковому пенсійному страхуванні;
- надання застрахованим особам різних видів пенсій;
- рівність усіх застрахованих осіб щодо прав та гарантій пенсійних виплат;
- особливий порядок утримання коштів на виплату пенсій, автономність від державного бюджету;
- контроль за використанням коштів пенсійних фондів зі сторони страхувальників і застрахованих осіб.

На сьогоднішньому етапі пенсійне забезпечення регулюється Конституцією України, міжнародними угодами та більш ніж двадцятьма законодавчими актами України. Така значна кількість нормативних актів пенсійної законодавчої бази вносить багато складнощів у порядок нарахування пенсій різним категоріям пенсіонерів.

Відповідно до нормативних актів пенсійне забезпечення в Україні є державною системою, основною складовою загальної системи соціального захисту населення. Виплата пенсій фактично всім категоріям пенсіонерів здійснюється за рахунок коштів Пенсійного фонду України і певною мірою може здійснюватися за рахунок трансфертів державного і місцевого бюджетів, які спрямовуються на пенсійне забезпечення. Централізоване правове регулювання єдиної пенсійної системи гарантує на всій території країни рівні умови, норми і можливості громадянам України для здійснення пенсійного забезпечення.

Так, стаття 46 Конституції України гарантує право громадян на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом [6, с. 38].

Відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» основою держав-

них соціальних гарантій є мінімальні соціальні стандарти – норми, що встановлюються законодавством України і нормативами, а систему мінімальних державних соціальних стандартів формують стандарти в галузі оплати праці, пенсійного забезпечення, охорони здоров'я тощо [7].

В Україні функціонує кілька видів пенсійного забезпечення – це пенсії за віком, за інвалідністю, за втратою годувальника, за вислугу років і соціальні пенсії. Право на пенсію за віком мають чоловіки після досягнення 60 років і при наявності стажу роботи не менше 25 років та жінки після досягнення 55 років і при стажі роботи не менше 20 років.

Пенсії по інвалідності встановлюються в разі настання інвалідності, що зумовила повну або часткову втрату здоров'я внаслідок трудового каліцтва або професійного захворювання, а також загального захворювання (в тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства).

Пенсію в разі втрати годувальника призначають непрацездатним членам сім'ї померлого годувальника, які були на його утриманні.

За вислугу років пенсії призначаються окремим категоріям громадян, зайнятим на роботах, виконання яких призводить до втрати професійної працездатності або настання віку, що дає право на пенсію.

Соціальні пенсії встановлюються непрацюючим громадянам, крім інвалідів з дитинства, при відсутності права на трудову пенсію: інвалідам I і II груп, у тому числі інвалідам з дитинства, а також інвалідам III групи; особам, які досягли віку: чоловіки – 60 років, жінки – 55 років; дітям у разі втрати годувальника; дітям–інвалідам до 16 років.

Основними складовими пенсійної системи є:

- соціальні пенсії, які надають незалежно від наявності та величини трудового внеску за досягнення визначеного віку, тобто надають особам, які не мають права на трудову пенсію; соціальні пенсії стандартні за розміром, оскільки не пов'язані з розміром заробітку;

- трудові пенсії, що призначаються і виплачуються відповідно до суми страхових внесків і трудового стажу (незалежно від принципу нарахування – солідарно–розподільного чи накопичувального);

- додаткові пенсії, які забезпечуються за рахунок додаткових внесків.

Наявні системи пенсійного забезпечення за формами здійснення у різних країнах забезпечують захист людей похилого віку від бідності шляхом гарантування достатнього рівня доходів після виходу на пенсію. На практиці це досягається шляхом використання системи забезпечення чи системи страхування.

Діючі системи страхування за віком відрізняються від систем забезпечення насамперед за джерелами фінансування. Кошти на страхування в країнах із соціально–ринковою економікою формуються із внесків, які виплачують застраховані та їх страховики, в деяких системах – тільки застраховані [8].

Системи страхування і забезпечення старості відрізняються також за контингентом забезпечуваних, який, як правило, складали особи найманої праці.

Системи забезпечення на випадок старості виникли на підґрунті заходів відносно допомоги малозабезпечених, вони мають суцільний характер і розповсюджуються на всіх малозабезпечених громадян незалежно від їх діяльності в минулому.

Розрізнення у фінансових джерелах і контингентах тих, хто забезпечується, відображається й на умовах надання забезпечення. В системі забезпечення на випадок старості основною і обов'язковою умовою для представлення забезпечення є незабезпеченість. Проте в системі страхування на випадок старості незабезпеченість не розглядається як умова забезпечення, оскільки соціальному страхуванню в країнах ринкової економіки притаманний елемент заощадження, коли застрахований сам сплачує частину внесків. Отже, переважаючи більшість пенсійних систем будується на засадах пенсійного страхування.

Висновки

Пенсійні відносини є основним видом суспільних відносин, які складають систему соціального забезпечення. Відносини в галузі пенсійного забезпечення стали єдиним внутрішньо узгодженим і взаємопов'язаним самостійним видом суспільних відносин. Єдність і відносна самостійність пенсійних відносин підтримується відповідними системами пенсійного забезпечення.

Стійкість пенсійних систем залежить передовсім від їх типу та організаційних і економічних факторів, на яких базується побудова пенсійного забезпечення. Держава відіграє важливу роль в організації пенсійного забезпечення, її завдання включають: частковий перерозподіл доходів для пенсійного забезпечення; підвищення ефективності ринку праці; стимули працюючим відкладати заощадження для підтримки свого добробуту в старості; допомогу бідним, для забезпечення прожиткового рівня кожного непрацездатного члена суспільства.

Пенсійне страхування є однією з основних гарантій пенсійного забезпечення. Найважливішими принципами пенсійного страхування є загальний та обов'язковий характер пенсійного страхування, поєднання обов'язкового і добровільного видів пенсійного страхування; рівність усіх застрахованих осіб; обов'язковість фінансової участі застрахованих осіб і працедавців; особливий порядок зберігання отриманих коштів; державна гарантія стабільності пенсійної системи; рівня виплат із загальнообов'язкового пенсійного страхування.

Література

1. Лібанова Е.М. Демографічні передумови реформування системи пенсійного забезпечення. Інформація про хід проведення пенсійної реформи в Україні. – Інформаційний бюлетень №3. – К.: 2001. – С. 8–23.
2. Пасічник Ю.В. Фінансові фонди соціального спрямування в Україні: бюджетні, страхові, пенсійні. Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 468 с.

3. Шаповал М.С., Лукович В.І. Фінансові аспекти пенсійної виплати за віком у солідарній системі // Україна: аспекти праці. – 2002. – №2. – С. 26–32.

4. Яценко В.Д. Пенсійна солідарність по-американськи // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 1. – С. 31–38.

5. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р.

6. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 року. – К.: ВЕЛЕС, 2003. – 64 с.

7. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» №2017–III від 5.10.2000 р.

8. Ріппа М.Б. Порівняльна характеристика світових системи пенсійного забезпечення і страхування // Світ фінансів. – 2007. – №1(10). – С. 35–45.

І.С. НЕВІНЧАНИЙ,

аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Особливості розвитку інтелектуальної власності в умовах світової економічної кризи

Досліджено вплив світової економічної кризи на процес розвитку інтелектуальної власності в Україні. Окремлено основні проблеми і перспективи використання інтелектуальних ресурсів в сучасних умовах.

Постановка проблеми. Криза є об'єктивною передумовою розвитку будь-якої макро- та мікроекономічної системи. Закономірності виникнення та протікання криз відображають як власні ритми розвитку кожної окремої організації, так і загальні ритми розвитку середовища. Спроможність адекватно реагувати на зміни у просторі і у часі характеризує ступінь зрілості суспільства. Інтенсивне використання інтелектуальних ресурсів як невід'ємної складової розвитку світової економіки стає під загрозу фінансової кризи, що унеможливує не лише інвестиції в об'єкти інтелектуальної власності, а й уповільнює розвиток реального сектора економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В дослідженні використано такі розробки вітчизняних та зарубіжних вчених і економістів: В.В. Дорошева, В.В. Домарева, Н.М. Мироненко, Л. Зінгалеса, П. Порошенко.

Мета даного дослідження – аналіз і прогнозування впливу світової економічної кризи на розвиток інтелектуальної власності в Україні.

Викладення основного матеріалу. На думку багатьох вчених: «сила західної цивілізації полягає в тому, що вона виявила та змогла пристосуватися до циклічності соціально-економічних та науково-технічних процесів, відслідковувати тенденції, які тільки-но почали намічатися, та приймати превентивні заходи». Але й могутні західні країни зазнали колосальних проблем у зв'язку зі світовою економічною кризою, що стартувала з середини вересня поточного року.

Банкрутство кредитно-фінансових установ Сполучених Штатів, що призвело до падіння фондових бірж всього світу, вже призвело до значних глобальних економічних проблем. Більшість економістів вважають, що ВВП США знизиться в третьому і четвертому кварталах 2008 року, а також у пер-

шому кварталі 2009 року. Прогнози експертів для цих періодів уперше виявилися негативними. У тому випадку, якщо вони виправдаються, зниження ВВП США протягом трьох кварталів буде першим більш ніж за 50 років. Ймовірність рецесії в наступних 12 місяцях оцінюється інвесторам у 89%, тоді як ще місяць тому цей показник становив 69% [3].

Жорсткі умови в кредитній сфері поглибили економічний спад. Рівень безробіття у вересні становив 6,1% у порівнянні з 5% у квітні на тлі щомісячної втрати робочих місць економікою США в 2008 році. Згідно з прогнозом економістів, американська економіка буде втрачати у наступні 12 місяців у середньому по 74 тис. робочих місць на місяць, і до червня безробіття досягне 6,8% – рівня, що останній раз був зафіксований у 1993 році.

Дотепер найглибшою за майже п'ять століть існування капіталізму вважалася економічна криза 1929–1933 років. Вона супроводжувалася масовими банкрутствами підприємств, колосальним зростанням армії безробітних, втратою дрібними акціонерами своїх акцій. Проте затьмарити її має всі шанси поточна криза, негативний вплив якої зазнала не лише Україна, а й стабільні європейські країни.

Дві країни, що демонстрували протягом останнього року високі темпи зростання біржових котирувань – Україна і Китай, – втратили найбільше, в середньому половину вартості акцій. Ситуацію не рятує навіть призупинення торгів на ПФТС. Нині падінню не піддається тільки золото, що завжди залишається в ціні і росте в кризові моменти. Нафта вийшла на ціну річного мінімуму, а практично всі світові фондові індекси досягли своїх значень 2003 року.

Банки активно направляють прибуток у резерви. У результаті вже в 2009 році Державна податкова адміністрація очікує серйозну нестачу податків по фінансовому сектору. Банкіри відзначають, що підготовка до погіршення якості портфеля незабаром стане стандартом ведення бізнесу. Частка негативно класифікованих кредитів в Україні

різко збільшувалася і зараз сягає 19%. Уповільнення темпів зростання кредитування більш ніж утричі за підсумками року. Уповільнення темпів зростання прибутковості українських банків видно з результатів третього кварталу – прибутковість статутного капіталу скоротилася з 14,93% на початку року до 9,54% на 1 жовтня. Якщо темпи зниження прибутковості банків збережуться, уже до середини наступного року фіскальні збори з фінансового сектору почнуть різко скорочуватися [2].

Нинішня економічна ситуація в Україні багато в чому схожа з обстановкою часів Великої депресії 30-х років минулого століття в США, заявив голова ради Нацбанку України Петро Порошенко. «Україна, 60 відсотків ВВП якої спрямовано на експорт і заходить у вигляді імпорту, дуже сильно інтегрована в світову економіку, де зараз панує криза, нечувана за останні 80 років», – сказав П. Порошенко. За його словами, ні під час Другої світової війни, ні під час післявоєнної розрухи на Заході не було такого падіння виробництва й кризи в економіці. «Так само зростали ціни на нерухомість, так само зростали доходи спекулянтів, породжені процесами, які абсолютно не прив'язані до виробництва реального продукту, зростали ціни на акції, гроші перестали відображати реальний продукт, вироблюваний в економіці, й стали просто об'єктом спекуляції», – нагадав голова ради НБУ про передумови до Великої депресії.

Абсолютно необґрунтовано зростали доходи біржових спекулянтів, банки для забезпечення таких оборотів випускали зайві гроші. В один день різко впали котирування акцій, в один день банки зрозуміли, що вони не мають покриття під свої кредити, в один день збідніло населення, яке тримало гроші в банках або цінних паперах, різко впав внутрішній попит держави, як наслідок – обвалився ВВП й різко зросло безробіття.

Загалом, фактори, що зумовили кризовий стан, можна розподілити на три групи. До загальноекономічних факторів варто віднести:

1. Спад обсягу національного доходу.
2. Зростання інфляції.
3. Уповільнення платіжного обігу.
4. Нестабільність податкової системи.
5. Зниження реальних доходів населення.

До соціально-демографічних факторів кризи належать:

1. Політична нестабільність.
2. Підвищення рівня безробіття.
3. Негативні демографічні тенденції.

До складу ринкових факторів входять:

1. Зниження активності фондового ринку.
2. Нестабільність валютного ринку.
3. Зниження ємності внутрішнього ринку.
4. Посилення монополізму на ринку.
5. Суттєве зниження попиту.

Отже, скільки часу знадобиться Україні для оптимізації існуючої ситуації, як довго пануватиме тенденція до падіння

економіки, зниження ділової активності, що стане рушійною силою здатною вивести країну з кризи – ось основні питання, які є найактуальнішими й потребують скорішого вирішення для України [5, 6].

Economist Intelligence Unit, аналітичний підрозділ журналу The Economist, 16 вересня 2008 року – в день банкрутства Lehman Brothers і початку світової кризи – опублікував доповідь «Порівняльний аналіз конкурентоспроможності індустрії високих технологій у 2008 році». За останній рік Україна з урахуванням включення до рейтингу двох нових країн змінила свою позицію з 56-го місця в 2007 році із 64 на 57-ме місце в 2008 році із 66. Зниження відбулося за всіма показниками, крім показника «Людський капітал», за яким Україна піднялася з 43 на 37-ме місце.[1]

У дослідженні відзначається, що загальне сповільнення економіки веде до зменшення витрат на інтелектуальну власність в США, Західній Європі та Японії. Проте основи для конкурентоспроможності даної індустрії залишаються сталими. Це освіта, доступність фінансів і інфраструктури, а також державне стимулювання інновацій. Саме завдяки цим закладеним основам незмінною за показником конкурентоспроможності високотехнологічної індустрії у порівнянні з минулим роком залишилася перша двадцятка країн.

Незважаючи на поточні макроекономічні проблеми, США надалі очолюють список країн, які надають компаніям, що працюють у даній сфері, найбільш сприятливе середовище. США попереду в світі як країна, що розвиває таланти і є інкубатором нових високотехнологічних компаній. Завдяки міцним позиціям в науково-дослідних і конструкторських роботах (НДКР) із 6 на 2-ге місце піднявся Тайвань. Замикають першу п'ятірку Великобританія, Швеція і Данія, котрі мають сприятливе і відкрите бізнес-середовище, а також працюючі механізми захисту інтелектуальної власності.

Висновки дослідників не є несподіваними. Критичним для національних високотехнологічних індустрій є інвестиції в людей. Вирощувати сильний інтелектуальний сектор допомагає наявність ринку широкосмугового доступу до Інтернету. Всі країни у верхній групі рейтингу отримують вигоду від високоякісних мереж, створених внаслідок конкуренції. Менш розвинені регіони потребують більшої лібералізації. Україна перелічена в одному ряду з ПАР, Болгарією та В'єтнамом як країна, яка отримала би значний поштовх від більшої конкуренції у сфері розвитку інфраструктури.

Занадто повільно покращуються правові режими. Найефективніші системи захисту інтелектуальної власності створені в США, Австралії в країнах Західної Європи. Значний прогрес у приведенні законодавства про інтелектуальну власність, а також практики його застосування до міжнародних норм відзначається у Китаї.

Глобалізація та Інтернет полегшують НДКР. Яскравий приклад Силіконової долини показує, що підприємництво та інновації взаємно пов'язані. Подібні екосистеми, котрі разом поєднують талант, технології, ризиковий капітал,

хороші університети та дух ризику залишаться найкращими інкубаторами для інновацій. Проте співробітництво через Інтернет дещо вирівнює умови, полегшуючи компаніям доступ до інтелектуаторів та дослідників, де б вони не знаходилися [4].

На думку дослідників, політики охоче сприяють розвитку місцевого виробництва апаратних засобів, програмного забезпечення та послуг, адже це приносить очевидні вигоди для економіки країни. Така підтримка може здійснюватися через розвиток електронного урядування, активну стратегію розвитку широкосмугового доступу, скоординовані зусилля покращення освіти, фінансового і правового середовища, а також ретельно відрегульовану підтримку інновацій, наприклад вибірковим фінансуванням фундаментальних досліджень. Проте проблеми з'являються, коли державна підтримка поширюється на певні компанії чи технології, і тут важливо знайти вірний баланс. Для таких випадків варто рекомендувати дати можливість діяти ринку.

Для порівняльної оцінки стану інформаційних технологій крім Індексу конкурентоспроможності індустрії, пов'язаного з інтелектуальною власністю, відомі також Індекс мережної готовності Глобального звіту з інформаційних технологій, який готується в рамках Всесвітнього економічного форуму (Україна посідає 75-те місце із 122 країн) та Індекс електронної готовності, який готує Economist Intelligence Unit (Україна посідає 60-те місце серед 69 країн) [1].

Поліпшення позиції України у подібних рейтингах має стати одним з основних критерієм оцінки ефективності роботи державних органів, передовсім створеного в цьому році Державного комітету інформатизації (Держкомінформатизації) України, а також Державного департаменту з питань звукорадіозв'язку Міністерства транспорту та зв'язку України, Національної комісії з питань регулювання звукорадіозв'язку України, Державного департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України.

Діяльність цих відомств буде настільки корисною для розвитку інтелектуальної власності в Україні, наскільки ця діяльність буде відкритою і прозорою і наскільки ці органи будуть прислухатися до порад українського бізнесу, пов'язаного зі сферою інтелектуальної власності.

Висновки

Світом опанувала економічна криза. Банкрутство фінансових установ національного значення призвело до замороження інвестиційної діяльності, проблем із кредитуванням, ускладненню ділової активності у усьому світі. Особливо це притаманно Україні, як країні з молодою ринковою економікою, несприятливим політичним середовищем. Сьогодні Україна включена в глобальні процеси глибше, ніж десять років тому, тому нинішня світова економічна криза може опинитися для неї хворобливішою, ніж криза 1998 року.

Завдяки чіткій і цілеспрямованій підтримці уряду Японія зробила могутній економічний ривок на тлі світової енергетичної кризи 70-х років, забезпечивши їй лідируючі позиції у сфері високих технологій. Сьогодні колосальна роль майбутнього інтелектуальної власності в Україні покладено на державу. З інфляцією вище 10% неможливо конкурувати на рівні країни в довгостроковій перспективі, неможливо в середовищі парламентської кризи залучати інвестиції, неможливо інтегрувати країну в європейську спільноту локально через міжнародні стандарти управління інтелектуальною власністю. Отже, головне у сьогоднішній ситуації для України – дати інвесторам зрозуміти, що політичне суперництво у країні подолано, міжнародні стандарти функціонування сфери інтелектуальної власності носять не декларативний, а реальний характер.

Література

1. Economist Intelligence Unit, www.eiu.com
2. www.kontrakty.com.ua
3. www.bbc.co.uk
4. Дорошев В.В., Домарев В.В. Рекомендации по обеспечению безопасности конфиденциальной информации согласно «Критериев оценки надежных компьютерных систем TCSEC (Trusted Computer Systems Evaluation Criteria)», СЛША, «Оранжевая книга». – Бизнес и безопасность, 2008, №2. – С. 19–21.
5. Мироненко Н.М. Правовые проблемы интеллектуальной собственности. – Реферативный обзор действие законодательства Украины и практика его применения. – К., 2007.
6. Основы интеллектуальной собственности / Всемирная организация интеллектуальной собственности. – К.: Ин Юре, 1999. – 600 с.

Ю.Ю. ЯМКО,
к.е.н., НДЕІ

Людський капітал як основний чинник конкурентоспроможності в сучасній економіці знань

У статті розглянуті моделі інноваційного процесу у ретроспективі за визначенням ролі людського капіталу як основного чинника досягнення конкурен-

тоспроможності та розглянуто вимоги до компетенцій персоналу та шляхи їх досягнення на необхідному рівні.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна стоїть перед рядом проблем, які потребують негайного вирішення. По-перше, з необхідністю наукового визначення та обґрунтування напрямів переходу від сировинного до інноваційного типу розвитку економіки країни. По-друге, необхідністю повноцінного включення інтелектуальної складової виробництва в економічний потенціал країни. По-третє, світовими економічними процесами інтеграції і глобалізації, які орієнтовані на сучасні знання, науку, технології і виробництва, що визначають поточну і перспективну конкурентоспроможність країн.

Ліберальні економічні реформи, що були проведені доперішнього часу, в основному були спрямовані на зміну відносин власності, формування приватного бізнесу і ринкової інфраструктури, істотного зниження ролі держави в економіці. При цьому інноваційний потенціал був фактично виключений із числа стратегічних державних пріоритетів, а проблеми формування інноваційної сфери, що забезпечує оновлення виробництва, випуск конкурентоспроможної продукції, ефективність економіки і національну безпеку країни, органами державного управління розв'язувалися не в належній мірі. Це привело до істотного скорочення вітчизняного науково-технічного потенціалу, стан якого в даний час не відповідає інтересам України, її місцю у світовій спільноті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Термін «людський капітал» вперше з'явився в роботах Теодора Шульца. Шульц заявляв, що поліпшення добробуту людей залежало не від землі, техніки або їх зусиль, а швидше від знань. Він назвав цей якісний аспект економіки «людським капіталом». Шульц, що отримав Нобелівську премію в 1979 році, запропонував таке визначення: «Всі людські здібності є або природженими, або придбаними. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом геніальності, що визначає його природжені здібності. Придбані людиною цінні якості, які можуть бути посилені відповідними вкладеннями, ми називаємо людським капіталом». Тобто під людським капіталом розуміється запас знань, умінь, навиків і інших якостей людини, які можуть бути продуктивно використані для створення прибутку як окремих людей, так і суспільства в цілому.

Згідно з теорією людського капіталу, розробленою на початку 1960-х років американськими економістами Теодором Шульцем, Гері Беккером і Джейкобом Мінсером, вкладення засобів у людину здійснюється в цілях підвищення його здатності заробляти в майбутньому. Творці цієї теорії рахують всі витрати на таку діяльність, як освіта, професійне навчання і міграція, вкладенням в добробут суспільства. Таким чином, загальним багатством нації є поєднання людського і матеріального капіталів.

Термін «капітал» зазвичай відносять до тих продуктів праці, які збираються використовувати для подальшого виробництва. Процес створення капіталу називають інвестуванням. Інвестування згідно з визначенням вимагає пер-

винних витрат, які потім, через деякий проміжок часу, окупаються.

Згідно з теорією людського капіталу, люди можуть збільшити свої можливості, вкладаючи засоби в себе, а уряд – збільшити національний дохід, направляючи засоби на створення людського капіталу. Головним доводом на користь таких інвестицій є те, що витрачені кошти можуть окупитися за рахунок збільшення продуктивності праці і підвищення зарплати і таким чином бути виправданими.

У 1971 році Би. Ф. Кикер, піддавши аналізу теорію людського капіталу і розглянувши її витоки і розвиток, виділив такі декілька причин, що зумовили відношення до людини як до капіталу:

- 1) демонстрація могутності нації;
- 2) визначення економічного ефекту, який дають освіта, охорона здоров'я і міграція;
- 3) залучення уваги суспільства до проблем збереження здоров'я і життя;
- 4) визначення збитку від війни;
- 5) допомога судам у винесенні ухвал у справах, що стосується компенсації за нанесене каліцтво або смерть.

Мета статті. Світові економічні процеси інтеграції і глобалізації вимагають термінового вирішення проблем соціально-економічного розвитку країни. Визначення та розробка вимог до компетенції персоналу та вимірювання ефективності системи підготовки кадрів в умовах запровадження сучасних моделей інноваційного розвитку є основною метою статті. Оскільки в умовах України майже відсутні відносні конкурентні переваги, перш за все за природно-кліматичних умов, високої енергомісткості економіки в цілому і відсутністю фактору дешевої енергії, великих капітальних витрат на сучасну інфраструктуру життєзабезпечення та інших. Утім, присутня домінуюча тенденція зростання ролі людського капіталу, як основного чинника економічного розвитку, що визначає рівень конкурентоспроможності сучасної інноваційної економіки, все більшою мірою визначається якістю професійних кадрів.

Викладення основного матеріалу. Економіка знань базується на понятті інтелектуального капіталу.

Людський капітал – один із компонентів більш загального поняття інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал складається із структурного капіталу і людського капіталу, враховує можливість майбутніх доходів з погляду внеску людини, його здатності постійно створювати і породжувати ще більшу вартість. Людський капітал розглядається як сукупна величина інвестицій в навчання, здібності і майбутнє співробітника, а також як компетентність співробітника, його здібність до спілкування і користь. До структурного капіталу відносяться бази даних, списки споживачів, керівництво, торгові марки і організаційні структури тощо.

Систематизована і зібрана воедино компетентність плюс системи, що дозволяють реалізувати здібність компанії до інновацій, а також організаційні можливості створення ка-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

підгалузі складають організаційний капітал. Це здатність до оновлення компанії, виражена у вигляді інтелектуальної власності, а також інших нематеріальних активів і цінностей у сукупності процесів, що створюють додаткову вартість.

У цілому впродовж всієї історії розвитку економічної думки різні вчені використовували концепцію людського капіталу для демонстрації економічної значущості запасу людських ресурсів і передбачили практику розгляду людського капіталу з тих же наукових позицій, що і звичайного фізичного капіталу.

Біржовий ринок визнав леверидж людського знання, тобто відношення вартості людського капіталу компанії до її власних засобів, винагороджуючи зростанням ринкової вартості за сервіс і технології ті компанії, які перевершують свою балансову вартість у багато разів. По суті, всі вимірювання вартісного вкладення є насправді вимірюванням вартості людей як економічних одиниць і як духовних істот. Тільки люди створюють вартість шляхом застосування своїх природжених якостей, придбаних умінь і здатності до управління інструментами.

Щоб розвинути інтелектуальні можливості і максимізувати коефіцієнт інвестицій в людський капітал, потрібно врахувати всі аспекти цього ресурсу. Крім того, рішення, витікаючи з нашого дослідження, завжди повинні концентруватися на досягненні конкурентної переваги методом удосконалення сервісу, якості або продуктивності.

Вимірювати ефективність людської діяльності не тільки можливо, але і необхідно для утримання життєздатної позиції на ринку. Використовуючи людський капітал все більш успішно, персонал підвищує свій внесок в досягнення цілей підприємства.

Як відзначають теоретики людського капіталу, витрати, що збільшують продуктивні якості і характеристики індивіда, «можна розглядати як інвестиції, бо поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що ці витрати будуть багато разів компенсовані збільшеним потоком доходів в майбутньому».

К. Макконнелл і С. Брю виділяють такі види інвестицій у людський капітал:

- витрати на освіту – включаючи загальне і спеціальне, формальне і неформальне, підготовку на робочому місці;
- витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне живлення, поліпшення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки, яким працівники мігрують з місць з щодо низькою продуктивністю в місця з щодо високою продуктивністю.

На думку Р. Беккера, Л. Туру, Т. Шульца, до інвестицій, що розвивають творчі здібності індивідів, відносяться формальна і неформальна освіта, підготовка на виробництві, медичні послуги і дослідження в області охорони здоров'я, витрати на оптимізацію міграції, пошук інформації про стан економіки.

Людський капітал – це продуктивні здібності індивіда, використовувані для виробництва товарів і послуг. Управління

людським капіталом допомагає ефективно використовувати досвід і знання співробітників, щоб допомогти їм повністю реалізувати свій потенціал.

Вимірюючи вплив співробітників на фінансові показники організації, компанії можуть вибирати, управляти, оцінювати і розвивати можливості своїх співробітників так, щоб перетворити їх людські якості у вагомий фінансові показники компанії. Хоча такий підхід припускає пошук способів кількісної оцінки того, що раніше вважалося нематеріальними активами, фахівці, що реалізують такі методики, відзначають, що на ринку бізнесу аналогічні підходи вже використовуються.

Сьогодні у високотехнологічних компаніях найбільшими активами є кадри і контракти з цими кадрами. Таким чином, людський капітал є економічним феноменом. По суті справи якість будь-якої великої компанії визначається якістю кадрів.

Лояльність творчого співробітника компанії є головною проблемою економіки знань, але це досягається не шляхом наказу, а шляхом особливих соціальних механізмів, особливого психологічного контакту і так далі. Отже, в економіці знань наука є найефективнішим способом вивчення доданої вартості.

Згідно з теорією людського капіталу заробітну плату працівника з певним рівнем підготовки можна представити як що складається з двох основних частин. Перша частина – це те, що він отримував би, маючи нульовий рівень освіти. Друга – це дохід на освітні інвестиції.

Теоретики людського капіталу виходять з уявлення про заробітну плату як шарувату структуру, де кожен шар пов'язаний із відомим рівнем освіти. Той пласт заробітків, який відповідає даному рівню освіти, і є грошовий дохід від нього. Так, наприклад, економічний ефект від вищої освіти буде рівний різниці в довічних заробітках двох осіб – одного, що закінчив вищий навчальний заклад, і іншого, здобув середню освіту.

Інвестиції в людський капітал сприяють не тільки підвищенню доходів індивіда, а й зростанню продуктивності праці. Прихильники теорії людського капіталу підходять до розгляду інвестицій в людину, ґрунтуючись на концепції «граничної корисності» і «граничної продуктивності».

Крім того, що освіта перетворює людину на продуктивнішого працівника, вона розвиває в ньому підприємницькі ефекти, робить його вмілішим організатором. Освіту укорочує часовий лаг між відкриттями і загальним застосуванням, тобто воно скорочує розрив між теоретичним і практичним рівнем розвитку технології. Природно, що люди з високим освітнім рівнем швидше реагують на зміни в науці і техніці, вони перші впроваджують нововведення в своїй продуктивній і споживчій діяльності.

У теорії людського капіталу проблема виробничого досвіду є одною з найскладніших при вивченні процесів формування робочої сили. Загальнотеоретична розробка проблем інвестування виробничого досвіду належить Р. Беккеру, яку удосконалив Дж. Мінцер.

Приведені вище положення дозволяють зробити такі узагальнення:

– тільки завдяки інвестиціям формується людський капітал, і цим він подібний до фізичного капіталу;

– інвестиції в людський капітал виправдані, якщо вони володіють достатньо високим рівнем окупності і рентабельності;

– до основних видів інвестицій в людський капітал підприємства відносяться спеціальна підготовка, фізичний стан людини, емоційна поведінка співробітників;

– у формуванні людського капіталу беруть участь різні чинники: природні ресурси, фізичний капітал і ін., найважливішим чинником визнається людський час, який дозволяє придбати і накопичити нові запаси активів людського капіталу; прибутковість інвестицій в людський капітал прямо залежить від майбутнього терміну його служби. Цим пояснюється, чому його формування вигідно здійснювати в початковий період життя чоловіка, у міру накопичення людського капіталу його прибутковість може зростати, а не знижуватися;

– втрачені заробітки є основною частиною інвестицій в людський капітал, і вони враховуються разом із прямими витратами на освіту; зіставлення вигод і витрат освіти (з урахуванням чинника часу) дозволяють оцінити його економічну ефективність.

Проведений аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що виникнення теорії людського капіталу є відповіддю на зміни макроекономічних тенденцій, таких як технічний прогрес, галузева перебудова, посилення конкуренції.

Ці зміни, в свою чергу, справили істотний вплив на господарську діяльність підприємств у виробничій, технічній і соціально-економічній сферах і визначили необхідність кардинальних змін у теорії і практиці управління людьми в організаціях. Управління людьми стає чинником, що визначає успіх або невдачу підприємства.

Співробітники організації перетворюються на конкурентне багатство, капітал підприємства, який необхідно розміщувати, розвивати і мотивувати для досягнення необхідних цілей підприємства. Таким чином, теорія людського капіталу виступає теоретичним обґрунтуванням нових форм роботи з кадрами підприємства.

Сучасні визначення інноваційного процесу. Інноваційний процес є безперервним процесом, в якому використання результатів досліджень і розробок викликає технічні зміни, в результаті яких виникає потреба проведення нових досліджень. У цьому виявляється циклічність інноваційного процесу.

У загальному вигляді інноваційний процес можна представити такими стадіями:

1. Фундаментальні дослідження.
2. Прикладні і пошукові дослідження.
3. Проектування і розробка (НДДКР).
4. Будівництво нового виробництва (або реконструкція діючих промислових підприємств).
5. Освоєння виробничої потужності.

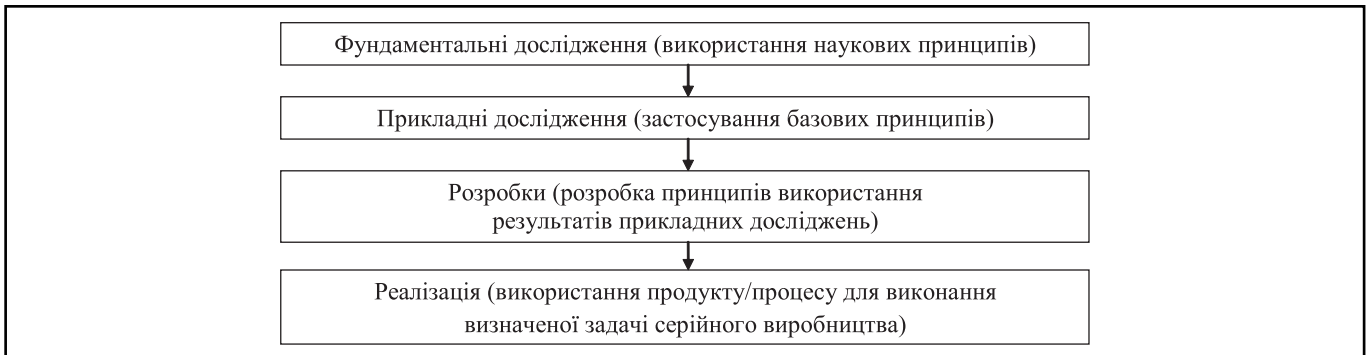


Рисунок 1. Перше покоління інноваційного процесу

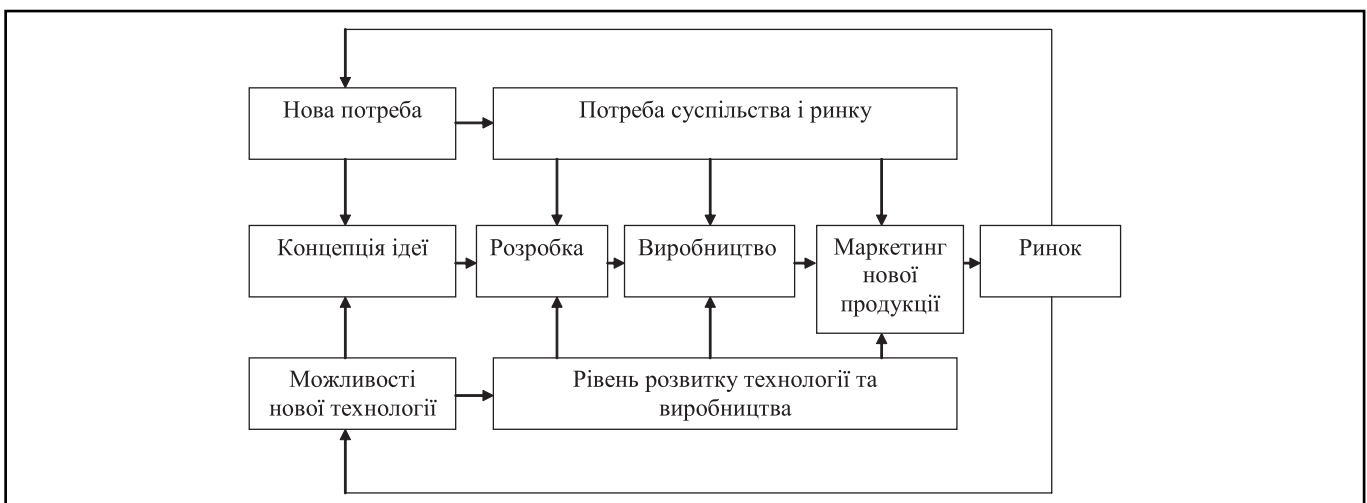


Рисунок 2. Друге покоління інноваційного процесу

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

6. Серійне промислове виробництво.
7. Маркетинг нової продукції.
8. Збут нової продукції.

Інноваційний процес, як процес послідовного перетворення ідеї в готову продукцію шляхом проведення фундаментальних, прикладних досліджень, виконання конструкторських розробок, маркетингу, виробництва і збуту, є, по суті, процесом комерціалізації технологій. Інноваційний процес пройшов декілька етапів еволюційного розвитку.

Лінійний підхід до формування інноваційного процесу відноситься до 1950–1960-х років і може вважатися першим поколінням інноваційного процесу. У моделі, яка «підштовхується» технологіями (technology push-model), представлений простий послідовний процес, в якому робиться наголос на НДДКР, і відношення до ринку виражається лише як до споживача результатів технологічної активності виробництва (рис. 1).

Друге покоління інноваційних процесів (1960–1970) також характеризується лінійною моделлю, у якій основний акцент робиться на важливість ринку, на потреби якого орієнтуються, що проводяться НДДКР (Need pull model), таким

чином, інноваційний процес другого покоління «підштовхується» ринковою необхідністю розробок і винаходів (рис. 2).

Третє покоління (1970–1980-ті) є зв'язаною моделлю (coupling model), що є в значній мірі комбінацією першого і другого поколінь і ґрунтується на зв'язку технологічних можливостей із потребами ринку (рис. 3).

Четверте покоління (1980 рік – по теперішній час) є моделлю, запропонованою вперше в Японії, відмінністю якої є включення в інноваційний процес паралельно діючих інтегрованих груп і наявність зовнішніх горизонтальних і вертикальних зв'язків. Одночасна робота над ідеєю декількох груп фахівців, що працюють у різних напрямках, прискорює інноваційний процес. Як відомо, швидкість реалізації технічної ідеї і перетворення її в готову продукцію в сучасному світі є одним з основоположних чинників успіху інноваційної діяльності (рис. 4).

На практиці особливості даного типу інноваційного процесу виявляються в тому, що після визначення основної мети, наприклад створення нової продукції або технології, деякі етапи інноваційного процесу виконуються паралельно (наприклад, НДДКР, маркетинг), для чого підбираються групи фахівців, яким визначаються конкретні завдання.

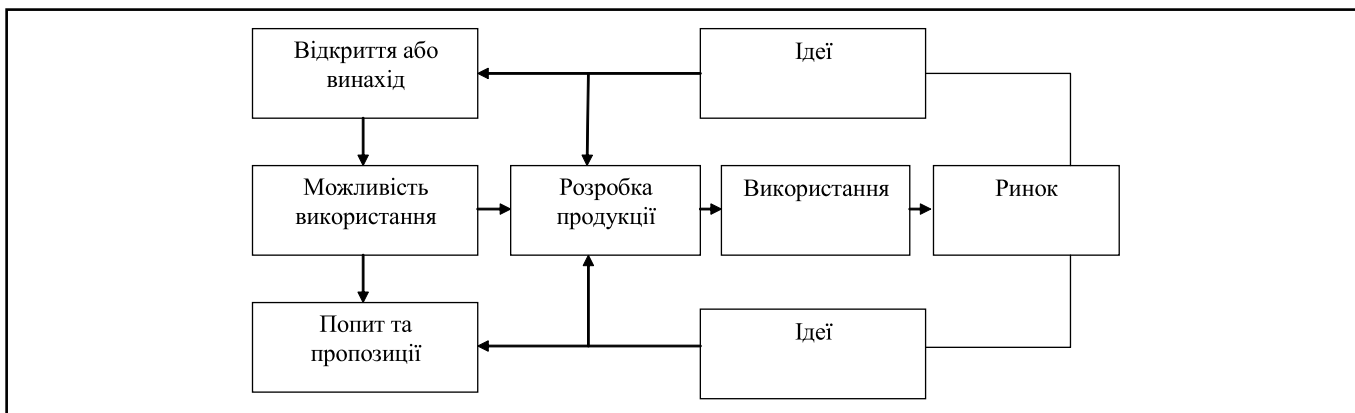


Рисунок 3. Третє покоління інноваційного процесу - інтерактивна модель

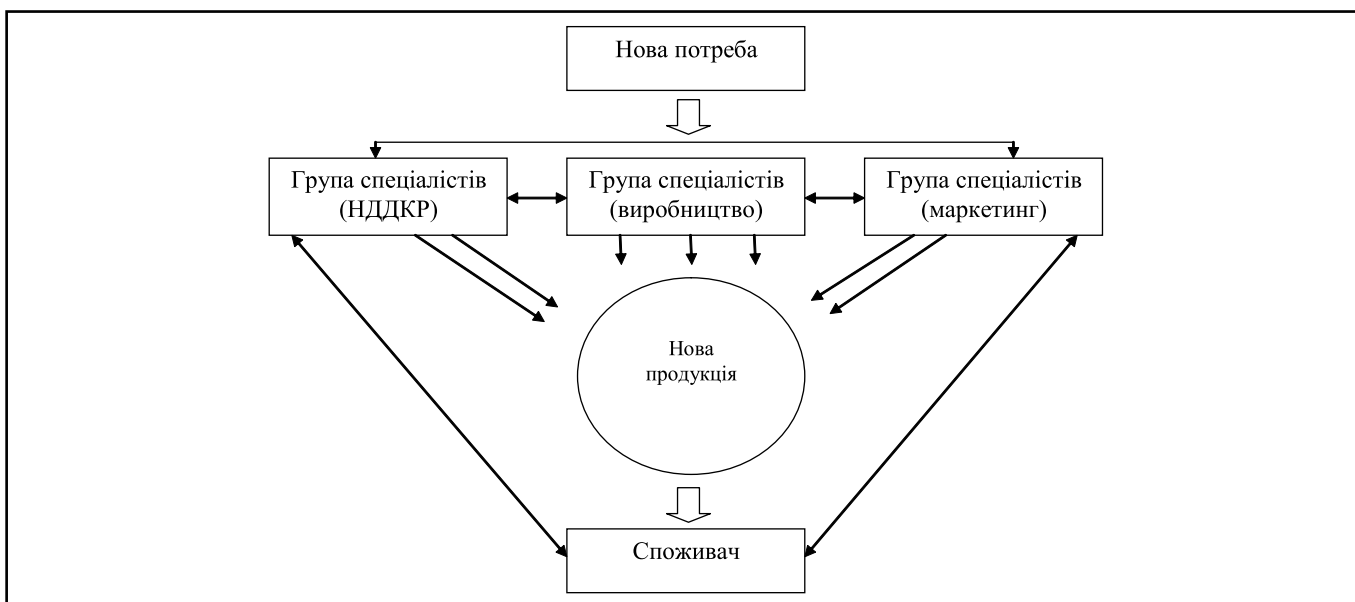


Рисунок 4. Четверте покоління інноваційного процесу

Даний підхід до організації інноваційного процесу ставить вимогу до підготовки команд фахівців, повністю укомплектованих і готових як до створення власної організації, так і до роботи в великих корпораціях.

П'яте покоління – модель майбутнього – стратегічної інтеграції і встановлення стратегічних мереж (strategic Networking model) (рис. 5): в інноваційний процес додаються інформаційні і комунікативні функції.

Процес ведення НДДКР здійснюється з використанням сучасних інформаційних систем, за допомогою яких встановлюються стратегічні зв'язки з постачальниками, партнерами і споживачами. Маркетинг інноваційного ринку – це постійний процес, супроводжуваний інноваційну розробку до після продажного обслуговування готової продукції.

Більшість революційних інновацій розроблялися в результаті неосновної діяльності фундаментальних програм. Подібні винаходи неможливі без взаємодії розробників, що працюють в інших галузях знань.

Таким чином, найбільш прогресивними є моделі четвертого і п'ятого поколінь інноваційного процесу, які орієнтовані на зміни ринкового середовища і дозволяють заповнювати інноваційною продукцією обширний споживчий сектор.

Аналіз зарубіжного досвіду управління інноваціями і технологіями дозволив виділити п'ять поколінь інноваційного процесу починаючи з 1960 року, які пройшли становлення від лінійних до сучасних інтерактивних моделей.

Необхідно здійснити перехід національної економіки на моделі четвертого і п'ятого поколінь для досягнення глобальної конкурентоспроможності вітчизняними підприємствами.

Модель четвертого покоління інноваційного процесу була вперше запропонована в Японії. Її відмінністю від поперед-

ніх стало включення в інноваційний процес паралельно діючих інтегрованих груп і наявність зовнішніх горизонтальних і вертикальних зв'язків. Одночасна робота над ідеєю декількох груп фахівців, що працюють у різних напрямках, прискорює інноваційний процес, тому що швидкість реалізації технічної ідеї і перетворення її в готову продукцію є одним із провідних чинників успіху інноваційної діяльності.

На практиці особливості даного типу інноваційного процесу виявляються в тому, що після визначення основної мети, наприклад, створення нової продукції або технології, деякі етапи інноваційного процесу виконуються паралельно (наприклад, НДДКР, маркетинг), для чого формуються групи фахівців, яким встановлюються конкретні завдання.

Даний підхід до організації інноваційного процесу вимагає підготовки команд фахівців, повністю укомплектованих і готових як до створення власної організації, так і до роботи у великих корпораціях.

П'яте покоління інноваційного процесу – модель майбутнього, що розробляється, яка є моделлю стратегічної інтеграції і встановлення стратегічних мереж (strategic Networking model).

Відмінна особливість даної моделі полягає в тому, що в інноваційний процес додаються інформаційні і комунікативні функції. Процес ведення НДДКР здійснюється з використанням сучасних інформаційних систем, за допомогою яких встановлюються стратегічні зв'язки. Учасники проекту обмінюються даними з постачальниками, партнерами і споживачами.

У зв'язку з тим, що найбільш прогресивними є моделі четвертого і п'ятого поколінь інноваційного процесу, які орієнтовані на зміни ринкового середовища і дозволяють запов-

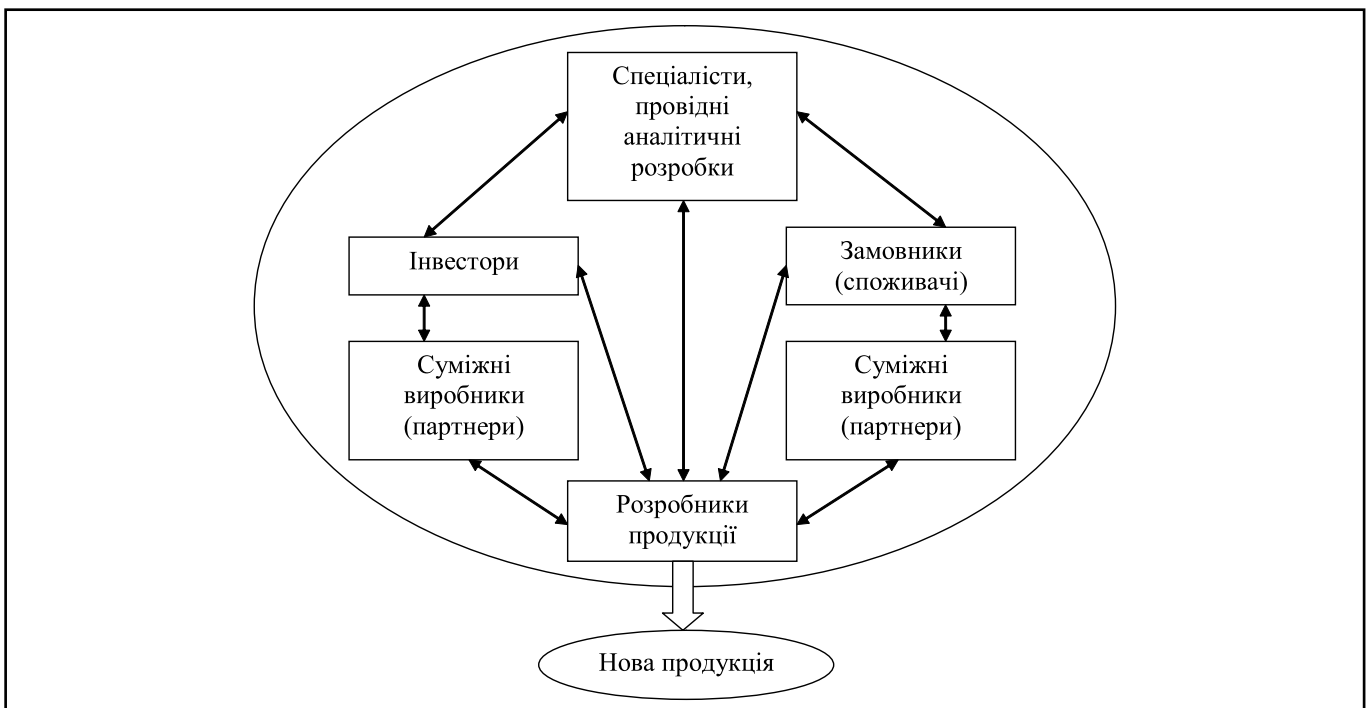


Рисунок 5. П'яте покоління інноваційного процесу

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

новати інноваційною продукцією обширний споживчий сектор, саме їх необхідно взяти за основу формування системи управління інноваційним розвитком підприємств легкої промисловості України на базі головного ВНЗ галузі національного рівня.

Тому нова схема конкуренції в сфері НДДКР ґрунтується на припущенні, що нові технології з'являються не рідше за одне разу в три роки, і в перебіг шести і менше років із дня впровадження вони повністю знищують своїх попередників.

При цьому дана концепція припускає процес постійного інвестування інноваційних проектів, що відбувається в умовах виниклої міждисциплінарної конкуренції в області НДДКР (рис. 6).

В Японії також є істотні зміни в схемі інноваційних процесів і процесів, пов'язаних із впровадженням нових продуктів (рис. 7).

Необхідність у тій або іншій технології для задоволення перспективного попиту виявляється автоматично. Особливо добре це видно на рівні державної політики.

Нові технології сьогодні можуть створюватися по схемах «технологічного прориву» і «міждисциплінарного сплаву»; слідством першої схеми є швидкий розвиток окремої вуючої компанії в галузі, а слідством другої – постійний розвиток декількох компаній, що беруть участь в інноваційному процесі, з різних галузей за рахунок виникнення синергетичного ефекту.

Швидкий розвиток «нової економіки», взаємозв'язок між ринками капіталу і новими технологіями, посилення соціальної орієнтації нових технологій, масштабний характер створення і використання знань, технологій, продуктів і по-

слуг зумовили виникнення національних інноваційних систем як інституційної основи інноваційного розвитку країн.

Ідеологія НІС набула широкого поширення в більшості країн – членів ЄС, США, Японії як відповідь на глобальні виклики необхідності органічного з'єднання первинних інноваційних осередків, суб'єктів і об'єктів інноваційної діяльності в єдину цілісну систему та як сукупність взаємозв'язаних організацій (структур), зайнятих виробництвом і комерціалізацією наукових знань і технологій, а саме компаній, університетів, лабораторій, технопарків і інкубаторів, комплексу інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і ґрунтуються на національній ідеології, традиціях суспільства, політичних і культурних особливостях.

У кожному конкретному випадку стратегія розвитку НІС визначається державною макроекономічною політикою, нормативним правовим забезпеченням, формами прямого і непрямого державного регулювання, станом науково-технологічного і промислового потенціалів, внутрішніх товарних ринків, ринків праці, і також історичними і культурними традиціями та особливостями.

Тому до теперішнього часу немає єдиного визначення і методології формування НІС. До того ж перед НІС різних країн можуть ставитися і різні цілі. Так, наприклад, у Франції основну мету НІС бачать у створенні додаткових робочих місць, а в Німеччині – у розвитку прогресивних технологій. Але структури НІС високорозвинених країн мають загальне в складі елементів, їх функціональній класифікації і схемах взаємодії.

Вимоги до компетенції персоналу та вимірювання ефективності системи підготовки кадрів. Вирішальне значення в трансформації системи управління соціально-економічною

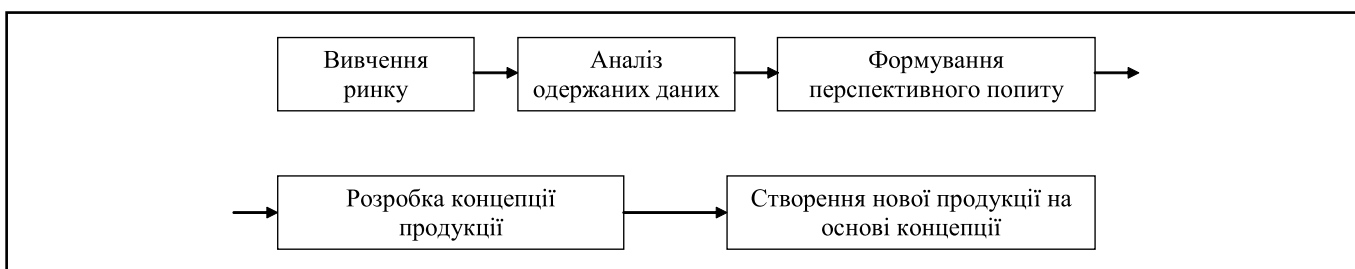


Рисунок 6. Нова схема інноваційного процесу

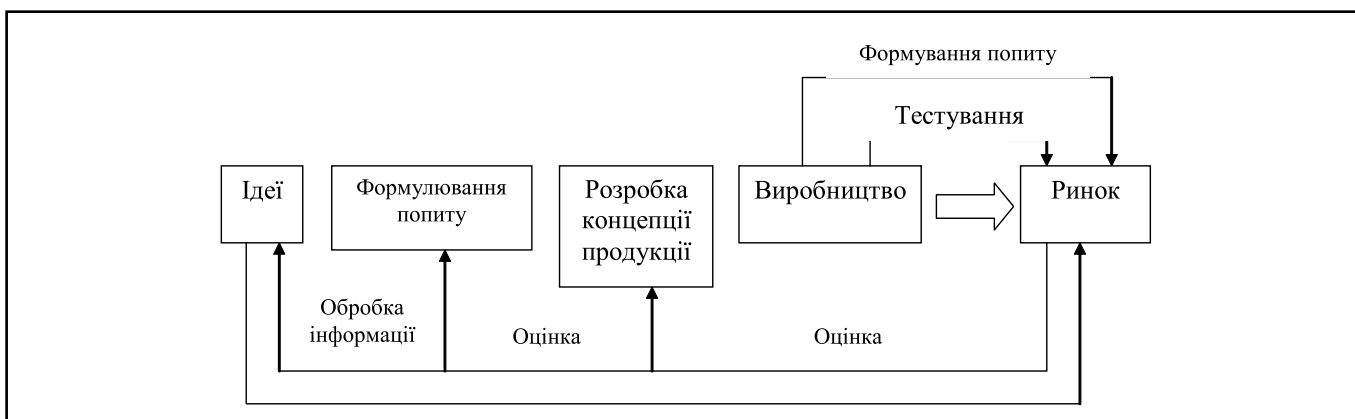


Рисунок 7. Підхід до інноваційного процесу і впровадження нової продукції

системою належить фахівцям в області управління, економіки і фінансів. Найважливішою умовою для розвитку сучасної технологічної індустрії є наявність ємкого, конкурентного ринку праці, особливо висококваліфікованих співробітників. При цьому збільшення пропозиції кваліфікованого персоналу можливо за рахунок розвитку людського капіталу усередині країни і залучення його з-за кордону.

Думка фахівців-практиків і аналіз періодики показує, що при кількісному перевиробництві системою освіти володарів дипломів про вищу освіту, економіці катастрофічно не вистачає кваліфікованих кадрів – інженерів, технологів, хіміків, хороших юристів, бухгалтерів, менеджерів і тому подібних.

Підготовка кадрів усередині країни вимагає наявності розвиненої системи вищої освіти і спеціалізованих програм перенавчання і підвищення кваліфікації в області раніше всього управління, економіки і фінансів. Ці спеціальності вибрані з тієї причини, що від ефективності функціонування системи управління і її фінансової складової в країні залежить вартість фінансових ресурсів для економіки в цілому, відповідно сьогоденний рівень вище 20% річних є критичними і означають не конкурентоспроможність будь-якого виробництва в Україні.

Реалізація інтегрованих інноваційних програм, вирішуваних завдання побудови конкурентоспроможної інноваційної економіки на основі інтеграції освітньої, наукової і виробничої діяльності можливо виключно на основі формування мережі науково-освітніх центрів світового рівня, інтегрованих передові наукові дослідження і освітні програми, вирішальних кадрів і дослідницькі завдання загальнонаціональних інноваційних проектів.

Необхідно акцентувати увагу на тому, що плавний перехід до сучасного рівня надання якісних освітніх послуг в цілому системи утворення України в сучасних умовах, що склалися, просто неможливий, зважаючи на ресурсну недостатність для реалізації такого завдання. Поступальне поліпшення параметрів системи освіти не вирішує головного завдання – забезпечення підготовки конкурентоспроможного по світових критеріях кадрового потенціалу інноваційної економіки. Національні інноваційні системи різних країн конкурують один з одним, результатом конкурентної боротьби є лідерство в певних сегментах. Таким чином, в конкурентній боротьбі не можна наздоганяти, необхідно тільки перемагати. Відповідно необхідний стрибкоподібний перехід системи в принципово інша якість.

Такий перехід обумовлений зовнішнім середовищем, що змінюється, – процесом інтеграції України в єдиний освітній європейський простір, вимогами ВТО і мережевої економіки в цілому, необхідністю орієнтації на запити споживача освітніх послуг.

Забезпечення якості будується на основі процесного підходу систем менеджменту якості організації, тобто потрібна її розробка і впровадження.

Відповідно виникає питання про дотримання вимоги компетентності – тобто хто її упроваджуватиме. Необхідно від-

значити, що стандарти СМК не відповідають на головне питання забезпечення конкурентоспроможності – змістовне наповнення учбових програм. Дане положення означає необхідність негайного створення центрів сертифікації і присудження професійних кваліфікацій.

Країни, що розвивають високотехнологічні сектори, спочатку відставали від лідерів по рівню розвитку людського капіталу і відчували сильний брак кваліфікованих кадрів. Проте державні програми розвитку освіти привели до видатних результатів. На сьогоднішній день в Гонконгу, Шанхаї, Сінгапурі і Мумбаї побудована гнучка система вищої освіти, що підстроюється під потреби бізнесу, в кожній з цих країн вже діють окремі університети і бізнес-школи світового рівня, які входять до числа 20 кращих в світі по окремих програмах. Інший спосіб підвищення якості вищої освіти застосовується в Дубаї: замість того, щоб розвивати місцеві ВНЗ, була реалізована державна програма по залученню іноземних університетів.

Перевести систему якісно іншу площину можливо при формалізації завдання в завдання управління об'єктом у вигляді наступного алгоритму: визначення параметричної моделі об'єкту сьогодення і майбутнього бажаного стан системи; вироблення відповідного алгоритму переходу; реалізація поставленого завдання.

Такий підхід може бути успішно реалізований за допомогою програмно-цільового методу управління. Програмно-цільовий підхід припускає безпосередню орієнтованість комплексних мерів, включаючи державне регулювання, на кінцевий результат, що має конкретні кількісні і якісні параметри.

Висновки

В умовах дефіциту ресурсів і кризового стану економіки країни в цілому, необхідна концентрація наявних ресурсів на підготовці кадрів, перш за все вищій кваліфікації, на рівні не нижче чим в передових країнах світу. Кількісний і якісний склад випускників в ідеалі повинен відповідати вимогам формування команд для створення конкурентоспроможних виробництв. Це означає визнання неспроможності існуючої системи підготовки кадрів і різке скорочення ВНЗ. Відповідно кількість університетів в оптимістичному варіанті не може бути більш ніж один в сферах точних і технічних наук, гуманітарного і медичного.

Окремо необхідно створити школу управління і економіки знань. Необхідне скасування у вищих учбових закладах дисциплін і кафедр що не мають відношення до змістовної частини, що визначає кваліфікаційний рівень по конкретних спеціальностях. На основі побудови логіко-структурних схем спеціальностей достатньо легко усунути дублюючі ланки, привести у відповідність окремі блоки до єдиного понятійного апарату.

Україн важливе питання – організація системи пошуку і підтримки талановитої молоді перш за все в індустріальних центрах України з прикріпленням її до мережі науково-ос-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

вітніх центрів світового рівня. Пропонується використовувати програмно-цільовий метод управління.

Основу системи управління інноваційним розвитком підприємств має складати підсистема генерації знань, яка є сукупністю науково-технічних організацій державного та приватного секторів, що виконують фундаментальні, прикладні дослідження і розробки: державні наукові центри, академічні і галузеві інститути, університети, ВНЗ, підрозділи заводської науки, конструкторські бюро, що створюють інтегративний продукт, зразки нової продукції і технологій.

Література

1. Балашов В.В., Инновации и коммерциализация интеллектуальной собственности в высшей школе: Монография / Балашов В.В., Маслеников В.В., Харин А.А., Цимбалов М.М. – ГУУ. М., 2000. – 365 с.

2. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. Монографія, – К.: НІСД, 2005.

3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999.

4. Международная система обеспечения качества и признания квалификации в высшем образовании в Европе: материал форума ОЭСР «Интернационализация высшего образования: управление процессом», 3–4 ноября 2003 г., Тронхейм, Норвегия. Дирк Ван Дамм, Питер Ван дер Хиден, Кэролин Кэмпбелл.

5. Найденов В.С. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики / Найденов В.С., Сменковский А.Ю. – Б.Ц.: ОАО «Белоцерковская книжная фабрика», 2003. – 352 с.

6. Овчинников В.В. Международная сертификация систем менеджмента качества / Овчинников В.В., Райнш А. – М.: ИКФ «Каталог», 2004. – 272 с.

7. Санто Б. «Сила инновационного саморазвития» // Инновации, 2004/2, Санкт-Петербург <http://innov.etu.ru/>

8. Шемякина Т.Ю. Управление инновационным процессом: Учеб. пособие / ГУУ. – М., 2005. – 160 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. Чинники і умови вибору стратегії розвитку економіки України	3
ЧЕПУРНА О.П. Сутність та концепції конкуренції як передумови конкурентоспроможності	7
ЛЮБУНЬ О.С. Інтеграція промислового капіталу у фінансовий капітал шляхом розміщення первинного випуску акцій (ринок IPO)	11
ФЕСЕНКО Р.В. Теоретичні основи стратегії експорту в сучасних умовах	16
МАЦЮРА С.І. Принципи та завдання бюджетної політики на місцевому рівні	19
ПАШКО М.М. Посилення позицій фінансового капіталу в економічній системі ринку	23
РИБАЛКО Н.О. Фінансові ресурси – основа діяльності підприємств	27
БОГОМАЗОВА В.М. Оцінка сучасного кризового стану та перспектив розвитку економіки України	30
ОЧЕРЕТ А.Ю. Корпоративне управління в ході процедур банкрутства	36
АНДРУЦЕНКО І.В. Роль фінансово–промислових груп у національній економіці України	40
ЧЕРЕП А.В., ГОЛУБЕВ Д.І. Тенденції розширеного відтворення основних фондів на підприємствах України	44
ГОВОРУШКО Т.А. Методи стратегічного аналізу організації та доцільність їх використання малими виробничими підприємствами	47
АНТОНЮК Ю.Я. Фінансові обґрунтування у плануванні розвитку комунального господарства	52
ВАЛІГУРА В.А. Оцінка ефективності податкової системи України	59

Інноваційно–інвестиційна політика

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Впровадження інноваційних технологій управління як засіб підвищення ефективності діяльності держави (на прикладі МВС України)	67
МАКАРОВ М.О. Особливості формування регіональної інноваційної політики	71
МОШЕНЕЦЬ О.В. Роль держави в сучасних економічних концепціях: неінституційний аналіз	75
БОНДАРЕНКО О.О. Визначення впливу введення в дію окремих потужностей на структуру інвестицій і поточних витрат в охорону навколишнього природного середовища	78
ВОРОНKOVA А.Е., РАДІОНОВА Н.Й. Теоретико–методичні аспекти формування інноваційної політики підприємства	82
МЕХАНІК О.В. Фінансування та економічне стимулювання інноваційного розвитку країни в умовах політико–економічної нестабільності	85

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

СІДНЄВА Ж.К. Впровадження економічних механізмів Кіотського протоколу як фактор забезпечення екологічної безпеки України	94
КОНОВАЛЕНКО В.М. Методичні підходи до оцінки закупівельної діяльності торговельного підприємства	99
ШТАНГРЕТ А.М., ШЛЯХЕТКО В.В. Методологічні засади економічної безпеки підприємств в Україні	105
ГОЛУБОВСЬКИЙ Г.П. Вплив факторів на частку наданих комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту	109
ПАХОМОВ С.Ю. Диверсифікація факторів конкурентоспроможності в епоху інформатизації	112
ДАВИДЕНКО Н.М. Удосконалення механізму забезпечення конкурентоспроможності корпоративного підприємства АПК	115
БУЖИН О.А. Метод формування собівартості транспортних робіт у тваринництві в умовах конкуренції	120
КЕРІМОВ А.Т. Оцінка регіональної міжбанківської конкуренції в Україні	124
БРАКОРЕНКО Н.В. Механізм організації, планування і оцінки результатів наукової діяльності у приватних вищих навчальних закладах	133
ГАБРЕЛЬ М.С. Основні механізми регулювання розвитку транспортної інфраструктури міст	137
ГОГОЛЬ Т.А. Особливості фінансово–господарської діяльності вищих навчальних закладів освіти і порядок визначення прибутку для цілей оподаткування	141
ПЕТРАКОВСЬКА О.В. Теоретико–методичні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності банків	145

Розвиток регіональної економіки

КУЧЕРУК Т.Г. Особливості розвитку сучасної діагностики життєдіяльності регіону	150
ПТАЦЕНКО Л.О., МІНІН А.М. Соціально–економічні чинники розвитку регіонального фінансового ринку в умовах системної економічної кризи	154
МОВЧУН Н.С. Регіональний аспект визначення впливу соціально–економічних факторів на показник індексу цін	158

Соціально–трудова проблема

БОНДАР І.К., МАНЦУРОВ І.Г. Інтелектуалізація людського потенціалу економіки України	163
БЕЗКРОВНА Г.Д. Людський капітал: економічна сутність і концептуальне значення	170
БОНДАРУК І.С. Теоретичні основи та принципи системи пенсійного забезпечення	174
НЕВІНЧАННИЙ І.С. Особливості розвитку інтелектуальної власності в умовах світової економічної кризи	177
ЯМКО Ю.Ю. Людський капітал як основний чинник конкурентоспроможності в сучасній економіці знань	179

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (94) 2009 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 15.03.2009 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 23,75.
Наклад – 500 прим.