

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№10 (101)**

Київ 2009

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 10 (101) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 200 с.**

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 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.М. МАРЧЕНКО,
докторант, Національний університет харчових технологій

Співвідношення самоорганізації та організації економічних систем

У статті розглянуто сутність самоорганізації підприємств, сформовано теоретичні передумови самоорганізації та співвідношення між організацією та самоорганізацією на різних рівнях економічної системи.

В статье рассмотрена сущность самоорганизации предприятий, сформированы теоретические предпосылки самоорганизации и соотношения между организацией и самоорганизацией на разных уровнях экономической системы.

Essence of samoorganizacii of enterprises is considered in the article, theoretical pre-conditions of samoorganizacii and betweenness are formed by organization and samoorganizaciyu on the different levels of the economic system.

Постановка проблеми. Період 60–70-х років XX століття ознаменувався зародженням нового підходу до дослідження явищ живої та неживої природи. А вже на початку XXI століття відбулося становлення нової міждисциплінарної науки синергетики, яка сформувала нове бачення світу як сукупності нелінійних, нерівноважних процесів у відкритих системах. За синергетичним підходом, еволюція систем стала розглядатися як результат їх самоорганізації, а самоорганізація виступає як реакція системи на стан її

динамічної нерівноваги. Джерелами такої нерівноваги виступають флуктуації, які, посилюючись, «штовхають» систему в стан біфуркаційних змін.

Закріпившись в точних науках, синергетика поступово почала проникати в соціологію, чому сприяла зміна стилю природничо-наукового мислення. Ідеї еволюції, системного підходу, теорії інформації, статистичних і вірогідних методів дослідження, теорії самоорганізації поклали початок застосування синергетичного підходу в економіці [2, с. 67].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На правомірність використання синергетичного підходу в економіці неодноразово вказували класики синергетики (Г. Хакен, І. Пригожин, І. Стенгерс), говорячи про її універсальність у дослідженні процесів самоорганізації різних систем.

Так, з точки зору синергетичної науки «економіка являє собою самоорганізовану відкриту нелінійну дисипативну систему, для якої тією чи іншою мірою характерна інтенсивна взаємодія всіх складових, активний метаболізм, поєднання негативних і позитивних зворотних зв'язків, взаємозв'язок мінливості, спадковості і відбору, тезаурусу, детектора і селектора, адаптивних і біфуркаційних механізмів, чергування аттракторів і гомеостазів» [8, с. 56].

Правомірність використання синергетичного підходу до дослідження економічних систем обумовлена двома гіпотезами:

- економіка є складовою частиною більш складних саморегульованих систем;
- економіка сама по собі є складною організованою системою з сукупністю підсистем, які взаємодіють між собою.

Усе це змушує вдаватися до розробки теорії і методології власне економічної синергетики, яка б реалізувала синергетичний метод пізнання як на рівні взаємозв'язків економіки і суспільства, так і в системі економічної діяльності мікрорівня.

У різні періоди часу вчені при виявленні додаткового ефекту кооперативної діяльності двох елементів системи або двох систем вдавалися до синергетики як методології, якою пояснювалися джерела отриманого ефекту. Так, І. Ансофф вперше використав термін «синергія» для обґрунтування укрупнених структур в діяльності організації. В період конгломератних злиттів у 60–70 роках XX століття новий підхід до обґрунтування укрупнення виробництва знайшов своє активне застосування і призвів до буму інтеграційних процесів в економіці. З позицій синергетичної парадигми пояснювалися як горизонтальні, так і вертикальні та конгломератні злиття і поглинання.

Ф. Котлер розкривав зміст синергетичного ефекту в маркетингу, на прикладі пояснення необхідності рекламування продукції, при виведенні її на ринок, одночасно у декількох засобах масової інформації, розкриваючи при цьому зміст нелінійності між понесеними витратами та отриманим результатом [4, с. 800].

Контури синергетики були окреслені і в працях засновника теорії економічного розвитку Йозефа Шумпетера. Заперечуючи теорію загальної суспільної рівноваги, Й. Шумпетер розглядав економічну систему як таку, що знаходиться у поступальному скачкоподібному переході від одного стаціонарного стану до іншого, причому ці стани були якісно відмінними між собою [10, с. 154].

Ідеї основоположників синергетики як науки про самоорганізацію систем в умовах нестабільності знайшли свій подальший розвиток в наукових школах різних країн. Найвідомішими серед них є російська школа С. Курдюмова [3], Томська школа кібернетиків, Житомирська спілка економістів [7]. Ідеї представлених шкіл розвивають теорію та формують основу практичного використання синергетичних моделей для прогнозування тенденцій розвитку економічних систем в умовах нестабільного зовнішнього та внутрішнього середовища.

Мета статті. Формування синергетики як науки бере свій початок з дослідження великих відкритих систем з великою кількістю підсистем, які у стані нестабільності, взаємодіючи одна з одною, самоорганізуються, формуючи нову якість системи. Практика інтеграційних та реструктуризаційних процесів довела прояви процесів самоорганізації на рівні систем мікроекономіки, що дає підстави говорити про правомірність формування економічної синергетики підприємства. Однак

економіка мікрорівня має свої особливості, пов'язані з цілеспрямованим впливом людини на організацію її процесів, що накладає певні особливості на процеси її самоорганізації. Розробка теоретичних та методологічних підходів до дослідження самоорганізації на рівні мікроекономічних процесів становить головну ідею даної статті.

Викладення основного матеріалу. Процеси початку 90-х років XX століття, що супроводжувалися системним економічним хаосом, який призвів до неупорядкованого розпаду соціальних систем, не знайшли свого пояснення з точки зору класичного тлумачення законів соціально-гуманітарних систем. Виникла необхідність застосування нової наукової парадигми до розкриття сутності суспільних явищ. Саме це і стало підставою до адаптації основних положень синергетики до явищ соціально-гуманітарної системи. Синергетична парадигма побудована на двох фундаментальних принципах: еволюції та самоорганізації. Але, зважаючи на те, що система – це цілісне складне формування із впорядкованими зв'язками і взаємодіями між її складовими частинами та елементами, які є підсистемами і які на своєму рівні функціонують як системи [2, с. 34], а самоорганізація в різних системах має свої специфічні особливості, що визначаються як предметом, так і специфікою взаємозв'язків в системі, то кожна система має свої особливості впливу специфічних характеристик на результат синергії.

Правомірність використання синергетичної парадигми до дослідження діяльності підприємств та різних способів їх реструктуризації підтверджується відкритістю підприємства, його структурною складністю, взаємозалежністю між елементами структури. Використання підходів синергетики в дослідженні системи «підприємство» не зводиться до механічного використання принципів, інструментарію та методів дослідження, які притаманні явищам живої та неживої природи в явищах економіки. Неможливість застосування такого механістичного підходу до вивчення економічних систем пояснюється більшою складністю таких систем порівняно з природними. Мікрорівневі системи мають і ті властивості для них характеристики, які в одних випадках ускладнюють, а в інших спрощують прояви синергії, зокрема:

- вплив організованості в самоорганізації системи «підприємство» є більшим, ніж в макроекономічних процесах. Підприємство виступає як створена людьми самоорганізована система. Цілеспрямована діяльність людей може бути направлена на активізацію процесів самоорганізації або на формування комплексу заходів, стримуючих такі процеси;
- система «підприємство» є більш чутливою до впливу внутрішніх та зовнішніх випадковостей і закономірностей розвитку когерентно взаємодіючих систем. Така чутливість обумовлена знаходженням системи «підприємство» на нижчому рівні ієрархії економічних систем (мега-, макро-, мікро-) та меншою її складністю, порівняно із вищими рівнями такої ієрархії. Критичне значення флуктуації, яка переводить систему в стан біфуркаційних коливань для систем

мікрорівневої економіки, є значно меншим порівняно з системою макрорівня;

- сукупність підсистем системи «підприємство» є кількісно меншою, а взаємозалежність між ними є більшою порівняно із підсистемами макрорівневих систем, що зумовлює швидкість та всеохопленість змін всієї системи під впливом змін в одній із підсистем;

- підприємство є відкритою системою з сукупністю підсистем: виробництво, кадри, фінанси, маркетинг, інформація, структура, які організаційно поєднані в єдиній ієрархічній структурі та забезпечують реалізацію єдиної мети його діяльності. Кожна підсистема виступає одночасно як елемент більш складної системи «підприємство» та є системою по відношенню до нижчих рівнів її організації.

Виходячи із вищевикладеного самоорганізацію економіки можна розглядати не що інше, як результат самоорганізації її підсистем. Результат самоорганізації визначається направленістю біфуркаційних процесів. Направленість біфуркаційних процесів є результатом еволюції системи в цілому і визначається як природою флуктуації, яка їх «породила», так і попередніми тенденціями розвитку системи. Природа флуктуації дає підстави спрогнозувати стан підсистеми, з якої починається процес біфуркаційних (нерівноважних, хаотичних) станів, а також передбачити і стани тих підсистем, які в силу когерентної взаємодії будуть втягнуті в такий процес.

Нова самоорганізація системи розглядається як наслідок її біфуркації.

За синергетичним підходом, будь-яке підприємство використовує в процесі свого функціонування речовину, енергію та інформацію, та має систему прямих та зворотних зв'язків. Діяльність підприємства, як процес у відкритій системі, можна розглядати як сукупність процесів взаємодії між внутрішніми елементами системи та зовнішніми структурами. При детермінованості таких взаємозв'язків система вважається рівноважною. Детермінованість в системі грубих припущень можна описати лінійними математичними моделями з прогнозованими результатами ефективності функціонування такої системи. Однак, з позицій синергетики, такі стани динамічної рівноваги розглядаються як короточасні інтервали в сукупності довгочасних періодів нерівноваги. А нерівновага виступає як об'єктивна необхідність самоорганізації.

Особливістю економічної синергетики є поєднання організації та самоорганізації економічних процесів. Організоване та самоорганізоване в економіці завжди перебували в органічній єдності та взаємозв'язку. Організація в концепції синергетичного підходу до соціально-гуманітарних систем виступає одночасно як зовнішній, так і внутрішній чинник самоорганізації. Організоване, як цілеспрямований вплив на систему, завжди носить детермінований характер і націлене на спрямування системи на відповідний напрям розвитку або на доведення її до відповідного стану. Причому такий вплив може мати як створюючу, так і руйнівну силу. Так, за-

пуск механізмів доведення підприємства до банкрутства, свідомо організованих групою зацікавлених осіб, створює енергію, спрямовану на поглиблення флуктуацій (відхилення показників системи від величин середніх значень) і доведення підприємства до стану критичної межі (точки біфуркації), в стані якої підприємство змінює форму свого існування (продається, об'єднується, ділиться, ліквідується тощо). Зміна організаційної структури управління підприємством, яка направлена на зміну схеми делегування повноважень, відповідальності та ліквідацію непродуктивних ланок в управлінні, запускає внутрішні механізми самоорганізації, які формують нову систему взаємозв'язків між ланками управлінської ієрархії та нову якість управління.

Проблема такого співвідношення організації та самоорганізації, зовнішнього та внутрішнього полягає в узгодженості цілей організованого впливу групи людей на процес колективної взаємодії елементів системи (її самоорганізацію). Як говорилося вище, в економіці дуже часто таке співвідношення стає причиною протиріччя та має нелінійну залежність між організацією та самоорганізацією, між цілями групи людей (колективу) та тенденціями розвитку економічної системи (підприємства).

Протиріччя між організованим та самоорганізованим в економіці може стати причиною наступного зростання нерівноваги, а, як наслідок, і хаосу. Хаос, у свою чергу, формує новий порядок і переводить систему в стан відносної стабільності. Циклічність порядку і хаосу, організації і самоорганізації, за синергетичним підходом, складає основу економічного розвитку.

Щодо операцій злиття та поглинання як процесів на нижчих рівнях економічних систем, протиріччя та нелінійність між організованим впливом на них та внутрішньою самоорганізацією має такі прояви:

- організація процесу злиття та зниження ринкової капіталізації об'єднаної корпорації;
- злиття та зниження ефективності діяльності новоутвореної корпорації;
- зміни в трудовому колективі та зростання конфліктів;
- зростання соціальної активності корпорації та зменшення попиту на продукцію;
- використання об'єднаної торгової марки та зменшення реалізації продукції тощо.

Організаційний вплив на корпорацію як систему мікрорівня здійснюють: держава, банківська система, фінансова система, суспільство, постачальники, споживачі, інвестори, ринок (через ринкове ціноутворення, кон'юнктуру, конкуренцію), органи управління корпорації, власники. Одні із них мають прямий, інші опосередкований вплив на діяльність корпорації (через результати своєї самоорганізації та норми регулювання).

За критерієм характеру впливу на діяльність корпорації всю сукупність організаційного впливу можна представити у вигляді п'ятирівневої класифікації.

До групи 1 рівня впливу відносяться власники та органи управління корпорацією, які мають найбільший вплив на діяльність корпорації.

До групи 2 рівня відносяться постачальники та споживачі, з якими у корпорації встановлені договірні, юридично закріплені відносини і які впливають на корпорацію шляхом зміни умов співпраці.

До групи 3 рівня можна віднести державу та банківську систему, які через систему встановлених норм та правил своєї співпраці з корпорацією можуть вплинути на реалізацію стратегії розвитку корпорації в цілому.

До групи 4 рівня відносяться: фондовий ринок, фінансова система, ринок споживання, суспільство, напрям впливу яких є наслідком ринкових механізмів їх внутрішньої організації і співпраці з якими не закріплена юридичною відповідальністю сторін за зміну її умов. А отже, такий вплив є найменш передбачуваним серед впливів усіх елементів інституційної системи, а, відповідно, безповоротним з огляду на його наслідки.

До групи 5 рівня можна віднести вплив світової економіки (попиту, кон'юнктури, зовнішньоторговельної політики країн світу, фінансові, валютні, нафтові, аграрні кризи, кризи перевиробництва).

Системи 4 та 5 рівнів впливають на корпорацію через механізми своєї самоорганізації. Будучи максимально самоорганізованими, дисипативні структури, як нові стани таких систем, виступають зовнішніми чинниками нестабільності для корпорації.

Системи 3 рівня, як такі, які найбільшою мірою «диктують» умови співпраці з корпорацією, «штовхають» підприємство на шлях самоорганізації у напрямі його пристосування до зовнішніх флуктуацій.

Системи 2 рівня через зміну партнерських умов співпраці впливають на ефективність діяльності підприємства, структуру його виробництва та вибір форм партнерських взаємовідносин, що у свою чергу може призвести до нової якості розвитку підприємства.

Власники та органи управління, переслідуючи завдання максимальної організації всіх підсистем підприємства задля досягнення визначеної мети його діяльності, ініціюють організаційні, технологічні, структурні, управлінські зміни, які, залежно від сили впливу на підприємство, спонукають його до процесів самоорганізації.

Кожна із груп представлених інституцій впливає на систему «підприємство», тією чи іншою мірою зменшуючи чи породжуючи ентропію (негативну енергію) в системі. Вплив кожної із представлених груп може призвести до флуктуацій в системі «підприємство» та до майбутньої нестабільності її стану. Нестабільність матиме місце у випадку, якщо енергія такого впливу переважатиме силу протилежно направленої дії. Сила впливу кожної групи інституції залежить від сили флуктуацій у кожній із таких груп. Чим сильнішими будуть флуктуації в зовнішніх щодо корпорації системах, тим, за принципом когерентної взаємодії, вплив їх на корпорацію бу-

де відчутнішим, а відповідно нерівновага і в самій корпорації зростатиме, що може стати причиною самоорганізації не лише в системі, яка впливає та на яку впливають, але і на економіку в цілому. Так, зміна ставок кредитних ресурсів для підприємства стає причиною змін у товарній політиці, стратегії розвитку, що у свою чергу стане причиною зміни джерел формування пасивів банків, а можливо, і змін у банківській системі в цілому. Зростання інфляційних процесів призводить до відповідних змін у структурі товарного виробництва, ціновій політиці корпорації, структурі закупівель, умов співпраці з зацікавленими особами, структурі попиту тощо.

У цілому за природою свого походження процеси самоорганізації в системі «підприємство» можна умовно поділити на дві групи:

1) свідомо спровоковані цілеспрямованою діяльністю групи людей (організовані, контрольовані);

2) непередбачувані, які є результатом хаотичної взаємодії її підсистем (неконтрольовані).

Слід зауважити, що достовірні результати самоорганізації ні в умовах свідомого формування умов для її реалізації (контрольованості), ні в умовах непередбачуваної випадковості взаємодії двох чи більше підсистем (неконтрольованості) передбачити неможливо. Самоорганізація в цілому, в обох випадках, виступатиме як непередбачуваний процес при заданих стартових умовах. Відмінності полягатимуть у можливості організаційного впливу на даний процес. У контрольованих процесах ініціатор таких процесів самоорганізації залишає за собою право на втручання в такий процес на будь-якому із його етапів. Таке втручання можливе з використанням комплексу адміністративних та економічних інструментів впливу. І чим нижчим є рівень системи, тим організаційний вплив на процес її самоорганізації є більш відчутним.

Виходячи з цього будь-який процес самоорганізації можна представити як співвідношення контрольованого та неконтрольованого, передбачуваного та непередбачуваного, закономірного та випадкового. Кількісне співвідношення складових у таких пропорціях визначається:

1) рівнем економічної системи (мега-, макро-, мікро);

2) закономірностями еволюції;

3) силою флуктуацій (внутрішніх та зовнішніх).

До контрольованих процесів самоорганізації в системі «підприємство» можна віднести: формування функціональних трудових колективів, стратегічний синергізм, самоорганізація відносин між підприємством та постачальниками тощо. Однак, як зазначалося вище, жоден із перерахованих процесів не можна назвати повністю контрольованим, оскільки при заданій початковій організованості та відкритості системи випадковість, зовнішня чи внутрішня, об'єктивна (як неврахована закономірність) чи суб'єктивна, вносить у будь-який процес самоорганізації нерівновагу, а відповідно і хаотичну взаємодію її підсистем (неконтрольованість). Так, організоване формування колективу за критерієм професіоналізму задля реалізації поставлених цілей су-

проводжується неконтрольованим процесом самоорганізації, який проявлятиметься у створенні соціально-психологічного клімату, адекватності виробничих завдань соціально-біологічним здібностям індивідуума.

До процесів з переважанням частки неконтрольованості можна віднести процеси на відкритих товарних, фондових, валютних ринках, зокрема формування сукупного попиту на продукцію підприємства, на цінні папери підприємства, взаємовідносини між підприємством та споживачами тощо.

У неконтрольованих процесах технології їх самоорганізації відбувається неявно, зовнішні прояви є нечіткими, результати такої самоорганізації є непередбачуваними.

При порівнянні рівнів самоорганізації економічних систем можна виявити такі закономірності:

1) на рівні мікроекономічних процесів частка контрольованості в них є більшою.

Чим більша частка контрольованого (організованого) в процесі, тим менша частка неконтрольовано, а відповідно, тим більш прогнозованими будуть результати і навпаки. Слід зауважити, що представлене співвідношення є характерним лише для економічних систем, процеси в яких протікають за участю людини як їх організатора задля досягнення поставлених цілей, на відміну від процесів живої та неживої природи, де процеси самоорганізації є безконтрольними людьми;

2) при переході від мікро- до макро- та мегарівня зростає ступінь неконтрольованості процесів самоорганізації;

3) чим складнішою є система, тим більше підсистем «втягнуто» в процес самоорганізації;

4) чим вищий рівень економічної системи, тим тривалість процесів самоорганізації є більшою, а наслідки масштабнішими та багатограннішими. Так, глобалізація світової економіки як прояв самоорганізації економічної системи мегарівня бере свій початок з кінця 80-х років XX століття і триває донині. Наслідками глобалізації є зміна структури промислового виробництва країн світу, яка призводить до асиметрії економічного розвитку, гуманізації суспільних відносин у країнах-імпортерах, зміни структури попиту тощо. Самоорганізація світової економіки розвивається по шляху формування ідентичності структури світового попиту та закріплення товарної пропозиції за визначеними корпоративними формуваннями. Такі процеси самоорганізації призводять до втрати національних традицій попиту та зміни структури національної пропозиції.

Окрім того, процеси самоорганізації світової економіки супроводжуються зростанням економічної залежності країни від стану та стратегічних цілей інших країн-постачальників матеріальних благ. Зростання економічної залежності відбувається на фоні посилення політичної залежності.

Висновки

В умовах впливу самоорганізованих процесів мегарівня макроекономічна система країни знаходиться в процесі постійних трансформаційних змін. Зовнішні мегарівневі

флуктуації самоорганізують макроекономічну систему України на шляху її кількісних та якісних змін.

Макроекономічна система, зазнаючи еволюційних змін під впливом змін в системах мегарівня, впливає на зміну системи мікрорівня, виступаючи по відношенню до неї як зовнішня флуктуація. Природа такої флуктуації зумовлена як внутрішніми наслідками самоорганізації макроекономічної системи, так і впливом організаційних змін в такій системі (зміни в інституційній системі економіки, зміна норм регулювання, зміна правил та порядку будь-яких процесів тощо). Для систем мікрорівневої економіки характерним є вплив на їх розвиток як процесів організації та самоорганізації систем вищого рівня (макро- та мегарівня), так і внутрішніх процесів організації та самоорганізації на рівні функціональних підрозділів підприємства.

Серед всіх рівнів економічних систем системи мікрорівня виступають як структурні одиниці з найбільшим впливом організаційних дій на процеси їх розвитку. З одного боку чим більш організованим є процес, тим менше процесів самоорганізованості в його реалізації. З іншого боку можливість швидких, адекватних вимогам, змін у процесах самоорганізованості може сприяти формуванню цілеспрямованої енергії розвитку. Таке протиріччя властиве саме системам мікрорівневої економіки. Саме воно забезпечує як їх відносну структурну цілісність та сталість, так і одночасно швидкість розвитку підприємства.

Література

1. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход: [монография] / Е.А. Ерохина – Томск: Изд-во ТГУ, 1999.
2. Качуровський М.О. Синергетика: нове мислення: [навчальний посібник] / М.О. Качуровський, О.А. Наумкіна, В.О. Цикін – Суми: СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2004. – 128 с.
3. Князева Е.Н. Основания синергетики / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов – СПб., 2002.
4. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. СПб.: Питер, 1999. 865 с.
5. Пригожин И. Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М.: Прогресс, 1986. – 208 с.
6. Решетило В.П. Синергетична парадигма та формування нелінійного стилю економічного мислення // Економічна теорія. – 2004. – №4. – С. 3–21.
7. Синергетика: процеси самоорганізації технічних, технологічних та соціальних систем // Матеріали Першої Всеукраїнської наукової конференції 17–18 червня 2003 р. м. Житомир / ред. І.Г. Грабар. – Житомир, 2003. – 136 с.
8. Тарасевич В.М. Экономическая синергетика: концептуальные аспекты // Экономика і прогнозування. 2002. №4. С. 56–69.
9. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Герман Хакен. – М.: Институт компьютерных исследований, 2003.
10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. М.: Прогрес. – 1992.

Оцінка обсягів потенційного ВВП

У статті розглянуті існуючі економетричні підходи до оцінки потенційного ВВП, досліджено їхні недоліки і запропоновано узагальнений економетричний метод. Обґрунтована необхідність і доцільність використання альтернативних методичних підходів до оцінки потенційного ВВП, в основу яких покладений детерміністський принцип. Розглянуті методичні підходи дозволили оцінити потенційний ВВП, використовуючи статистичні дані, що відображають розвиток економіки України в 2000–2007 роках, і знайти рівень використання виробничого потенціалу.

В статье рассмотрены существующие эконометрические подходы к оценке потенциального ВВП, отмечены их недостатки и предложен обобщенный эконометрический метод. Обоснована необходимость и целесообразность использования альтернативных методических подходов к оценке потенциального ВВП, базирующихся на детерминистском принципе. Предложенные методические подходы позволили оценить потенциальный ВВП, используя статистические данные, которые отображают развитие экономики Украины в 2000–2007 годах, и найти уровень использования производственного потенциала.

In the article existent econometric approaches are considered to the estimation of potential GDP, their failings are marked and the generalized econometric method is offered. A necessity and expedience of the use of alternative methodical approaches is grounded for the estimation of potential GDP, being based on determinist principle. The offered methodical approaches allowed to estimate potential GDP, utilizing statistical information which represent development of economy of Ukraine in 2000–2007 and to find the level of the use of production potential.

Проблеми прогнозування показників економічного розвитку набули суттєвого значення в сучасній вітчизняній та зарубіжній економічній науці і практиці, особливо за умов необхідності розробки методичних рекомендацій щодо перспективної оцінки джерел зростання валового внутрішнього продукту, можливостей підтримання стабільної економічної ситуації та спрямування вектора розвитку економіки до зростання.

Постановка проблеми. Будь-яка економіка час від часу випробовує негативний вплив кон'юнктурних коливань, які виявляються у стисненні ефективного попиту. Такий процес не дозволяє повною мірою використовувати національні ресурси, і вони залишаються незатребуваними. На макрорівні це виявляється, як правило, у збільшенні чисельності безробітних і зменшенні коефіцієнта завантаження виробничих потужностей. У періоди економічних криз надлишок економічних ресурсів досягає особливо

вражаючих розмірів, а виробнича система працює мало не впівсили. Такий стан речей вимагає ухвалення відповідних управлінських рішень. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність оцінки макроекономічного потенціалу країни для правильного з'ясування масштабів наявних втрат економіки. З цією метою, як правило, використовується так званий показник потенційного валового внутрішнього продукту (ВВП). Проте методика його розрахунку є неоднозначною, якщо не сказати спірною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам визначення, оцінки та прогнозування потенційного ВВП присвячені праці зарубіжних вчених: С. Кузнеця, В. Леонтьєва, Дж. Кендрика, Г. Менк'ю, Д. Джоргенсона, А. Меддінсона, Я. Тінбергена, Р. Солоу та інших. Багато уваги приділено цій проблемі в Російській Федерації у працях О. Астаф'євої, Є. Балацького, В. Бессонова, І. Воскобойнікова, І. Долінської, Р. Ентова, О. Лугового та ін. В останнє десятиліття спроби оцінки та прогнозу потенційного ВВП здійснювали і вітчизняні вчені, зокрема В. Беседін, В. Геєць, Б. Данилишин, І. Крючкова, О. Сологуб, однак методичні питання прогнозування ще вимагають доопрацювання.

Мета статті полягає у виробленні методичних підходів до оцінки та прогнозування потенційного ВВП, які б відповідали вимогам сьогодення і поставленим завданням та давали можливість отримання достовірних прогнозних розрахунків. У зв'язку з цим розглянемо основні підходи, наявні в даній області, а також деякі можливі альтернативні алгоритми оцінки обсягу потенційного ВВП.

Викладення основного матеріалу. Потенційним ВВП є обсяг виробництва за повної зайнятості ресурсів [1]. Факторами впливу на потенційний ВВП є:

- кількість і якість трудових ресурсів;
- кількість і якість природних ресурсів;
- обсяг основного капіталу (основні засоби);
- науково-технічний рівень виробництва товарів і послуг.

У переважній більшості випадків для розрахунку обсягу потенційного ВВП використовуються економетричні методи. У цій області можна виділити два альтернативні підходи, які певною мірою можуть сприйматися як конкуруючі. Зупинимось на них докладніше.

«Трудова» методика базується на побудові макроекономічної, як правило, виробничій двофакторній функції. Макрочинниками виступають традиційні ресурси – праця і капітал. У цьому випадку виробнича функція має такий вигляд (для більшої наочності і конкретизації аналізу розглядатимемо функцію Кобба – Дугласа сформовану Я. Тінбергеном) [2]:

$$Y = e^{\tau} F^{\alpha} E^{\beta} \quad (1)$$

де Y – фактичний ВВП; t – час; F – обсяг основного капіталу; E – чисельність зайнятих в економіці; α , β і τ – параме-

три, що оцінюються статистично на основі даних ретроспективних динамічних рядів. (Показники Y і F обчислюються в постійних цінах.)

Враховуючи, що L – величина робочої сили, а U – чисельність безробітних ($L=E+U$), рівняння (1) можна представити в такому вигляді:

$$Y = e^{r'} F^{\alpha} [(1-\omega)L]^{\beta} \quad (2)$$

де $\omega = U/L$ – фактичний рівень безробіття.

Відповідно до «трудової» методики чинником, що використовується не повністю, є робоча сила. Відповідно, безробіття є прямим вирахуванням з потенційного ВВП країни, оскільки її залучення до економічного обороту еквівалентно утворенню додаткової порції доданої вартості. Виходячи з того що для будь-якої економіки характерний «природний» рівень безробіття w^* , потенційний ВВП Y^* розраховується за формулою [8]:

$$Y^* = e^{r'} F^{\alpha} [(1-\omega^*)L]^{\beta} \quad (3)$$

На основі співвідношень (2) і (3) легко отримати формулу для свого роду «коефіцієнта корисної дії» економіки, що є співвідношенням фактичного і потенційного ВВП Y/Y^* (даний показник ще називається коефіцієнтом використання виробничого потенціалу), тобто

$$\frac{Y}{Y^*} = \left(\frac{1-\omega}{1-\omega^*} \right)^{\beta} \quad (4)$$

З (4) видно, що коефіцієнт недовиробництва Y/Y^* залежить від недовикористання праці і еластичності β , що показує виробничий внесок трудового макрочинника. Зрозуміло, що без попередньої економетричної оцінки виробничої функції (1) коефіцієнт недовиробництва обчислити не можна.

З формули (2) можна отримати ще одну важливу характеристику втрачених можливостей – коефіцієнт k , що показує, на скільки відсотків збільшується ВВП при зменшенні рівня безробіття на 1%. Формально це виглядає таким чином:

$$\Delta Y / Y = k \Delta \omega + \delta, \quad (5)$$

$$k = -\frac{\beta}{1-\omega}. \quad (6)$$

У формулі (5) показник δ акумулює в собі вплив решти всіх змін.

Для простої лінійно-однорідної виробничої функції формула (6) конкретизується таким чином:

$$k = -\frac{1-\alpha}{1-\omega}. \quad (7)$$

Із співвідношень (6) і (7) виходить висновок: чим ближче економіка до стану повної зайнятості, тим менше виробничий ефект від скорочення рівня безробіття.

«Фондова» методика також припускає побудову виробничої функції [2]. Проте спосіб розрахунків тут дещо змінюється і початкова функціональна залежність набуває вигляду:

$$Y = e^{r'} K^{\alpha} E^{\beta}, \quad (8)$$

де K – обсяг реально завантажених виробничих потужностей.

Відповідно до «фондової» методики при економетричній оцінці обсягу випуску основний капітал повинен заздалегідь

гідь очищуватися, виходячи з фактичного рівня завантаженості виробничих потужностей. Враховуючи, що $K = (1-\rho)F$, де ρ – коефіцієнт недозавантаженості основних фондів, формула (8) може бути представлена у вигляді [8]:

$$Y = e^{r'} E^{\beta} [(1-\rho)F]^{\alpha}. \quad (9)$$

«Фондовий» підхід припускає, що виробничі втрати економіки пов'язані в основному з неефективним використанням виробничих потужностей. Відповідно обсяг недозавантаженого виробничого устаткування може трактуватися як пряме вирахування з потенційного ВВП країни, оскільки його усунення призвело б до збільшення випуску кінцевої продукції. Зважаючи на те що в економіці завжди є певний обсяг резервних потужностей, що характеризується коефіцієнтом «природного» недозавантаження ρ^* , потенційний ВВП можна розрахувати за такою формулою:

$$Y^* = e^{r'} E^{\beta} [(1-\rho^*)F]^{\alpha}. \quad (10)$$

Тоді на основі співвідношень (9) і (10) коефіцієнт недовиробництва обчислюється як:

$$\frac{Y}{Y^*} = \left(\frac{1-\rho}{1-\rho^*} \right)^{\alpha}. \quad (11)$$

Коефіцієнт m , що показує, на скільки відсотків збільшується ВВП при зменшенні рівня недозавантаження виробничих потужностей на 1%, обчислюється аналогічно (6):

$$m = -\frac{\alpha}{1-\rho}. \quad (12)$$

Тут також діє принцип спадаючої ефективності ресурсного завантаження, а саме: чим ближче економіка до стану повного використання виробничих потужностей, тим менше виробничий ефект від підвищення рівня їх завантаження.

«Трудова» і «фондова» методики можна віднести до однокаторних методів оцінки потенційного ВВП. Це і відображають їх назви. Різниця між ними лише в тому, якому з макрочинників віддається перевага. Вибір «робочого» чинника має свою логіку і історичну підоснову.

Наприклад, «трудова» методика використовується в розвинених країнах, в яких праця, по-перше, визнається як основний національний ресурс, по-друге, є достатньо дорогим і обтяжливим в періоди кон'юктурних спадів, і по-третє, надзвичайно гнучко реагує на всі зміни, що відбуваються в економіці. Наведене зумовлює той факт, що рівень безробіття виступає як основний індикатор стану економіки, а статистика обліку чисельності безробітних досить точно відображає реальну ситуацію.

«Фондова» методика розроблялася для економіки перехідного періоду, коли використання «трудового» методу виключалося з ряду причин. По-перше, величезний виробничий спад в економіці супроводжувався непропорційно млявим вивільненням робочої сили. У таких умовах орієнтація на рівень безробіття могла б спотворити дійсні масштаби недовиробництва. Між тим показники рівня завантаження вироб-

ничих потужностей, навпаки, дозволяли достатньо точно виявляти дійсну глибину економічного спаду. По-друге, статистичний облік масштабів безробіття був і залишається неадекватним. (Наявність двох альтернативних показників, які сильно кількісно розрізняються, кожен з яких слабо корелює з реальним становищем.) По-третє, наявність відносно коротких динамічних рядів, що не дозволяє проводити порівняльний аналіз потенційного ВВП за тривалий період.

У кожній з двох методик є певні плюси і мінуси. Так, «трудова» підхід є принципово макроекономічним і його використання на рівні галузей неможливе. «Фондова» метод, навпаки, дозволяє врахувати рівень економічного навантаження в різних сегментах економіки, проте макроекономічне усереднювання галузевих даних припускає їх зважування. Це може супроводжуватися серйозними похибками в обчисленні. В більшості випадків зведений показник рівня неповного завантаження виробничих потужностей не можна коректно розрахувати, у зв'язку з чим використовується метод «тиражування» коефіцієнту завантаження основних фондів у промисловості на всю економіку.

Крім того, можна виділити загальні недоліки цих методик. По-перше, вони базуються на двофакторних виробничих функціях, самі є «однофакторними». Перерахунок потенційного ВВП ведеться виходячи з можливого дозавантаження тільки одного з макроресурсів. Разом із тим задіяні можуть бути обидва чинники, отже вживана методика має це враховувати. З сказаного очевидно, що при неповному завантаженні двох чинників, що і має місце в реальності, обидві методики дають свідомо занижені оцінки потенційного ВВП.

По-друге, «однофакторні» методики неявно припускають, що обсяг одного з макроресурсів може бути збільшений за незмінності іншого. Проте це не завжди так. Наприклад, якщо фонди завантажені повністю, то додаткова робоча сила не може бути задіяна у виробництві, бо для неї немає відповідних робочих місць. І навпаки, за повної зайнятості збільшення завантаження виробничих потужностей нічого не дасть, оскільки на них нікому буде працювати. В інших випадках ситуація аналогічна, оскільки початкова збалансованість між чинниками все одно має зберігатися. Таким чином, методика розрахунку потенційного ВВП має враховувати необхідність пропорційного збільшення обох макрочинників.

Відмічені недоліки можна усунути за допомогою «злиття» двох традиційних «однофакторних» методик в одну двофакторну.

Враховуючи висловлені критичні зауваження щодо «трудова» і «фондова» методик, узагальнений алгоритм розрахунку потенційного ВВП припускає два різновиди.

Початкова економетрична залежність будується у вигляді виробничої функції (8), тобто розрахункова база тут співпадає з тією, яка використовується «фондовою» методикою. Проте подальша робота з (8) припускає альтернативи.

Так, *метод перший (асинхронний)* припускає перерахунок фактичного ВВП у потенційний з урахуванням дозаванта-

ження обох макрочинників до «природного» рівня. В цьому випадку апіорі маємо на увазі, що макроресурси володіють високою взаємною еластичністю. Тоді шукана формула приймає вигляд [8]:

$$Y^* = e^{r'} [(1 - \rho^*)^F]^\alpha [(1 - \omega^*)^L]^\beta. \quad (13)$$

Звідси видно, що за умови $\omega^* = \omega$ узагальнена двофакторна методика (13) перетворюється на «фондову», а за $\rho^* = 0$ – в «трудова». Таким чином, «трудова» та «фондова» методи розрахунку є асиметричними, отже, зіставити кількісні оцінки, отримані на їх основі, досить проблематично.

У той же час *метод другий (синхронний)* припускає розрахунок потенційного ВВП з урахуванням збалансованого дозавантаження обох макрочинників. В цьому випадку мається на увазі, що макроресурси не мають взаємної еластичності, і остаточна формула набуває вигляду:

$$Y^* = e^{r'} [(1 - \rho^0)^F]^\alpha [(1 - \omega^0)^L]^\beta, \quad (14)$$

де коефіцієнти завантаження ρ^0 і ω^0 обчислюються за правилом:

$$\begin{aligned} \rho^0 &= \rho^* \text{ і } \omega^0 = 1 - \frac{(1 - \omega)(1 - \rho^*)}{1 - \rho}, \text{ якщо } \frac{1 - \rho}{1 - \omega} > \frac{1 - \rho^*}{1 - \omega^*}, \\ \omega^0 &= \omega^* \text{ і } \rho^0 = 1 - \frac{(1 - \omega^*)(1 - \rho)}{1 - \omega}, \text{ якщо } \frac{1 - \rho}{1 - \omega} < \frac{1 - \rho^*}{1 - \omega^*}. \end{aligned} \quad (15)$$

Згідно з таким підходом валовий продукт країни не може бути збільшений шляхом автономного нарощування одного з ресурсів. Повинні зростати обидва ресурси одночасно, причому так, щоб початкове значення капіталоозброєності праці K/E , тобто співвідношення між чинниками, не змінювалося. Дійсно, баланс, що склався на якийсь момент часу між працею і основними фондами, може вважатися сталим, і відхилення від нього в той або інший бік означає певну реструктуризацію ресурсного потенціалу держави і супроводжується певною внутрішньоекономічною напругою [7]. Хоча така ситуація на практиці не виключається (цей випадок описується формулою (13)), теоретично коректнішим представляється все ж таки синхронний метод.

Синхронний метод припускає, що за повного залучення до економічного обороту одного ресурсу інший ресурс, як правило, залишається недовикористаним. Іншими словами, один з макрочинників навіть при найсприятливішій кон'юктурі опиняється в надлишку і цей надлишок вже ніяк не може підвищити обсяг ВВП. Таким чином, другий метод, як побічний результат, дає можливість відповісти на питання, який з макрочинників є потенційно дефіцитнішим. Цей пункт пропонованої методики становить особливий інтерес, оскільки фактично означає додаткові можливості для діагностування періодів перенасичення основного капіталу, а отже і вивчення самих економічних циклів.

З формул (8), (13) і (14) виходить, що коефіцієнт виробничого дозавантаження за синхронним і асинхронним методами оцінюється за відповідними формулами [8]:

$$\frac{Y}{Y^*} = \left(\frac{1-\rho}{1-\rho^*} \right)^\alpha \left(\frac{1-\omega}{1-\omega^*} \right)^\beta, \quad (16)$$

$$\frac{Y}{Y^*} = \left(\frac{1-\rho}{1-\rho^0} \right)^\alpha \left(\frac{1-\omega}{1-\omega^0} \right)^\beta. \quad (17)$$

Порівняння формул (16) і (17) з (4) і (11) дозволяє відчутти характер інструментальних узагальнень першого і другого методів. Застосування запропонованих узагальнених економічних підходів до оцінки обсягу потенційного ВВП доцільно з теоретичної точки зору і цілком реалістично з позицій практичних. Щодо економіки України вже накопичена певна інформаційна база, яка дозволяє провести з тим або іншим ступенем коректності розрахунки за формулами (16) і (17).

Економетричні методи оцінки потенційного ВВП є загальноувизнаними, але їх широке використання на практиці можна вважати невиправданим. Значно ефективнішими є детерміністські методи, засновані на конструюванні найпримітивніших і очевидніших виробничих функцій. Найбільш прийнятними для традиційних макроекономічних розрахунків вважаються два підходи.

Метод перший (лінійний) базується на використанні лінійної двофакторної виробничої функції.

Враховуючи, що фактичний ВВП може бути представлений такими рівноправними співвідношеннями:

$$Y = \lambda E = \lambda L(1-\omega), \quad (18)$$

$$Y = \sigma K = \sigma F(1-\rho), \quad (19)$$

де λ – середня продуктивність праці, σ – середня капіталовіддача завантажених виробничих потужностей, шукана виробнича функція набуває вигляду (формула (20) виходить у результаті складання (18) і (19) і ділення отриманої суми на два):

$$Y = \frac{1}{2} [\lambda L(1-\omega) + \sigma F(1-\rho)]. \quad (20)$$

Залежність (20) є кращою, ніж тотожності (18) і (19), оскільки акумулює в собі обидва макрочинники, дозавантаження яких пов'язане з додатковим виробничим ефектом. Відмітимо, що аналогічна виробнича функція може бути побудована економетрично. Проте в такій функції показники ефективності праці і капіталу виявляються постійними впродовж всього інтервалу дослідження величинами, тоді як залежність (20) оперує змінними продуктивностями. Обсяг потенційного ВВП для виробничої функції (20) обчислюється за формулою:

$$Y^* = \frac{1}{2} [\lambda L(1-\omega^*) + \sigma F(1-\rho^*)] \quad (21)$$

Тут, як і раніше, можливий ускладнений варіант розрахунку, коли зрушення у рівнях безробіття і неповного завантаження фондів збалансовані на основі гіпотези про постійність капіталоозброєності праці: $K/E = \text{const}$.

З формули (20) витікають співвідношення для коефіцієнтів k та m :

$$k = -\frac{1}{2(1-\omega)}, \quad (22)$$

$$m = -\frac{1}{2(1-\rho)}, \quad (23)$$

Порівняння формул (22) і (23) з (6) і (12) показує їх схожість з тією лише різницею, що економетричні методи припускають нерівний перерозподіл впливу з боку двох макрочинників. Це особливо наочно виявляється при побудові лінійно-однорідних виробничих функцій, в яких $\alpha + \beta = 1$. Якщо ж у результаті статистичної оцінки параметрів виявляється, що $\alpha = \beta$, то «двофакторний» економетричний і лінійний детерміністський методи дають ідентичні величини коефіцієнтів k і m .

Що стосується коефіцієнта використання виробничого потенціалу, то він оцінюється за такою формулою:

$$\frac{Y}{Y^*} = \frac{\lambda L(1-\omega) + \sigma F(1-\rho)}{\lambda L(1-\omega^*) + \sigma F(1-\rho^*)}. \quad (24)$$

Зрозуміло, метод (24) припускає узагальнення на випадок, коли число аналізованих макроресурсів більше двох.

Метод (квадратичний) передбачає використання ступеневі виробничої функції [5], яка отримується множенням (18) на (19), тобто

$$Y = \sqrt{\lambda \sigma L F (1-\omega)(1-\rho)}. \quad (25)$$

Відповідно потенційний ВВП дорівнює:

$$Y = \sqrt{\lambda \sigma L F (1-\omega^*)(1-\rho^*)}. \quad (26)$$

У цьому випадку коефіцієнт недовиробництва обчислюється так:

$$\frac{Y}{Y^*} = \sqrt{\frac{(1-\omega)(1-\rho)}{(1-\omega^*)(1-\rho^*)}}. \quad (27)$$

Формули для коефіцієнтів k та m , що оцінюються квадратичним методом, співпадають з (22) і (23).

Слід розглянути переваги детерміністських методів у порівнянні з економетричними.

Детерміністські методи не вимагають ніякої спеціальної обробки динамічних рядів. Наявних даних за кожний звітний період достатньо для розрахунку обсягу потенційного ВВП. Економетричні методи, навпаки, вимагають побудови регресійних залежностей з відповідною статистичною оцінкою параметрів. Останні є величинами, усередненими за тривалий період, і їх використання може призводити до серйозних похибок. Крім того, застосування економетричних методів можливе тільки за достатньо довгих ретроспективних рядів, тоді як детерміністські методи дозволяють проводити розрахунки для будь-якої «одиначної» дати (року) незалежно від попередньої економічної динаміки.

За економетричної оцінки потенційного ВВП можуть виникнути додаткові технічні проблеми, пов'язані з наявністю негативних параметрів (наприклад, α або β), які, виходячи із загальноекономічних міркувань, повинні бути позитивними. В цьому випадку прикладні розрахунки переходять в русло «чистої» економетрики, що дозволяє відшукати найбільш відповідний метод згладжування динамічних рядів.

Для апробації даної методики визначення потенційного ВВП на середньостроковий період (20) використаємо по-

Таблиця 1. Обсяги виробництва та макрофакторів в економіці України

	№	Позначення у формулі	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП*, млн. грн.	1	Y	170070	185716,44	195373,69	214129,57	240039,25	246520,31	264516,29	284619,53
Основні засоби в економіці* (на кінець року), млн. грн.	2	F	828822	848713,73	858049,58	886365,22	923592,55	957765,48	1004696	1047897,9
Економічно активне населення, тис. осіб	3	L	22830,8	22427	22231,7	22171	22202,7	22280,8	22245	22322,6
Зайняті, тис. осіб	4	E	20175	19972	20091	20163	20296	20680	20730	20905
Безробітні, тис. осіб	5	U	2655,8	2455	2140,7	2008	1906,7	1600,8	1515	1417,6

Джерело: Дані держкомстату.

*ВВП та основні засоби розраховані в постійних цінах 2000 року.

Таблиця 2. Рівень недозавантаженості макрофакторів в економіці України

	№	Позначення у формулі	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Рівень безробіття, %	1	ω	11,6	10,9	9,6	9,1	8,5	7,1	6,8	6,4
Рівень недозавантаження виробничих потужностей, %	2	ρ	15	15	15	15	15	15	15	15
Середня продуктивність праці, грн./осіб	3	λ	8,43	9,30	9,72	10,62	11,83	11,92	12,76	13,61
Середня капіталовіддача завантажених виробничих потужностей	4	σ	0,24	0,26	0,27	0,28	0,31	0,30	0,31	0,32

Таблиця 3. Оцінка потенційного ВВП України на основі лінійного методу для еластичних макрофакторів

	№	Позначення у формулі	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП, млн. грн.	1	Y_3	170070	185716,44	195373,69	214129,57	240039,25	246520,31	264516,29	284619,53
Основні засоби в економіці (на кінець року), млн. грн.	2	F	828822	848713,73	858049,58	886365,22	923592,55	957765,48	1004696	1047897,9
Економічно активне населення, тис. осіб	3=4+5	L	22830,8	22427	22231,7	22171	22202,7	22280,8	22245	22322,6
Зайняті, тис. осіб	4	E	20175	19972	20091	20163	20296	20680	20730	20905
Безробітні, тис. осіб	5	U	2655,8	2455	2140,7	2008	1906,7	1600,8	1515	1417,6
Рівень безробіття, %	6=5/3	ω	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Рівень недозавантаження виробничих потужностей, %	7	ρ	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Середня продуктивність праці, тис. грн./осіб	8=1/4	λ	8,43	9,30	9,72	10,62	11,83	11,92	12,76	13,61
Середня капіталовіддача завантажених виробничих потужностей, грн./грн. основних засобів	9=1/2/0,85	σ	0,24	0,26	0,27	0,28	0,31	0,30	0,31	0,32
Розрахунок ВВП потенційного										
За використанням трудового макрофактора		$\lambda L (1-\omega)$	186684,0	202288,7	209705,1	228390,7	254712,0	257624,9	275332,4	294802,4
За використанням фондового макрофактора		$\sigma F (1-\rho)$	194079,9	211935,2	222955,9	244359,6	273927,1	281323,2	301859,8	324801,1
Сума обох макрочинників		$\lambda L (1-\omega) + \sigma F (1-\rho)$	380763,9	414224,0	432660,9	472750,4	528639,1	538958,1	577192,1	619603,5
Усереднений ВВП (потенційний)		$(\lambda L (1-\omega) + \sigma F (1-\rho)) / 2$	190381,9	207112,0	216330,5	236375,2	264319,5	269479,0	288596,1	309801,8
Коефіцієнт використання виробничого потенціалу		$\frac{Y}{Y^*} = \frac{(1-\omega)(1-\rho)}{(1-\omega^*)(1-\rho^*)}$	89,33	89,67	90,31	90,59	90,81	91,48	91,66	91,87

казники, що характеризують зміни витрат праці та капіталу у ретроспективному періоді, протягом 2000–2007 років (табл. 1 та 2).

Середню продуктивність праці визначено виходячи з відношення фактичного ВВП до зайнятого населення. Рівень безробіття визначений різницею економічно активного населення і зайнятого населення. Рівень недозавантаження виробничих потужностей встановлений експертним шляхом виходячи з припущення завантаженості основних засобів на 85%. Середня капіталовіддача завантажених виробничих потужностей визначається відношенням фактичного ВВП до фактично завантажених основних засобів.

Для визначення потенційного ВВП на ретроспективу встановимо припущення, що за умови стабільної продуктивності праці і капіталовіддачі від завантажених виробничих потужностей рівень безробіття буде близький до природного – 2–3%, а рівень недозавантаження скоротиться до трьох відсотків (табл. 3). За результатами табл. 3 видно, що коефіцієнт використання виробничого потенціалу, розрахований за формулою (27), у середньому за сім років становить 90,7%.

Оскільки даний метод показує достовірні результати, його можна використовувати для прогнозування потенційного ВВП, для якого необхідно застосовувати потенційні рівні використання макрочинників, використовуючи прогнозні значення по зайнятому населенню, з якого буде визначений майбутній рівень продуктивності праці, прогнозні значення по основних засобах, з яких визначається прогнозний середній рівень капіталовіддачі завантажених основних засобів.

Висновки

Проведений аналіз дозволяє сформулювати декілька важливих методологічних тез, пов'язаних з оцінкою потенційного ВВП країни.

По-перше, існуючі економетричні методи оцінки потенційного ВВП є дуже грубими і однобокими, оскільки не враховують два ключові моменти: можливість одночасного збільшення завантаження декількох макрочинників за неможливості дуже сильного порушення сталого балансу між ними. У зв'язку з цим пропонується узагальнений економетричний підхід (формули (14) і (15)), що дозволяє усунути вказані недоліки.

По-друге, широке використання економетричних методів оцінки потенційного ВВП є можливим, але неефективним і пояснюється недоліками інструментарію. При цьому їхня неефективність пов'язана принаймні з трьома розрахунковими аспектами: по-перше, похибками і усередненням всіх параметрів; по-друге, технічними складнощами проведення розрахунків, а саме необхідністю відповідного програмного забезпечення, перевіркою статистичної значущості всіх параметрів тощо; по-третє, високими вимогами до інформацій-

ного забезпечення. У зв'язку з цим доцільним є перехід до детерміністських методів оцінки потенційного ВВП (наприклад, до лінійної схеми, що базується на формулі (21), або квадратичної, на основі формули (26)). У цьому випадку всі три відмічені недоліки автоматично ліквідуються.

По-третє, оцінка потенційного ВВП може використовуватися для прогнозування розвитку країни, і перш за все прогнозування економічного зростання. Даний прикладний аспект проблеми стає особливо актуальним на переломних етапах розвитку, наприклад при виході країни з кризового стану. Іншим важливим практичним наслідком розрахунку потенційного ВВП є з'ясування обсягів відносного надлишку або нестачі відповідного макрочинника і розробка на цій основі стратегії відносно його можливого ввезення–вивозу. Дані аспекти проблеми використання оцінок потенційного ВВП у практиці макроекономічного прогнозування і державного регулювання недостатньо доопрацьовані і потребують подальшого вивчення.

По-четверте, аналіз показує, що використання синхронного і асинхронного методів оцінки потенційного ВВП дає якісно різні результати. Для усунення подібної суперечності наразі можна запропонувати процедуру усереднення оцінок, отриманих за двома методиками. Потім постає завдання у віднайденні критеріїв і алгоритмів визначення ступеня взаємної еластичності макрочинників для конкретної ситуації, що дозволить більш зважено використовувати обидва підходи, а також їх можливу комбінацію. Саме у цьому напрямі можливе отримання найбільш істотних результатів з метою узагальнення і уточнення методу оцінки потенційного ВВП.

Література

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – Т. 1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
2. Национальная экономика. [А.В. Суворов, О.И. Лаврушин, Ю.Я. Ольсевич, И.А. Почосов, И.П. Фоминский, Н.П. Фигурнов]; под ред. П.В. Савченко. – М.: Экономист. 2005. – 813 с.
3. Льюис Колин Д. Методы прогнозирования экономических показателей / Колин Д. Льюис – М.: Финансы и статистика 1996. – 130 с.
4. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України [за ред. О.Г. Осауленка]. – 2007. – 571 с.
5. Материалы сайта Института народнохозяйственного прогнозирования РАН / [Электронный ресурс], Режим доступа : www.ecfor.ru
6. Бессонов В.А. Введение в анализ российской макроэкономической динамики переходного периода / В.А. Бессонов, М., 2003. – 151 с.
7. Blaug M., Economic Theory in Retrospect, 5th edition, Cambridge, University Press, 1996.
8. Ramanathan R., Introductory Econometrics with Applications, 3d edition, The Dryden Press, 1995.

Науково-методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону

У статті на основі регіонального системного підходу викладено методологічні аспекти дослідження територіальної організації промислового виробництва регіону. Запропоновано відповідний інструментарій системно-структурного аналізу.

В статье на основе регионального системного подхода изложены методологические аспекты исследования территориальной организации промышленного производства региона. Предложен соответствующий инструментальный системно-структурного анализа.

In article on base of the regional system approach are stated methodological aspects of the study to territorial organization industrial production region. It is offered corresponding to toolbox system-structured analysis.

Постановка проблеми. Реалізація оптимального співвідношення загальнодержавних інтересів з інтересами територій всіх рівнів, а також з інтересами підприємств, працюючих в ринкових умовах, породжує ряд важливих проблем розвитку національної економіки. Прийнятні варіанти цього співвідношення для конкретних регіонів мають реалізовуватися у системі прогнозів, планів і державних програм соціально-економічного розвитку.

Вирішення цих проблем базується на теоретичних основах застосування важелів державного регулювання економіки при домінуючій ролі ринкового механізму і плюралізмі форм власності. В регіональному аспекті це знаходить відображення в концепціях регіональної політики, суб'єктами якої є центральні органи влади і управління, регіональні органи державної влади і управління та органи місцевого самоврядування.

Саме на регіональні державні органи влади і управління припадає узгодження низки різнонаправлених інтересів, а саме загальнодержавного, регіонального характеру, інтересів підприємницьких структур, місцевого населення, інтересів охорони навколишнього природного середовища тощо. В цьому контексті актуальним питанням є подальша розробка науково-методичних положень удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіонів в умовах змішаної економічної системи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. З теми аналізу науково-методичних положень вивчення територіальної організації виробництва регіону і методів її дослідження існує численна вітчизняна і зарубіжна економічна література. Питання теорії і практики розміщення і територіальної організації продуктивних сил розглядалися за

останній час у роботах А.П. Горкіна, І.О. Горленко, А.Г. Гранберга, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Ф.Д. Заставного, С.І. Іщука, В.В. Кістанова, А.Г. Мазура, В.В. Маслакова, Я.Б. Олійника, В.Н. Поповкіна, В.І. Проскурякова, Ю.І. Стадницького, Д.М. Стеценка, М.І. Фашевського, Л.Г. Чернюк, Б.М. Штульберга та інших науковців.

Слід відмітити, що раніше по цій тематиці в більшості праць дослідження були присвячені переважно територіальній організації окремих галузей виробництва в межах всієї країни або економічного району, а також ефективності функціонування районного виробничого комплексу. Зараз значно посилилася увага до таких досліджень на рівні адміністративних областей [1]. В адміністративних областях на відміну від економічних районів є державні органи влади і управління, в компетенцію яких входить складання регіональних прогнозів, планів і програм соціально-економічного розвитку, а це потребує розробки відповідних передпланових обґрунтувань. Але не всі теоретичні положення і методичні інструменти аналізу на рівні економічного району можна застосувати для дослідження і вдосконалення територіальної організації виробництва регіону рангу адміністративної області.

Метою статті є розробка теоретико-методичних основ дослідження територіальної організації промислового виробництва регіону та методичного інструментарію для пошуку напрямів її вдосконалення.

Викладення основного матеріалу. В нашому розумінні територіальна організація виробництва в змішаній економічній системі – це процес організації і самоорганізації територіально-виробничих утворень різних типів та видів, який здійснюється під впливом ринкового механізму та державних важелів регулювання, і результат цього процесу фіксується на даний момент часу у територіальній структурі виробництва. Спорідненим категорії «територіальна організація виробництва», але не ідентичним є поняття «територіальна організація виробництва регіону», при дослідженні якої як вихідна передумова виступає територія, а не підприємство, галузь чи міжгалузева інтеграція. Для виявлення сутності цього поняття доцільно розглянути деякі моменти, пов'язані з територіальним аспектом виробництва.

Створення матеріальних благ, необхідних для існування та розвитку суспільства, є головною функцією матеріального виробництва. В реальній дійсності ця головна функція проявляється як виробництво кожною галуззю конкретних видів продукції та послуг. Між іншим, матеріальне виробництво завжди відбувається на конкретній території,

або інакше – в конкретному регіоні. Будь-який регіон має характерне для нього поєднання природних та економічних умов і ресурсів, кожне з яких характеризується певною ступеню значимості. З іншого боку, конкретному виду виробництва властиві свої техніко-економічні і технологічні особливості, в силу яких виробництва орієнтуються в своєму розвитку на певні поєднання умов та ресурсів. Тому з усієї множини галузей матеріального виробництва розміщуються і набувають розвитку у конкретному регіоні ті, для яких є необхідні умови, або, інакше кажучи, техніко-економічні особливості яких відповідають умовам і ресурсам регіону. Тим самим відбувається формування характерної для кожного регіону виробничої структури і системи економічних відносин.

При цьому напрями формування виробничої структури регіону тісно пов'язані з регіональними функціями виробництва. Серед цих функцій, як правило, виділяють дві основні:

- зовнішня (міжрегіональна) функція – участь у територіальному поділі праці, тобто поставка в значних обсягах на зовнішній ринок окремих видів продукції, які характеризуються високою конкурентоспроможністю (зумовленою наявністю в регіоні особливо сприятливих умов для її виробництва);

- внутрішня регіональна функція – виготовлення і поставка на місцевий ринок виходячи з наявних умов і ресурсів, конкурентоспроможної продукції для задоволення своїх виробничих потреб та потреб населення.

До цих двох функцій треба додати ще одну – внутрішньорегіональну факторну функцію, яка проявляється в характері й інтенсивності використання (експлуатації) тих чи інших умов та ресурсів регіону.

Таким чином, умови та ресурси регіону, структура і регіональні функції його виробництва перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємодії. З цього витікає, що матеріальне виробництво регіону відповідним чином організоване: характерне для регіону поєднання умов та ресурсів і конкретні регіональні функції його виробництва визначають виробничу структуру. І навпаки, ефективне здійснення виробництвом регіону регіональних функцій на базі його умов та ресурсів можливе при відповідній виробничій структурі.

Отже, як ми вважаємо, територіальна організація виробництва регіону – це узгодженість та впорядкованість між собою виробничої структури, регіональних функцій та поєднання природних і економічних умов і ресурсів, яка в умовах мішаної економіки досягається поєднанням дії ринкових і державних регуляторів.

При дослідженні проблем територіальної організації промислового виробництва регіону найбільш ефективним, на наш погляд, методологічним підходом є системно-структурний аналіз, що в інтегрованому вигляді включає три методологічні блоки:

1. Оцінку поєднання природних і економічних умов та ресурсів, що дає можливість виявити їхні особливості та пріоритетні напрями раціонального використання.

2. Дослідження галузевої, функціональної і територіальної структури промислового виробництва регіону. В основі методичного інструментарію досліджень структурних аспектів промислового виробництва регіону ефективною є система показників територіальної спеціалізації, територіального обміну, комплексності, пропорційності, збалансованості, територіальної зосередженості.

3. Аналіз напрямів вдосконалення територіальної організації виробництва регіону з урахуванням розумного компромісу між інтересами регіону, інтересами держави й інтересами підприємств, що працюють у ринкових умовах.

При обґрунтуванні раціональної організації виробництва регіону важливе місце посідає виявлення та аналіз його виробничої структури. Аналіз структури виробництва регіону здійснюється, як правило, у трьох аспектах: галузевому, функціональному та територіальному.

Під галузевою структурою розуміють склад галузей і підгалузей виробництва певного регіону з характерним для нього співвідношенням і зв'язками між ними. Аналіз галузевої структури промислового виробництва регіону базується на використанні класифікації галузей промисловості. Але поділ промислового виробництва на структурні елементи (галузі) за допомогою галузевих критеріїв – це не єдиний методичний спосіб вивчення його структури. Залежно від цільових настанов промислові підприємства регіону можна згрупувати в певні сукупності і на основі інших ознак. У результаті елементами структури промислового виробництва будуть не галузі, а інші сукупності підприємств, наприклад енерговиробничі цикли [2, с. 144], районні цикли виробництва [3]. Розроблені також класифікації, в яких у відповідності з певними критеріями об'єднуються у групи різні галузі (відомі міжгалузеві комплекси), або групування галузей промисловості здійснюється залежно від провідних факторів розміщення [4].

Якщо при виділенні структурних елементів промислового виробництва регіону головну роль відвести функціональним критеріям, то сукупності підприємств, згруповані на основі цих критеріїв, являтимуть собою функціональні структурні елементи. А структуру промисловості в такому разі називають функціональною. В узагальненому вигляді під функціональною структурою промислового виробництва регіону розуміють склад, співвідношення та взаємозв'язки промислових підприємств (груп підприємств, груп галузей), виділених за допомогою функціональних критеріїв. При виявленні функціональної структури промислового виробництва регіону часто використовують класифікацію, згідно з якою виділяють такі функціональні групи галузей: 1) група галузей спеціалізації; 2) група допоміжних і обслуговуючих галузей, розвиток яких узгоджується з розвитком профільюючих галузей, що створює найсприятливіші умови для виконання регіоном своїх функцій у системі територіального поділу праці; 3) група галузей, які задовольняють потреби населення.

Аналіз функціональної структури промисловості регіону відповідно до наведеної вище класифікації акцентує увагу

на узгодженості виробничої структури регіону з його регіональними функціями. Відповідність же структури і функцій виробництва регіону поєднанню його умов та ресурсів залишається практично поза увагою. Між тим ступінь цієї відповідності є однією з найважливіших характеристик територіальної організації виробництва регіону.

На нашу думку, дослідження територіальної організації промислового виробництва було б ефективнішим із застосуванням регіональної класифікації галузей промисловості, і якщо розрахунок функціональної структури промисловості регіону здійснювати за техніко-економічними показниками виробництва, сполученими з використанням умов та ресурсів. Згідно з пропонованою регіональною класифікацією галузей промисловості всі дрібні галузі та підгалузі промислового виробництва будь-якого регіону об'єднуються у три групи, які поділяються на відповідні підгрупи. Цей аспект системно-структурного аналізу територіальної організації промислового виробництва схематично поданий у табл. 1 на прикладі умовного регіону А.

Таким чином, регіональна класифікація галузей промисловості являє собою групування дрібних галузей на основі таких критеріїв: 1) функціональне призначення галузей промисловості по відношенню до предметів праці; 2) регіональна приуроченість сировини, що використовується; 3) спільність використання певних видів місцевих сировинних ресурсів.

Згідно з першим критерієм виділяються галузі добувної і обробної промисловості. За другим критерієм обробна промисловість регіону поділяється на дві групи галузей: група галузей, що використовують місцеві сировинні ресурси, і група галузей, які працюють на привізній сировині та матеріалах. За допомогою третього критерію у групі галузей, які обробляють місцеву сировину, виділяються п'ять підгруп галузей по переробці мінеральної, лісової, рослинницької, тваринницької сировини і біологічної сировини морів, рік та озер.

Після того як всі дрібні галузі промислового виробництва регіону розподілені по відповідних функціональних групах і підгрупах, робиться розрахунок його функціональної структури за техніко-економічними показниками, сполученими з використанням економічних та природних умов і ресурсів регіону.

Промислові підприємства характеризуються цілим рядом техніко-економічних показників виробництва. Серед них є такі, що відбивають техніко-економічну специфіку підприємства (трудомісткість, матеріаломісткість, водомісткість, енергомісткість тощо), з одного боку, а з іншого – показують ступінь використання підприємством умов та ресурсів регіону і тим самим – роль цих ресурсів як факторів розміщення і розвитку.

Наприклад, показник чисельності працюючих, характеризуючи певною мірою трудомісткість підприємства, разом із тим відбиває ступінь використання підприємством трудових ресурсів і їхній вплив на його розміщення; показник витрат води (водомісткість) – ступінь використання водних

ресурсів і їхній вплив на розміщення підприємства; показник одержання і відправлення вантажів – ступінь використання транспортно-географічного положення і його вплив на вибір місцезнаходження підприємства і т.п. Тому такі техніко-економічні показники виробництва можна позначити як «сполучені» з використанням природних та економічних умов і ресурсів регіону.

Методична схема аналізу функціональної структури промислового виробництва, яка закладена у табл. 1, має за мету виявлення:

- складу функціональних груп (підгруп), що сформувалися на базі поєднання умов та ресурсів регіону; співвідношень між функціональними групами за інтенсивністю використання окремих природних і економічних умов та ресурсів регіону;

- ступеню орієнтації галузей промисловості в своєму розвитку на ті чи інші умови та ресурси, а також виявлення частки місцевих ресурсів, залучених у промислове виробництво;

- визначення зовнішньої і внутрішньої функцій промислового виробництва регіону за показниками територіальної спеціалізації та внутрішнього споживання виробленої продукції.

Функціональна модель організації промислового виробництва регіону в табличній формі відображує співвіднесення: структури виробництва з його регіональними функціями (показники територіальної спеціалізації і внутрішнього споживання виробленої продукції) і з показниками використання промисловими виробництвами умов та ресурсів, які є в регіоні. Дослідження цих співвідношень дозволяє розробити напрями підвищення впорядкованості і узгодженості складових територіальної організації промисловості регіону.

Однак дослідження функціональної структури не дає повного уявлення про організацію промислового виробництва регіону, яка склалася. Важливим аспектом регіонального системно-структурного підходу є аналіз територіальної структури виробництва регіону. Територіальна структура промислового виробництва регіону – це склад, співвідношення та взаємозв'язки територіально-виробничих утворень, що розташовані в його межах.

Суть процесу формування територіальної структури промисловості регіону полягає, на наш погляд, у тому, що підприємства різних галузей виробництва регіону внаслідок своїх техніко-економічних особливостей орієнтуються при розміщенні на ті локальні поєднання умов та ресурсів певної території, які найбільш сприятливі для їх функціонування і розвитку. Кожне локальне поєднання умов та ресурсів регіону «притягує» таким чином відповідну сукупність різних підприємств, тим самим відбувається формування і розвиток у регіоні різних територіально-виробничих утворень (промислових пунктів, вузлів, агломерацій та інших територіальних інтеграцій). Таким чином, територіально-виробниче утворення (ТВУ) – це сукупність різних підприємств, що розташовані у територіальній близькості і розвиваються на базі територіального поєднання природних і економічних умов та ресурсів.

Таблиця 1. Функціональна структура промислового виробництва регіону А, у % до підсумку

№ п/п	Функціональні групи та підгрупи галузей промисловості	Використання умов та ресурсів регіону					
		Т Середньоспо- середня чисельність ПВП	ТГП Вантажообіг	В Обсяг води, яка використовується	Е Витрати електро- енергії	ТП Витрати палива (місцевого)	П Частка продукції, яка споживається у регіоні
I гр.	Галузі добувної промисловості,	1,4	0,9	0,6	12,6	–	
	у тому числі:						
	• нафтодобувна	1,4	0,9	0,6	12,6	–	–
	• торфодобувна	0,0	...	–	–	–	100,0
	• лісозаготівельна	...	...	0,0	0,0	–	70,0
	• добування будівельного піску	0,0	...	–	0,0	–	80,0
	• добування скляного піску	0,0	...	–	0,0	–	–
II гр.	Галузі обробної промисловості, які використовують місцеві природно-сировинні ресурси.	18,9	47,4	12,0	16,7	–	
	1. Підгрупа галузей по переробці мінеральної сировини	5,7	21,4	0,7	4,0	–	100,0
	у тому числі:						
	• виробництво будівельної цегли	4,5	19,1	0,4	2,5	–	100,0
	• виробництво торфобрикетів	1,2	2,3	0,3	1,5	–	100,0
	2. Підгрупа галузей по переробці лісової сировини	2,4	0,4	0,0	0,7	–	27,0
	у тому числі:						
	• деревообробна	2,3	0,4	0,0	0,7	–	25,0
	• лісохімічна	0,1	0,0	0,0	0,0	–	–
	3. Підгрупа галузей по переробці рослинницької сировини	6,7	22,5	8,4	6,0	–	45,2
	у тому числі:						
	• цукрова промисловість	1,9	7,9	3,8	2,3	–	68,0
	• плодоовочева промисловість	2,4	3,2	3,6	0,3	–	63,0
	• крохмальна промисловість	0,8	0,8	0,8	0,4	–	3,0
	• первинна обробка льону	1,3	1,0	0,2	1,6	–	–
	• борошномельно-круп'яна	0,3	9,6	0,0	0,3	–	67,0
	4. Підгрупа галузей по переробці тваринницької сировини	4,1	3,1	2,9	6,0	–	38,6
	у тому числі:						
	• м'ясна промисловість	1,8	1,6	0,8	2,5	–	50,0
	• молочна та маслосиробна промисловість	2,3	1,5	2,1	3,5	–	25,0
III гр.	Галузі обробної промисловості, які працюють на привізній сировині та матеріалах,	79,7	51,7	87,4	70,7	–	30,0
	у тому числі:						
	• електроенергетика	1,9	2,5	67,8	–	–	100,0
	• хімічна промисловість	9,0	1,4	3,9	30,7	–	2,2
	• машинобудування і металообробка	26,7	7,0	3,2	18,5	–	19,3
	• галузі деревообробної промисловості	3,3	0,7	0,2	1,1	–	49,0
	• паперова промисловість	1,5	1,0	0,8	1,7	–	1,2
	• промисловість збірного залізобетону	2,3	12,9	0,3	1,7	–	100,0
	• галузі легкої промисловості	25,0	2,3	4,4	12,3	–	19,0
	• галузі харчової промисловості	6,0	5,3	1,8	2,9	–	56,8
	• поліграфічна промисловість	0,5	0,2	0,0	0,1	–	100,0
	• комбікормова промисловість	0,5	17,6	0,0	0,6	–	98,0
	• інші промислові підприємства	3,0	0,8	0,0	1,1	–	15,8
	Вся промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	–	28,1
	Частка місцевих ресурсів, які використовуються всією промисловістю, %	24,7	...	8,0	30,0	–	X

ТВУ характеризуються виключною різноманітністю і відрізняються поміж собою за величиною, просторовою структурою, складу утворюючих їх виробничих підприємств та зв'язками між ними, своєю орієнтацією в процесі розвитку на певні локальні поєднання умов та ресурсів регіону. З одного боку, ТВУ є формою територіальної організації виробництва, з іншого – вони виступають як елементи територіальної структури промислового виробництва регіону.

Систематизація, тобто виокремлення типів та видів ТВУ, здійснюється на основі як кількісних, так і якісних критеріїв. Якщо приймають як кількісний критерій масштабність (розмір займаної території, число підприємств, чисельність зайнятих у промисловості), звичайно виділяються такі види територіально-виробничих утворень: промисловий пункт, промисловий центр, виробничий вузол, промислова агломерація. До перерахованих видів ТВУ слід додати ще одне – промислову територіальну інтеграцію, яка за своїм масштабом і структурними особливостями відрізняється від промислової агломерації.

У більшості випадків формування та розвиток територіально-виробничих утворень є основою утворення і розвитку міських поселень різних категорій людності. Визначивши

масштабність як провідну ознаку (чисельність промислово-виробничого персоналу для територіально-виробничих утворень та чисельність населення (людність для міст), доцільно, на наш погляд, побудувати класифікацію, в якій види ТВУ сполучені з категорійністю міських поселень.

Не менш важливим є систематизація територіально-виробничих утворень на основі якісного критерію – комплексності. У відповідності до цього критерію ТВУ прийнято поділяти на два типи: територіально-виробничі угруповання (ТВГ) і територіально-виробничі комплекси (ТВК). На відміну від ТВК у територіально-виробничому угрупованні підприємства пов'язані між собою тільки спільним використанням загальної інфраструктури, єдністю економіко-географічного положення та спільністю використання місцевих умов та ресурсів.

Запропоновану в узагальненому вигляді типологію ТВУ надано в табл. 2.

Якщо визначати територіальну структуру промислового виробництва регіону як склад співвідношення та взаємозв'язки територіально-виробничих утворень, слід відзначити, що важливе місце при її дослідженні посідає аналіз структури самих ТВУ. Тут, як ми вважаємо, можна виокреми-

Таблиця 2. Типологія територіально-виробничих утворень (ТВУ)

Типи ТВУ	Види ТВУ	Категорії міських поселень	Людність поселень, тис. осіб
Територіально-виробничі угруповання (ТВГ)	Промисловий пункт	Селище міського типу	До 3
	Промисловий центр		
	– дрібний	Селище міського типу, мале місто	Від 3 до 10
	– малий	Мале місто	Від 10 до 50
Локальні ТВК	Виробничий вузол		
	– середній	Середнє місто, декілька територіально-суміжних міст	Понад 50 до 100
	– великий	Велике місто, декілька територіально-суміжних міст	Понад 100 до 250
	– крупний	Крупне місто, декілька територіально-суміжних міст	Понад 250 до 1000
	– промислова агломерація	Крупніше місто, декілька територіально-суміжних міст	Понад 1000
Великий ТВК	Промислова територіальна інтеграція	Сукупність територіально-суміжних міст на обмеженій території	

Таблиця 3. Галузева структура середнього виробничого вузла М, у % до підсумку

Галузі промисловості	Використання локального поєднання умов та ресурсів					
	Т Середньоспискова чисельність ПВП	ТГП Вантажообіг	В Обсяг вид, яка використовується	Е Витрати електроенергії	ТП Витрати палива (місцевого)	П Частка продукції, яка спожита у регіоні, %
Хімічна	5,2	0,6	0,8	4,1	–	7,0
Машинобудування та металообробка	54,3	10,9	49,2	55,0	–	5,0
Деревообробка	2,2	0,2	0,9	1,1	–	20,0
Промисловість будівельних матеріалів	5,2	22,6	4,4	6,6	–	80,0
Легка	13,8	0,6	0,4	1,5	–	10,0
Харчова	17,3	22,0	43,8	26,0	–	42,0
Борошномельна та комбікормова	1,7	43,0	0,5	5,6	–	52,0
Інші галузі	0,3	0,1	0,0	0,1	–	68,0
Вся промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	–	X

Таблиця 4. Еталонна шкала техніко–економічних показників виробництва

Фактори розміщення	Умовні позначення факторів	Техніко–економічні показники виробництва, поєднані з факторами розміщення	Одиниці виміру	Параметри – еталони техніко–економічних показників
Транспортно–географічне положення	ТГП	Вантажообіг (зовнішні вантажопотоки – отримання та відправка вантажів)	Тис. тонн / рік	150
Трудові ресурси	Т	Середньооблікова чисельність промислово–виробничого персоналу за рік	Осіб	2500
Природносировинні ресурси	С	Витрати сировини (місцевої) на виробництво 1 т продукції	Тонн	2
Водні ресурси	В	Об’єм витраченої води на виробничі та господарсько–підні потреби (без витрат води в житловому селищі чи місті)	Тис. куб. м / рік	5000
Електроенергетичні ресурси	Е	Витрати електроенергії	Млн. кВт·год / рік	1300
Паливні ресурси	ТП	Витрати палива (місцевого)	Тис. тонн ум. пал. на рік	600
Фактор споживання	П	Частка виробленої підприємством продукції, котра споживається за рік в регіоні, де воно розташоване	Відносні одиниці	

ти два аспекти: аналіз галузевої структури і аналіз факторної орієнтації ТВУ, які здійснюються за допомогою техніко–економічних показників виробництва, сполучених з використанням природних і економічних умов та ресурсів регіону.

У табл. 3 наведено галузева структура середнього виробничого вузла М. Аналіз галузевої структури за викладеною методикою дозволяє виявити співвідношення між галузями ТВУ за інтенсивністю використання місцевих умов та ресурсів; галузі спеціалізації; напрями подальшого розвитку ТВУ з урахуванням раціонального використання ресурсів.

Методика розрахунку факторної орієнтації ТВУ відрізняється від розрахунку її галузевої структури. Мова йде про визначення провідних (головних) для даного ТВУ умов та ресурсів, в орієнтації на які вона сформувалася. Розрахунок факторної орієнтації ТВУ починається з розрахунку факторної орієнтації підприємств, які входять до його складу. Для цього використовується еталонна шкала техніко–економічних показників виробництва, сполучених з використанням природних та економічних умов і ресурсів (табл. 4). Параметри еталонної шкали являють «порогові» величини орієнтації підприємств на використання тих чи інших умов і ресурсів. Якщо величина техніко–економічного показника перевищує значення аналогічного показника шкали, відповідний фактор розміщення включається в число провідних для даного підприємства. Параметри еталонної шкали можуть уточнюватися залежно від особливостей поєднання умов та ресурсів того чи іншого регіону.

Ступінь орієнтації промислового підприємства на певні фактори розвитку визначається спочатку у відносних одиницях шляхом відношення фактичних значень техніко–економічних показників даного підприємства до значень відповідних техніко–економічних показників–еталонів. Наприклад:

$$ТГП = \frac{\Gamma_{\phi}}{\Gamma_{\omega}},$$

де ТГП – ступінь орієнтації на транспортно–географічне положення (відносні одиниці); Γ_{ϕ} – фактичний вантажообіг підприємства (зовнішні вантажопотоки – одержання та відправлення вантажів), тис. т на рік; Γ_{ω} – вантажообіг за еталонною шкалою (тис. т на рік).

Аналогічний розрахунок здійснюється для кожного фактора. Після розрахунку факторної орієнтації підприємства у відносних одиницях здійснюється перерахунок відносних значень через чисельність промислово–виробничого персоналу цього підприємства. З цієї метою чисельність промислово–виробничого персоналу кожного підприємства розподіляється пропорційно ступеню його орієнтації на кожен фактор:

$$\Phi\Pi_1 = \frac{M}{\sum_{i=1}^n \Phi_i} \times \Phi_1; \Phi\Pi_2 = \frac{M}{\sum_{i=1}^n \Phi_i} \times \Phi_2; \dots \Phi\Pi_n = \frac{M}{\sum_{i=1}^n \Phi_i} \times \Phi_n$$

$\Phi\Pi_1; \Phi\Pi_2 \dots \Phi\Pi_n$ – ступінь орієнтації підприємства на певні фактори у значеннях, які виражені через чисельність промислово–виробничого персоналу;

$\Phi_1; \Phi_2; \Phi_3 \dots \Phi_n$ – ступінь орієнтації підприємства на певні фактори, які виражені у відносних одиницях;

M – чисельність промислово–виробничого персоналу підприємства.

Для кожного підприємства має додержуватися рівність:

$$\sum_{i=1}^n \Phi\Pi_i = M$$

Після цих розрахунків факторна орієнтація ТВУ в цілому визначається шляхом підсумку однойменних факторних значень, які виражені через чисельність промислово–виробничого персоналу, по кожному підприємству. Потім для порівняння та

Таблиця 5. Територіальна структура промислового виробництва регіону А

Види територіально-виробничих утворень (ТВУ)	Ранг ТПУ, тис. осіб нас.	Кількість ТПУ, одиниць	Чисельність ПВП, % до підсумку	Факторна орієнтація ТВУ						
				всі фактори	у тому числі					
					Т	ТГП	С	В	Е, ТП	П
Промислові пункти	До 3	...	1,0	100	...	...	...	...	...	...
Промислові центри		36	30,1							
– дрібні	3–10	25	14,6	100,0	14,0	12,0	21,0	1,0	...	52,0
– малі	10–50	11	15,5	100,0	21,0	17,0	17,0	2,0	...	43,0
Виробничі вузли		3	68,9							
– середні	50–100	2	24,4	100,0	41,0	31,0	3,0	2,0	...	23,0
промвузол М			13,2	100,0	41,0	38,0	2,0	2,0	...	18,0
промвузол Д			11,2	100,0	40,0	23,0	3,0	3,0	...	31,0
– великі	100–500	1								
промвузол Ж			44,6	100,0	40,0	22,0	2,0	6,0	...	30,0
– крупні	500–1000	–	–							
– промислові агломерації	>1000	–	–							
Всього	Х	39	100,0	Х	Х	Х	Х	Х	Х	Х

зручності аналізу факторна орієнтація ТВУ перераховується у відсотки. В табл. 5 приведена територіальна структура промислового виробництва регіону А з відображенням факторної орієнтації його територіально-виробничих утворень.

Аналіз табл. 5 показує, що в регіоні А існує певна закономірність у зміні факторної орієнтації ТВУ при переході від нижчого рангу до вищого. Так, у факторній орієнтації дрібних ТВУ характерне різке переважання значимості одного фактора (споживання), рідко двох (споживання і місцевого сировинного).

У більшості малих промцентрів у факторній орієнтації та кож висока частка одного фактора – фактора споживання, але зростає значимість орієнтації на фактор трудових ресурсів та транспортно-географічного положення. Виробничі вузли регіону функціонують переважно на привізній сировині і поставляють вироблену продукцію головним чином за межі регіону. Спеціалізація виробничих вузлів відбувається на основі інтенсивного використання трудових ресурсів та транспортно-географічного положення.

Висновки

Таким чином, викладені теоретико-методичні аспекти досліджень територіальної організації промислового ви-

робництва регіону дають змогу проаналізувати рівень впорядкованості, узгодженості виробничої структури регіону його регіональним функціям та поєднанню природних і економічних умов та ресурсів території. Це, на наш погляд, є основою для розробки оптимальних напрямів удосконалення територіальної організації виробництва, а загалом і обґрунтування сталого розвитку всього народногосподарського комплексу регіону.

Література

1. Дорогунцов С.І. Соціально-економічні аспекти системи продуктивних сил регіонів України / С.І. Дорогунцов, Л.Г. Чернюк, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин, М.І. Фащевський. – К.: РВПС, 2002. – 189 с.
2. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования / Н.Н. Колосовский. – М.: Госполитиздат, 1958. – 200 с.
3. Теоретические основы функциональной структуры промышленного комплекса экономического района / За заг. ред. М.М. Паламарчука – К.: Наукова думка, 1972. – 247 с.
4. Стадницький Ю. Державне регулювання територіальної організації виробництва / Ю. Стадницький, А. Загородній, О. Товкан // Регіональна економіка. – 2001. – №3. – С. 138–151.

М.О. ДУДА,
нач. відділу прогнозування розвитку секторів економіки та міжгалузевого балансу Мінекономіки України

Структурні диспропорції в економіці України (за даними таблиці «витрати–випуск»)

У статті проведено ґрунтовний аналіз наявних диспропорцій у розвитку вітчизняної економіки із використанням методу «Витрати–Випуск» (звітні таблиці «витрати–випуск» за 2001–2007 роки). На основі отриманих результатів запропоновано комплекс заходів,

спрямованих на поступове усунення системних проблем та диспропорцій розвитку.

В статті проведено детальний аналіз існуючих диспропорцій в розвитку отечественной экономики с

использованием метода «Затраты–Выпуск» (отчетные таблицы «затраты–выпуск» за 2001–2007 годы). На основе полученных результатов предложен комплекс мер, направленных на постепенное устранение системных проблем и диспропорций развития.

The article fundamentally analyzes current disproportions in domestic economy using the «Input–Output» method (Input–Output Balance report tables for 2001–2007). Basing on the obtained results the package of measures aimed at gradual elimination of system problems and disproportion in development is proposed.

Постановка проблеми. Надмірне зростання рівня відкритості національної економіки впродовж останніх років закріпило вразливість вітчизняного промислового комплексу від коливань зовнішньої кон'юнктури (динаміки попиту, інфляційних процесів, курсових коливань, підвищення цін на енергоносії тощо). Наявність значних структурних деформацій національної економіки обумовлює незбалансованість сукупного попиту та сукупної пропозиції на внутрішньому ринку та призводить до зростання індексу цін, посилюючи інфляційні втрати економіки.

Вичерпання можливостей цінової конкуренції на фоні технологічної відсталості національних виробничих процесів створює реальну загрозу витіснення українських виробників не тільки із зовнішніх, а й із внутрішнього ринку. Недостатня конкурентоспроможність національних підприємств в умовах посилення їх залежності від міжнародної спеціалізації та кооперації посилює ризики перетворення України на державу із переважанням сировинної складової у виробництві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Диспропорції у розвитку як об'єкт дослідження відображені у багатьох напрямках економічної науки: макроекономічних, мікроекономічних, регіональних. Серед значної кількості вчених, які досліджували дану тематику, слід відмітити Й. Шумпетера, С. Харді, Л. Альбрехтсом, сучасних американських економістів – Дж. І. Бейн та Р. Дж. Гілберт, а також М. Кітінга, М. Портера. Значні досягнення з означеної проблематики є у працях українських дослідників: І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, Д.М. Стеценка, М.А. Хвесика, Л.Г. Чернюк та багатьох інших. Зауважимо, що тільки ґрунтовний аналіз допущених прорахунків та їхніх наслідків

дасть змогу точно ідентифікувати найважливіші структурні проблеми, що підлягають пріоритетному вирішенню в Україні. Однак такого аналізу наявних диспропорцій у розвитку вітчизняної економіки, який би базувався на можливостях модельного апарату міжгалузевого балансу (таблиці «витрати–випуск»), досі немає.

Метою статті є проведення ґрунтовного аналізу диспропорцій у розвитку вітчизняної економіки впродовж 2001–2007 років із використанням модельного апарату міжгалузевого балансу (таблиці «витрати–випуск») та розробка комплексу заходів, спрямованих на поступове усунення системних проблем та диспропорцій розвитку.

Викладення основного матеріалу. У 2007 році із загального обсягу ресурсів 50,6% (у середньому 50,8%¹) було використано в процесі виробництва (проміжне споживання), 25,4% (24,4) становило кінцеве споживання товарів та послуг (включає витрати на кінцеве споживання сектору домогосподарств, витрати на кінцеве споживання загального державного управління та витрати на кінцеве споживання некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства), в тому числі 9,3% (7,1) спрямовувалося на валове нагромадження капіталу, а 14,7% (17,7) експортувалося. При цьому в економіці було використано 16,6% (16,9) імпортованої продукції (табл. 1).

Серед ключових системних проблем та диспропорцій у розвитку на основі аналізу звітних таблиць «витрати–випуск» були виділені такі:

1. Структурні диспропорції у вартісній структурі випуску. В цій групі розглянемо декілька проблем, в тому числі щодо скорочення питомої ваги виробничих секторів.

У вартісній структурі випуску до 2007 року продовжувалася тенденція до поступового заміщення секторів – обвальне скорочення питомої ваги аграрного сектору (до 4,3% у 2007 році проти 6,3% у середньому) при суттєвому зростанні частки секторів сфери послуг (до 22,8 проти 19,6% відповідно).

Скорочення частки аграрного сектору у структурі випуску спостерігається щорічно починаючи з 2001 року (частка становила – 7,9%).

¹ Тут і далі наведені середні значення показників за період з 2001 по 2006 роки

Таблиця 1. Структура пропозиції та використання ресурсів, %*

	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	Середнє значення за 2001–2006 роки	2007 рік
Пропозиція ресурсів	100	100	100	100	100	100	100	100
Випуск	82,7	83,3	82,4	82,6	83,7	83,7	83,1	83,4
Імпорт	17,3	16,7	17,6	17,4	16,3	16,3	16,9	16,6
Використання ресурсів	100	100	100	100	100	100	100	100
Проміжне використання	50,5	50,5	50,4	51,4	51,5	50,6	50,8	50,6
Витрати на кінцеве споживання	24,7	24,8	24,1	22,2	24,6	25,8	24,4	25,4
Валове нагромадження	7,0	6,6	7,0	6,6	7,3	8,2	7,1	9,3
Експорт	17,8	18,1	18,5	19,8	16,6	15,4	17,7	14,7

* Розраховано авторами на основі даних [3, 4].

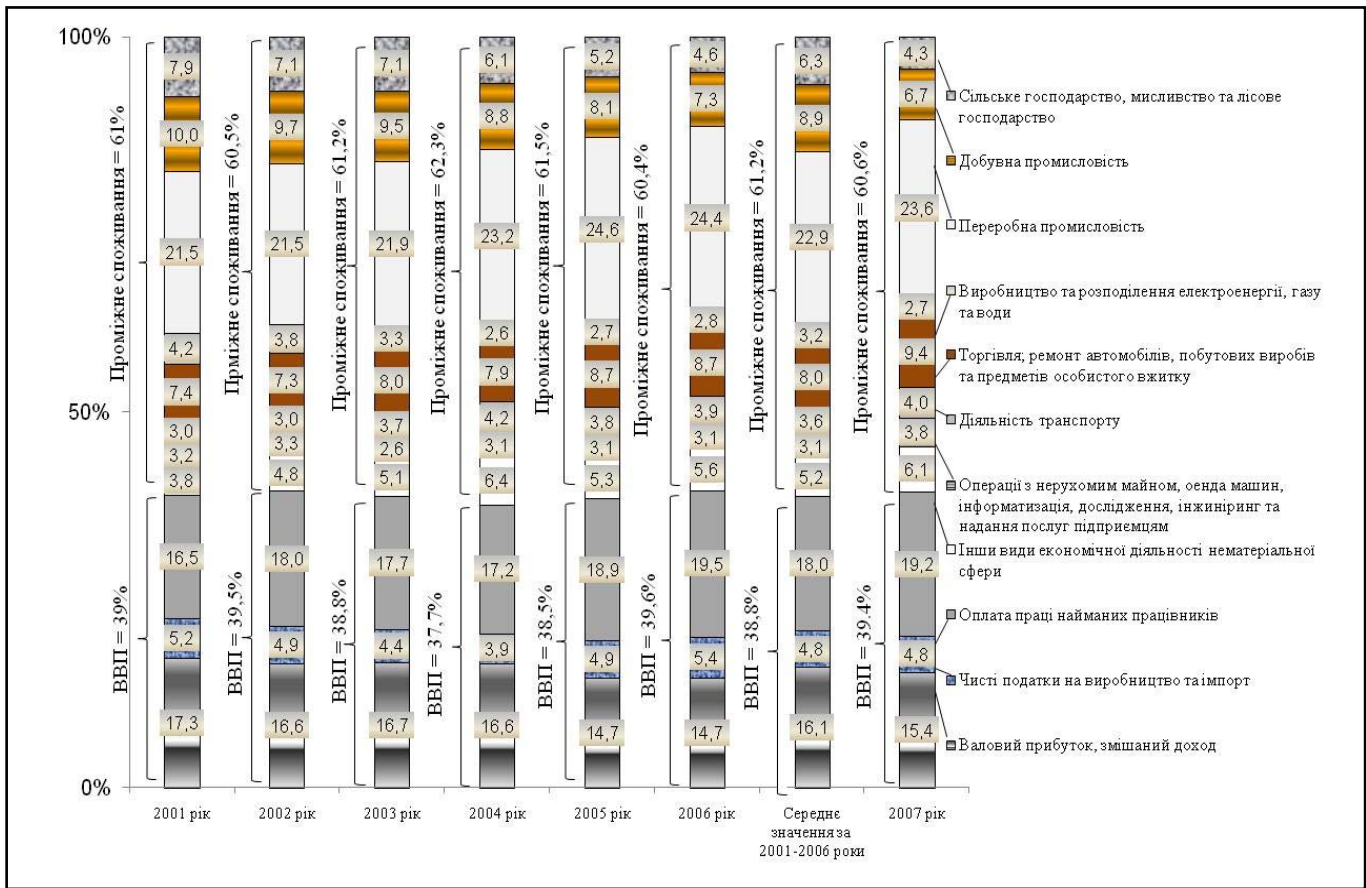


Рисунок 1. Вартісна структура випуску в економіці [3, 4], розрахунок авторів, %

У цілому дані тенденції – скорочення частки секторів виробничої сфери та зростання частки сфери послуг у валовому випуску – повністю відповідають загальносвітовим структурним зрушенням в економіці і є характерними насамперед для перехідних економік та поступово наближають структуру вітчизняної економіки до співвідношень, притаманних високорозвинутим країнам світу, в яких превалює саме сфера послуг.

Проте в розвинених країнах у сфері послуг домінує положення займають високотехнологічні галузі (електронна промисловість, телекомунікації розробка програмного забезпечення, космічна промисловість тощо) та види діяльності, які будуть визначати шляхи розвитку економіки у поточному столітті (біотехнології, нанотехнології, системи штучного інтелекту тощо). В той же час у сфері послуг економіки України дані види діяльності займають надзвичайно малу частку, а привалюють інші галузі, розвиток яких не вимагає значних капіталовкладень та які характеризуються швидкою віддачею вкладених інвестицій, широкими можливостями тінізації доходів – торговельна та фінансова діяльність, операції з нерухомістю тощо.

Формування експортноорієнтованої моделі розвитку економіки. Експортний потенціал країни формується переважно сировиною та продукцією з низьким ступенем технологічної обробки в умовах обмеженої диверсифікації ринків збуту. Як наслідок, експортноорієнтовані галузі зали-

шаються вкрай уразливими до зовнішніх «шоків» та значно залежними від цінової конкурентоспроможності.

За підсумком 2007 року частка металургійного виробництва у структурі валового випуску не тільки не зменшилася відносно показника попередніх років (5,7 проти 4,0% у 2001 році та 5,2% у 2006 році), але була найбільшою для даного виду економічної діяльності (ВЕД) у структурі валового випуску за всі роки економічного зростання (середній показник за 2001–2006 роки – 4,6%).

Аналогічна ситуація спостерігалася і з показниками хімічної та нафтохімічної промисловості. Так, за підсумком 2007 року частка хімічної та нафтохімічної промисловості у структурі валового випуску зросла до 3,4% (проти 3,3% у 2006 році та 3,0% у середньому), що також є найвищим показником для даного ВЕД за останні шість років. Це саме стосується видів економічної діяльності, які напряду пов'язані із металургійним комплексом – добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних («+0,2» в.п. до 2006 року та середнього показника) та виробництво коксу; виробництво ядерних матеріалів («+0,2» в.п. до 2006 року та на рівні середнього показника).

Зауважимо, що дані види діяльності займають більше 30% у структурі валового випуску виробничої сфери та фактично є системоформуючими секторами не тільки виробничої сфери, а й всієї економіки країни. Як наслідок, враховуючи надзвичайно високу частку експортної складової в наведених видах промислової діяльності, низький рі-

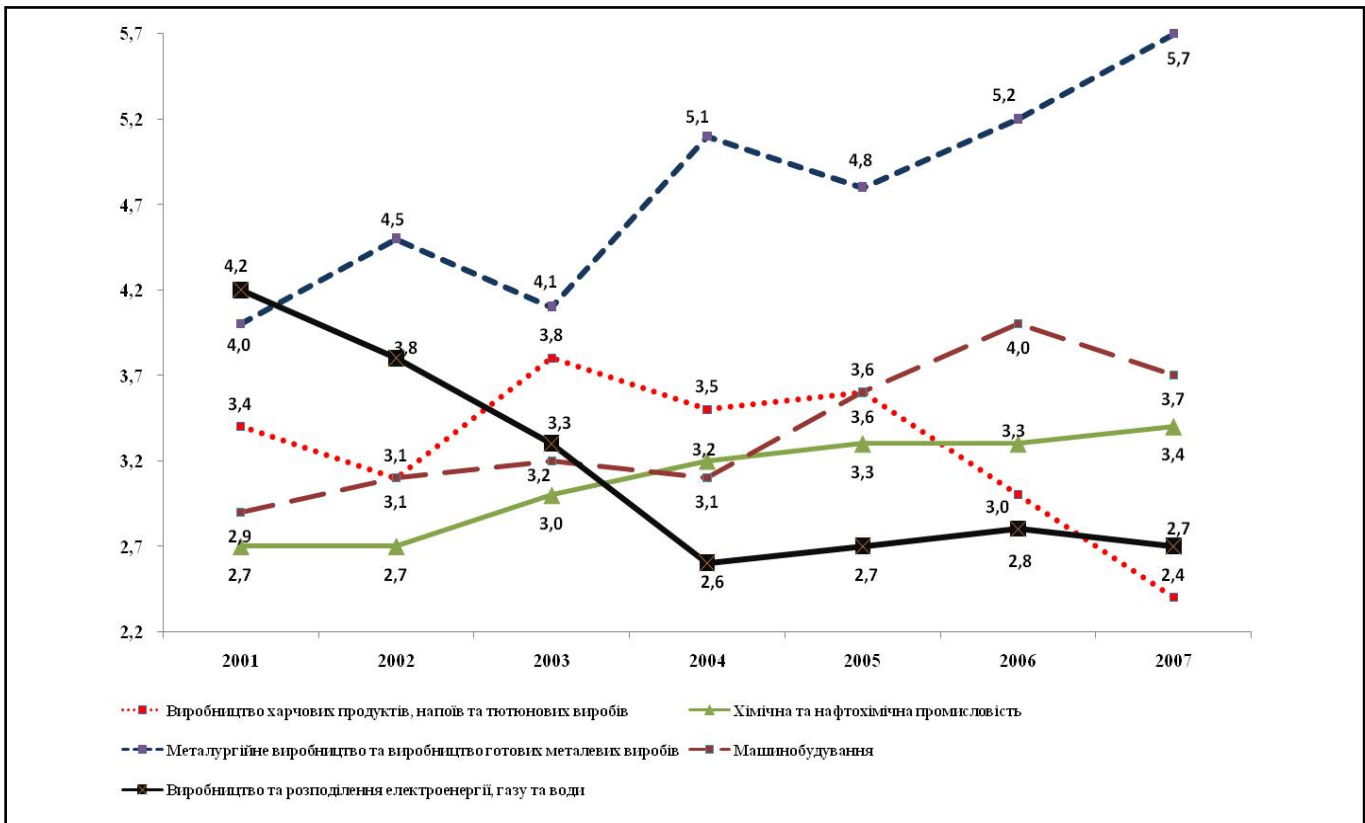


Рисунок 2. Вартісна структура випуску в розрізі основних секторів виробничої сфери [3, 4], розрахунок авторів, %

вень диверсифікації зовнішніх ринків збуту готової продукції, незначну ємність внутрішнього ринку (у порівнянні з наявними виробничими потужностями), превалювання в поставках продукції низьких переділів, для яких притаманна насамперед цінова конкуренція, а не конкуренція якісних

характеристик, все це формує надзвичайно уразливу від будь-яких зовнішніх «шоків» економічну систему.

Крім того, аналізуючи структуру валового випуску переробної промисловості, необхідно відмітити, що єдиний вид діяльності, якому притаманний інноваційний характер ви-

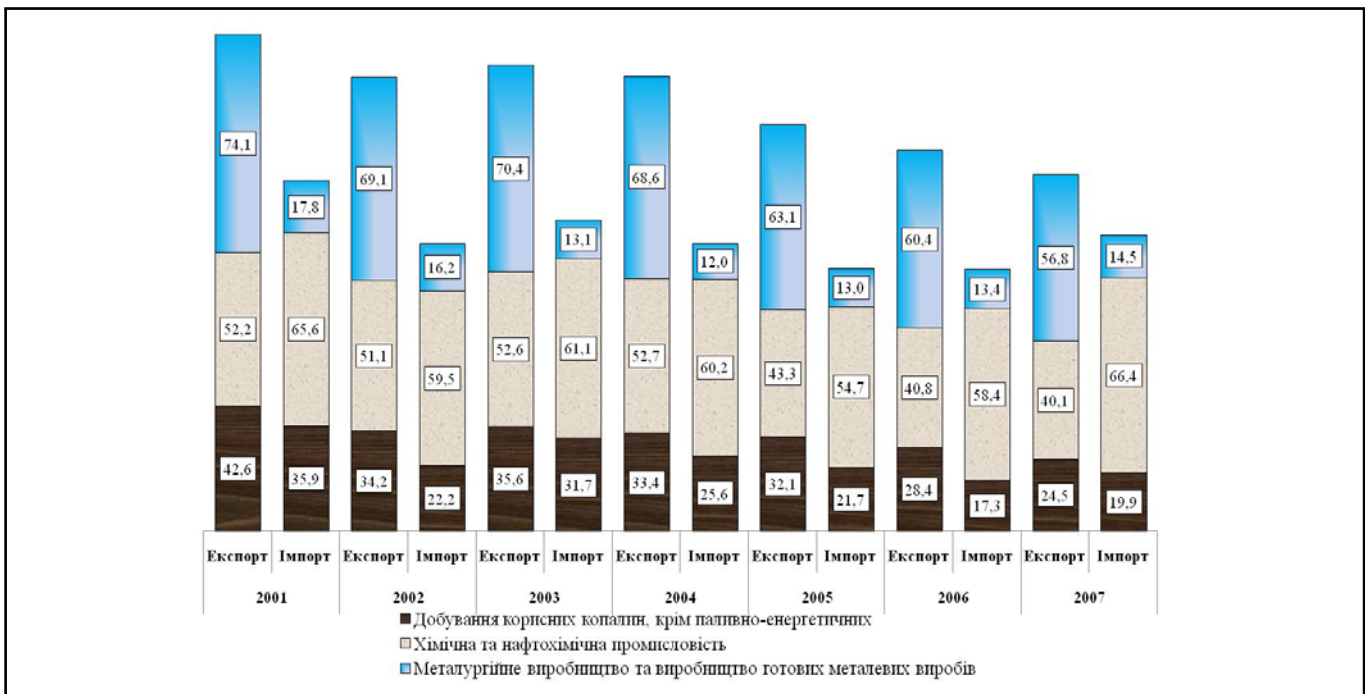


Рисунок 3. Частка продукції базових секторів переробної промисловості, яка спрямовується на експорт, та частка імпортової продукції, спожитої даними секторами економіки [3, 4], розрахунок авторів, % у загальному обсязі відповідного показника

робленої продукції та досить висока частка доданої вартості у випуску, — машинобудівна галузь — за підсумком 2007 року зменшив частку у валовому випуску в економіці на 0,3 в.п. відносно показника 2006 року (4,0 проти 3,7% у звітному році), хоча впродовж останніх років частка машинобудування постійно зростала. Крім того, робота даної галузі є надзвичайно залежною від поставок на ринок однієї країни — Російської Федерації, що на фоні активної реалізації в РФ політики імпортозаміщення викликають суттєве занепокоєння стосовно перспектив функціонування даної галузі на зовнішньому ринку.

Зменшення частки внутрішньоорієнтованих видів промислової діяльності. У 2007 році зменшилася частка видів економічної діяльності, орієнтованих на пріоритетне задоволення потреб внутрішнього ринку, як у порівнянні з показником 2006 року, так і середнім значенням — виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 0,6 в.п. проти 2006 року та 1,0 в.п. проти середнього показника за 2001–2006 роки), легка промисловість (0,2 та 0,4 в.п. відповідно), оброблення деревини та виробництво виробів із деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича справа (0,2 та 0,4 в.п.), виробництво та розподілення електроенергії, газу, пари, води та гарячої води (0,1 та 0,5 в.п.). Необхідно зауважити, що показники за 2007 рік по наведених видах діяльності стали найменшими значеннями у структурі валового випуску для даних секторів починаючи з 2001 року.²

Таким чином, можна констатувати, що внутрішній ринок переважно споживав іноземну продукцію з більш високою часткою доданої вартості, в той час як вітчизняні підприємства базових галузей економіки виробляли продукцію, переважно орієнтовану на потреби зовнішнього споживача та якій притаманні низька частка доданої вартості, застарілість технологій виробництва, досить вузький асортиментний ряд та виробництво якої супроводжується значними екологічними проблемами для навколишнього середовища та населення.

Диспропорції у розвитку сфери послуг. За підсумком 2007 року частка сфери послуг у структурі валового випуску зросла на 1,8 в.п. (порівняно з 2006 роком) та на 3,2

в.п. проти середнього значення за 2001–2006 роки. В цілому це є позитивним фактором з точки зору наближення структурних співвідношень до розвинутих країн світу, яким притаманний пріоритетний розвиток ВЕД V³, та наступних переділів з превалюванням саме нематеріальної сфери.

Однак даний приріст був забезпечений за рахунок приросту часток лише трьох видів діяльності із 17 ВЕД сфери послуг, у той час як інші галузі свою частку залишили на рівні попередніх років або навіть зменшили. Це — торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку⁴ («+0,7» до рівня 2006 року та «+1,4» в.п. до середнього значення), діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям⁵ («+0,7» та «+0,9» в.п. відповідно) та фінансова діяльність («+0,5» в.п. до показника 2006 року та середнього значення). Фактично внесок у приріст частки сфери послуг у структурі валового випуску зазначених трьох видів економічної діяльності у 2007 році становив 105% приросту до показника 2006 року та 87,5% приросту до середнього показника.

Необхідно відмітити такі характерні для розвитку даних видів економічної діяльності сфери послуг відмінності:

— ВЕД «Торгівля» за підсумком 2007 року є найбільшим видом діяльності у структурі валового випуску (9,4%) та перевищив долю добувної промисловості та виробництва і розподілення електроенергії, газу, пари, води та гарячої води разом. Динамічний розвиток даного ВЕД був забезпечений як розвитком оптової торгівлі (активне застосування торговельно-посередницьких схем просування товару до споживачів підприємствами гірничо-металургійного комплексу), так і роздрібною (зростання доходів домогоспо-

² Окрім показника ВЕД «Виробництво та розподілення електроенергії, газу, пари, води та гарячої води» за 2004 рік — 2,6% (у 2007 році — 2,7%).

³ До V переділу відносяться наступні види економічної діяльності — електронна промисловість, телекомунікації, розробка програмного забезпечення та надання інформаційних послуг, космічна промисловість; VI переділ характеризується наступними напрямками — біотехнології, нанотехнології, системи штучного інтелекту, космічна та авіаційна галузі, розвиток енергетики на підставі відновлювальних джерел енергії.

⁴ Далі — торгівля.

⁵ Далі — діяльність у сфері права.

Таблиця 2. Структура валового випуску за видами економічної діяльності сфери послуг, відсотків у загальному валовому випуску*

Види діяльності	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	Середнє значення за 2001–2006 роки	2007 рік
Сфера послуг	17,2	18,2	19,3	21,5	20,6	21,0	19,6	22,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	7,4	7,3	8,0	7,9	8,7	8,7	8,0	9,4
Діяльність транспорту	3,0	3,0	3,7	4,2	3,8	3,9	3,6	4,0
Фінансова діяльність	1,8	2,0	2,7	3,8	2,6	2,6	2,6	3,1
Операції з нерухомим майном, оренда машин, інформатизація, дослідження, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3,2	3,3	2,6	3,1	3,1	3,1	3,1	3,8
Операції з нерухомим майном	0,8	0,7	0,6	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	1,2	1,5	1,4	1,3	1,4	1,6	1,4	2,3

* Розраховано авторами на основі даних [3, 4].

дарств стимулювало відкриття нових та реконструкцію діючих торговельних об'єктів, як з боку вітчизняних, так і зарубіжних рітейл-груп);

– стрімке зростання частки ВЕД «Діяльність у сфері пра-ва» у структурі валового випуску лише впродовж одного ро-ку (з 1,6% у 2006 році до 2,3% у 2007 році) може бути по-яснена як бурхливим розвитком саме даного, досить спе-цифічного, виду економічної діяльності у 2007 році, так і ак-тивним застосуванням підприємствами інших галузей пе-реваг даної сфери для мінімізації податкових та інших зо-бов'язань. За підсумком року, даний вид діяльності переви-щив частку у структурі валового випуску ВЕД «Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції» (2,2%) та майже зрівнявся з ВЕД «Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів» (2,4%);

– за підсумком 2007 року вперше починаючи з 2004 року зросла частка ВЕД «Фінансова діяльність» у структурі валового випуску, що пояснюється посиленням дії факторів як з боку пропозиції (активне входження на внутрішній ри-нок іноземних банківських установ, які проводили досить агресивну маркетингову політику по захопленню ринку), так і попиту (формування «класу споживачів», які почали ак-тивно поліпшувати власні житлові та побутові умови про-живання із використанням кредитних схем).

Підсумовуючи вищезазначене, можна відмітити, що 2007 рік став роком формування досить уразливої струк-тури економіки країни, яка все більше стає залежною від попиту на зовнішньому ринку та із значними споживчими перекосами на внутрішньому ринку, що в цілому може свід-чити про прояви елементів «перегріву» економіки.

2. Структурні диспропорції у сплаті податків реальним сектором економіки та сферою послуг.

Незважаючи на сталу тенденцію до зростання частки сфери послуг у структурі витрат (з 29,6% у 2001 році до 36% у 2007 році) у структурі непрямих податків на вироб-ництво та імпорт, частка сфери послуг має досить стабіль-ну тенденцію до скорочення (з 25,9 до 18% відповідно)⁶.

У секторальному розрізі впродовж 2001–2007 років най-більшу питому вагу у структурі податків займала харчова промисловість (24,9% у 2007 році та 27,2% у середньому за 2001–2006 роки). Тобто фактично четверту частину всіх податків сплачує лише одна галузь, яка у структурі валового випуску за підсумком року займає лише 2,4%. У той же час найбільша галузь виробничої сфери – металургійне вироб-ництво (5,7% у структурі валового випуску) – сплачує лише 3,2% від загального обсягу податкових надходжень.

Аналогічна ситуація спостерігається і з ВЕД «Торгівля» – при 9,4% у структурі валового випуску, підприємства галузі сплачують лише 3,9% загальних податкових надходжень.

За ознаками питомої ваги податків на виробництво та імпорт за видами промислової діяльності та частки даних ВЕД у структурі валового випуску застосований метод сег-ментування. Для наочності виділено чотири сегменти від-носно середнього значення по економіці в цілому:

- I – висока питома вага випуску, але низька податків;
- II – низька питома вага податків та випуску;
- III – висока питома вага податків і випуску;
- IV – низька питома вага випуску, але висока податків.

⁶ За виключенням 2003 та 2004 років.

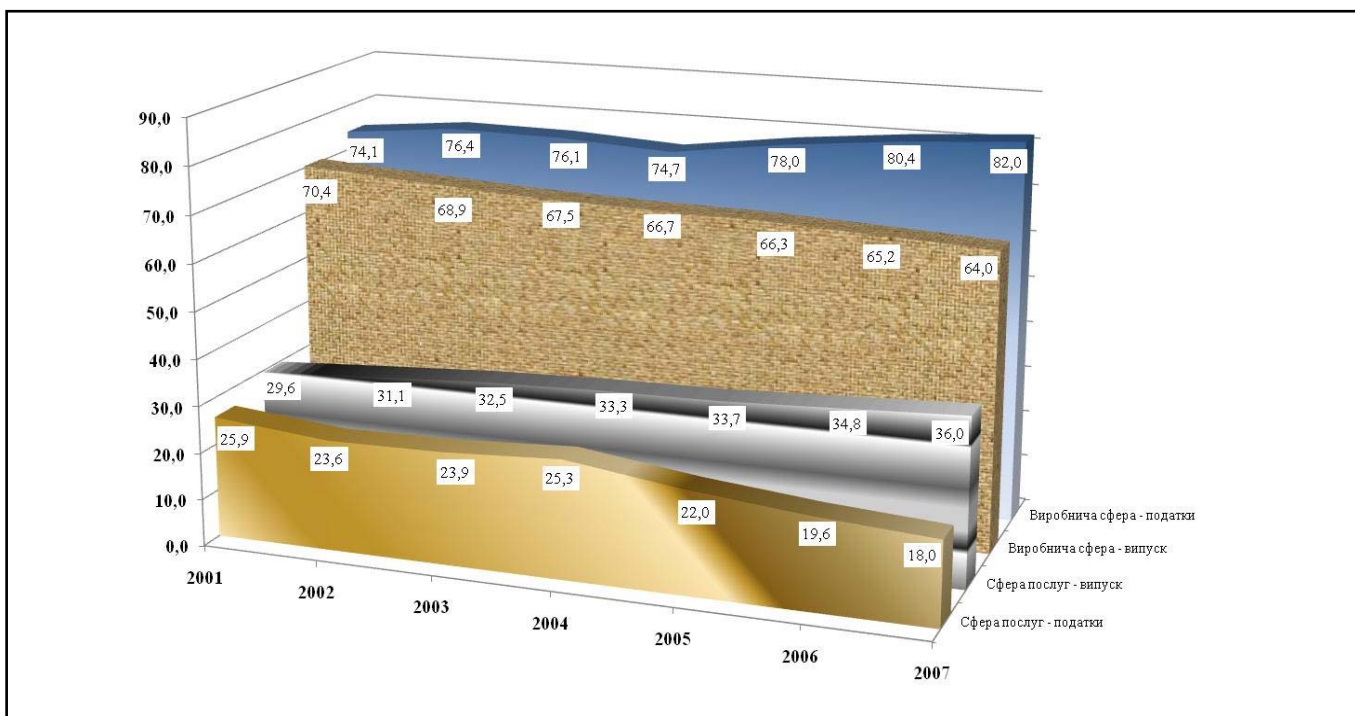


Рисунок 4. Динаміка зміни часток виробничої сфери та сфери послуг у структурі витрат і податків на виробництво та імпорт [3, 4], розрахунок авторів, % у загальному обсязі відповідного показника

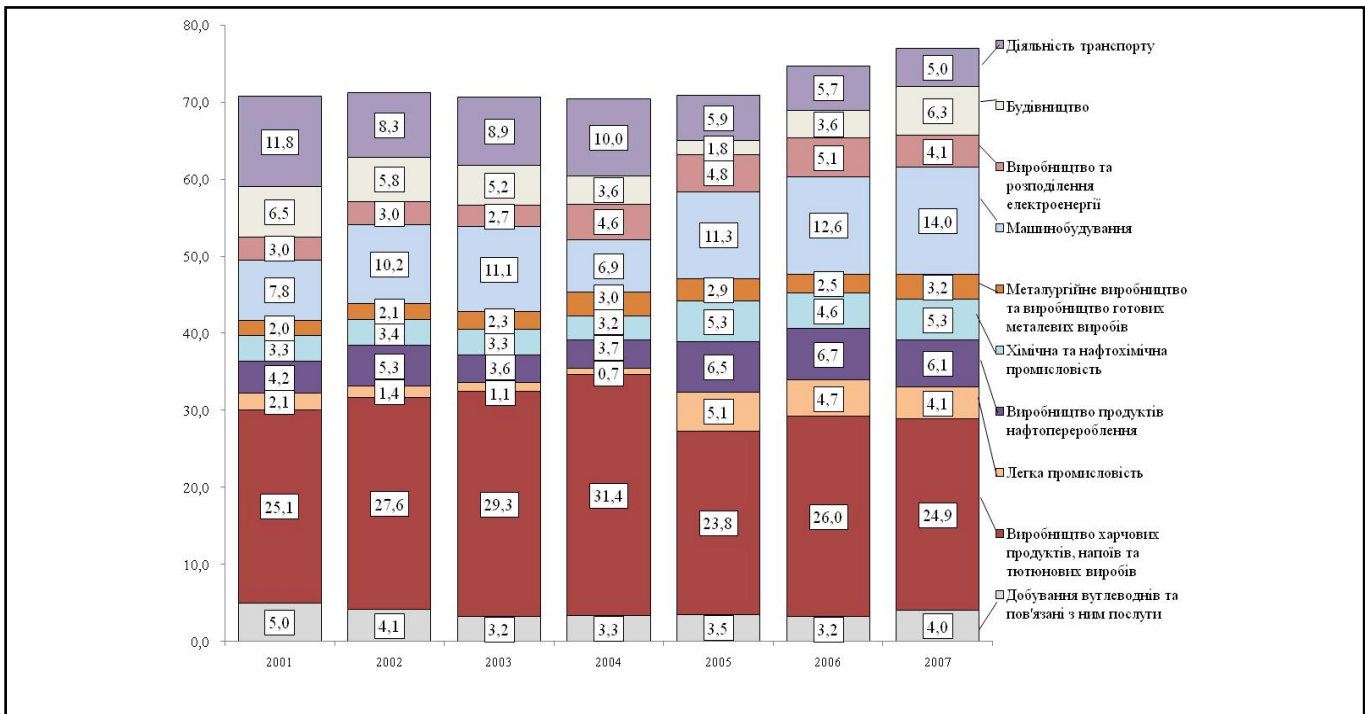


Рисунок 5. Частка основних ВЕД у структурі податків на виробництво та імпорт та валовому випуску [3, 4], розрахунок авторів, % у загальному обсязі відповідного показника

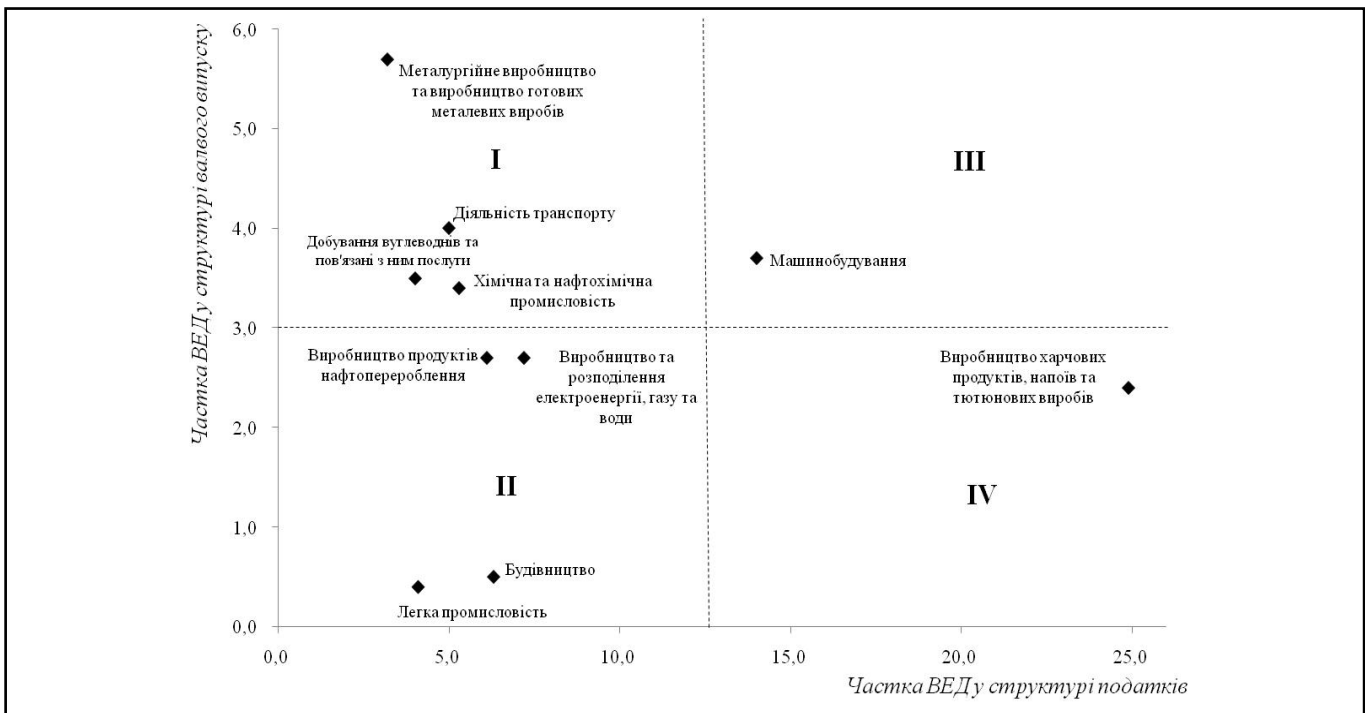


Рисунок 6. Структура податків на виробництво та імпорт у розрізі основних податковоформуєчих видів економічної діяльності [3, 4], розрахунок авторів, % у загальному обсязі податків на виробництво та імпорт

3. Перевищення загального обсягу отриманих субсидій окремих видів економічної діяльності над загальним обсягом сплачених податків. Найбільшими реципієнтами субсидій упродовж 2001–2007 років були ВЕД «Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги» та «Добування вугілля, лігніту і торфу; добування уранової і торієвої руд». У даних ВЕД за підсумком 2007 року обсяг сплачених

податків на виробництво та імпорт був в 1,7 та 4,4 раза менший, ніж обсяг отриманих субсидій.

У даних умовах виникає питання щодо ефективності функціонування даних секторів економіки в умовах побудови ринкової економіки та доцільності їх фінансової підтримки в умовах щорічного нарощування обсягів ресурсів, які направляються на їх розвиток та відсутності ефекту від їх

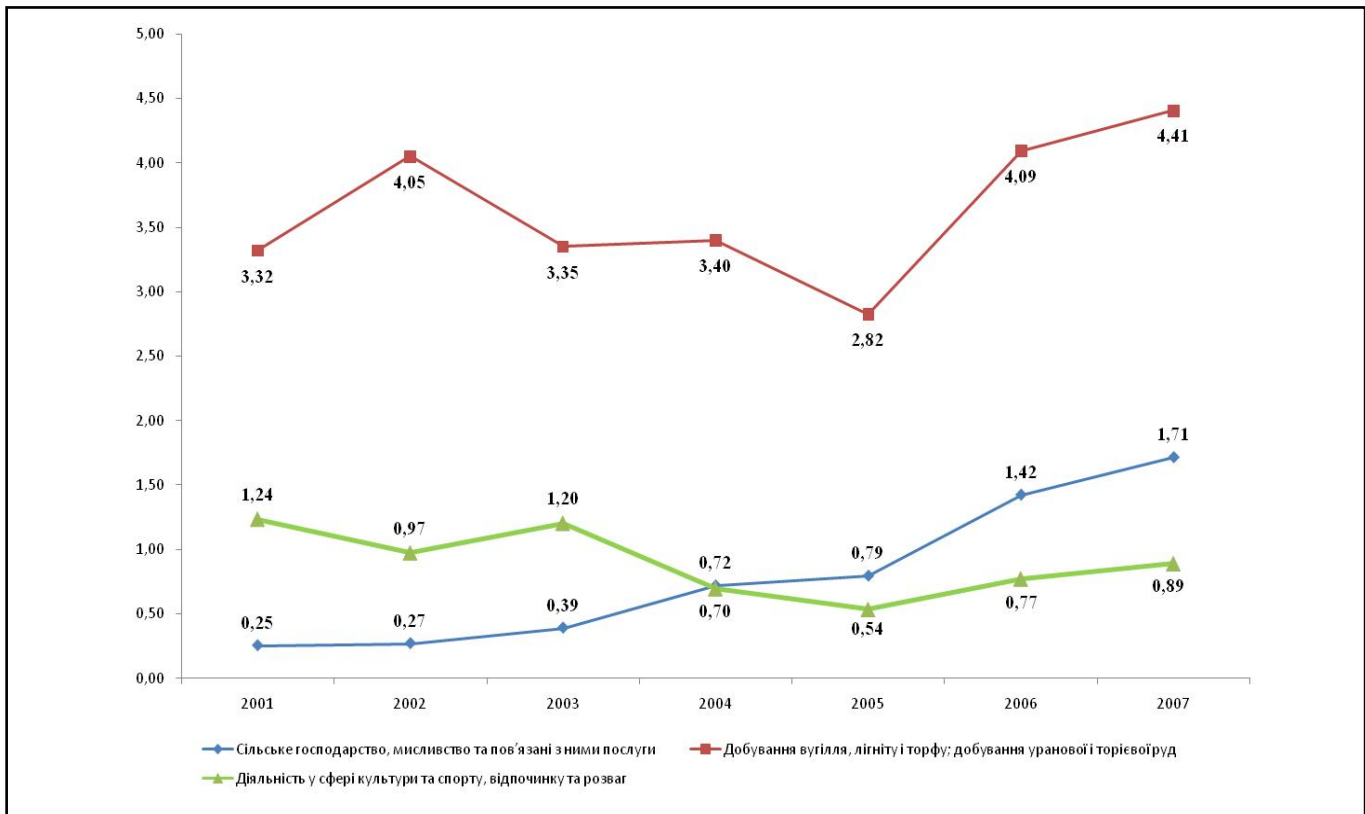


Рисунок 7. Співвідношення перевищення сум отриманих субсидій над обсягом сплачених податків у розрізі основних реципієнтів субсидій [3, 4], розрахунок авторів, разів

освоєння. Необхідно провести детальний економічний аналіз ситуації та на його основі прийняти рішення щодо зміни бюджетних пріоритетів та поступового відходу від сформованих неефективних схем підтримки.

4. Суттєві диспропорції у обсязі отриманих прибутків та сплачених податків. У структурі валового прибутку, змішаного доходу також спостерігається стабільна тенденція зростання саме частки прибутку створеного у сфері послуг⁷ (передусім за рахунок сталого збільшення долі ВЕД «Торгівля») та відповідне скорочення частки виробничої сфери (насамперед ВЕД «Сільське господарство»).

Аналізуючи динаміку постійного зростання частки ВЕД «Торгівля» у структурі валового прибутку змішаного доходу, можна відмітити, що фактично основна маса прибутку, яка формується в ключових секторах економіки (машинобудування, металургія, харчова промисловість), у результаті активного використання товаровиробниками схем мінімізації податкових зобов'язань «осідає» в даному виді діяльності та формує спотворену картину по економіці в цілому.

Щодо ВЕД «Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги», то на фоні постійного скорочення частки даного виду економічної діяльності у валовому випуску, структурі оплати праці, від'ємному сальдо сплачених податків та отриманих субсидій, сільське господарство отримало за підсумками 2007 року 1/8 валового прибутку, що в основному пояснюється виключно статистичним

фактором – специфікою обрахунку змішаного доходу самозайнятих громадян у сільському господарстві.

Загалом у процесі співставлення часток «Податки на виробництво та імпорт» та «Валовий прибуток, змішаний дохід» у вартісній структурі випуску були виявлені суттєві диспропорції у обсязі отриманих прибутків та сплачених податків.

Так, наприклад, у ВЕД «Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних», впродовж 2001–2007 років частка податкових відрахувань у вартісній структурі випуску залишалася досить стабільною (від 1,4 до 2,4%) на фоні постійного зростання частки валового прибутку, яка у 2007 році займала вже 26% у структурі собівартості готової продукції проти 2,6% у 2001 році. Фактично підприємства, які здійснюють виробничу діяльність з добування металевих руд, знаходилися в надзвичайно привабливих фінансово-економічних умовах, оскільки під час постійно зростаючого попиту та цін на добувну сировину за рахунок використання схем з мінімізації податкових зобов'язань власники зазначених підприємств отримували надприбутки. В той же час машинобудівні підприємства впродовж останніх років сплачували в номінальному обсязі податків більше, ніж отримували прибутків.

Тобто, незважаючи на постійні декларації на найвищому рівні про пріоритетний розвиток у середньостроковій перс-

⁷ За підсумком 2007 року частка сфери послуг у структурі валового прибутку, змішаного доходу становила 52,8%.

Таблиця 3. Вартісна структура випуску в розрізі податків та валового прибутку за основними видами економічної діяльності, %*

	2001 рік		2002 рік		2003 рік		2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік	
	податки	прибуток	податки	прибуток	податки	прибуток	податки	прибуток	податки	прибуток	податки	прибуток	податки	прибуток
Виробнича сфера														
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	3,0	33,2	2,0	33,9	2,5	33,8	2,0	34,3	2,0	33,6	1,5	31,9	1,4	30,1
Добування вугілля, лігніту і торфу; добування уранової і торієвої руд	2,4	7,8	1,9	5,9	1,9	4,9	1,8	0,1	3,1	10,5	2,9	8,5	3,1	16,2
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	2,4	2,6	1,5	10,2	1,9	12,5	1,4	14,4	1,6	16,4	1,8	19,4	1,9	26,0
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	11,9	6,0	12,4	7,1	11,9	7,4	12,2	3,6	11,2	4,6	14,0	5,9	12,8	7,0
Виробництво коксу; виробництво ядерних матеріалів	1,0	-0,1	1,1	0,9	1,1	0,7	1,0	1,3	0,9	7,5	1,1	9,5	1,2	14,0
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1,3	7,1	1,2	6,4	1,2	5,1	1,2	4,0	1,6	6,9	1,4	10,2	1,7	8,2
Машинобудування	7,8	8,8	8,4	7,4	7,9	3,6	4,3	7,7	8,7	4,9	10,1	4,2	9,5	7,2
Виробництво та розподілення електроенергії	4,8	34,4	4,7	30,8	4,4	30,8	8,1	17,2	11,4	15,0	12,3	14,6	9,5	21,1
Сфера послуг														
Торівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	5,3	30,3	3,5	29,8	3,3	36,6	2,9	39,2	2,5	33,3	2,7	33,7	2,2	34,6
Діяльність готелів та ресторанів	8,9	19,2	14,8	11,6	11,4	15,0	8,7	16,1	12,2	14,3	8,5	25,8	6,9	26,0
Діяльність транспорту	10,2	28,6	6,6	23,4	6,2	25,9	6,7	28,8	5,2	21,8	5,7	19,2	4,9	21,6
Діяльність пошти та зв'язку	5,6	38,1	7,9	36,1	7,0	37,4	4,1	40,9	5,9	30,8	5,3	28,8	4,4	31,5
Фінансова діяльність	1,3	36,9	1,3	36,2	1,1	41,9	2,0	41,7	1,8	32,1	1,4	34,4	1,0	38,5
Операції з нерухомим майном	4,7	40,2	4,8	36,2	4,8	34,5	3,5	42,0	5,3	42,5	2,1	43,7	2,7	44,3
Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку	5,9	51,6	6,1	38,5	2,4	42,6	3,3	30,2	4,5	28,6	4,0	53,3	2,9	53,4
Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям	3,9	30,2	3,2	38,3	2,6	49,2	2,6	32,4	3,2	19,2	3,4	11,7	2,5	19,7
Надання індивідуальних послуг	4,6	35,5	6,1	36,3	5,1	44,5	5,5	48,0	7,8	52,2	12,9	41,5	4,4	45,5
В цілому по економіці	5,9	17,3	5,4	16,6	5,0	16,7	4,4	16,6	5,5	14,7	6,0	14,7	5,5	15,4

* Розрахунок авторів на основі даних [3, 4].

пективі, саме інноваційної сфери (машинобудівна галузь), сучасна податкова, структурна політика та механізми субсидування спрямовані на першочергове стимулювання розвитку сировинних галузей та досягнення короткострокових цілей — наповнення дохідної частини бюджету.

5. Споживацька модель кінцевого споживання домогосподарств. У структурі витрат на кінцеве споживання домашніх господарств впродовж усього досліджуваного періоду найбільшу частку займала продукція харчової промисловості, яка, крім того, впродовж 2005–2007 років щорічно зростала на фоні постійного збільшення доходів домогосподарств. За підсумком 2007 року домогосподарства витрачали на харчову та сільськогосподарську продукцію 45% доходів, що суттєво перевищує аналогічний показник у розвинутих країнах світу. Якщо до даного показника додати інші «обов'язкові» статті видатків домогосподарств — одяг, взуття (легка промисловість — 5,9%), ліки (хімічна та нафтохімічна промисловість — 5,3%), комунальні послуги (операції з нерухомим майном — 5,2%), оплата послуг з газо-, водо- та теплопостачання (виробництво та розподілення електроенергії, газу, пари та води — 3,1%), видатки на освіту (1,7%) та охорону здоров'я (1%), — то на всі інші статті витрат (включаючи транспортні послуги, фінансові та послуги спрямовані на поліпшення умов проживання) у домогосподарств залишалось в наявності менше третини доходів.

Позитивним елементом зрушень у структурі кінцевого споживання домашніх господарств стала тенденція до зростання витрат на продукцію машинобудування (автомобілі легкові, побутова техніка та комп'ютери). Але кінцеві потреби домогосподарств у продукції машинобудування майже на 50

відсотків забезпечуються за рахунок імпорتنних поставок⁸. Як наслідок, це знайшло своє відображення у структурних зрушеннях імпорту, де впродовж усього досліджуваного періоду щорічно зростала частка саме машинобудівної продукції.

Таким чином, можна зазначити, що, незважаючи на тривале зростання доходів населення, у структурі кінцевих споживчих витрат домогосподарств не спостерігаються зрушення у структурі споживання, що може свідчити про все ще низький рівень забезпеченості більшості населення основними видами продовольчих товарів, а зростаючий споживчий попит на машинобудівну продукцію забезпечується переважно за рахунок імпорتنних поставок.

6. Нарощування обсягів імпорту. Найбільше занепокоєння викликає показник імпорту металургійної (частка у структурі імпорту зростає впродовж останніх чотирьох років) та хімічної (зростає впродовж останніх п'яти років) продукції, частка яких у структурі імпорту за підсумком 2007 року становила 7,7 та 12,3% відповідно. Фактично це були (і поки залишаються) резерви для нарощування виробництва вітчизняними металургійними і хімічними підприємствами та може бути стимулом до розширення номенклатурного ряду готової продукції та підвищення її якості, оскільки переважна більшість продукції, яка поставляється за кордону не має вітчизняних аналогів та характеризується вищою, порівняно з іншими виробами в даних галузях, часткою доданої вартості. Проте на даний час цього не

⁸ За даними матриці імпорту таблиці «витрати–випуск» за 2007 рік частка імпорتنної складової у кінцевих витратах домогосподарств на продукцію машинобудування становила 46,7%.

Таблиця 4. Структура імпорту за основними видами економічної діяльності у 2001–2007 роках, %*

	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	Середнє значення за 2001–2006 роки	2007 рік
Добування вуглеводнів та пов'язані з ним послуги	26,7	27,7	26,4	24,2	19,9	17,2	23,1	15,5
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4,6	4,3	4,5	3,6	4,3	4,0	4,1	4,3
Виробництво продуктів нафтопереробки	3,6	2,6	1,5	1,7	2,7	4,6	2,6	4,4
Хімічна та нафтохімічна промисловість	10,7	10,0	10,6	11,0	11,4	12,1	11,0	12,3
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	7,6	7,6	5,9	6,6	6,9	7,3	6,9	7,7
Машинобудування	18,1	19,4	23,0	23,4	24,1	26,3	23,2	27,9
Діяльність транспорту	2,0	3,0	3,3	6,2	5,7	6,8	5,0	6,2
Всього за наведеними ВЕД	73,3	74,6	75,2	76,7	75,0	78,3	76,0	78,3

* Розрахунок авторів на основі даних [3, 4].

Таблиця 5. Структура експорту за основними видами економічної діяльності у 2001–2007 роках, %*

	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	Середнє значення за 2001–2006 роки	2007 рік
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	6,8	7,2	7,9	7,9	7,1	6,4	7,2	8,0
Легка промисловість	3,9	3,6	3,3	2,9	3,2	3,0	3,3	3,2
Виробництво продуктів нафтопереробки	3,5	4,9	5,2	4,4	4,8	3,5	4,4	2,6
Хімічна та нафтохімічна промисловість	8,2	7,9	8,7	8,4	8,9	9,0	8,5	8,4
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	30,5	29,4	30,4	32,9	32,6	33,9	31,6	33,6
Машинобудування	12,3	12,4	15,1	15,3	12,5	13,0	13,4	14,9
Діяльність транспорту	14,0	14,9	13,0	11,0	11,2	11,8	12,7	10,6
Всього за даними ВЕД	79,2	80,3	83,6	82,8	80,3	80,6	81,1	81,3

* Розрахунок авторів на основі даних [3, 4].

відбулося, і національні виробники власні надприбутки не спрямовували у повній мірі на модернізацію виробництва або ж робили це не ефективно.

Як наслідок дефіцит сальдо експорту та імпорту товарів та послуг у 2007 році сформувався на рівні 5,7% ВВП, а у 2008 році – вже 8,1% ВВП. Такий дефіцит і спричинив розбалансування валютного ринку.

7. Залежність від зовнішніх ринків збуту. Впродовж 2001–2007 років основну частку у структурі експорту займало металургійне виробництво, яке фактично характеризує експортну складову української економіки. Крім даного виду діяльності експортні поставки продукції з переважанням її низької технологічної обробки здійснюють підприємства хімічної промисловості, нафтопереробки та частково легкої промисловості (робота за давальницькими схемами та, відповідно, досить низька частка новоствореної доданої вартості). Окрім того, експортні поставки по ВЕД «Діяльність транспорту» (транзитні послуги по поставкам природного газу та сирої нафти) також не можна віднести до прогресивних видів діяльності. Разом наведені галузі формували у 2007 році 58,4% усіх експортних поставок. Зрозуміло, що такий високий рівень інтеграції економіки країни у сировинні ринки, для яких притаманна передовсім цінова конкуренція, а не конкурентна боротьба технологій та нововведень, є значним ризиком для стабільного функціонування всього економічного організму та робить його надзвичайно вразливим для будь-яких цінових «шоків».

Висновки

Підсумовуючи зазначене, можна зауважити, що у вітчизняній економіці впродовж усього періоду економічного зростання формувалася економічна система із надзвичайно глибокими та небезпечними системними проблемами і диспропорціями розвитку. Це було пов'язано насамперед із тим, що всі процеси, які мали місце у вітчизняній економіці впродовж 2001–2007 років, не мали системного характеру, а відбувалися переважно під дією спонтанних явищ та становили перед собою досягнення досить вузьких короткострокових цілей, як з боку корпоративного сектору, так і держави.

Фактично весь процес економічного зростання відбувався під гаслом «зростання заради зростання» та не мав на меті побудову конкурентоспроможної економічної системи в середньостроковій перспективі.

Найбільший подив викликає те, що важелі впливу на ситуацію та заходи державної політики є загальновідомими та неодноразово пропонувалися та публікувалися провідними вченими, науковцями та діячами.

Узагальнюючи дані пропозиції, спрямовані на поступове усунення системних проблем та диспропорцій розвитку, дія яких суттєво посилюється в умовах світової фінансової кризи, можна виділити ключові позиції, які необхідно детально проаналізувати, та прийняти насамперед політичне рішення щодо їх реалізації у найближчій перспективі.

Для мінімізації навантаження на бюджет пропонується:
– ввести систему адресної допомоги;

- спростити та уніфікувати підходи, схеми щодо надання пільг з оплати всіх видів послуг особам, які мають на них право;
- «заморозити» підвищення пенсій на період до моменту відновлення стійкої позитивної динаміки економічного зростання;
- підвищувати рівень заробітної плати з урахуванням динаміки продуктивності праці;
- реформувати систему оподаткування фонду оплати праці із зменшенням рівня нарахувань на фонд.

Для стимулювання процесів капіталовкладення доцільно реалізувати:

- спростити механізм розгляду інвестиційних та інноваційних проектів (режим «єдиного вікна»);
- зменшити рівень регуляторного тиску, посилити захист прав власності;
- провести детальний економічний аналіз практики субсидування та на його основі прийняти рішення щодо зміни бюджетних пріоритетів та поступового відходу від сформованих неефективних схем підтримки виробництва;
- здійснити підтримку розвитку високотехнологічних галузей економіки та створити умови розширення попиту на продукцію даних галузей на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- прискорити роботи щодо реалізації інфраструктурних проектів, пов'язаних з проведенням фінальної частини чемпіонату Європи з футболу у 2012 році із залученням державного інвестування та заохоченням приватних інвестицій;

– посилити заходи нетарифного захисту внутрішнього ринку, зокрема запобігання потраплянню на внутрішній ринок неякісної та небезпечної продукції, мінімізації контрабанди «сірого імпорту» тощо;

– створити економічні стимули для розвитку індустріальних та наукових парків.

Література

1. Промисловість України у 2001–2007 роках – [Збірник] – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 304 с. :іл. 20.
2. Статистичний бюлетень про основні показники роботи промисловості України за 2008 рік. – [Збірник] – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 144 с.
3. Таблиці «витрати–випуск» України за 2001–2007 роки в основних цінах та цінах споживачів. – [Статистичні збірники] – К.: Державний комітет статистики України.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Data / National accounts / Supply, use and Input–output tables [Електронний ресурс] / Eurostat // <http://app.eurostat.ec.europa.eu>

К.С. ГЕРАСИМОВА,
аспірантка, НДЕІ

Аналіз найбільш впливових закордонних економічних показників

У статті детально розглянуті найбільш впливові економічні показники, зроблений їхній аналіз, показана методологія обчислення економічних показників і дані ключі до того, що очікує економіку.

В данной статье детально рассмотрены наиболее влияющие экономические показатели, осуществлен их анализ, показана методология вычисления экономических показателей и даны ключи к тому, что ожидает экономику.

Постановка проблеми. Оскільки сьогодні економіка та фінансові ринки України тісно інтегровані з усім миром, не дозволено ігнорувати події, що відбуваються в інших країнах. Якщо економіка інших країн розвивається, то, виходить, будуть зростати обсяги їхніх закупівель в Україні. З іншого боку, погані показники зростання за кордоном не обіцяють нічого гарного багатьом українським компаніям та їхнім робітникам. Більше того, інвестори, зацікавлені в покупці іноземних акцій й облігацій, повинні стежити за закордонними економічними показниками, щоб встигнути зорієнтуватися, які країни і які регіони можуть принести найбільші доходи.

Навіть лідери бізнесу перебувають у постійній напрузі від необхідності контролювати динаміку економічних змін. Знання економічної ситуації в Україні та за кордоном дає керівникам корпорацій можливість приймати більш зважені рішення, чи варто здобувати нове обладнання, збільшувати обсяги товарно–матеріальних запасів, наймати нових робітників або залучати новий капітал. Мало того, для фірм, що конкурують на світовій арені, особливу важливість відіграють міжнародні економічні показники, що дозволяють більш точно оцінити бізнес–можливості за кордоном.

Економічні показники в усьому світі є важливими барометрами, що сигналізують про стан економіки й, що більш важливо, про те, в якому напрямі найімовірніше буде здійснюватися її майбутній розвиток. Ці показники описують, що відбувається за економічними лаштунками й в остаточному підсумку впливає на корпоративні доходи, процентні ставки та рівень інфляції. Крім того, вони визначають майбутню вартість вкладення грошей в автомобіль, будинок, безпеку робочих місць і загальні стандарти життя. Як тільки знімається табу і відповідний звіт з'являється на екранах комп'ютерів в усьому світі, реакція світових ринків капіталу

на цю новину може торкнутися фінансового благополуччя кожного громадянина на Землі.

Зрозуміло, що економічної інформації сьогодні маса, і не вся вона корисна насправді. На жаль, в Україні крім спеціалізованих джерел, ви можете знайти економічні показники і їхній аналіз у діловій пресі, особливо в національних щоденних ділових газетах («Відомості», «Коммерсант»). Тоді як «Кращі веб-сайти економічних показників США» служать підтвердженням того, як змінилися часи. Ще не дуже давно той, хто хотів придбати набір поточних і минулих даних економічної статистики, змушений був купувати їх у приватних фірм, що спеціалізуються на складних математичних розрахунках. Чим більше даних люди хотіли придбати, тим дорожче їм доводилося платити. Сьогодні практично вся ця інформація поширюється безкоштовно! Демократизація економічної статистики дає кожному – від досвідченого професіонала до починаючого інвестора – можливість прочитати та провести аналіз отриманої інформації.

Про найбільш впливові економічні показники і піде мова в цій статті. Ми будемо відповідати на три основних питання: чому той або інший показник важливо знати; як розраховується показник, що цікавить нас, і що очікує економіку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням дослідження присвячена безліч робіт. В основному матеріал, викладений у навчальній літературі, носить загальний характер, а в численних монографіях по даній тематиці розглянуті більше вузькі питання проблеми.

Щодня, щотижня, щомісяця й щокварталу публікуються нові дані, які найчастіше малюють суперечливу картину того, що відбувається в США й в усьому світі. Плюс акції, облігації й валюта по-різному реагують на різні економічні показники. Якщо одні новини викликають на фінансовому ринку хвилювання, то інші не провокують абсолютно ніякої реакції. Багато показників не має ніякої прогнозої сили, а інші, навпаки, здатні передбачати поведінку економіки в найближчі 12 місяців, що підтверджується достатньою статистичною інформацією.

Мета статті – розглянути закордонний досвід інших країн у формуванні економічних показників, з'ясувати, на основі чого обираються ті чи інші критерії ділової активності, проаналізувати, які показники прогнозують майбутнє направлення руху економіки.

«Перша десятка» міжнародних економічних показників

Місця по важливості	Показник
1	Промислове виробництво Німеччини
2	Огляд бізнесу в Німеччині, за даними IFO
3	Індекс споживчих цін (CPI) у Німеччині
4	Звіт Банку Японії про ділову активність у країні (огляд Танкан)
5	Промислове виробництво Японії
6	Огляд ділової активності за місяць у Франції (за даними INSEE)
7	Європейський / Світовий індекс очікувань менеджерів по закупівлях у сфері виробництва (PMI)
8	Складений індекс випереджальних показників (CLI), за даними ОЭСР
9	Промислове виробництво Китаю
10	Промислове виробництво Бразилії

Викладення основного матеріалу. Міжнародна економічна ситуація пережила значні зміни за останні три десятиліття. Ці зміни обумовлені зниженням бар'єрів для торгівлі, модернізацією глобальних фінансових ринків і небувалим прогресом в області телекомунікацій, розвитком Інтернету, комп'ютерних технологій і програмного забезпечення. Результати просто вражають. Світова економіка сьогодні все тісніше й тісніше інтегрується. Наслідки цього процесу величезні для всіх країн. Економічна стабільність усередині країни все більше й більше залежить від добробуту інших країн. Часи абсолютного імунітету до фінансових і політичних безладь, що виникають у різних куточках миру, пішли далеко в минуле.

Тому все зводиться до того, що іноземні економічні показники представляють не менший інтерес і повинні відслідковуватися з тією же регулярністю й старанністю, що і вітчизняні економічні показники. Якщо економіка закордонних країн у нормі, то компанії в нашій країні збільшують експорт, заробляють більше грошей і зберігають робочі місця для мільйонів українців. Уважно стежачи за міжнародними показниками, компанії по усьому світу шукають нові можливості на закордонних ринках і ухвалюють рішення щодо розширення або закриття своїх підприємств в інших країнах. Інвестори одержують можливість більш раціонально диверсифікувати свої портфелі, розпізнаючи й здобуваючи ті іноземні акції та облігації, які можуть принести максимальний дохід.

Ще одна причина, що змушує уважно стежити за станом найбільших закордонних економічних структур, полягає в можливості перевірити настрій іноземних інвесторів. Поки вони вважають ту або іншу країну безпечним і привабливим об'єктом інвестування, потік капіталу через кордон не припиниться, а це життєво важливо для добробуту економіки будь-якої країни.

З огляду на всі перераховані причини міжнародні економічні показники останнім часом стали грати куди більш помітну, ніж раніше, роль у формуванні інвестиційних і корпоративних стратегій.

Економічні показники або індикатори, величини або характеристики, що показують стан економіки. Їхня динаміка задається статистичним рядом, який розраховують, як правило, щотижня, щомісяця або щокварталу, що допомагає виявити тенденції розвитку економіки та пророчити її майбутнє. Короткострокові процеси і явища, що відбива-

ються на стані економіки, досить різноманітні. Деякі з них регулярно повторюються в певну пору року, як, наприклад, різке збільшення обсягу роздрібних продажів напередодні Нового року. Серед інших важливих для економічного життя подій можна виділити страйки й незвичайні погодні умови, початок і припинення війн, загальний спад ділової активності, початок економічного підйому або спекулятивного буму. Оскільки різні фактори діють від декількох тижнів до декількох років, дуже важливо мати інформацію, регулярно обновлювану через досить короткі проміжки часу.

Найбільш важливі статистичні дані – ті, які здатні сколихнути ринки акцій, облігацій і валюти, – мають такі загальні риси:

Точність. Окремі економічні критерії, як відомо, дають більш надійні оцінки добробуту нації. Точність показника залежить від того, як збираються вихідні дані. По більшій частині вихідними даними є результати опитувань суспільної думки. Тому розміри й репрезентативність вибірки є принципово важливими параметрами. Ще одна змінна – це відсоток учасників опитування, які фактично дали відповідь. Чим докладніше відповіді й швидше вони надходять, тим вище якість підсумкового результату й менше число наступних виправлень. Якщо показник постійно переглядається та коректується, це помітно знижує його вагу на фінансових ринках.

Своєчасність показника. Інвесторам необхідні самі останні новини про економічну ситуацію, яка їх цікавить. Більш застаріла інформація викликає більше зневіри. Чим ближче вона до поточного моменту, тим вище рівень розжарення страстей, викликаних її публікацією.

Фаза економічного циклу. У певні історичні моменти публікацію деяких економічних показників чекають із нетерпінням. При цьому в будь-який інший час ті ж самі показники можуть проходити абсолютно непоміченими. Вся справа в тім, на якій фазі економічного циклу перебуває та або інша країна в даний конкретний момент часу. Економічний цикл – це повторювана схема розвитку, що починається з фази підйому, за яким йде криза й депресія, після чого настає оздоровлення.

Можливість прогнозу. Є ряд показників, які здатні цілком точно пророчити поворотні моменти в економічному розвитку. Критерії, що дозволяють оцінити економічну ситуацію в перспективі, мають в очах інвесторів помітно більшу вагу.

Ступінь інтересу. Залежно від того, хто ви – інвестор, економіст, виробник або банкір, – одні показники можуть представляти для вас менший інтерес, ніж інші.

У даній статті автором буде розглянуто 12 економічних показників, які мають різний ступінь впливів на економіку США. Чому саме в США? Тому, що в США досить повно розроблена система економічних показників, здатних вчасно й точно відбивати економіку.

Перший економічний показник, що має величезне економічне і політичне значення, якого завжди з нетерпінням чекають – показник Рівня зайнятості в країні. Публікується він щомісяця і викликає потрясіння на ринку акцій і облігацій. Це від-

бувається через те, що дані про рівень зайнятості надходять дуже вчасно – усього через тиждень після завершення звітного місяця. Звіт містить масу подробиць про ринок праці й доходи родин, тобто несе ту інформацію, що допомагає прогнозувати майбутню економічну активність. Так чи інакше, але мова йде про добробут громадян. Ставки й оклади, пропоновані роботодавцями, – це основне джерело сімейного доходу. Чим більше грошей одержують прості робітники, тим більше роблять вони покупок, стимулюючи тим самим розвиток економіки. Якщо кількість робітників зменшується, зменшуються і витрати населення, від чого страждає насамперед бізнес. Оскільки витрати родин становлять дві третини загального обороту всієї економіки в цілому, інвестиційне співтовариство приділяє звіту про зайнятість таку величезну увагу.

Є ще одна причина, що пояснює, настільки помітний вплив показника на фінансові ринки. Дані про кількість робочих місць таять у собі сюрпризи. На першому плані звіту про зайнятість, звичайно ж, перебуває показник рівня безробіття, що являє собою відсоток незайнятого працездатного населення країни. Працездатне населення – це всі громадяни у віці від 16 років і більше, які діляться на дві категорії: зайнятих або незайнятих (за винятком тих, хто перебуває на військовій службі, у місцях позбавлення свободи, психіатричних лікарнях або будинках інвалідів). Економісти оцінюють динаміку ринку праці за останній місяць на підставі двох різних джерел інформації. Перший опирається на дані опитування родин, що проводиться урядовим шляхом телефонних і поштових інтерв'ю окремих родин. Другий заснований на даних офіційного опитування підприємств про чисельність їхніх штатів (і заробітні платі співробітників), у ході якого компанії безпосередньо надають інформацію про останні зміни у своїх штатних розкладах.

Дані про кількість працездатного населення можуть виявитися важливим випереджальним показником переломного моменту в економіці, оскільки в їхнє значення включені самозайняті громадяни країни і їхні наймані робітники, що ніяк не відбивається в опитуваннях підприємств. Число самозайнятих громадян, як правило, зростає більш швидкими темпами в порівнянні з іншими складовими ринку праці на ранніх стадіях економічного підйому. Якщо і є ситуація, при якій рівень безробіття можна вважати випереджальним показником, то це прогноз погіршення, що наближається, економічного становища країни. Наступний пункт у цьому показнику – це різниця тривалості робочого тижня в годинах. Він тісно корелює із загальними даними по ВВП і змінами особистих доходів громадян. Якщо тривалість робочого тижня збільшується протягом трьох останніх місяців, це є вірною ознакою того, що рівень наймання робітників комерційними підприємствами незабаром почне зростати.

Цей показник дає широку картину стану ринку праці і картину стану здоров'я економіки.

Інший економічний показник – «Кількість заявок на виплату допомоги з безробіття за тиждень», відслідковує по-

дачу нових заявок на виплату допомоги з безробіття. Публікуються дані за тиждень. Експерти стали приділяти цьому показнику більш пильну увагу тільки в останні кілька років.

Найпривабливішим у цьому показнику є його своєчасність. Цифри кількості нових заявок на виплату допомоги з безробіття опираються на інформацію офіційних звітів відповідних державних служб по всій країні. У зв'язку з цим аналітики вважають даний показник відмінним синхронним індикатором, що відбиває поточні стани економіки. Однак основна його суть полягає в тому, яким чином заявки на виплату допомоги з безробіття пов'язані з майбутньою економічною активністю. Якщо щотижня велика кількість людей губить роботу і вимагає у держави компенсації, в остаточному підсумку це підриває споживчий дух, змушує людей заощаджувати на витратах і веде до скорочення обсягів інвестицій компаній. Із цієї причини звіт про кількості заявок на виплату допомоги з безробіття за тиждень включений у прогнозний індекс випереджальних економічних показників.

Як би там не було, але якщо число людей, що подали заявки на виплату допомоги, з кожним новим тижнем збільшується або ж залишається на відносно високому рівні, це служить тривожним сигналом погіршення стану здоров'я економіки. І навпаки, зниження числа таких заявок свідчить про те, що економіка йде на виправлення. Крім підрахунку нових заявок, цей звіт також включає дані про загальну кількість безробітних, що одержують допомогу від держави, яких відносять до категорії «страхування по безробіттю».

Звіт про кількість поданих заявок на одержання допомоги з безробіття може пророкувати наближення до поворотної крапки розвитку економіки. Наприклад, кількість заявок може досягти пікового значення за два-три місяця до того, як економіка, зрештою, переборе тенденцію до спаду активності й перейде у фазу оздоровлення.

Існує показник, що показує одержувані американцями доходи, розміри їхніх витрат і заощаджень. Виходить цей показник щомісяця й називається «Особисті доходи та витрати громадян».

Споживачі визначають розвиток економіки просто й зрозуміло. Без їхньої активної участі ділова активність дуже швидко зупиниться. Споживчі витрати – це основна рушійна сила продажів, імпорту, промислового виробництва, інвестицій компанії й зростання кількості робочих місць у США. Уряд ділить звіт про особисті доходи й витрати громадян на три основні групи: особисті доходи, особисті витрати та особисті заощадження.

Особисті доходи – це ті гроші, які одержує родина до відрахування податків. Звичайно, найголовніше полягає в тому, скільки грошей залишається для покупок після сплати всіх податків і неподаткових платежів. Цей показник називається «чистим особистим доходом» (Disposable Personal Income). Сам по собі доход може надходити з декількох джерел: заробітна плата, доход власників (8%), рентний дохід (1,4%), дивідендний дохід (4,4%), процентний дохід

(11%), трансферні платежі (11%), інші трудові доходи (6,2%). З категорії особистого доходу виключається будь-який прибуток від продажу активів, наприклад акцій, облігацій або нерухомості.

Особисті витрати. У середньому родина витрачає до 95 центів з кожного заробленого долара, і це досить високий рівень споживання, що харчує дві третини економічної активності. Саме тому показник особистих споживчих витрат (Personal Consumption Expenditure) виявляється в заголовках новин, як тільки виходить у світ черговий звіт про особисті витрати громадян. PCE – це не тільки найбільш розгорнутий показник споживчих витрат, який показує куди більше, ніж показник обсягу продажів, він, до всього іншого, є найбільш істотною складовою ВВП.

Особисті заощадження – це те, що залишається після купівлі товарів і послуг і сплати відсотків по кредитах і позиках. Крім абсолютного доларового значення заощаджень, корисно знати, який відсоток вони становлять від чистого особистого доходу – цей показник називається рівнем особистих заощаджень.

Зростання заощаджень спостерігається в ті періоди, коли в суспільстві наростає нервозність із приводу майбутніх доходів і збереження робочих місць. Різке падіння показника особистих заощаджень служить тривожним знаком. Якщо витрати продовжують перевищувати доходи, люди починають все частіше запускати свою руку в свої заощадження, щоб покрити виниклу різницю, а це в найближчій перспективі може мати загрозливі наслідки для економіки.

Споживчі витрати становлять 70% всієї економічної активності в країні – і на частку роздрібних продажів припадає 1/3 цього показника. Таким чином, наступний показник – це «Роздрібні продажі». Бюро перепису населення щомісяця звертається до тисяч роздрібних підприємств із проханням надати дані про продажі за минулий місяць. У результаті інвестори і економісти вважають звіт про роздрібні продажі одним із кращих індикаторів зміни динаміки споживчих витрат. Несподівана зміна показників може викликати різкий стрибок курсів акцій й облігацій.

Повністю покладатися на дані попереднього звіту досить ризиковано, оскільки представлені результати засновані на відносно малій вибірці даних. Більше точне уявлення про тенденції формування характеру споживчих витрат можна одержати, відслідковуючи ковзне середнє за три місяці або ж порівнюючи дані за три минулих місяця цього року з аналогічним періодом минулого року. Зростання роздрібних продажів означає, що у споживачів на даному етапі є настрій витратити гроші. Це сприяє прискоренню темпів розвитку економіки, і такий сценарій, найімовірніше, приведе до зниження курсів облігацій і зростання прибутковості. Впевнені обсяги роздрібних продажів сприяють зростанню доходів і прибутку корпорацій, що позитивно відбивається на курсах акцій.

Індекс споживчої довіри досліджує відношення споживачів до стабільності ситуації у сфері зайнятості, економіки й ви-

трат. Незадоволений і незахищений споживач – поганий фактор для бізнесу, і якщо кількість таких споживачів досягає критичного значення, економіка може зійти з рейок. На сьогодні мінімум три організації регулярно досліджують настрої споживачів. У число найвідоміших з них входять Conference Board з його щомісячним індексом споживчої довіри (Consumer Confidence Index), Мічиганський університет, що публікує індекс очікувань споживачів (Consumer Sentiment Survey), і журнал Money разом з агентством ABC News з їхнім щотижневим релізом індексу споживчого комфорту (Consumer Comfort Index). Природно, кожна з названих груп вважає результати своїх власних досліджень важливим економічним показником. Насправді кожний із релізів має свої недоліки, що обмежують їхню ефективність в плані прогнозування характеру майбутніх споживчих витрат.

Індекс споживчої довіри, що, по заявах авторів, ґрунтується на результатах опитування 5000 домогосподарств, являє собою серію нестабільних даних, що мають лише окремі точки перетинання з реальними витратами споживачів. Огляд відносин споживачів Мічиганського університету складається на базі значно меншої вибірки. В ньому беруть участь всього 500 дорослих людей. Журнал Money щотижня опитує 250 випадкових перехожих, але суть питання зводиться до поточної економічної ситуації і не зачіпає очікувань на майбутнє. Мічиганський індекс очікувань будується на базі очікувань, що стосуються особистих доходів, що в остаточному підсумку служить рушійною силою споживчих витрат. Тому критерій очікувань споживачів, що розраховується Мічиганським університетом, включається Conference Board в індекс випереджальних економічних показників. Більше того, можна припустити, що два найвідоміші опитування мають давати приблизно однакові результати, однак місяць на місяць несхожий. Маючи на руках всю необхідну інформацію, Conference Board розраховує три основні показники, до кожного з яких застосовується виправлення на сезонність. Перший – це індекс поточної ситуації, що відбиває відношення споживачів до розвитку подій прямо зараз. Другий – індекс очікувань, що відбиває відношення споживачів до тих змін, які можуть відбутися протягом найближчого півріччя. І нарешті, виводиться загальний індекс споживчої довіри, заснований на всій сукупності відповідей, в якій вага очікувань дорівнює 60%, а думки щодо поточної ситуації становлять, що залишилися 40%.

Хоча ефективність індексу як прогнозного показника рівня витрат родин усе ще залишається під сумнівом, різке та стабільне підвищення споживчої довіри є чинником, що викликає певне занепокоєння серед власників цінних паперів з фіксованим доходом. Така ситуація може вести до прискорення темпів кредитування та збільшення обсягів роздрібних продажів, які служать генератором економічного зростання і роздування інфляції. Крах довіри споживачів не вигідний фондовому ринку, він може стати причиною зниження обсягів продажів і прибутку.

Чутливість ринку до Індексу очікувань споживачів середня, але в переломні моменти економіки може бути високою. Виконана практично в режимі реального часу оцінка відношення споживачів до складного клімату в ділових сферах, стану особистих фінансів і купівельної спроможності. Цей індекс – попередник усіх нині існуючих опитувань. Починаючи з 1946 року Мічиганський університет з'ясовує думку споживачів про стан їхніх особистих фінансів і національної економіки в цілому. Хоча більш-менш точно пророчити характер поведінки споживачів неможливо, американці, схоже, дуже добре почувають ознаки економічних труднощів, що наближаються, чого не можна сказати про наближення періоду оздоровлення в економіці. Як вважають фахівці, пояснюється це тим, що родини більш гостро сприймають імовірні грошові втрати, чим можливі заробітки. Мічиганський університет публікує дані підсумки опитувань двічі на місяць. Кожен новий місяць у вибірку включають 60% нових респондентів, а інші 40% споживачів опитуються повторно. Індекс очікувань споживачів опирається на результати обчислення двох допоміжних індексів: індексу поточного економічного становища, що описує думку споживачів про нинішній стан їхніх фінансів і найближчі плани покупок, і індексу настроїв споживачів, покликаною оцінити перспективи фінансового становища та купівельні плани на наступний рік і найближчі п'ять років. Власники цінних паперів з фіксованим доходом піклуються про статок споживачів, оскільки від нього залежить зростання витрат і прискорення економічного розвитку. Власники акцій бажають побачити поліпшення добробуту споживачів, тому що при такому розвитку подій вони більш охоче витрачають гроші на придбання товарів і послуг. Усе це веде до збільшення витрат, рентабельності корпорацій і зростання курсу акцій.

Чутливість ринку до Індексу оптимізму інвесторів, за даними банку UBC, низька, але в майбутньому може збільшитися. Цей показник вимірює зміни рівня довіри інвесторів. Так склалося, що один із самих економічних показників, який інтригує, поки ще залишається найменш відомим. Відмітною рисою цього показника є його рідкий потенціал згодом перетворитися в ефективні випереджальні показники рівня споживчих витрат. Причина криється в дивно тісній кореляції, виявленій між змінами в ключових індексах фондового ринку та впливом показника на споживчі витрати. Більша частина родин – власників акцій перебуває у віковій групі від 35–64 років – групі з найбільш високим рівнем доходу, значними капіталовкладеннями та найвищою схильністю витрачати гроші. Тому можна із цілком обґрунтованою часткою впевненості робити ставку на те, що різкі коливання біржових курсів спричинять такі ж різкі зміни динаміки майбутніх споживчих витрат. Цей постійний зв'язок, що підсилюється, між подіями на фондовому ринку та витратами домогосподарств робить індекс оптимізму інвесторів багатобічним інструментом прогнозування.

Індекс оптимізму інвесторів публікується починаючи з 1996 року і є спільним проектом інвестиційного банку UBC,

Інституту Геллапа та Всесвітньої організації по проведенню опитувань громадської думки. Фінансові ринки поки ще не надають особливого значення цьому показнику. Але незабаром ситуація може змінитися, якщо кореляція індексу зі споживчими витратами витримає перевірку часом.

Найзначніший звіт про стан економіки – Валовий внутрішній продукт (ВВП). Це першооснова всіх економічних показників і найбільш важливий статистичний критерій із всіх, які публікуються протягом кварталу. ВВП – це обов'язковий орієнтир для багатьох, оскільки він служить найточнішим барометром економічних зльотів і падінь. Експерти уважно аналізують його, намагаючись розглянути найменші натяки на те, в якому напрямі рухається економіка. Керівники підприємств користуються ним при розробці бізнес-планів, прийнятті рішень про наймання співробітників і прогнозуванні зростання продажів. Для державного апарату ВВП є контрольним показником, по якому визначається, наскільки гарна або погана обрана ними політика. ВВП відбиває кінцеву вартість усього, що було зроблено в економіці країни, незалежно від того, продана готова продукція чи поки залишається на складі.

Чим швидше і довше розвивається економіка, тим вище рівень зайнятості. При великій кількості працюючих людей загальний дохід родин збільшується. Для громадян це служить стимулом до додаткових витрат на товари та послуги. У міру збільшення споживчих витрат у компанії з'являється бажання прискорити темпи власного виробництва, і отже вони наймають нових працівників. Це, в свою чергу, веде до подальшого зростання простих родин, і ми маємо розширення, що самопідтримується, економіки. Більше того, вигоди зростання відчуються не тільки на території якоїсь однієї країни. Стабільне економічне зростання стимулює так само ділову активність за кордоном.

Уряд розраховує розміри економіки двома способами: у номінальних і реальних доларах. ВВП у номінальних доларах (або за поточними цінами) визначає вартість усіх товарів і послуг, у даній країні по їхній нинішній ціні. З іншого боку, ВВП у реальних доларах (або постійних цінах) ураховує вартість тільки того, що фізично було зроблено. Чим вище ВВП у реальних доларах, тим вище стандарти життя громадян, тоді як зростання номінального ВВП розтратить їхні основи, адже людям доводиться платити більше за ті ж самі товари та послуги. Таким чином, ці два критерії ВВП являють собою фундаментальні основи економіки. Чотири основних компоненти, з яких складається показник ВВП: особисті споживчі витрати (те, що витрачається споживачами); валові внутрішні інвестиції підприємств (те, що підприємства інвестують у свої заводи та устаткування); чистий експорт (різниця тим, що країна продає за кордон, і тим, що держава ввозить з-за кордону); державні споживчі витрати та валові інвестиції (скільки витрачає та інвестує державна влада й органи місцевого самоврядування). Кожна із чотирьох груп, у свою чергу, ділиться ще на підгрупи, в результаті чого виходить більш докладна й чітка картина по-

точного стану економіки. Реакція фінансового ринку на публікацію звіту про ВВП зовсім не така активна, як можна подумати. Через те, що реліз виходить раз на квартал, він відстає від інших більш своєчасних щомісячних індикаторів.

Більшість економічних показників розповідають про факти, що вже відбулися. Ті з них, які дають більш-менш чітке уявлення про майбутні події, можна перерахувати по пальцях. Попередній Звіт про замовлення на товари тривалого використання саме і є одним з таких індикаторів, і тому на момент публікації йому приділяється центральне місце на сцені фінансового ринку. Коли ми говоримо про «замовлення» на промислові товари, то маємо на увазі обсяги виробництва на кілька місяців уперед. Стрибок кількості замовлень – це позитивний сигнал для економіки, оскільки дає підстави думати, що заводи та фабрики будуть працювати на повну потужність, щоб задовольнити попит клієнтів, що намітився. Товари тривалого використання – це та продукція, термін служби якої становить більше трьох років. Багато секторів економіки перебувають у тісній залежності від виробництва товарів тривалого використання, в тому числі зростання зайнятості, обсяги промислового виробництва, продуктивність і прибуток підприємств. Є ще одна причина, в силу якої замовлення на товари тривалого використання є настільки значимим показником: цей звіт можна називати попереднім закритим оглядом більш розгорнутого звіту про виробничі замовлення, що складається на підставі бази даних як про товари тривалого, так і короткострокового використання. Цей показник складається за даними 3500 виробничих підприємств, що представляють 89 галузей промисловості. Нове замовлення враховується тільки за умови наявності юридично оформленого договору поставки по факті або з відстрочкою. Тип і характер нових замовлень значення не має. Всі такого роду дані підсумовуються, віднімаються повернення, і вартість відвантаження обчислюється з урахуванням знижок, але без обліку вартості фрахту та акцизного збору. Вартість запасів готової продукції визначається за поточними цінами. Основною властивістю для інвесторів, цей індикатор має здатність пророкувати значні зміни в економічній активності підприємств набагато раніше, ніж багато інших статистичних релізів. Коли серед споживачів нарастає занепокоєння з приводу економічного майбутнього країни, то перше, на чому вони починають заощаджувати, – це саме на товарах тривалого використання.

Індекс ділової активності Чикаго (бізнес-барометр). Автори звіту – Чиказьке відділення Інституту керування постачанням, що публікує популярний індекс очікувань менеджерів по закупівлях уже на наступний робочий день після закінчення звітного місяця. Річ у тім, що цей регіон є промисловим ядром американської економіки. Саме тут зосереджене основне виробництво автомобілебудівної галузі, що відіграє значну роль у загальнонаціональному випуску продукції. Чиказька NAMP проводить опитування серед 200 менеджерів по закупівлях, підприємства яких розкидані по досить великому регіону, що охо-

плює штати Іллінойс, Індіана і Мічиган. Питання анкети спрямовані на вивчення рівня ділової активності в регіоні. Фактично експертам повертається всього половина заповнених анкет. Отримані відповіді аналізуються, і на підставі середньозваженого значення п'яти складових виводиться загальний дифузійний індекс: нові замовлення (35%), виробництво (25%), невиконані замовлення (15%), зайнятість (10%) і доставка замовлень постачальниками (15%). Крім загального бізнесу-барометра розраховуються також окремі показники динаміки цін на товари та змін товарно-матеріальних запасів. Дифузійний індекс із виправленнями на сезонність трактується так: значення бізнесу-барометра вище 50 свідчить про зростання ділової активності, і навпаки, його значення нижче 50 говорить про згортання ділової активності в регіоні.

Критерій зміни цін, оплачуваних підприємствами, показує Індекс цін виробників. Інфляція – це ворог номер один для фінансових ринків. Інфляція зводить нанівець цінність портфелів облігацій, веде до зниження курсів акцій і штовхає нагору процентні ставки. Тому немає нічого дивного в тому, що буквально всі чекають першого більш-менш значного показника інфляції за місяць, яким, власне, і є індекс цін виробників (PPI – Producer Price Index). PPI є критерієм зміни цін, які виробники та оптовики платять за товари на різних стадіях виробничого процесу. Будь-який натяк на інфляцію в цьому індексі може в остаточному підсумку трансформуватися в роздрібні ціни.

Найбільш популярний критерій інфляції цін на роздрібні товари й послуги – це Індекс споживчих цін. Поряд зі звітом про зайнятість індекс споживчих цін (CPI) є ще одним економічним показником, ретельно аналізованим на фінансових ринках. Інфляція стосується кожного. Вона визначає, скільки споживачі платять за товари та послуги, впливає на витрати по веденню бізнесу, виснажує особисті й корпоративні інвестиції й впливає на якість життя пенсіонерів. Більше того, спостереження за інфляцією сприяє висновку будь-яких договорів і встановленню фінансової політики держави.

Спробу виміряти зміну цін роблять щонайменше 50 економічних показників. Сюди входять і індекс цін особистих споживчих витрат, і індекс цін виробників, і ціни на імпорт, і індекс витрат на оплату праці, і дефлятор ВВП. У кожного з них є свої сильні й слабкі сторони. Наприклад, індекси інфляції у складі ВВП охоплюють набагато більш широкий спектр елементів, ніж CPI, але перший показник публікується тільки щокварталу, в той час як CPI – щомісяця. Незважаючи на те що індекс цін виробників є щомісячним критерієм інфляції, він відбиває цінові зміни переважно на рівні підприємств оптової торгівлі і не включає вартість послуг. Навпаки, більше половини CPI складається з послуг, що представляють собою найбільш швидко зростаючу частину економіки. Це робить CPI більш релевантним для споживачів і робітників.

Цей індекс вимірює середні зміни роздрібних цін із часом для кошика, що складається з більше 200 категорій різноманітних товарів і послуг. Потім ці категорії діляться на вісім

основних груп. Кожній групі привласнюється певна питома вага, що відбиває її значимість у розрахунку CPI. CPI як інструмент прогнозування має обмежене значення. Він укажує на найбільш помітні аспекти інфляції, які в майбутньому можуть обернутися проблемою для економіки. Це дозволяє підприємствам спрогнозувати, яким буде рівень їхніх витрат найближчим часом. Підтвердження наростання інфляційного тиску допомагає інвестиційним менеджерам зробити переоцінку інвестиційних стратегій. Керівники профспілок опираються на інфляційні прогнози, готуючись до переговорів про поліпшення умов оплати для своїх рядових членів. Однак CPI не можна вважати випереджальним показником економічної активності. Скоріше навпаки, CPI – це запізнілий індикатор. Зростання цін сповільнюється вже після того, як економічний спад набирає обороти, і прискорюється знову лише через рік або більше після початку відновлення. Тому індекс не представляє реальної цінності як засіб прогнозування поворотних моментів в економіці.

Висновки

Економічні показники допомагають нам зрозуміти, що відбувається в нашій економіці. Однак, щоб бути успішним інвестором або ефективним лідером корпорації в умовах нинішньої глобальної економіки з високим ступенем інтеграції, необхідно володіти знаннями і про події, що відбуваються за межами країни. Генеральний директор компанії, що збирається продавати товар за кордон, або інвестор, який прагне до одержання більш високого доходу від акцій й облігацій, має бути знайомий з показниками, що відбивають стан економіки інших країн.

У періоди криз – економічних, політичних або військових – ринки по усьому світі найчастіше рухаються в унісон. Тому для успішної української економіки варто визначити іноземні показники, що максимально відбивають поточні та майбутні глобальні економічні умови. За цими барометрами закордонної економічної діяльності необхідно стежити настільки ж регулярно та ретельно, як і за нашими показниками, щоб в інвесторів і менеджерів підприємств була можливість досягти успіху на міжнародних ринках.

Література

1. Баумоль Б. Секрети економічних показників: Приховані ключі до майбутніх економічних тенденцій та інвестиційних можливостей / Пер. з англ., за наук. ред. Г.В. Григораш. – Дніпропетровськ: Балас Бізнес Букс, 2007. – 352 с.
2. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник. 2-е изд., доп. (Серия «Классический университетский учебник»). – М.: Инфра-М, 2005 – 366 с.
3. www.bea.doc.gov/bea/rels.htm
4. www.census.gov/indicator/www/m3/adv/
5. www.bea.doc.gov/newsrel/pinewsrelease.htm
6. www.ubs.com/investoroptimism
7. <http://abcnews.go.com/sections/us/PollVault/PollVault.html>

Підходи до визначення індикаторів економічної безпеки

Систематизовано існуючі підходи до визначення множини індикаторів економічної безпеки, проаналізовано національні інтереси в економічній сфері деяких країн світу, зроблено огляд індикаторів економічної безпеки цих країн та запропонована конкретна схема визначення переліку індикаторів стану економічної безпеки України.

Систематизированы существующие подходы к определению множества индикаторов экономической безопасности, проанализированы национальные интересы некоторых стран в экономической сфере, осуществлен обзор индикаторов экономической безопасности этих стран и предложена конкретная схема определения перечня индикаторов экономической безопасности Украины.

Existing approaches to definition of set of indicators of economic security are systematized, national interests of some countries in economic sphere are analysed, the review of indicators of economic security of these countries is carried out and the scheme of definition of the list of economic security indicators of Ukraine is offered.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної безпеки є однією з найбільш важливих функцій держави. Вона являє собою похідну від завдань економічного зростання на кожному ступеню розвитку суспільства. Конкретний зміст цієї проблеми змінюється залежно від внутрішніх та зовнішніх умов, що склалися на даний момент [5].

Важливою складовою економічної безпеки є визначення системи її індикаторів. Перехідна економіка, піддана серйозній трансформації при слабкому розвитку інструментів і інститутів ринкової економіки, особливо потребує індикаторів – орієнтирів розвитку, що визначають кордони негативних процесів. Економіка, яка розвивається без орієнтування на показники, за словами Б. Кваснюка, схожа на корабель без рульового керування. Тому в умовах перехідної економіки важливу роль відіграє процес визначення системи критеріїв і показників економічної безпеки та параметрів їх оцінки [7].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі визначення індикаторів забезпечення економічної безпеки та їх порогових значень присвятили наукові дослідження В. Сенчагов [22], А. Татаркин [10], О. Власюк [2], О. Барановський [26], А. Сухоруков [9], В. Мунтіян [27], О. Новікова і Р. Покотиленко [11] та ін. Найбільш повно проблема визначення порогових значень індикаторів висвітлено у роботах О. Барановського [26], А. Сухорукова [9] та О. Новікової і Р. Покотиленко [11]. Проте у вітчизняній науковій літературі відсутні публікації щодо методологічних підходів до вибору індикаторів економічної безпеки.

Метою статті є дослідження щодо підходів до вибору множини індикаторів економічної безпеки України.

Вперше на основі аналізу наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів систематизовано існуючі підходи до визначення множини індикаторів з метою розроблення методичних підходів щодо їх відбору для побудови інтегрального індексу економічної безпеки.

Викладення основного матеріалу. Як один із підходів до визначення узагальнених індикаторів є прогнозно-аналітичний підхід, розроблений для побудови дерева цілей, який корпорація «Хоніуел» використала на практиці як схему ПАТТЕРН (обґрунтування планування за допомогою науково-технічної оцінки кількісних даних). Метод фірми «Хоніуел» передбачав виділення восьми рівнів дерева військових і космічних цілей. На найвищому рівні були сконцентровані національні цілі. Нижче йшли три національні сфери діяльності (цивільна, військова, дослідницька). Під ними – 13 форм національної діяльності. Наступний рівень – 64 місії. За ним – 204 завдання тощо. На останньому рівні були виділені кілька тисяч функціональних схем. Алгоритм передбачав установлення ряду критеріїв для різних рівнів дерева цілей. Одночасно за допомогою експертів установлювалися ваги критеріїв і коефіцієнти, які визначали важливість внеску завдання (схеми, місії тощо), у забезпечення критерію на прогнозованому відрізку часу.

Використання схеми ПАТТЕРН дозволило оцінити на прогнозованому відрізку часу альтернативні можливості досягнення головних цілей, визначити порівняльні цінності вибраних технологічних удосконалень у даній області, виявити й порівняти основні технологічні труднощі, визначити напрямки форсування НДДКР, які грають ключову роль для досягнення поставлених цілей [8, с. 115].

Іншим прикладом може бути розробка барометру економічної кон'юнктури, який використовується Національним бюро економічних досліджень США. Для побудови цього барометру з показників економічної діяльності всіх її сфер відбираються ті, що мають циклічні коливання. Кожен з вибраних показників відчищається від довготермінових трендів та сезонних коливань. Для всіх очищених рядів визначаються точки циклічних максимумів та мінімумів, а ряди групуються за подібною циклічною поведінкою. Цей економічний барометр використовується як інструмент для аналізу і прогнозування економічної кон'юнктури [16].

Підхід до визначення індикаторів саме економічної безпеки запропонований російськими вченими [22, с. 80], згідно з яким із показників соціально-економічного розвитку відбираються ті, що мають такі властивості:

- вони кількісно відображають загрози економічній безпеці;
- мають високу чутливість і тому можуть заздалегідь попереджати суспільство, державу та суб'єктів ринку щодо можливих загроз у зв'язку зі змінами макроекономічної ситуації, застосування урядом заходів у сфері економічної політики;
- взаємодіють між собою у достатньому ступеню.

Схема визначення індикаторів економічної безпеки та їх порогових значень наведено на рисунку.

Накопичення значень числових параметрів такої взаємодії необхідно для визначення соціально-економічних наслідків макроекономічних рішень, що приймаються, оцінки значимості тих чи інших загроз економічній безпеці.

Представники Інституту економіки Уральського відділення Російської академії

наук етап формування сукупності індикаторів економічної безпеки доповнюють необхідністю виділення трьох їх блоків:

- необхідністю виділення трьох їх блоків:
- показники критеріального типу, за значеннями яких можна відстежувати стан безпеки країни. Ці показники можна назвати індикативними;

- показники, що формують індикативні показники та показники прямого впливу, зміни яких безпосередньо відображаються на індикативних показниках. Це група показників 1-го рівня;

- додаткові показники економічної безпеки, що непрямо впливають на її стан. Це показники 2-го типу.

Індикативні блоки мають формуватися на основі таких принципів:

- відображення найбільш суттєвих загроз економічній безпеці;
- виділення найбільш суттєвих об'єктів моніторингу, які можуть бути віднесені до об'єктів критеріального типу;
- агрегування об'єктів моніторингу за критерієм єдності основи їх природи та направленості впливу на рівень безпеки;
- наявність інформаційної підтримки показників, що входять до індикативного індикатора;
- можливість класифікації стану для об'єктів моніторингу у кількісній та якісній формі [10, с. 37–38].

Ще одним підходом до визначення індикаторів економічної безпеки є експертний, згідно з яким на першому етапі формується перелік факторів, які можуть бути визначені як індикатори. На другому етапі експертами вибрані фактори оцінюються за 10-бальною шкалою, а потім визначається

сума всіх балів по кожному фактору. Ті з них, які отримали максимальні оцінки, вносяться до переліку індикаторів економічної безпеки.

Невеликі країни як індикатори економічної безпеки використовують індикатори провідних країн світу. Так, стратегією національної безпеки Польщі, затвердженою у 2007 році, підкреслюється, що ця стратегія знаходиться у взаємозв'язку з Європейською стратегією безпеки й стратегічною концепцією НАТО [14]. Багатьма колишніми країнами Радянського Союзу взято за основу індикатори Російської Федерації.

Крім того, як і всі синтетичні показники, інтегральний індикатор економічної безпеки має відповідати загальним правилам побудови зведених індикаторів, згідно з якими для його побудови потрібно насамперед розробити теоретичну структуру зведеного індикатора та сформувати систему відповідних простих показників (змінних) [21].

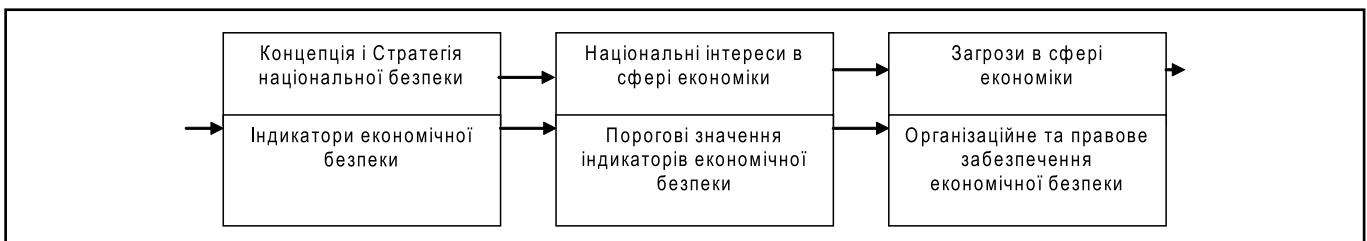
Відбір множини простих показників має здійснюватися з урахуванням таких вимог:

- репрезентативність – до переліку простих змінних мають бути включені всі найбільш суттєві показники, що характеризують категорії синтетичного індикатора;
- інформаційна доступність, тобто вибрані індивідуальні показники повинні відслідковуватися офіційною статистикою або розраховуватися на їх основі;
- інформаційна достовірність – статистичні дані повинні адекватно відображати стан аспекту (категорії), що аналізується [1].

Отже, побудова системи первинних показників має базуватися на національних інтересах країни в економічній сфері та виявляти фактори, що загрожують національним інтересам у цій сфері. Розглянемо національні інтереси різних країн в економічній сфері.

Національні інтереси в економічній сфері деяких країн світу. Національна, а разом з нею і економічна безпека забезпечуються, як вже зазначалося, через досягнення стратегічних національних інтересів.

У світі існують якісно різні системи і моделі національної безпеки: американська – орієнтована на поєднання зовнішньої та внутрішньої безпеки, яку використовують за взірцем більшість держав; японська – з акцентом на внутрішню соціальну безпеку; китайська, яка є найбільш концентрованим виразом систем безпеки держав, що здійснюють будівництво соціалістичного суспільства; системи, властиві



Структура системи економічної безпеки

Джерело: [22, с. 76].

державам, що нещодавно набули незалежність, а також здійснюють глибинну переорієнтацію свого розвитку [2].

Китай є найбільш послідовним прихильником орієнтації на власні сили та цілком успішно застосовує її на практиці. Так, йдучи по своєму власному курсу економічного розвитку, сформованому на основі раціонального сполучення переваг макроекономічного планування та розвитку ринкової ініціативи на більш низьких рівнях господарських відносин, ця країна демонструє дуже швидкі темпи зростання своєї економіки [17].

Під досягненням економічної безпеки в США розуміють досягнення економічної стабільності у сполученні зі сприятливими перспективами розвитку й захищеністю від втрат. Господарський підйом, повна зайнятість, низька інфляція, високий рівень капіталовкладень, підвищення продуктивності праці – от що в очах американців є економічною стабільністю і що сприяє економічній безпеці США.

Таких поглядів на економічну безпеку у своїй основі дотримувалися практично всі післявоєнні американські адміністрації. Однак адміністрації чотирьох останніх президентів США скорегували їх таким чином, щоб вони повною мірою відповідали концепції однополярного миру – такого миру, в якому єдиним «полюсом» можуть бути тільки самі США в оточенні своїх союзників і інших країн, повністю підлеглих американському впливу.

Економічна складова Стратегії національної безпеки [24] декларує три пріоритетні завдання:

- забезпечення економічної безпеки, зробивши економіку США і глобальну економіку більш стійкою до економічних потрясінь;
- сприяння глобальному процвітання шляхом розширення торгівлі й інвестицій між країнами;
- забезпечення повноцінної участі бідних країн у загальносвітовому зростанні добробуту.

Крім того, у зазначеній Стратегії та економічних посланнях президента США 2006–2007 років висуваються такі національні пріоритети:

- поширення демократії;
- знищення тиранії в усьому світі;
- посилення інтеграції американської економіки у світове господарство й одержання для країни відповідних вигід (здешевлення споживаних продуктів, розширення експорту, створення нових робочих місць і залучення іноземних капіталовкладень);
- удосконалення енергосистеми й енергопостачання США;
- розвиток інноваційної політики;
- зміцнення державної політики щодо розвитку та поширення приватної власності.

Ще один блок питань, що мають значення для національної безпеки США, – питання гуманітарні. Для національної безпеки важливо боротися зі СНІДом, пташиним грипом і іншими небезпечними захворюваннями, зводити до мінімуму

збиток і переборювати наслідки як природних, так і антропогенних катастроф. Передбачається скорочення зростання вартості медичних послуг у США, що негативно впливає на рівень життя і робить медичні послуги менш доступними.

Вирішивши відмовитися від ізоляціонізму, Сполучені Штати будуть проводити політику *сприяння вільній торгівлі, структурним реформам*, що приведуть до зростання економік та стабільності у всьому світі. Крім того, Сполучені Штати передбачають надавати допомогу країнам – торговим партнерам у розробленні нових технологій чистої енергетики та збільшувати обсяги наданих інвестицій у цю сферу.

В інших країнах у силу обмеженості їхнього ресурсного потенціалу або особливостей економічного розвитку сформувалися інші погляди на економічну безпеку.

В Японії в основу поглядів про національну економічну безпеку покладений той факт, що функціонування економіки цієї країни повністю залежить від імпорту більшої частини необхідного їй палива та промислової сировини. Основним джерелом його оплати є доходи від експорту продукції японської обробної промисловості. Внаслідок цього Японія життєво зацікавлена, по-перше, у безперешкодному доступі до закордонних джерел необхідної сировини та палива; по-друге, у диверсифікованості цих джерел; по-третє, у зниженні імпоротної залежності шляхом створення стратегічних запасів і розвитку імпортозамінних технологій; по-четверте, у неухильному збільшенні вартості експорту товарів і послуг шляхом підвищення їхньої якості та конкурентоспроможності і формування сприятливих умов їхнього збуту за кордоном. Тому, *головною умовою забезпечення економічної безпеки своєї країни японці розглядають збереження глобальної політичної та економічної стабільності, усіляка підтримка системи вільної торгівлі та забезпечення дружніх відносин з тими країнами, які є основними торговельними контрагентами Японії* [12].

Інша головна ціль – безпека людини, яка включає в себе такі складові, як *забезпечення його здоров'я, захист довкілля, викорінення бідності й голоду, захист людського достоїнства, високоякісна освіта й розвиток людських ресурсів* [3].

Приблизно з таких же позицій підходять до забезпечення своєї економічної безпеки в більшості азіатських країн – у Південній Кореї, Тайвані й Ізраїлю.

Європейський союз (ЄС) завжди був глобальною економічною силою. В 1991 році на основі Маастрихтського договору була сформульована Загальна зовнішня політика та політика безпеки (ОВПБ) ЄС [25]. 12 грудня 2003 році на саміті ЄС у Брюсселі було прийнято нову Стратегію безпеки Європейського співтовариства. Цей документ був названий у подальшому «Документ Солані» [20].

Як стратегічні цілі «Документом Солані» було визначено:

- створення умов для стабільного розвитку та успішного державного управління в країнах – безпосередніх сусідах ЄС;
- підтримка світового порядку на основі ефективних форм багатостороннього співробітництва;

– боротьба зі старими й новими загрозами, запобігання будь-яких конфліктів.

З погляду ЄС для створення стабільного й мирного порядку на землі важлива така фундаментальна передумова: безпека може бути забезпечена тільки в тому випадку, якщо співтовариство великих країн світу – США, Європа, Росія, Китай, Індія тощо – реалізують на практиці сприятливий економічний розвиток у світі й відновлення економік відсталих країн. Єдина реалістична перспектива забезпечення миру на землі звучить так: «Прогрес, економічний розвиток інших сприяють власному прогресу, розвитку власної економіки».

Пріоритетами спільних дій є реорганізація світової фінансової системи та розвиток світової економіки за допомогою здійснення великих проектів в інфраструктурі, промисловості, космонавтиці й науці. Наголос зроблено також на енергетичній та екологічній складових європейської безпеки.

Крім того, у Стратегії підкреслювалося, що постійний розвиток неможливий без мирної й безпечної обстановки, а тривалий мир неможливий без розвитку та ліквідації бідності. Були залишені в силі положення Маастрихтських критеріїв, згідно з якими всі країни – кандидати мають вступити до ЄС на основі одних і тих же критеріїв.

У Росії основними національними пріоритетами згідно із Державною стратегією економічної безпеки Російської Федерації [4] є забезпечення такого розвитку економіки, при якому створилися б прийнятні умови для життя й розвитку особистості, соціально-економічної й військово-політичної стабільності суспільства й збереження цілісності держави, успішного протистояння впливу внутрішніх і зовнішніх погроз.

Реалізація Державної стратегії має створити необхідні умови для досягнення загальних цілей національної безпеки. Зокрема, забезпечити:

- захист цивільних прав населення, підвищення рівня і якості його життя, що гарантують соціальний мир у країні й спокій у суспільстві;
- ефективне рішення внутрішніх політичних, економічних і соціальних завдань виходячи з національних інтересів;
- активний вплив на процеси у світі, що зачіпають національні інтереси Росії.

Відповідно до Стратегії національної безпеки Російської Федерації до 2020 року, затвердженою Указом Президента РФ від 12 травня 2009 року №537, основними національними пріоритетами визначено розвиток демократії й цивільного суспільства, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і перетворення Росії у світову державу.

Концептуальні положення у сфері забезпечення національної безпеки базуються на фундаментальному взаємозв'язку і взаємозалежності Стратегії національної безпеки Російської Федерації до 2020 року і Концепція довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року, яка представляє собою стратегію забезпечення економічного лідерства Росії у ХХІ ст. і формування нового обліку країни.

Пріоритетами для забезпечення національної безпеки в економічній сфері є поліпшення життя громадян, економічне зростання і зміцнення ролі держави в науці та гуманітарних областях, а також підтримка сприятливої екологічної обстановки.

Для підвищення якості життя громадян у стратегії пропонується скоротити соціальне й майнове розшарування й стабілізувати чисельність населення.

Особливе значення надається «продовольчій безпеці» і забезпеченню населення доступними ліками. Продовольча безпека забезпечується за рахунок розвитку біотехнологій і імпортозаміщення по основних продуктах харчування, а також шляхом запобігання виснаженню земельних ресурсів і скорочення сільськогосподарських земель і орних угідь, захопленню національного зернового ринку іноземними компаніями, безконтрольного поширенню харчової продукції, отриманої з генетично модифікованих рослин з використанням генетично модифікованих мікроорганізмів і мікроорганізмів, що мають генетично модифіковані аналоги. З метою розвитку фармацевтичної галузі формуються умови для подолання її сировинної залежності від закордонних постачальників.

Досягнення економічного зростання в рамках стратегії передбачається таким чином: щоб увійти в п'ятірку світових лідерів за обсягом ВВП, треба розвивати інновації, підвищувати продуктивність праці та освоювати нові джерела ресурсів, модернізувати пріоритетні сектори національної економіки; удосконалювати банківську систему, фінансовий сектор послуг і міжбюджетні відносини.

В області охорони здоров'я однією з основних цілей назване збільшення тривалості життя, а загрозою у цьому напрямі – низька якість медичного обслуговування.

Для запобігання технологічного відставання пропонується збільшити в науковій і освітній сферах роль держави, яка буде визначати пріоритетні для національної економіки напрями.

Забезпечення національної безпеки Республіки Білорусь згідно з Концепцією національної безпеки [19] включає такі національні інтереси:

- визначення життєво важливих інтересів особистості, суспільства й держави;
- виявлення факторів, що створюють загрозу національній безпеці;
- формування системи протидії негативним факторам і загрозам.

Серед життєво важливих інтересів в економічній сфері варто відмітити «необхідність здійснення структурних перетворень в економіці, орієнтованих на підвищення її ефективності, досягнення необхідної динаміки росту обсягів виробництва, рівня і якості життя». Доцільно також акцентувати увагу на таких життєво важливих інтересах економічного розвитку, як «створення умов підвищення інвестиційної й інноваційної активності, залучення іноземних партнерів»; «удосконалення товарних ринків на основі нових інформаційних технологій», «забезпечення стійкого соціально-еко-

номічного розвитку шляхом вирівнювання (стабілізації) економічної активності в різних сферах...», «удосконалення державної зовнішньоекономічної політики на основі багатовекторності всіх форм економічної діяльності й сформованої практики міжнародного поділу праці й ринків товарів і послуг»; «обмеження прямого впливу державного регулювання на ринкові механізми, конкуренцію, самостійність товаровиробників і соціально виправдані пропорції між нагромадженням і споживанням»; «підвищення ролі корпоративної власності»; «раціональне використання географічного положення країни, розвиток ефективної системи обслуговування міжнародних транспортних артерій і комунікацій»; «підвищення ролі маркетингу в стратегічних прогнозах соціально-економічного розвитку, активний вплив маркетингу на створення ринків товарів і послуг» [6].

Огляд індикаторів економічної безпеки деяких країн світу. Серед досліджень щодо переліку індикаторів економічної безпеки варто відзначити класифікацію, запропоновану Дж. Де ла Торре та Д. Некаром (США) [13], які всі показники безпеки розбили на дві групи – економічні та політичні, а в кожній з груп виділили внутрішні та зовнішні фактори. Аналіз внутрішніх економічних показників дозволяє скласти загальну характеристику економічного розвитку країни та виділити найбільш вузькі його місця. Зовнішні економічні показники визначають ступінь впливу зовнішніх подій на внутрішню економічну політику.

До внутрішніх економічних факторів Дж. Де ла Торре та Д. Некар віднесли: чисельність і структуру населення, ВВП на душу населення, розподіл доходу, природних ресурсів і економічну диверсифікацію, рівень продуктивності праці та безробіття, міграцію населення, галузеву та територіальну структуру промислового виробництва та ін. До зовнішніх показників – стан поточного рахунку платіжного балансу, цінову еластичність експорту та імпорту, обсяг зовнішнього боргу та його відносний рівень, валютний курс тощо. Комплекс політичних факторів характеризується плем'яною та класовою гетерогенністю, культурними та моральними цінностями, гнучкістю урядових інститутів, впливом опозиції, дотриманням прав людини, дипломатичними та торговими конфліктами тощо.

Американські дослідники об'єднали досить різномірні показники з метою виявлення політико-економічних факторів економічної безпеки та підкреслення взаємозалежності внутрішніх та зовнішніх її складових [16].

В Японії для розрахунку індексу «комплексної національної сили», який є індикатором економічної безпеки, використовуються три групи показників. Перша група характеризує здатність країни вносити вклад до світового співтовариства, друга група – її здатність до виживання, третя – здатність країни здійснювати силовий тиск.

До індикаторів здатності до виживання відносяться ті, що характеризують природні ресурси, географічні умови, економічну та оборонну сили, національну мораль, демографічний стан країни.

Цей індекс як характеристика стану національної безпеки використовується також Китаєм [23], керівництво якого вважає, що стан економіки та науки на сьогодні є головними факторами у змаганні за владу і вплив у світі. Оцінка «комплексної національної сили» включає різноманітні фактори: розмір території, природних ресурсів, трудових ресурсів, стану економічного розвитку, військової сили, соціальних умов, рівня міжнародного впливу, індикатори стану культури тощо. До основних економічних факторів віднесено: ВВП та місце країни за обсягом ВВП у світі.

Економічні критерії, встановлені на засіданні Ради Європи в 1993 році, включають до себе:

- відповідність між попитом та пропозицією як результат вільної взаємодії ринкових сил;
- лібералізацію цін і торгівлі;
- відсутність перешкод для доступу на ринок і виходу з нього;

– достатню правову базу, що дозволяє регулювати право власності, виконання законів і контрактів;

– досягнення макроекономічної стабільності, включаючи цінову рівновагу, стабільність державного фінансування й платіжного балансу;

– суспільний консенсус у найбільш важливих питаннях економічної політики;

– достатню розгалуженість фінансового сектору в напрямі вкладення заощаджень в інвестування у виробництва.

Критерії здатності витримувати конкурентний тиск у рамках ЄС визначаються наявністю таких елементів:

– наявністю діючої ринкової економіки з достатнім рівнем макроекономічної стабільності, що дає можливість суб'єктам ринку приймати рішення в атмосфері стабільності й передбачуваності;

– достатньою кількістю людських і матеріальних ресурсів, включаючи інфраструктуру (енергетика, телекомунікації, транспорт тощо), високий рівень освіти і дослідницької діяльності;

– впливом урядової політики та законодавства на конкуренцію шляхом проведення торговельної політики, політики конкуренції, надання державної допомоги;

– рівнем і темпами інтеграції держави в ЄС;

– достатньою часткою малих підприємств у структурі економіки (малі підприємства одержують вигоду від спрощеного виходу на ринок, у той час як більшим фірмам зробити це набагато простіше);

– завершенням впорядкованої лібералізації руху капіталів;

– заборонаю будь-якого прямого фінансування державного сектору через центральний банк або шляхом здійснення привілейованого доступу державного сектору до фінансових інститутів;

– відповідністю статусу центрального національного банку країни – кандидата Договору про ЄС, включаючи положення про незалежність органів валютного контролю й підтримки стабільності цін;

– стримуванням високого бюджетного дефіциту;

– проведенням політики контролю курсу валют, а також подальшою участю у механізмі контролю курсу валют ЄС;

– подальшою адаптацією уставів національних центральних банків з метою їхньої інтеграції в європейську систему центральних банків;

– виконанням Маастрихтських критеріїв конвергенції, серед яких:

- відношення дефіциту державного бюджету стосовно ВВП не повинне перевищувати 3%;

- відношення державного боргу до ВВП не повинне перевищувати 60%;

- достатній рівень стабільності цін і середні темпи інфляції (цей рівень не повинен перевищувати трьох кращих показників країн-членів більше ніж на 1,5%);

- довгострокова номінальна процентна ставка не повинна перевищувати трьох кращих показників стабільності цін держав-членів більш ніж на 2%;

- протягом мінімум двох років і без значних зусиль із боку держави нормальне відхилення величини обмінного курсу національної валюти не повинне виходити за межі норм, передбачених механізмом обмінного курсу країн-членів.

У Росії до 2000 року показники, що мали характеризувати стан економічної безпеки національної економіки (затверджені в 1996 році Радою безпеки РФ), були побудовані за принципом порівняння значень, досягнутих у Росії, зі значеннями, що характеризують стан національних економік країн «сімки» і середньосвітовими показниками. Всього таких показників було 22. Серед них: частка в промислово-

му виробництві обробної промисловості, обсяг інвестицій у відсотках до ВВП, витрати на наукові дослідження у відсотках до ВВП, тривалість життя; рівень безробіття, рівень споживчих цін, обсяг наявної іноземної валюти до обсягу наявної вітчизняної валюти, частка імпорту у внутрішньому споживанні всього та у тому числі продовольства й ін.

На початку 2000 року Центром фінансово-банківських досліджень Інституту економіки РАН було сформовано чотири групи індикаторів економічної безпеки: 1) макроекономічні, що відображають головні, принципові риси національних інтересів і затверджуються на урядовому рівні; 2) індикатори, що розкривають і доповнюють ці головні риси, порогові значення яких затверджує Мінекономрозвитку Росії; 3) функціонального й галузевого рівня, що затверджуються відповідними міністерствами; 4) економічної безпеки регіонів.

Склад показників першої групи наведено у таблиці. Він майже не відрізняється від переліку показників, затверджених у 1996 році.

Визначати стан національної безпеки в економічній сфері з 2009 року передбачається за такими параметрами:

- рівень безробіття;
- децильний коефіцієнт;
- рівень зростання споживчих цін;
- рівень державного зовнішнього й внутрішнього боргу у відсотковому відношенні від валового внутрішнього продукту;
- рівень забезпеченості ресурсами охорони здоров'я, культури, освіти й науки у відсотковому відношенні від валового внутрішнього продукту;

Перелік макроекономічних індикаторів економічної безпеки Російської Федерації до 2009 року

Валовий внутрішній продукт:
ВВП, млрд. руб.
1 а. Номінальний ВВП від середнього рівня країн ЄС-15, %
1 б. На душу населення від середнього рівня країн ЄС-15, %
1 в. На душу населення від середньосвітового, %
Частка обробної промисловості у загальному її обсязі, %
Частка інвестицій у ВВП, %
Частка машинобудування у промисловому виробництві, %
Частка населення з доходом, нижчим за прожитковий мінімум, %
Частка витрат на наукові дослідження, % до ВВП
Частка витрат на оборону у ВВП
Середня тривалість життя, років
Розрив в доходах 10% найбагатших та 10% найбідніших
Рівень злочинності (тисяч злочинів на 100 тис. жителів)
Рівень безробіття, %
Рівень безробіття за методологією МОП, %
Річний рівень інфляції, %
Внутрішній борг у % до ВВП
Зовнішній борг у % до ВВП
Покриття дефіциту бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %
Дефіцит (+), профіцит (-) зведеного бюджету у % до ВВП
Рівень доларизації, %
Грошова маса (M2) у % до ВВП
Частка імпорту в внутрішньому споживанні, %
у т. ч. продовольства
Диференціація суб'єктів Федерації за прожитковим рівнем
Виробництво зерна, млрд. т

- рівень щорічного відновлення озброєння, військової й спеціальної техніки;
- рівень забезпеченості військовими й інженерно-технічними кадрами [18].

Спосіб визначення двох останніх параметрів у документі не вказується. Також у ньому не приводяться показники, які могли б розцінюватися як критичні для національної безпеки й потребують від держави вжиття невідкладних заходів, але у преамбулі зроблено наголос на фундаментальному взаємозв'язку з Концепцією довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року, де наведено прогнозовані значення основних індикаторів соціально-економічного розвитку в 2020 році.

Метою макроекономічної політики Республіки Білорусь є створення й підтримка сприятливих умов нормального функціонування та розвитку реального сектору економіки, підвищення добробуту населення країни. Для досягнення цієї мети вона має одночасно вирішити кілька завдань:

- підтримка низького рівня інфляції;
- забезпечення високого рівня зайнятості населення;
- досягнення позитивного сальдо зовнішньої торгівлі;
- забезпечення прийнятного рівня бюджетного дефіциту й дефіциту платіжного балансу.

Згідно з методикою оцінки економічної безпеки Республіки Білорусь [15] її рівень оцінюється за 21-м індикатором, що відносяться до макропоказників. Ці індикатори розбито на п'ять груп – економічні відношення, демографічна та екологічна ситуації, девіантна поведінка та політичні відношення. Крім того, розраховуються також індикативні показники за такими складовими економічної безпеки: енергетична; науково-технічна та інноваційна; інвестиційна; виробнича; фінансова; зовнішньоекономічна. Окремо розглянуто питання забезпечення прийнятного рівня життя (соціальну сферу), до якої як складові зараховано: соціальну, продовольчу, демографічну безпеку та правопорядок.

Загальний перелік індикаторів на макрорівні, що відносяться до економічних відношень, включає в себе: рівень падіння ВВП; частку імпортованих продуктів харчування в загальному обсязі реалізованих продуктів харчування через роздрібну торгівлю; частку в експорті продукції обробної промисловості; частку державного фінансування науки від ВВП; відношення внутрішнього та зовнішнього боргу до ВВП; відношення платежів до зовнішнього боргу та експорту; співвідношення доходів 10% найбільш багатих та 10% найбільш бідних груп населення; частку населення, що живе за порогом бідності; співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати; рівень безробіття.

Висновки

Для визначення індикаторів економічної безпеки важливе значення має аналіз національних цілей (пріоритетів) та загроз в економічній сфері. Наприклад, зміна пріоритетів Російської Федерації із забезпечення такого розвитку економі-

ки, при якому створилися б прийнятні умови для життя й розвитку особистості на підвищення конкурентоспроможності національної економіки та перетворення Росії у світову державу сприяло визначенню таких показників як індикаторів економічної безпеки – рівень щорічного відновлення озброєння, військової й спеціальної техніки; рівень забезпеченості військовими та інженерно-технічними кадрами.

Отже, визначення переліку індикаторів стану економічної безпеки доцільно проводити за такою схемою:

- провести аналіз національних пріоритетів України в економічній сфері та розробити перелік показників, які характеризують досяжність цих пріоритетів;
- провести аналіз загроз економічній безпеці України та розробити перелік показників, які кількісно відображають ці загрози;
- встановити якомога повніший перелік індикаторів стану певної сфери економічної безпеки різних країн, відібрати з-поміж них найбільш доцільні для України, враховуючи перелік показників, які кількісно відображають ступінь досяжності національних пріоритетів та сигналізують про загрози економічній безпеці, наявність відібраних індикаторів у номенклатурі офіційних статистичних показників.

Література

1. Айвазян С.А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения / С.А. Айвазян. – М.: Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – №2. – С. 33–53.
2. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. – Наукова доповідь / О.С. Власюк. – К.: Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – 2008. – 48 с.
3. Государственная стратегия Японии: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.intelros.ru/2007/02/04/celi_japonii_v_xxi_veke_vnutrennjaja_granica_razvitie_lichnosti_i_luchshee_upravlenie_v_novom_tysjacheletii.html
4. Державна стратегія економічної безпеки Російської Федерації: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html>
5. Економічна безпека. Виробництво – Фінанси – Банки / Заг. ред. В.К. Сенчагова. – М.: ЗАО «Финстатинформ». – 1998. – 621 с.
6. Князев С.Н. Новая редакция Концепции национальной безопасности Республики Беларусь: [Електронний ресурс] / С.Н. Князев. – Режим доступу: <http://www.rusidea.ru/?part=76&id=682>
7. Котковский В.Р. Державне регулювання економічної безпеки в Україні: Рукопис дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата наук / В.Р. Котковский. – Запорізький інститут державного та муніципального управління. – 2007. – 196 с.
8. Кузык Б.Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития: Учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство Экономика». – 2006. – 415 с.
9. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Заг. ред. А.І. Сухорукова. – К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – 2003. – 64 с.

10. Научно-технологическая безопасность регионов России: Методические подходы и результаты диагностирования / Под ред. А.И. Татаркина, А.А. Куклина. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета. – 2000. – 332 с.

11. Новікова О.Ф. Економічна безпека: Концептуальне визначення та механізм забезпечення: [монографія] / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України. – Інститут економіки промисловості. – 2006. – 408 с.

12. Павлятенко В. Японські погляди на економічну безпеку / В. Павлятенко // Проблемы Дальнего Востока. – 1997. – №1. – С. 34–42.

13. Подколзина И.А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска в зарубежных исследованиях / И.А. Подколзина. – Вестник МГУ. – Сер. 12. Политические науки. – 1996. – №5.

14. Президент Польши утвердил стратегию национальной безопасности страны: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gfs.com.ua/news.php?id=5498>

15. Проблемы экономической безопасности Беларуси. – Мн.: ИООО «Право и экономика». – 2001. – 224 с.

16. Ромащенко Т.Д. Экономическая безопасность национального хозяйства: теория, методология, воспроизводство: диссертация доктора экономических наук / Т. Д. Ромащенко. – Воронеж. 2003. – 330 с. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss/O5/O137/O5O137O12.pdf>

17. Салицкий А.И. Китай – новая система у мирового господстве / А. Салицкий // Восток. – 1999. – №1. – С. 91–106.

18. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. №537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>

19. Указ Президента Республики Беларусь «Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь» (№390 от 17 июля 2001 г.): [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=P3O1O0390>

20. Федоров Ю.Е. Доктрина безопасности Европейского Союза: [Электронный ресурс] / Ю.Е. Федоров. – Режим доступа: <http://www.inion.ru/product/eurosec/st2vp10.htm#1>

21. Фройденберг Михаэль. Складні показники результатів діяльності країни: критична оцінка. Робочий документ Директорату з питань науки, технології та промисловості ОЕСР/ Михаель Фройденберг. – Париж: ОЕСР. ? 2003. – 43 с.: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.oecd.org/sti/working-papers>.

22. Экономическая безопасность России: [общий курс: учебник] / Под ред. В.К. Сенчагова. – 2-е издание. – М.: Дело. – 2005. – 896 с.

23. PILLSBURY MICHAEL CHINA DEBATES the FUTURE SECURITY ENVIRONMENT/ MICHAEL PILLSBURY. – Washington: National Defense University Press. – 2000. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fas.org/nuke/guide/china/doctrine/pills2/index.html>

24. The National Security Strategy of The United States of America/ Washington: White House. – 2006. – 54 p. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.globalsecurity.org/military/library/policy/national/nss-060316.htm>

25. Treaty of Maastricht on European Union: [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://europa.eu/legislation_summaries/economic_and_monetary_affairs/institutional_and_economic_framework/treaties_maastricht_en.htm

26. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні/ О.І. Барановський. – К.: КНТЕІ. – 2004. – 759 с.

27. Мунтян В.І. Економічна безпека України/ В.І. Мунтян. – К.: КВІЦ. – 1999. – 464 с.

В.О. ЛЕПУШИНСЬКИЙ,
заст. нач. управління аналізу та прогнозування розвитку грошово-кредитного ринку, НБУ

Проблема вибору показників, що характеризують процес монетарної трансмисії

У статті наведено аналіз прийнятих підходів до дослідження каналів монетарного трансмісійного механізму і запропоновано розширити традиційні підходи за рахунок включення показника ліквідності банківської системи (відношення коррахунків банків у Національному банку до обов'язкових резервів) – як характеристики направленості монетарної політики і показника залишків за кредитами фізичних та юридичних осіб як характеристики кредитного каналу.

В статье приведен анализ принятых подходов к исследованию каналов монетарного трансмиссионного механизма и предложено расширить традиционные

подходы за счет включения показателя ликвидности банковской системы (отношение корреспондентских счетов банков в Национальном банке к обязательным резервам) – в качестве характеристики направленности монетарной политики и показателя остатков по кредитам физических и юридических лиц – в качестве характеристики кредитного канала.

The analysis of the accepted approaches for investigation of monetary transfer channels was shown in this article. It was suggested to extend traditional approaches at the expense of including of the bank system's liquidity index (the ratio of correspondent accounts in the National Bank

of Ukraine to required reserves). This index serves as a characteristic of directivity of monetary policy. Also it was suggested to include the index of rests for credits of physical and juridical persons as showing of credit channel characteristic.

Постановка проблеми. Дослідження механізму монетарної трансмісії є достатньо актуальним завданням з огляду на те, що при прийнятті рішень щодо грошово-кредитної політики необхідно мати достатньо обґрунтовані припущення щодо того, яким чином вони відобразяться на фінансових та макроекономічних змінних.

Адекватність результатів емпіричного дослідження каналів трансмісійного механізму значною мірою залежить від правильного вибору показників, які мають відображати різні стадії та канали монетарної трансмісії.

Зазвичай у розвинених країнах, які використовують режим гнучкого курсоутворення та пріоритетним завданням центрального банку є забезпечення цінової стабільності, процеси прийняття рішень з монетарної політики та її реалізації є достатньо уніфікованими. Це обумовлює достатньо одноманітний вибір показників для дослідження дії монетарного трансмісійного механізму, принаймні тих, що характеризують стан монетарної політики та міжбанківського ринку, а саме: відповідні відсоткові ставки.

Утім, українські умови, що проявляються в особливостях монетарного режиму, специфіці функціонування грошово-кредитного ринку, інституційних та структурних особливостях економіки і т.і., мають бути враховані при виборі змінних для емпіричного дослідження монетарної політики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню монетарного трансмісійного механізму присвячена велика кількість зарубіжних праць, широко представлені вони і в Україні. Це праці таких вчених, як Р. Тиркало та Б. Адамик [7], І. Дорошенко [8], М. Михаліченко, В. Гринів, В. Пачінські [10], та ін. Але, як правило, дані роботи недостатньо повно враховували специфіку монетарної трансмі-

сії в Україні і більшою мірою базувалися на вже відомих зарубіжних аналогах.

Дослідження з аналізу впливу монетарної політики на економічні процеси достатньо широко варіюються за кількістю та характером аналізованих змінних. Досліджується як реакція обмеженої кількості змінних (обмінного курсу, грошової маси або окремої відсоткової ставки) на реальне зростання та інфляцію (наприклад, див. Дослідження Б. Хорвата та Р. Майно [11], так і вплив монетарної політики на широкий спектр економічних змінних (у роботі Б. Бернанке та ін. досліджується взаємодія 120 показників, що характеризують різні аспекти економічної динаміки [1]). Вибір показників зумовлюється цілями, поставленими в роботі та обраною методикою дослідження.

У роботах С. Дробишевського та В. Козловської [9] розглядається вплив безпосередньо різноманітних грошових агрегатів на промислове виробництва та ціни, а також вплив окремих показників, що за думкою авторів характеризують різні канали монетарної трансмісії. Даний підхід звужує можливості аналізу, оскільки дія трансмісійного механізму оцінюється фрагментарно.

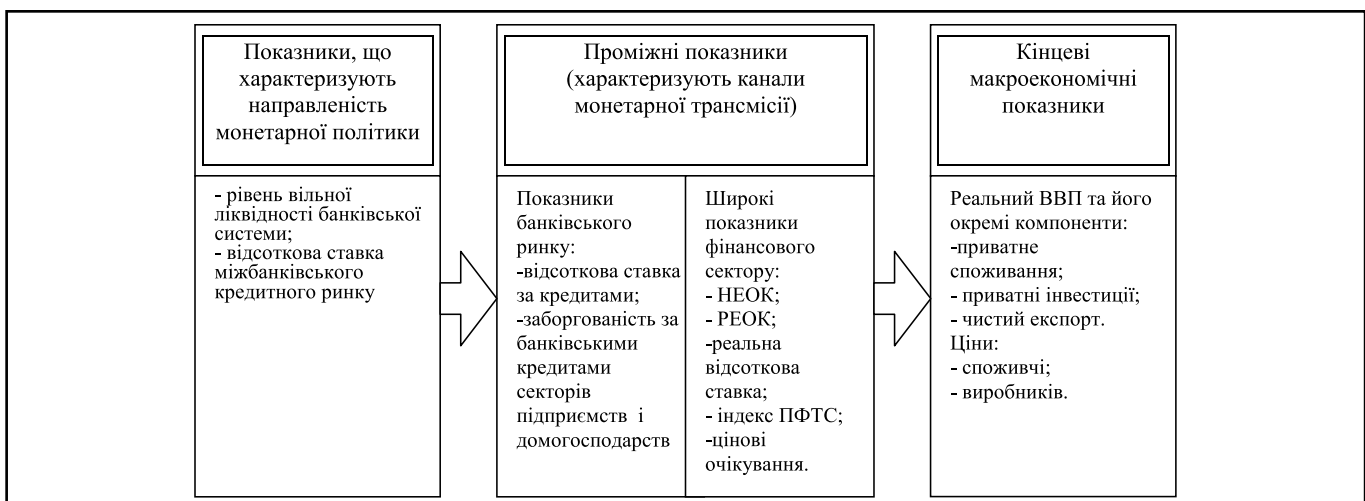
Мета статті. Проблемі добору фінансових показників, що характеризують процес монетарної трансмісії та враховують специфіку української економіки, присвячена дана робота.

Викладення основного матеріалу. Найбільш інформативним для дослідження є врахування взаємного впливу всіх включених показників, що дозволить отримати цілісну картину роботи монетарного трансмісійного механізму.

Доцільно визначити такі групи індикаторів або показників, що характеризують процес впливу грошово-кредитної політики на економіку (залежно від стадії монетарної трансмісії):

1) показники, що характеризують напрям монетарної політики, тобто певні індикатори, що виражають параметри грошової пропозиції та певним чином очікування ринку;

2) проміжні фінансові показники, через які монетарна політика здійснює вплив на реальний сектор економіки. Ці



Показники, що характеризують процес впливу грошово-кредитної політики на економіку

Підготовлено автором.

проміжні показники відповідають за певні канали передавального механізму монетарної політики;

3) кінцеві макроекономічні показники, на які і направлене грошово-кредитне регулювання (див. рис.).

Наразі найбільш вживаною характеристикою спрямованості грошово-кредитної політики в економічній літературі є ключова відсоткова ставка центрального банку. За умов дієвої процентної політики, гнучкого курсоутворення ця величина найбільш точно відображає напрям та характер монетарної політики. Тому ключова (або офіційна) відсоткова ставка розглядається центральними банками багатьох країн як початковий пункт при розгляді ними дії механізму монетарної трансмісії, а саме Великобританії, Єврозони, США, Канади, Австралії та ін.

Подібні спроби робили М. Михаліченко, В. Гринів та В. Пачінські [10]. У випадку України облікова ставка Національного банку як індикатора стану грошово-кредитної політики є малоінформативною, оскільки за цією ставкою майже не відбувається операцій, а отже її вплив на ринок є незначним.

Доволі часто в економічній літературі як змінна, що відображає стан монетарної політики, використовується монетарний агрегат або монетарна база. Проте такий підхід до дослідження, як було виявлено пізніше, містить певні недоліки. Центральний банк має опосередкований вплив на приріст базових грошей та монетарних агрегатів, а отже неможливо оцінити весь ланцюг змінних у монетарному трансмісійному механізмі. Таким чином, залишається поза увагою значна частина монетарної трансмісії. Крім того, ці змінні не завжди адекватно та повною мірою відображають напрям грошово-кредитної політики, оскільки крім змін у грошовій пропозиції відображають також і зміни в попиту на гроші. Приміром, центральний банк намагається згладити різкі коливання відсоткових ставок завдяки збільшенню ліквідності, тобто шок з боку попиту на гроші буде сприйнятий монетарною владою. Отже, величина зростання грошового агрегату відобразить не як зміну в попиту, так і у напрямі політики.

Дослідження щодо впливу грошової маси на ціни та ВВП на прикладі України здійснювали Р. Тиркало та Б. Адамик [7], І. Дорошенко [8]. При цьому робився висновок про взаємозв'язок між зазначеними показниками. Однак недоліком такого підходу, як це розглядалося вище, є те, що не відокремлені ефекти впливу пропозиції грошей та попиту на них з боку економіки. Отже, і не дано відповіді на запитання: чи це зростаючий обсяг грошової пропозиції зумовлював зростання ВВП та цін, чи навпаки прискорення економічної динаміки вимагало зростання обсягу грошей в обігу? Тобто не можна говорити про виявлення специфічного впливу монетарної політики.

Існує декілька підходів до розробки показника, що характеризує стан грошово-кредитної політики. Одним із них є підхід, запропонований Ромер і Ромер [6]. Використовуючи інформацію щодо засідань Федерального комітету з відкритого ринку, вони визначали дати, коли члени комітету були схильні змінити напрям політики на більш жорсткий.

Таким чином, можна було розрізнити шоки пропозиції грошей від шоків попиту. Недоліком даного підходу виступає його суб'єктивність, а також обмежена інформативність отриманого показника. Адже визначалися лише дати, коли відповідальні за політику особи вважали, що вона має прийняти більш антиінфляційний характер.

Розширили даний підхід Бошен і Міллз [2]. На підставі даних щодо намірів членів Федерального комітету з відкритого ринку вони розробили індекс, що характеризував стан монетарної політики як «дуже експансивний», «слабо експансивний», «нейтральний», «помірно жорсткий» або «дуже жорсткий». Попри те, що в за використання даного підходу інформативність показника стану грошово-кредитної політики розширюється, він має навіть більш суб'єктивний характер, ніж показник Ромер і Ромер.

Застосування даного підходу для оцінки грошово-кредитної політики Національного банку стане доцільними після підвищення транспарентності та розвитку комунікаційної політики центрального банку.

Ще одним можливим варіантом характеристики стану грошово-кредитної політики є використання показника, що базується на оцінці ліквідності банків. Таким, зокрема, є підхід, який запропонували Л. Крістіано та М. Ейхенбаум [3].

Для оцінки стану політики, вони запропонували використовувати кількісний показник «незапозичених резервів», тобто власної ліквідності банків. Оскільки дана кількісна змінна найбільшою мірою контролюється центральним банком, вона може досить точно відображати напрям монетарної політики.

Для характеристики стану монетарної політики за значної ролі обмінного курсу в економіці певними дослідниками використовується так званий індекс монетарних умов, що розраховується як зважені на певні коефіцієнти зміни у короткострокових відсоткових ставках та валютному курсі. Цей показник застосовується деякими центральними банками (зокрема, Банком Канади) для оцінки жорсткості або експансивності монетарної політики. Проте для цілей даного дослідження використання такого показника не є доцільним. Зазначений індекс поєднує у собі як зміни у валютному курсі, так і у відсоткових ставках, а одне із завдань даної роботи полягає у вивченні особливостей дії каналів монетарної трансмісії, а отже і окремий розгляд ефектів які спричиняються дією каналів відсоткових ставок та валютного курсу [4].

Фахівці Резервного банку Нової Зеландії А. Фанг, Е. Хансен [5] зазначають, що «монетарний трансмісійний механізм – це процес через який кількість та ціна резервів банківської системи взаємодіє з широким спектром фінансових та реальних змінних в економіці з метою впливу на рівень сукупного попиту, та в кінцевому підсумку, на рівень цін».

З усіх проаналізованих варіантів для українських умов найбільш доцільно я відправний пункт механізму монетарної трансмісії, тобто показників, які характеризують напрям монетарної політики, також застосовувати показники кількості та вартості вільних резервів банківської системи.

У сучасних умовах функціонування грошово-кредитного ринку України найбільш інформативно характеризують стан грошово-кредитної політики, оскільки найбільшою мірою контролюються центральним банком та відображають саме пропозицію грошей. По-перше, як і у підході Л. Крістіано та М. Ейхенбаума [3] доцільно застосовувати показник банківської ліквідності. Однак з огляду на досить мінливу динаміку даної величини впродовж періоду спостереження більш доцільним є використання відносного показника, а не його абсолютних рівнів. Показник монетарної ліквідності розраховується як відношення обсягу сформованих банками обов'язкових резервів до обсягу коррахунків банків у Національному банку. При цьому, оскільки спостерігається значна волатильність банківської ліквідності впродовж місяця, особливо в періоди перерахування платежів до бюджету або переведення коштів у готівку під час здійснення соціальних виплат, показник має сенс обраховувати як середньомісячну величину.

Отриманий показник банківської ліквідності є достатньо інформативним, оскільки він добре корелює з іншими показниками, що характеризують стан грошово-кредитного ринку, а саме з короткостроковими відсотковими ставками та міжбанківським безготівковим обмінним курсом.

Разом із показником банківської ліквідності для характеристики стану грошово-кредитної політики обрано середньозважену ставку за міжбанківськими кредитами. На відміну від облікової ставки ця ставка досить інформативно характеризує стан короткострокового сегменту грошово-кредитного ринку, а отже і відображає поточний стан монетарних умов.

Зауважимо, що якщо рівень ліквідності відображає пропозицію грошових ресурсів, то відсоткова ставка у своїй динаміці відображає не тільки пропозицію грошей, і певною мірою і динаміку попиту внаслідок формування на ринку певних очікувань. Отже, дослідження обох цих змінних дозволяє продемонструвати напрям грошово-кредитної політики, якого має намір притримуватися монетарна влада.

З цієї метою окремо має розглядатися як вплив ліквідності, так і міжбанківської відсоткової ставки, а також їх взаємозв'язки.

На першому етапі дослідження монетарної трансмісії необхідним є включення таких показників банківського ринку, як відсоткова ставка за кредитами та залишки за кредитними зобов'язаннями підприємствам та домогосподарствам.

Оцінка зв'язків між цими показниками дозволить виявити роботу каналів відсоткових ставок та банківського кредитування на цьому етапі роботи монетарного трансмісійного механізму. Обрана методологія дозволить також виявити ознаки раціонування банківського кредиту.

На наступному етапі доцільно сконцентруватися на впливі більш широкого кола фінансових показників, що певним чином характеризуватимуть канали монетарної трансмісії на реальний сектор економіки. Серед них найбільш інформативним є вплив монетарної політики через грошово-кредитний, валютний та фондовий ринки.

Зазначимо, що включення кількісних показників кредитної активності банків (залишки за кредитними зобов'язаннями) дозволяє виявити ефекти раціонування кредиту та, відповідно, роль каналу відсоткових ставок та превалювання кредитного каналу в банківській системі.

Висновки

При дослідженні каналів монетарного трансмісійного механізму в Україні доцільно розширити традиційні підходи за рахунок включення окрім цінових показників функціонування грошово-кредитного ринку ще й кількісні, які б дозволяли найбільш інформативно виявляти ефекти монетарної політики при низькій еластичності попиту на кредитні ресурси до змін у відсотковій ставці.

Враховуючи це при дослідженні монетарної трансмісії, пропонується додатково включити такі показники:

- показник ліквідності банківської системи (відношення коррахунків банків в Національному банку до обов'язкових резервів) – як характеристики направленості монетарної політики;
- залишки за кредитами фізичних та юридичних осіб – як характеристики кредитного каналу.

Література

1. Bernanke B., Boivin J., Elias P. Measuring the Effects of Monetary Policy // Bernanke B., Boivin J., Elias P.: A Factor-Augmented Vector Autoregressive (FAVAR) Approach // NBER Working Paper, 2004. – #10220. – 47 p.
2. Boschen J. Mills L. The effects of countercyclical monetary policy on money and interest rates: an evaluation of evidence from FOMC documents // Boschen J. Mills L. // Working Papers. – Federal Reserve Bank of Philadelphia. – 1991. – #91-20. – 45 p.
3. Christiano L., Eichenbaum M. Identification and the liquidity effect of the monetary policy shock // Christiano L., Eichenbaum M. // NBER working paper. – National Bureau of Economic Research, Inc. – 1991. – #3920. – 28 p.
4. Freedman Ch. The use of indicators and of the monetary conditions index in Canada / Freedman Ch. // The transmission mechanism of monetary policy in Canada. – Bank of Canada, 1996. – P. 67–79.
5. Fung A., Hansen E. Bank credit and monetary policy / Fung A., Hansen E. // Reserve bank Bulletin, 1993. – Vol. 56, #1. – P. 32–47.
6. Romer C., Romer D., Does Monetary Policy Matter? A New Test in the Spirit of Friedman and Schwartz, NBER Working Papers // Romer C., Romer D. – National Bureau of Economic Research, Inc., – 1990. – #2966. – 45 p.
7. Адамик Б., Тиркало Р. Передавальний механізм монетарної політики та його значення для ефективної діяльності НБУ / Адамик Б., Тиркало Р. // Вісник НБУ. – 1999. – №7. – С. 6–11.
8. Дорошенко І. Грошово-кредитна політика економічного зростання у трансформаційній економіці / Дорошенко І.: Дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2001. – 236 арк. + дод. арк. 237–283. – Дві кн. одиниці. – Бібліогр.: арк. 218–236.

9. Дробышевский С., Козловская А. Внутренние аспекты денежно-кредитной политики России // Дробышевский С., Козловская А. // Научные труды ИЭПП. – М.: ИЭПП, 2002. – №45Р. – 157 с.

10. Михаліченко М., Гринів В., Пачінські В. Монетарна трансмісія в Україні // Михаліченко М., Гринів В., Пачінські В.: VAR-під-

хід. Підтримання низької інфляції в Україні: Матеріали конф., Київ, груд. 2004 р. – К.: Міленіум, 2004. – 129 с.

11. Хорват Б., Майно Р. Механізми трансмісії денежно-кредитної політики в Білорусі / Хорват Б., Майно Р. // Рабочий документ МВФ, 2006. – WP/06/246. – 27 с.

Н.В. ШЕВЧУК,
аспірант, НДЕІ Мінекономіки

До питання визначення та оцінки сукупної факторної продуктивності

Узагальнено вітчизняний та зарубіжний досвід методології оцінки сукупної факторної продуктивності, розкрито зміст основних показників, що характеризують джерела економічного зростання. Розглянуті проблеми, пов'язані зі знаходженням необхідного інструментарію для виміру факторів виробництва (капіталу, праці, витрат сировини) і рівня завантаження виробничих потужностей для відповідних факторів. Сформовані теоретичні підходи до визначення та оцінки сукупної факторної продуктивності в рамках багатофакторного KLEMS-підходу.

Обобщен отечественный и зарубежный опыт методологии оценки совокупной факторной производительности, раскрыто содержание основных показателей, характеризующих источники экономического роста. Рассмотрены проблемы, связанные с нахождением подходящего инструментария для измерения факторов производства (капитала, труда, расходов сырья) и уровня загрузки производственных мощностей для соответствующих факторов. Исследованы теоретические подходы к определению и оценке совокупной факторной производительности в рамках многофакторного KLEMS-подхода.

Domestic and foreign experience of estimations methodology of the total factor productivity (TFP) is generalized, maintenance of basic indexes which characterize the sources of the economy growth is exposed. Problems, related to finding of necessary tool for measuring of productions factors (capital, labor, charges of raw material) and level of load of production capacities for the proper factors, are considered. Theoretical approaches are formed to determination and estimation of the TFP into multifactor KLEMS-approach.

Постановка проблеми. Протягом усього періоду економічного розвитку України зростання ВВП характеризувалося нерівномірністю та нестабільністю. Для пояснення таких темпів економічного зростання слід виявити його рушійні механізми. Разом із цим загальносвітові можливості екстенсивного розвитку господарства на сьогодні є вичерпаними. Тому важливими є питання стосовно визначення основних джерел економічного зростання і перехід до інтенсивних методів.

Окрім цього, за умов поглиблення відкритості економіки України через євроінтеграційні процеси набуває необхідності підвищення її конкурентоспроможності. Серед факторів, що сприятимуть цьому, провідне місце належить показникам багатфакторної продуктивності. При цьому особливої актуальності набувають проблеми формування цілої низки нових методичних підходів їх оцінки. Згідно з дослідженнями іноземних фахівців українська економіка за рівнем продуктивності факторів виробництва значно відстає від розвинутих країн.

Не випадково підвищення показників багатфакторної продуктивності є одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки промислово розвинутих країн. Так, у звіті Світового банку наголошувалося, що впровадження вимірювання в економічному зростанні «сукупної факторної продуктивності» стало одним із важливих досягнень в економічній науці за останні п'ятдесят років.

Висока продуктивність факторів виробництва є важливою для всіх видів економічної діяльності. Звідси впливає необхідність управління нею, початковим етапом якого є розрахунок та оцінка показників багатфакторної продуктивності.

Таким чином, дослідження теоретичних засад визначення та оцінки показників багатфакторної продуктивності є актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням визначення та оцінки сукупної факторної продуктивності, продуктивності праці та капіталу присвячена значна кількість праць західних вчених, зокрема Р. Солоу, С. Басу, Дж. Фернальда, М. Кімбелла, М. Шапіро, однак, усі вони спрямовані на визначення сукупної факторної продуктивності (СФП) по відношенню до розвинутих країн, що характеризуються високим рівнем інвестування та життя населення.

Багато уваги приділено цій проблемі у Російській Федерації, де з 2000 року обчислюється вклад сукупної факторної продуктивності в економічне зростання на макrorівні. Так, відповідні питання досліджують В. Бессонова, І. Воскобойнікова, І. Долінська, Р. Ентова, О. Луговий, О. Астаф'єва та ін.

В останнє десятиліття теоретичні і практичні аспекти продуктивності чинників виробництва знайшли відображення і в працях українських дослідників: О. Сологуб, Б. Данилишина,

В. Беседіна, І. Бондар, А. Голодець, Є. Заблоцького, Б. Литвина, Є. Мниха, А. Ревенка, І. Лубчука тощо. Однак увага вітчизняних вчених зосереджена в основному на дослідженні питань визначення та розрахунку таких основних чинників виробництва, як праця та капітал. Багато праць присвячено дослідженню зазначених факторів на мікрорівні. Малодослідженою, в свою чергу, залишається багатофакторна продуктивність. Окрім цього, є відкритими питання щодо вкладу в приріст валового внутрішнього продукту (ВВП) кожного із чинників багатофакторної продуктивності.

Саме тому необхідним є дослідження проблем багатофакторної продуктивності з точки зору стимулювання економічного зростання.

Метою статті є узагальнення теоретичних засад щодо визначення та оцінки показників багатофакторної продуктивності, а також обґрунтування необхідності подальших досліджень у цій сфері.

Викладення основного матеріалу. В Україні поки що не ведуться широкомасштабні роботи по дослідженню СФП. Держкомстат України розраховує звітні показники тільки продуктивності праці і лише по деяких видах економічної діяльності (промисловості, сільському господарству і будівництву). При цьому наведена Держкомстатом інформація показує, що на сьогодні показники продуктивності праці розробляються за старою схемою, яка ґрунтувалася на системі Балансу народного господарства, включають виключно галузі сфери матеріального виробництва і не враховують змін, які відбулися внаслідок переходу до ринкової економіки. Крім того, вони не охоплюють усіх видів економічної діяльності, засновані виключно на показниках обсягу виробленої продукції і чисельності зайнятих, тобто не дозволяють здійснювати аналіз кількості відпрацьованого часу, внесок продуктивності у формування валової доданої вартості та тієї її частки, яка визначається безпосередньо внеском фактору праці на відміну від внеску капіталу [1].

Загалом, в основі підходів до оцінювання СФП у більшості випадків так чи інакше лежить концепція виробничої функції, тобто передбачається, що існуючі в економіці технології дозволяють досягти максимально можливого рівня випуску за фіксованої комбінації чинників виробництва. Іншими словами, фірми в економіці вважаються повністю ефективними і такими, що функціонують на межі своїх виробничих можливостей. Проте на практиці дана передумова навряд чи виконана. Швидше можна очікувати, що фірми оперують усередині своїх виробничих множин. Таким чином, проблема неефективності частково вирішується за рахунок додаткового припущення про завантаження виробничих потужностей, що змінюється в часі: фірми можуть не повністю використовувати свої наявні виробничі потужності.

На сьогодні існує ряд досліджень, в яких вивчається взаємозв'язок економічного зростання, технологічного прогресу і методів оцінювання СФП. Згідно з підходом Р. Солоу (Solow, 1957) СФП вимірює ефективний рівень технологій, що до-

зволяє трансформувати чинники виробництва в кінцеву продукцію, тобто підхід заснований на концепції виробничої функції. Стилізованим фактом є проциклічність зростання СФП у короткостроковому періоді, тобто динаміка випуску і динаміка СФП позитивно корельовані. Проциклічний характер динаміки СФП пояснюється позитивним впливом шоків попиту, які збільшують одночасно обсяг виробництва і обсяг споживаних у виробництві чинників, а також впливом рівня завантаження виробничих потужностей, тобто без урахування завантаження потужностей праці і капіталу динаміка СФП позитивно корелює з динамікою випуску. Передумовами СФП Солоу є довершена конкуренція і постійна віддача від масштабу, також не враховується динаміка рівня завантаження виробничих потужностей. Елімінуючи вплив перерахованих нетехнологічних чинників, можна отримати так званий «чистий» індикатор СФП, який і характеризуватиме поліпшення технологій як таке.

Відповідно до підходу, запропонованому в роботі Басу, Кімбелла та Фернальда (2006), аналізуються модифіковані галузеві індикатори СФП для США в рамках багатофакторного KLEMS-підходу (аббревіатура розшифровується як К – капітал, L – праця, E – електроенергія, M – матеріальні витрати і S – послуги), тобто передбачається наявність додаткових чинників, крім капіталу і праці. Басу, Кімбелл та Фернальд враховують вплив недосконалої конкуренції і зростаючої віддачі від масштабу, а також динаміку рівня завантаження виробничих потужностей капіталу і праці [8]. Передумова про наявність зростаючої віддачі від масштабу дозволяє моделювати, по-перше, непропорційний вплив динаміки чинників виробництва на динаміку випуску, по-друге, зовнішні ефекти, тобто взаємозв'язок, що існує між галузями. Припущення про змінний у часі рівень завантаження потужностей необхідне для того, щоб врахувати можливе недозавантаження виробничих потужностей, яке призводить до зміщених оцінок капіталу і праці. Згідно з даним підходом індикатор СФП, очищений від впливу нетехнологічних чинників, є контрциклічним, оскільки покращення технологій має проявлятися в зниженні завантаження потужностей (технологічний прогрес припускає використання менш капітало- і трудомістких технологій). Автори оцінюють індикатори технологічного прогресу для 29 галузей (виключаючи сільське господарство і добувні галузі промисловості) за 1949–1996 роки, а потім агрегують отримані галузеві оцінки і будують агрегований індикатор СФП для економіки США. На відміну від результатів, отриманих Р.Е. Холлом (1990), Басу, Кімбелл та Фернальд не знаходять підтвердження гіпотезі про наявність зростаючої віддачі від масштабу (віддача скоріше постійна). Порівнюючи динаміку отриманого індикатора технологічного прогресу з динамікою стандартного СФП-індикатора Солоу, автори дійшли до висновку, що залишок Солоу більш нестабільний через неврахований вплив нетехнологічних чинників.

У роботі Р. Інклаара (2005) аналізуються потенційні недоліки підходу Басу, Кімбелла та Фернальда. Автор викори-

стовує логарифмічну лінійну виробничу функцію для оцінювання параметрів віддачі від масштабу на галузевому рівні для Франції, Німеччини, Нідерландів і США за 1979–2003 роки (галузі агрегуються до секторів: товари тривалого користування, товари короткочасного користування і непереробні галузі). СФП оцінюється без урахування завантаження потужностей і, враховуючи не спостережуваний рівень завантаження. Згідно робіт Басу, Кімбелла та Фернальда врахування завантаження виробничих потужностей призводить до нижчих оцінок параметрів віддачі від масштабу. У роботі Р.Інклаара отримані результати дійсно свідчать про нижчі оцінки віддачі від масштабу для Нідерландів і США. Для цих країн гіпотеза про наявність в галузях постійної віддачі від масштабу не відкидається. Проте для галузей Франції і Німеччини характерна значуща зростаюча віддача від масштабу. Більше того, запропонована Басу модель для неспостережуваного рівня завантаження виробничих потужностей – час, відпрацьований в середньому одним працівником, – має значущий позитивний вплив тільки для галузей США. В інших країнах оцінка параметра при рівні завантаження потужностей, як правило, від'ємно (причому часто незначно) впливає на динаміку випуску. Гіпотеза автора полягає в тому, що європейські фірми реагують на коливання попиту шляхом зміни кількості робітників, а не відпрацьованого ними часу [7]. Таким чином, підхід Басу, Кімбелла та Фернальда досить специфічний і, швидше за все, в своєму початковому вигляді придатний лише для економічних реалій США. Застосовуючи даний підхід для вітчизняних даних, необхідно додатково враховувати специфіку вітчизняної статистики, особливо при виборі моделі для рівня завантаження виробничих потужностей.

Існуючі дослідження СФП у Росії можна класифікувати принаймні за двома напрямками, залежно від того, на якому рівні аналізується динаміка технологічного прогресу – агрегованому або галузевому. На агрегованому рівні СФП оцінюється в роботах І. Долінської (2002), І. Воскобойнікова (2003) і В. Бессонова (2004).

У роботі Долінської (2002) аналізуються основні чинники, що визначають динаміку агрегованого випуску в 1991–2007 роках. Падіння випуску в період трансформаційного спаду пояснюється змінами в динаміці чинників виробництва через динаміку рівня завантаження виробничих потужностей. При цьому як модель для рівня завантаження потужностей розглядається оцінка, пропорційна динаміці агрегованого випуску [9].

Через істотні недоліки у статистиці по основних фондах, пов'язаних з динамікою відносних цін інвестиційних товарів і відсутністю вдалих визначень для основних фондів, які вибувають з процесу виробництва при негативних шоках попиту, в роботі І. Воскобойнікова пропонується модифікувати початкові дані по основних фондах для того, щоб врахувати вікову структуру капіталу. Підхід, який взяв І. Воскобойніков (2003) за основу, був запропонований в роботі Дж. Мінена

у 1998 році. Він дозволяє отримувати часові ряди по основних фондах, використовуючи дані по валовому нагромадженню основного капіталу (ВНОК) за попередніми періодами. Динаміка основних фондів, яка оцінена в роботі І. Воскобойнікова за 1961–2001 роки, показала, що скорочення випуску в період трансформаційного спаду супроводжувалося паралельним зниженням нагромадження основного капіталу, викликаного зниженням попиту на окремі види вироблених в економіці товарів. Основні фонди у відповідних галузях перестали використовуватися у виробництві і поступово застарівали. Таким чином, трансформаційний спад, згідно з дослідженням І. Воскобойнікова, пояснюється більшою мірою зниженням ефективності виробництва, ніж падінням рівня завантаження виробничих потужностей, як це передбачалося в роботі І. Долінської.

Ще один відомий російський вчений у цій сфері В. Бессонов (2004) виділив основні особливості російської економіки, пов'язані з технологічним прогресом: інтенсивна динаміка агрегованого випуску після 1990-х років супроводжувалася досить інертною динамікою капіталу і праці. В результаті динаміка випуску слабо пов'язана з динамікою відповідних чинників виробництва. Врахування рівня завантаження виробничих потужностей дозволяє елімінувати ефект недозавантаження потужностей, характерний для трансформаційного періоду. Динаміка агрегованого індикатора СФП і галузевих показників технологічного прогресу по десяти галузям російської промисловості свідчить про різке зниження СФП в період 1997–1998 років, після чого рівень технологій починає поступово підвищуватися. Інакше кажучи, зниження випуску в економіці, згідно з результатами І. Долінської, І. Воскобойнікова та В. Бессонова, супроводжувалося так званим технологічним «регресом» в економіці. Врахування рівня завантаження потужностей в роботі В. Бессонова дозволяє отримати менш песимістичну динаміку СФП, проте факт технологічного «регресу» залишається без змін.

На основі даних по підприємствах для 83 галузей російської економіки за період 1993–2000 років О. Бессонова, О. Козлов і А. Юдаєва отримали зниження СФП в 1993–1998 роках, що відповідає результатам дослідження І. Долінської, отриманим на агрегованому рівні для всієї економіки. Оцінювання СФП в роботі цих авторів базується на концепції транслогарифмічної виробничої функції, підході, запропонованому в роботі Юргенсона (1995). Розглядаючи кумулятивну динаміку СФП для дев'яти агрегованих галузей в 1993–2000 роках, автори роботи відзначають, що негативні темпи зростання СФП у період 1994–1998 років багато в чому пов'язані з високим ступенем невизначеності економічної кон'юнктури, викликані сильним коливанням рівня цін і кризою 1998 року, що відобразилося на динаміці реального обмінного курсу рубля.

У роботі О. Бессонової [4] аналізується ефективність російських промислових підприємств у період 1995–2004 років на основі мікроекономічних даних. О. Бессонова роз-

глядає три можливі підходи до оцінювання СФП на основі панельної структури даних: непараметричний метод, транслогарифмічна виробнича функція і модель стохастичної межі виробничих можливостей. Одним з основних аргументів проти стандартного підходу до оцінювання СФП є передумова про абсолютну ефективність фірм, що оперують на межі виробничих можливостей: тільки в цьому випадку СФП еквівалентна технологічному прогресу. Підхід з погляду стохастичної виробничої межі дозволяє послабити дану передумову і врахувати той факт, що фірми можуть оперувати всередині своїх виробничих множин. У такому разі СФП можна розкласти на окремі складові: технологічний прогрес (який є зміщенням межі виробничих можливостей в часі), рівень неефективності (як далеко фірма знаходиться від своєї виробничої межі) і зростаючу віддачу від масштабу. Основні результати, отримані в роботі О. Бессонової, такі:

- еластичність по капіталу ϵ_K для всіх галузей менше 0,25, еластичність по праці ϵ_L висока (мінімальне значення еластичності ϵ_L , характерне для електроенергетики і галузей паливної промисловості), що виправдовує широко поширену в зарубіжній літературі по СФП практику припускати чинники еластичності заданими як ϵ_L [0,7; 0,75] і ϵ_K [0,25; 0,3] і робить дані спрощення придатними і для російської економіки;

- непараметричний метод і метод транслогарифмічної виробничої функції підтверджують наявність негативних галузевих темпів зростання СФП до 1998 року;

- рівень неефективності підприємств (відсоток від максимально можливого рівня продуктивності підприємств в галузі) досить низький і становить 12–15% у 1995–2004 роках, тобто стандартний підхід до оцінювання СФП із використанням виробничої функції може бути багато в чому виправданий;

- внесок компоненти, що відповідає за зростаючу віддачу від масштабу, в динаміку СФП незначущий.

У наведеному вище теоретичному огляді визначення сукупної факторної продуктивності на макrorівні і рівні галузей були розглянуті основні дослідження, в яких оцінюється економічний розвиток. Узагальнивши їх, можемо сказати, що тенденції економічного зростання визначалися відомими чинниками виробництва, включаючи нагромадження капіталу, використання робочої сили та науково-технічного прогресу. В результаті вони втілюються в динаміці продуктивності, яка залежить від кількості і якості ресурсів, необхідних для виробництва даного обсягу продукції. Вона характеризує ефективність використання ресурсів. Для її оцінки використовується декілька показників, зокрема, показник сукупної факторної продуктивності, який є відношенням обсягу виробленої продукції до показника витрат капіталу і праці. Вона зазвичай розраховується як різниця між темпами зростання вироб-

ництва і середніми темпами ресурсів, що вводяться, зважених на їх частку в доході чинника.

Висновки

На сьогодні існує ряд досліджень, автори яких для вимірювання внесків чинників виробництва в економічне зростання застосовують, в основному, ступеневі виробничі функції (модифіковану функцію Кобба – Дугласа), а відповідні рівняння регресії оцінюють математично-статистичними методами (методом найменших квадратів тощо).

Як напрями подальшого дослідження у сфері виміру СФП для української економіки з використанням вітчизняної статистики можна виділити, по-перше, пошук інших альтернатив до розглянутих індикаторів для капіталу і завантаження виробничих потужностей, по-друге, підбір, чи побудову альтернатив існуючим інструментам оцінки, що дозволили б більш якісно вирішити проблему ендогенності. Вимірювання технологічного прогресу і побудова достовірних оцінок, що характеризують покращення або погіршення технологій в економіці, сприятиме подальшому аналізу в області економічного зростання і НТП, тобто дозволить зрозуміти, яким чином шоки технологій впливають на динаміку макроекономічних показників.

Література

1. Бессонов В.А. О динамике основных фондов и инвестиций в российской переходной экономике / В.А. Бессонов, И.Б. Воскобойников // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – №2. – С. 193–228.
2. Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – №4. – С. 542–587.
3. Бессонов В.А. Проблемы построения производственных функций в российской переходной экономике. – М.: Институт экономики переходного периода. – 2002. – 46 с.
4. Бессонова Е. Оценка эффективности производства российских промышленных предприятий // Прикладная эконометрика. – 2007. – №2. – С. 1–23.
5. Воскобойников И.Б. Оценка совокупной факторной производительности российской экономики в период 1961–2001 гг. с учетом корректировки динамики основных фондов // Препринт WP2/2003/03, ГУ–ВШЭ. – 2003. – С. 64–66.
6. Энгов Р. Факторы экономического роста российской экономики / Р. Энгов, О. Луговой, Е. Астафьева, В. Бессонов, И. Воскобойников, М.Турунцева, Д. Некипелов // Сборник научных трудов. – ИЭПП. – 2003. – 70 с.
7. Basu S., Fernald J., Kimball Are technology improvements contractionary? American Economic Review 96. – 2006. – P. 1418–1448.
8. Dolinskaya I. Explaining Russia's output collapse: Aggregate sources and regional evidence. IMF Staff Papers 49. – 2002. – P. 1.
9. Inklaar R. Cyclical productivity in Europe and U.S.: Evaluating the evidence on the returns to scale and input utilization. Economic 296. – 2006. – P. 822–841.

Удосконалення науково-методичних підходів до комплексної оцінки впливу фінансових ресурсів за межі України

У статті запропоновані напрями удосконалення методики комплексної оцінки непродуктивного відпливу капіталу за межі України. Розглядаються фактори, форми та канали відпливу фінансових ресурсів, подаються уточнені формули розрахунку.

В статье предложены направления совершенствования методики комплексной оценки непродуктивного оттока капитала за пределы Украины. Рассмотрены факторы, формы и каналы оттока финансовых ресурсов, даны некоторые уточнения для формул, которые применяются в процессе расчетов.

In the article directions of perfection of method of complex estimation of unproductive outflow of capital are offered outside Ukraine. Factors, forms and ductings of outflow of financial resources, are considered, some clarifications are given for formulas which are used in the process of calculations.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми обумовлена особливостями розвитку ринкової економіки, функціонування якої супроводжують кризові явища та ризики, у тому числі пов'язані з відтоком капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та методичні аспекти оцінки масштабів руху капіталу є предметом дослідження як вітчизняних (З. Варналій, Я. Жаліло, В. Мунтіян, О. Москвін), так і зарубіжних (М. Жукова, Ю. Петров) вчених [1–7]. Проте досі не вирішеними залишаються проблеми адекватного визначення структури та запровадження гнучких процедур кількісного визначення розміру вивезених з держави фінансових ресурсів.

Метою даної статті є удосконалення наукових підходів до комплексної оцінки непродуктивного відпливу фінансових ресурсів за межі України. Джерелом інформації є наукові літературні джерела, офіційна статистика, відомчі бази даних та фахові аналітичні огляди.

Методи дослідження – узагальнення, аналіз, системний підхід, моделювання, експертних оцінок.

Викладення основного матеріалу. Причини, які зумовлюють відтік капіталу з держави, можуть бути політико-інституціональними та правовими; фінансово-економічними; фіскальними. Внаслідок їх дії відбувається міжрегіональна та міжнародна міграція капіталу, що здатна спричиняти як позитивні, так і негативні процеси.

Позитивні мають місце при легальному вивезенні капіталу в разі:

а) існування надлишку інвестиційних ресурсів всередині країни, адже їх вивезення дозволяє продуктивно викори-

стовувати капітал, доходи від якого оподатковуються на користь держави походження;

б) наявності системної економічної кризи всередині країни, оскільки у такому випадку переведення капіталу в економіку інших держав забезпечує його збереження, відтворення й використання з вищим рівнем доходності;

в) цілеспрямованої реалізації національної стратегії розвитку міждержавних економічних відносин, включаючи плани захоплення певних «ніш» на зарубіжних та світовому ринках;

г) якщо вивезення капіталу є адекватним (порівняним) із зустрічним його потоком (імпортом) та виступає інструментом інтеграції країни у світову економіку, забезпечує підтримання її позитивного іміджу.

Негативні наслідки у своїй більшості є дзеркальним відображенням позитивних, оскільки за певних умов вивезення фінансових ресурсів спричиняє негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави, формування умов для економічних криз, формує дефіцит ресурсів, необхідних для розвитку окремих регіонів та секторів економіки (що має місце у поточному часі внаслідок світової фінансово-економічної кризи), неадекватний попит на валютні ресурси, паніку на фінансових ринках тощо.

Не існує усталеної термінології та єдиного визначення базових дефініцій, що описують процеси руху капіталу, а отже – і єдиної методології їх дослідження. Нетотожність методичних підходів, застосовуваних різними центральними органами виконавчої влади та науковцями, спричиняє суттєвий розкид даних про реальний масштаб відпливу ресурсів з України. Так, за даними фахівців ОЕСР, у період з 1991 року до теперішнього часу було вивезено \$20 млрд., а за оцінками вітчизняних дослідників – до \$50 млрд. При цьому від \$1,5 млрд. до \$3 млрд. на рік деякі фахівці відносять саме до непродуктивного відпливу [8, с. 37].

Національний банк непродуктивне вивезення капіталу оцінює, зокрема, через показники платіжного балансу стосовно операцій зі зворотного викупу вітчизняних корпоративних цінних паперів, які знаходились у власності нерезидентів. З метою оцінки обсягів зворотного викупу в нерезидентів вітчизняних акцій за завищеними цінами Національним банком розроблена спеціальна методика переоцінки капіталу. Фахівці НБУ вважають, що відтік капіталів цим шляхом у період 2002–2006 років був на рівні \$22,4 млрд., у тому числі у 2004 року – 6,7; 2005 року – 4,0; 2006 року – \$1,5 млрд. [8, с. 45].

Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку відповідно до рішення від 20.04.2007 р. №903 реалізує ком-

плексну систему моніторингу, якою передбачено виявлення та аналіз операцій з торгівлі цінними паперами, в яких беруть участь нерезиденти. Застосування такої системи дозволило встановити, що у 2006 році у власників–нерезидентів на 6,6 тис. особових рахунків у реєстраторів обліковувалося 75,02 млрд. од. іменних цінних паперів (10,6%) сукупною номінальною вартістю 7,5 млрд. грн. (7,5%). Загальна ж кількість цінних паперів, що належать акціонерам–нерезидентам, становить 184,65 млрд. од. [8, с. 42].

Держфінпослуг відповідно до постанови Кабінету Міністрів від 04.02.2004 р. № 124 «Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) нерезидента» здійснює погодження договорів перестрахування з нерезидентами та веде їх облік. Якщо рахувати всю суму сплачених нерезидентам страхових премій як непродуктивний вплив капіталу, то у 2006 році він становив 561,07 млн. грн., або 4% валових премій по ринку [8, с. 43].

Держфінмоніторинг виявляє підозрілі операції у формі «псевдоінвестицій», «псевдоімпорту», «псевдоперестрахування» та страхування ризиків у закордонних компаніях, які оцінюються у розмірі 52,193 млрд. грн. у період з 2003 по 2006 рік [8, с. 44].

Але неузгодженість теоретичних та методичних підходів зазначених органів раніше не дозволяла звести подібні оцінки до єдиного формату й визначати сукупний обсяг впливу фінансових ресурсів, включаючи його непродуктивну складову. Ця проблема була в основному вирішена шляхом прийняття відповідної методики, затвердженої наказом Міністерства економіки України № 149 від 05.05.2008 р. [9].

Нею, зокрема, міжнародний рух фінансових ресурсів визначається як сукупність операцій з переміщення через державний митний кордон як усередину певної країни, так і назовні активів (коштів), незалежно від їх національної належності та джерел походження. Відповідно вплив (вивезення) фінансових ресурсів – це переміщення через державний митний кордон активів (коштів), що походять з джерел в економіці даної держави, а також розміщення за кордоном активів, що належать її резидентам (незалежно від країни походження ресурсів).

Пропонується розрізняти *канали* вивезення фінансових ресурсів, які являють собою групи, що об'єднують тотожні за змістом форми міжнародного руху фінансових ресурсів. Йдеться про зовнішньоторговельні, страхові, інвестиційні та фінансово–кредитні канали. Конкретні види операцій з переміщення через державний митний кордон фінансових ресурсів, що здійснюються фізичними та юридичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності (резидентами та нерезидентами), які належним чином ідентифікуються, обліковуються та можуть бути віднесені до певних каналів, називають *формами* вивезення фінансових ресурсів. Вони, в свою чергу, реалізуються через схеми або інструменти, які за певних умов відповідно до специфіки завдань,

що вирішуються фізичними та юридичними особами, забезпечують безпосереднє переміщення фінансових ресурсів через державний митний кордон.

Нами вплив (вивезення) фінансових ресурсів розглядається через призму трьох базових складових: *легальної* – коли вивезення капіталу відбувається з дотриманням чинного законодавства країн донора та реципієнта; *прихованої* – коли при вивезенні капіталу усі передбачені законом правила формально виконуються, але реальний зміст угод, що реалізуються, відрізняється від офіційно задекларованого; *нелегальної* (контрабанда, пряме порушення законодавства), включаючи *незареєстровану*.

Весь обсяг переміщених через державний кордон ресурсів не можна апіорі вважати непродуктивним. Таким він стає за певних умов, зміст яких залежить від характеру кожної складової. Зокрема, для прихованої та нелегальної критерієм непродуктивності є несплата податків; для легальної – значна незадоволена потреба національної економіки в інвестиційних ресурсах, наявність якої встановлюється через додаткові критерії – складові економічної безпеки держави [10], а саме: макроекономічну (інвестиційну), виробничу, соціальну.

Обсяг непродуктивного впливу фінансових ресурсів за межі України згідно з тимчасовою методикою [9] розраховується як сума *базових складових такого впливу* за формулою:

$$NVF = NLVF + PVF + Pи, \quad (1)$$

де *NVF* – обсяг непродуктивного впливу фінансових ресурсів за межі України;

NLVF – обсяг непродуктивного легального вивезення фінансових ресурсів;

PVF – обсяг прихованого вивезення фінансових ресурсів;

Pи – обсяг незареєстрованого впливу.

Ми пропонуємо уточнити цю формулу включенням такої складової, як *нелегальне* вивезення фінансових ресурсів (*NeNVF*).

Кожна з базових складових непродуктивного впливу формується з певного набору *елементарних складових*, розмір яких визначається автономно за спеціально визначеними формулами та джерелами інформації. Як грошову одиницю всіх розрахунків, що проводяться з метою визначення обсягу непродуктивного вивезення фінансових ресурсів, пропонується використовувати долари США, як це передбачено у методиці складання платіжного балансу України. Оскільки ряд показників платіжного балансу України має від'ємне значення, при здійсненні розрахунків слід застосовувати їх модуль (абсолютну величину).

Легальний вплив фінансових ресурсів характеризується сукупністю певних ознак, а саме: легітимністю, тобто підконтрольністю державі та здійсненням у санкціонованих (передбачених законодавством або щонайменше ним не заборонених) формах; транскордонністю господарських операцій, що кваліфікуються як вплив ресурсів, що перетинають державний митний кордон. Легальне вивезення здійснюється через:

- надання позик (комерційних кредитів) нерезидентам (L_{nr});
- здійснення прямих зарубіжних інвестицій (прямі інвестиції з України) (K_{nr});
- здійснення зарубіжних портфельних інвестицій (портфельні інвестиції з України) (M_{nr});
- вивезення (репатріацію) доходів нерезидентів, отриманих від інвестицій в економіку України (VD_{nr});
- сплату капітальних трансфертів (TR_k);
- сплату інших поточних трансфертів (TR_{ip}) [9].

Розрахунок обсягу непродуктивного легального вивезення фінансових ресурсів за межі України ($NLVF$) здійснюється за формулою:

$$NLVF = \left[L_{nr} * \left(1 - \frac{\beta}{100} \right) + K_{nr} + M_{nr} + VD_{nr} + TR_k + TR_{ip} \right] \times k_N, \quad (2)$$

де β – середньозважена річна відсоткова ставка, під яку позики (комерційні кредити) надавались банками нерезидентам;

k_N – коефіцієнт непродуктивності легального відпливу (вивезення) фінансових ресурсів. Він розраховується за формулою:

$$k = \sum_{i=1}^I \rho_{k_i}, \quad (3)$$

де k – інтегральний критерій непродуктивності легального вивезення фінансових ресурсів, розрахований за фактичними даними за звітний рік,

k змінюється в інтервалі $[0; 1]$;

ρ_{k_i} – вагові коефіцієнти окремих індикаторів, що характеризують критерії непродуктивності легального відпливу ресурсів;

k_i – індикатори потреби національної економіки в інвестиційних ресурсах;

i – кількість індикаторів потреби національної економіки в інвестиційних ресурсах, $i = \{1; I\}$ [9].

Показники легального вивезення фінансових ресурсів за межі України визначаються на підставі матеріалів та за методологією платіжного балансу України.

Прихований відплив фінансових ресурсів являє собою переміщення через державний митний кордон України коштів і цінностей в якості необлікованої частини легального експорту (імпорту) товарів, послуг і фінансових активів, що здійснюється на основі реалізації різноманітних схем спотворення реальних цін та інших умов договорів (контрактів), а також укладання угод, заздалегідь орієнтованих на невиконання.

Прихований відплив фінансових ресурсів може відбуватися шляхом:

- спотворення обсягів та цін експортної продукції, внаслідок чого різниця залишається на закордонних рахунках партнерів українських постачальників (PVF_{ex});
- недоотримання виручки за експорт товарів та послуг і платежів за фіктивними операціями з цінними паперами (PVF_{eif}).

Крім названих складових ми вважаємо за доцільне також врахувати:

- завищення в контракті показників якості експортної продукції з одночасним завищенням розміру штрафу на той випадок, якщо товар не відповідає вказаній якості (PVF_{st});
- страхові та перестрахові операції за кордоном (PVF_{so});
- псевдокупівлю результатів науково-дослідних робіт, а також технологій, ліцензій, роялті, використання товарних знаків (PVF_n).

Зважаючи на сказане, прихований відплив (PVF) визнається як сума складових за формулою:

$$PVF = PVF_{ex} + PVF_{st} + PVF_{eif} + PVF_{so} + PVF_n \quad (4)$$

При цьому обсяг прихованого відпливу ресурсів у результаті завищення у контракті показників якості експортної продукції з одночасним завищенням розміру штрафу, на той випадок, якщо товар не відповідає вказаній якості (PVF_{st}), пропонуємо визначати як частку загального розміру штрафу за невиконання умов контракту щодо якості експортного товару за формулою:

$$PVF_{st} = ST \times \bar{k}_{st}, \quad (5)$$

де: ST – загальний розмір штрафу за невиконання умов зовнішньоторговельних (експортних) контрактів;

$\bar{k}_{st}$ – коефіцієнт (частка) штрафів, сплачених резидентами за навмисне невиконання або неналежне виконання умов зовнішньоторговельних (експортних) контрактів, заздалегідь передбачених у договорах з метою вивезення ресурсів за межі України.

Обсяг прихованого вивезення ресурсів у результаті здійснення страхових і перестрахових операцій за кордоном (PVF_{so}) визначатиметься за даними платіжного балансу з відповідним коригуванням на поправочний коефіцієнт прихованого вивезення за формулою:

$$PVF_{so} = SO \times \bar{k}_{pso}, \quad (6)$$

де SO – розмір страхових послуг, які надаються зарубіжними партнерами українській стороні;

$\bar{k}_{pso}$ – коефіцієнт (частка) прихованого вивезення фінансових ресурсів через страхові послуги.

Обсяг прихованого відпливу фінансових ресурсів внаслідок псевдокупівлі результатів науково-дослідних робіт, а також технологій, ліцензій, роялті, використання товарних знаків (PVF_n) слід розраховувати на підставі даних платіжного балансу з відповідним коригуванням на поправочний коефіцієнт частки у цих операціях псевдоугод за формулою:

$$PVF_n = (N_r + N_{ndr}) \times \bar{k}_n, \quad (7)$$

де N_r – обсяг фінансових послуг «роялті та ліцензійні послуги»;

N_{ndr} – обсяг фінансових послуг «наукові та конструкторські розробки»;

$\bar{k}_n$ – коефіцієнт вивезення ресурсів внаслідок псевдокупівлі результатів науково-дослідних робіт, а також технологій, ліцензій, роялті, використання товарних знаків.

Значення коефіцієнтів ($\bar{k}_{st}$, $\bar{k}_{pso}$, $\bar{k}_n$), що застосовуються для оцінки частки прихованого вивезення фінансових ресурсів, пропонуємо розраховувати як середні величини з сукупності визначених експертами за результатами опитувань.

Нелегальне вивезення фінансових ресурсів, на наш погляд, складається з таких елементарних складових:

- контрабанда товарів (вивезення за межі України товарів з порушенням митних правил) (KT);
- контрабанда готівки (вивезення за межі України валютних цінностей з порушенням митних правил) (KG);
- обсяг сум за експортними операціями, по яких мало місце перевищення встановлених законодавством України строків розрахунків (показник «порушення резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків в іноземній валюті під час здійснення експортних операцій») (UV);
- кошти на валютних рахунках, незаконно відкритих резидентами України за її межами (або тих, що незаконно зазначеними резидентами використовуються) (NVR).

Розрахунок обсягу нелегального відпливу фінансових ресурсів за межі України ($NeIVR$), зважаючи на наведений перелік складових, пропонуємо проводити за формулою:

$$NeIVR = KT + KG + UV + NVR \quad (8)$$

Загальна вартість товарів, вивезених за межі України з порушенням митних правил (KT), має визначатися за формулою:

$$KT = ET * \bar{k}^{T1} \text{ або } KT = VT * \bar{k}^{T2}, \quad (9), (10)$$

де ET^{sum} – загальна річна вартість товарів, легально переміщених за державний митний кордон України (експорт); $\bar{k}^{T1}$ – коефіцієнт (частка) контрабандного вивезення з України товарів у загальному обсязі легального експорту товарів з України. Визначається як середнє значення за показниками, отриманими під час спеціальних перевірок;

VT – загальна річна сума товарів, вилучених митними органами під час вивезення за межі України (згідно з протоколами про порушення митних правил);

$\bar{k}^{T2}$ – коефіцієнт (частка) контрабандного вивезення з України товарів у загальній річній сумі товарів, вилучених митними органами під час вивезення за межі України (згідно з протоколами про порушення митних правил). Визначається як середнє значення за показниками, отриманими під час спеціальних перевірок.

Обсяг валютних цінностей, вивезених за межі України з порушенням митних правил (KG), пропонуємо обраховувати за формулою:

$$KG = EG * \bar{k}^{G1} \text{ або } KG = VG * \bar{k}^{G2} \quad (11), (12)$$

де EG – загальний річний обсяг валютних цінностей, легально переміщених за державний митний кордон України; $\bar{k}^{G1}$ – коефіцієнт (частка) контрабандного вивезення з України валютних цінностей у загальному обсязі легально переміщених за державний митний кордон України. Визначається як середнє значення за показниками, отриманими під час спеціальних перевірок;

VG – загальний річний обсяг валютних цінностей, що вивозились за межі України з порушенням митних правил; $\bar{k}^{G2}$ – коефіцієнт (частка) контрабандного вивезення з України валютних цінностей у загальному обсязі валютних цінностей, що вивозились за межі України з порушенням

митних правил. Визначається як середнє значення за показниками, отриманими під час спеціальних перевірок.

Розраховувати коефіцієнти ($\bar{k}^{T1}$, $\bar{k}^{T2}$, $\bar{k}^{G1}$, $\bar{k}^{G2}$), що застосовуються для оцінки контрабандного вивезення товарів і готівки (валютних цінностей), пропонуємо доручити експертам Служби безпеки України і Державної податкової адміністрації України на підставі даних відомчої звітності, а також результатів спеціальних перевірок.

В якості значення показника обсягу незареєстрованого вивезення фінансових ресурсів (PU) застосовується показник «помилки та упущення» за умови набуття ним у звітному періоді від'ємного значення [9].

Наші пропозиції розвивають та доповнюють методичні підходи, викладені у чинній Тимчасовій методиці, яка, у свою чергу, ув'язана з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України [10], а також платіжним балансом [11], відомчої звітності Національного банку України та Державної митної служби, матеріалів статистичної звітності й спеціальних обстежень Державного комітету статистики, законів України про Державний бюджет України [12], даних Евростату.

Висновки

Будь-яка країна не є захищеною від економічних криз, що можуть бути спровоковані як внутрішніми (економічні, політичні), так і зовнішніми факторами. Відтік капіталу з України останнім часом спричинений в першу чергу світовою фінансово-економічною кризою, сполученою з внутрішніми факторами політичної нестабільності, недосконалості фінансової та фіскальної системи. Наші пропозиції розвивають методичні засади оцінки непродуктивного відпливу капіталу, включаючи систему принципів та порядок проведення відповідних розрахунків. Це, в свою чергу, сприятиме формуванню адекватної картини міжнародного руху капіталу, дозволить опрацьовувати відповідні управлінські рішення, спрямовані на мінімізацію негативного впливу непродуктивного відтоку фінансових ресурсів за межі України.

Література

1. 10 мільярдів доларів вивели з України за допомогою сумнівних операцій за останніх три роки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vybyry.osp-ua.info/economica_podii-id-xnews-9716.html
2. Варналії З.С. Тіньова економіка України: наслідки та шляхи легалізації. – Національний інститут стратегічних досліджень: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/27032007/Varna27.03.07.ppt>
3. Динаміка зростання та ризику нестабільності економіки України в 2008 році / [Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, В.Б. Шкадюк, О.О. Молдован, О.М. Пищуліна, С.І. Лавриненко]; / заг.ред. В.Є. Воротін. – Національний ін-т стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2008. – 108 с.
4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / Мунтіян В.І. – К.: КВІЦ, 1999. – 463 с.

5. Москвін О. Проблеми розробки міжгалузевого балансу в системі національних рахунків // Економіка України. – 1993. – №11.
6. Петров Ю. Вывоз капитала и налоговый потенциал российской экономики // Российский экономический журнал. – 2000. – №10. – С. 11–22.
7. Петров Ю., Жукова М. Платежный баланс России 1993–2001 годов: трансграничное движение капитала и перемещение стоимости // Российский экономический журнал. – №4. – 2002. – С. 13–35.
8. Розроблення системи визначення, прогнозування та попередження економічних та фінансових криз: звіт про НДР (заключний): 2–07; №ДР 0107У010300; Інв. №2136 / Науково-дослідний економічний інститут; кер. Чмир О.С.; викон.: Пила В.І., Кваша Т.К., Касьяненко Д.П. [та ін.]. – К., 2007. – 93 с.
9. Тимчасова методика комплексної оцінки обсягів непродуктивного впливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України (затверджена Наказом Міністерства економіки України №149 від 05.05.2008 р.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/file/link/119348/file/Metod_149.rar
10. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України (затверджена Наказом Міністерства економіки України №60 від

02.03.2007 р.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=9798&cat_id=38738

11. Платіжний баланс і зовнішній борг України / Аналітично-статистичне видання Національного банку (zareestrovane Min'yustom 19.05.2006 p., свідоцтво KB №11236–116ПР): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

12. Закон України «Про Державний бюджет України» (за звітний рік): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

13. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку «Про заходи щодо забезпечення контролю за зовнішньоекономічною діяльністю та валютного контролю» (№1044 від 26.12.1995 р.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

14. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (№903 від 20.04.2007 р.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/law>

15. Удосконалення методології оцінки непродуктивного впливу капіталу за межі України: Звіт про НДР (заключний) / Науково-дослідний економічний інститут. – №ДР 0108У003686. – К., 2008. – 124 с.

Т.В. СПІВАКОВСЬКА,
ст. викладач, НТУУ КПІ

Механізм формування міжнародної маркетингової стратегії українських промислових підприємств

У статті досліджено підходи до формування міжнародних маркетингових стратегій українськими промисловими підприємствами, визначено рівень формалізації міжнародної маркетингової стратегії українських промислових підприємств та його вплив на результативність міжнародної діяльності. На основі цього аналізу розроблено механізм формування міжнародної маркетингової стратегії, застосування якого має сприяти забезпеченню систематизованого та комплексного підходу до планування, реалізації та контролю міжнародної маркетингової стратегії.

В статье исследованы подходы к формированию международных маркетинговых стратегий украинскими промышленными предприятиями, выявлен уровень формализации международной маркетинговой стратегии украинских промышленных предприятий и его влияние на результативность международной деятельности. На основе этого анализа разработан механизм формирования международной маркетинговой стратегии, применение которого должно способствовать обеспечению систематизированного и комплексного подхода к планированию, реализации и контролю международной маркетинговой стратегии.

The article contains analysis of approaches to formation of the international marketing strategy by the Ukrainian industrial enterprises. The level of formalization of the international marketing strategy of Ukrainian industrial enterprises was researched and its influence on productivity of the international activity was revealed. According to this analysis the mechanism of formation of the international marketing strategy was developed. The application of this mechanism should contribute to ensuring the systematized and complex approach to planning, realization and control of the international marketing strategy.

Постановка проблеми. В умовах активної глобалізації світових товарних ринків важливим для України є розвиток міжнародної діяльності вітчизняних промислових підприємств. Підприємства, що працюють у галузях традиційної спеціалізації, за останні роки так і не змогли істотно зміцнити свої позиції на зарубіжних ринках. Хоча порівняно обмежений і неструктурований попит на внутрішньому ринку України змушує вітчизняних виробників шукати нові ринки збуту й методи просування своєї продукції в інтернаціоналізованому економічному просторі. Специфіка трансформаційного ро-

звитку української економіки, негативні впливи факторів ринкового середовища та обмеженість фінансових ресурсів вітчизняних підприємств ускладнюють використання ними традиційних маркетингових інструментів. Разом із тим на сьогодні відбувається акумуляція українськими підприємствами певного досвіду маркетингової діяльності на національному ринку, що створює передумови для застосування цього досвіду в процесі їх міжнародного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження чинників формування міжнародної маркетингової стратегії підприємств проводяться у світі вже понад 30 років. Оскільки ця проблема є досить широкою, у більшості досліджень увага приділяється окремим фрагментам експортної маркетингової стратегії або окремим аспектам експортної діяльності. Основний акцент досліджень і концептуальні підходи до розробки міжнародної маркетингової стратегії історично змінювалися. Так, у 1980-х роках дослідження в основному концентрувалися на суперечливому питанні, чи повинна маркетингова стратегія бути стандартизованою для іноземних ринків, або адаптуватися до вимог окремого національного ринку. Класичним прикладом досліджень у цьому напрямі є робота з питань глобалізації ринків [1]. В останнє десятиліття акцент досліджень змістився на розгляд окремих проблем міжнародної маркетингової стратегії: вибір країни, способу виходу на зовнішній ринок [2, 3].

В Україні дослідженнями рівня розвитку міжнародної маркетингової діяльності підприємств займаються О.Л. Каніщенко, Т.М. Циганкова та ін. У проведених дослідженнях [4, 5] було зроблено порівняльний аналіз рівня розвитку маркетингової діяльності на українських підприємствах-експортерах, а також у представництвах зарубіжних компаній в Україні. Серед чинників, що характеризують рівень розвитку маркетингової діяльності, в дослідженні було проаналізовано такі: орієнтація на споживача, інтегрована організація маркетингу, адекватність маркетингової інформації та ефективність управління поточною маркетинговою діяльністю. Проведені дослідження показали, що в практичному застосуванні концепції міжнародного маркетингу українські експортери значно поступаються міжнародним компаніям на вітчизняному ринку (загальний коефіцієнт розвитку маркетингової діяльності для зарубіжних компаній становить 68,1%, для українських експортерів – 40,7%) [5]. Отримані результати є надзвичайно актуальними для українських підприємств, але вони показують здебільшого, в чому з точки зору використання маркетингових підходів українські підприємства-експортери відстають від міжнародних компаній, і не показують при цьому, які фактори та наскільки впливають на успішність міжнародної маркетингової діяльності українських підприємств.

Метою статті є дослідження засад формування міжнародних маркетингових стратегій українськими промисловими підприємствами, виявлення зв'язку між рівнем формалізації міжнародної маркетингової стратегії та результативністю міжнародної діяльності українських промислових підприємств, а

також розроблення рекомендацій щодо удосконалення механізму формування міжнародної маркетингової стратегії.

Викладення основного матеріалу. Аналіз підходів, які українські маркетологи використовують для розроблення міжнародних маркетингових стратегій, показав, що найбільш поширеним є ситуативний підхід (довірчий інтервал становить 44–52%), тобто спочатку використовують ту стратегію, яку найпростіше здійснити (на початковій стадії – стратегію з найменшим ступенем ризику). У випадку, якщо вибрана стратегія стає нерентабельною, починають шукати іншу прийнятну стратегію. За такого підходу не всі можливі стратегії аналізуються, й та стратегія, яку використовують, може бути не найкращою. Приблизно на третині підприємств використовують шаблонний підхід (32–39%), тобто виходячи з попереднього досвіду використовують одну й ту саму стратегію для проникнення на всі зарубіжні ринки та не враховують розбіжностей між окремими ринками. Системний підхід до розроблення маркетингової стратегії, коли стратегічні рішення приймають на основі системного аналізу та порівняльної оцінки всіх стратегій проникнення, використовують на 6–11% підприємств.

У результаті проведеного дослідження нами було також визначено ключові фактори, які впливають на успішність міжнародної маркетингової діяльності українських машинобудівних підприємств. Одним із найбільш вагомих факторів є рівень формалізації та деталізації міжнародної маркетингової стратегії підприємства. За допомогою розрахунків коефіцієнтів кореляції між цим фактором та результативними показниками (експортна квота підприємства, зміна обсягу експорту за останні п'ять років, ступінь досягнення довгострокових та короткострокових стратегічних цілей) було виявлено позитивний взаємозв'язок (коефіцієнти кореляції становлять відповідно 0,474, 0,456 та 0,482).

З проведеного дослідження можна зробити висновок, що більшості українських машинобудівних підприємств у процесі виходу на зарубіжні ринки бракує формалізованої міжнародної маркетингової стратегії, сформульованої письмово. Для підвищення рівня формалізованості стратегічної маркетингової діяльності на підприємствах, що займаються міжнародною діяльністю, на нашу думку, доцільним буде застосування організаційно-економічного механізму формування міжнародної маркетингової стратегії (рис. 1).

Організаційно-економічні механізми формування стратегії останнім часом усе більше привертають до себе уваги не тільки в українській, але й у світовій економіці. Стратегічний розвиток підприємства базується на певних як економічних, так і організаційних механізмах, які, у свою чергу, забезпечують взаємодію процесів його функціонування і розвитку, а також відображають специфічні особливості підприємства як соціально-виробничої системи. В результаті еволюції теорії і методик управління змінюється принцип формування стратегії: йти від майбутнього до сьогодення, а не від минулого до майбутнього. На сьогодні роль

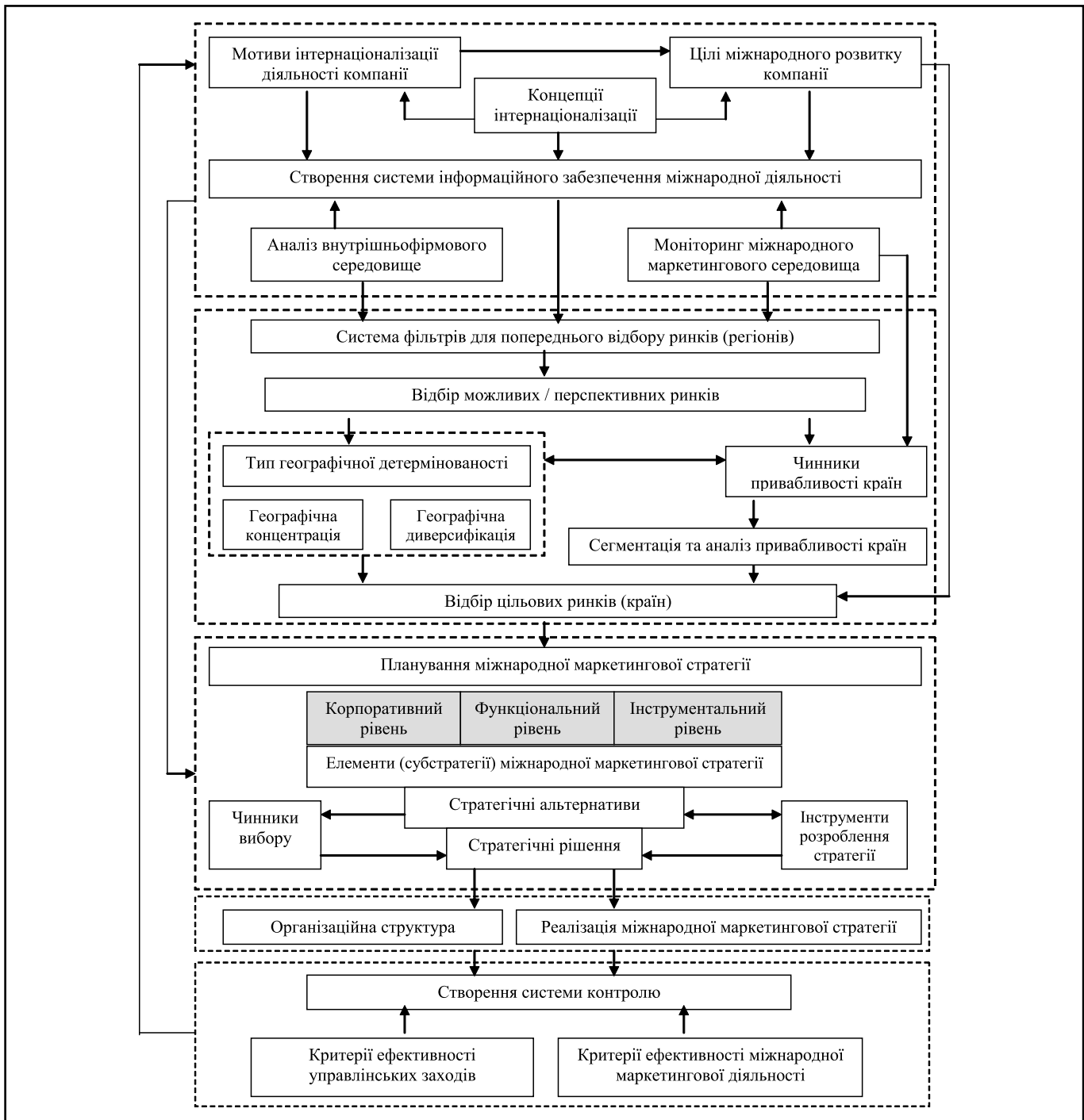


Рисунок 1. Організаційно-економічний механізм формування міжнародної маркетингової стратегії

організаційно-економічних механізмів формування стратегії істотно зростає. Важкі умови кризи примушують підприємства відмовлятися від легковажного ставлення до формування механізму стратегії міжнародного розвитку.

Механізм формування міжнародної маркетингової стратегії підприємства поєднує сукупність методів та інструментів здійснення управлінської діяльності щодо планування міжнародної маркетингової стратегії, а також сукупність послідовних організаційних заходів, спрямованих на її розроблення, реалізацію та контроль. Запропонований нами механізм передбачає постійний моніторинг міжнародного ринку та вну-

трішньofірмового середовища, а також послідовне планування та реалізацію маркетингової стратегії для обраних цільових ринків з урахуванням результатів попередніх етапів.

Механізм формування міжнародної маркетингової стратегії включає п'ять етапних складових: 1) система інформаційного забезпечення міжнародної діяльності, 2) система відбору можливих, стратегічних та цільових ринків, 3) система планування міжнародної маркетингової стратегії 4) система реалізації та 5) система контролю.

Для створення системи інформаційного забезпечення міжнародної діяльності потрібно проаналізувати основні мо-

тиви та концепції що можуть лежати в основі процесу інтернаціоналізації, та сформулювати на їх основі цілі міжнародного розвитку. Отже, мотиви, концепції інтернаціоналізації та цілі міжнародного розвитку є вхідними елементами системи. Мотиви інтернаціоналізації можуть бути активними та реактивними. Активні мотиви базуються на зацікавленості компанії експлуатувати унікальні навички та вміння або реалізувати ринкові можливості. Реактивні мотиви пов'язані з реакцією компанії на тиск або загрозу на своєму внутрішньому або зарубіжному ринку. З мотивів випливають цілі міжнародного розвитку, які мають бути вимірюваними, досяжними, реальними та мати часові межі. Інструментами створення системи інформаційного забезпечення міжнародної діяльності є постійний моніторинг міжнародного маркетингового середовища та аналіз внутрішньofірмового середовища.

Другою складовою механізму формування міжнародної маркетингової стратегії є система відбору цільових ринків, яку доцільно реалізовувати на основі запропонованого алгоритму прийняття стратегічних рішень щодо вибору міжнародних ринків та сегментів (рис. 2).

Попередній відбір можливих ринків відбувається за допомогою макрофільтрів. Метою цього етапу є скорочення кількості потенційно привабливих країн для подальшого аналізу. На цьому етапі відбувається первинний відбір ринків/країн відповідно до зовнішніх критеріїв відбору (макроорієнтованих

критеріїв): політичні ризики (політична стабільність, загроза націоналізації, військових дій тощо), ризики бізнес-середовища (конвертованість валюти, інфляція, ставлення до іноземних інвесторів, обмеження на експорт товарів з однієї країни до іншої тощо), а також географічна віддаленість країни. На цьому етапі велику роль відіграє створення системи моніторингу міжнародних індексів та рейтингів країн, таких як рейтинг економічної свободи (американський дослідницький центр Heritage Foundation та газета Wall Street Journal), рейтинг коруптованості країн (міжнародне агентство Transparency International), рейтинг якості ділового середовища (компанія КОФАС), індекс політичного ризику BERI Political Risk Index (PRI), індекс ризиків ділового середовища Business Environment Risk Index (BERI) тощо.

На етапі попереднього відбору перспективних ринків важливо оцінити привабливість тих країн, що залишилися у результаті відбору можливих ринків, за такими критеріями як тип зовнішньоторговельної політики, величина митних бар'єрів, купівельна спроможність споживачів, місткість та темпи зростання ринку, умови конкуренції (концентрація, інтенсивність), галузева структура промисловості країни тощо. Детальний відбір цільових ринків передбачає оцінювання адекватності цільових ринків ресурсам та конкурентним перевагам компанії. Також на цьому етапі приймають стратегічне рішення стосовно географічної концентрації

Макрофільтри для попереднього відбору країн • Політичні ризики (політична стабільність, загроза націоналізації, загроза військових дій, наявність міждержавних угод про вільну торгівлю) • Ризики бізнес-середовища (конвертованість валюти, темпи інфляції, ставлення до іноземних інвесторів) • Географічне розташування	Джерела інформації: вторинна зовнішня (міжнародні індекси та рейтинги країн)
Попередній відбір можливих ринків (регіонів)	
Критерії макросегментації країн • Тип зовнішньоторговельної політики • Величина митних бар'єрів • Купівельна спроможність споживачів • Місткість ринку • Темпи зростання ринку • Умови конкуренції (концентрація, інтенсивність) • Галузева структура промисловості країни • Психологічна дистанція (порівняно зі своєю країною)	Джерела інформації: вторинна зовнішня (статистичні довідники, аналітичні огляди)
Попередній відбір перспективних ринків (країн)	
Критерії відповідності цільових ринків можливостям компанії • Конкурентні переваги (на рівні країни, галузі, підприємства, компанії) • Фінансові можливості • Інтелектуальні, трудові, інформаційні, технологічні ресурси • Виробничі потужності, інфраструктура • Організаційна структура та методи управління	Джерела інформації: вторинна внутрішня (звітність компанії)
Детальний відбір цільових ринків (країн)	
Критерії мікросегментації у кожній відібраній країні • Галузева приналежність підприємства • Тип підприємства • Фінансовий стан • Обсяги закупівель • Структура закупівельного центру • Особистісні характеристики керівників (схильність до ризику, стиль ухвалення рішення)	Джерела інформації: первинна (фокус-групи, опитування)
Вибір цільових сегментів споживачів	

Рисунок 2. Послідовність прийняття стратегічних рішень щодо вибору міжнародних ринків та сегментів

ресурсів на обмеженій кількості схожих ринків чи диверсифікації ресурсів на великій кількості різних ринків. Після визначення найбільш привабливих країн доцільно за допомогою стандартних методів провести сегментацію споживачів у кожній відібраній країні за критеріями, які визначають галузеву приналежність, платоспроможність споживачів, структуру їх закупівельного центру тощо.

Третьою складовою механізму формування міжнародної маркетингової стратегії є система планування, пов'язана з розробленням та вибором стратегічних альтернатив для кожного елементу стратегії (субстратегії). Візьмемо за основу положення про те, що маркетингову стратегію планують на трьох рівнях: корпоративному, функціональному та інструментальному, причому на кожному з цих рівнів розробляють різні групи стратегій [6]. На нашу думку, маркетингова стратегія є цілісним інтегрованим планом дій, отже краще говорити не про групи маркетингових стратегій, а про елементи (субстратегії) маркетингової стратегії, як складові частини одного цілого.

На кожному рівні розроблення маркетингової стратегії є так звані базові субстратегії, розроблення яких проводять як на внутрішньому ринку, так і виходячи на зовнішні ринки. Тобто стратегічні рішення стосовно базових субстратегій приймає будь-яке підприємство, незалежно від того, чи займається воно міжнародною діяльністю. Разом із тим вихід на зовнішні ринки обумовлює необхідність розроблення додаткових субстратегій, які не потрібні компанії, що працює тільки на внутрішньому ринку. Базові та додаткові елементи стратегії, кожен з яких передбачає певні стратегічні альтернативи та інструменти, формують комплекс елементів міжнародної маркетингової стратегії (див. табл.).

Система реалізації міжнародної маркетингової стратегії пов'язана з визначенням типу організаційної структури міжнародного підрозділу компанії та способу організації управління маркетинговою діяльністю в умовах інтернаціоналізації, а також розробленням та виконанням довгострокових та короткострокових (операційних) маркетингових програм.

Реалізація міжнародної маркетингової стратегії в умовах висококонкурентних інтернаціоналізованих ринків потребує створення комплексної системи контролю міжнародної маркетингової діяльності, яка має передбачати:

- Розроблення показників оцінювання результатів міжнародної маркетингової діяльності.
- Розроблення методики оцінювання ефективності міжнародної маркетингової діяльності
- Визначення періодичності та якості різних форм контролю маркетингової діяльності.
- Оцінка відхилень від планових показників.
- Коригування стратегічних і оперативних цілей і завдань, коригування міжнародної маркетингової стратегії.

Показники оцінювання результатів міжнародної маркетингової діяльності можна поділити на кілька груп:

1. Показники ефективності виробничо-комерційної й управлінської діяльності на міжнародному ринку. Індикаторами є основні економічні показники розвитку підприємства та якості маркетингової діяльності, розглянуті в порівняльній динаміці (обсяги експорту, прибуток, частка ринку тощо).

2. Показники результативності міжнародної маркетингової діяльності, пов'язані з поширенням світового визнання та іміджу компанії. Індикаторами є конкурентоспроможність продукції компанії, імідж та капітал бренда тощо.

3. Показники адекватності національних принципів управлінської діяльності світовим стандартам.

Як показує досвід, найбільш об'єктивна оцінка ефективності міжнародної маркетингової діяльності можлива тільки в результаті комплексного використання сукупності показників усіх рівнів, які мають не тільки кількісні, але й якісні характеристики. Традиційно ефективною міжнародну маркетингову діяльність можна вважати, якщо результати, отримані в результаті застосування інструментів міжнародного маркетингу, перевищуватимуть витрати на них. До проблем, що ускладнюють застосування такого підходу до оцінювання ефективності міжнародної маркетингової діяльності на практиці, можна віднести обмеженість можливостей визначення структури і кількісного обліку витрат саме на міжнародний маркетинг та їх відокремлення від інших витрат компанії. Також проблематичним є виявлення умовного ефекту, отриманого саме в результаті маркетингової підтримки міжнародної діяльності.

Для українських підприємств машинобудівної галузі, які сконцентровані переважно на прямому або непрямому експорті як стратегії виходу на зарубіжний ринок, більш актуальним є оцінювання ефективності маркетингового забез-

Комплекс елементів міжнародної маркетингової стратегії підприємства [розроблено автором на основі с. 76, 7]

Рівень розроблення стратегії	Базові елементи маркетингової стратегії	Додаткові елементи маркетингової стратегії на зарубіжних ринках
Корпоративний	• Стратегія зростання • Портфельна стратегія • Конкурентна стратегія бізнесу	• Стратегія виходу (проникнення) на зарубіжний ринок • Стратегія географічної детермінованості • Стратегія розширення міжнародного ринку
Функціональний	• Стратегія охоплення ринку • Стратегія позиціонування • Стратегія конкурентної поведінки	• Стратегія охоплення міжнародного ринку на рівні країн • Стратегія міжнародного позиціонування
Інструментальний	• Товарна стратегія • Цінова стратегія • Збутова стратегія • Стратегія просування	• Стратегія стандартизації або адаптації комплексу маркетингу

печення стратегії експорту. Для цього пропонуємо використувати такий підхід: скориставшись відомими методиками оцінювання ефективності експорту (як співвідношення валютної виручки та витрат, пов'язаних з експортом продукції), розрахувати коефіцієнт ефективності експорту до реалізації нової програми маркетингового забезпечення експорту ($E_{\text{експ1}}$) та після її реалізації ($E_{\text{експ2}}$). Ефективність маркетингового забезпечення буде відповідати умові нерівності:

$$E_{\text{експ2}} > E_{\text{експ1}}$$

Для визначення доцільності реалізації тих чи інших стратегічних альтернатив у рамках міжнародної маркетингової стратегії можна скористатись тією ж методикою. Також потрібно порівняти цілі міжнародного розвитку компанії з результативністю міжнародних операцій, здійснених в результаті реалізації цих стратегічних альтернатив. У разі знаходження відхилень від запланованих показників, потрібно внести корективи або на етапі вибору стратегічних альтернатив, або на етапі їх реалізації. Це і забезпечує зворотний зв'язок системи контролю з іншими складовими механізму формування міжнародної маркетингової стратегії.

Застосування запропонованого механізму формування міжнародної маркетингової стратегії має сприяти забезпеченню систематизованого та комплексного підходу до планування, реалізації та контролю міжнародної маркетингової стратегії.

Висновки

Таким чином, можна зазначити, що механізм формування міжнародної маркетингової стратегії підприємства поєднує сукупність послідовних організаційних заходів, методів та інструментів для розроблення, реалізації та контролю

міжнародної маркетингової стратегії. Запропонований механізм передбачає постійний моніторинг міжнародного ринку та внутрішньofірмового середовища та включає п'ять етапних складових: 1) система інформаційного забезпечення міжнародної діяльності; 2) система відбору можливих, стратегічних та цільових ринків; 3) система планування міжнародної маркетингової стратегії; 4) система реалізації та 5) система контролю. В результаті логічного використання запропонованого механізму українські промислові підприємства можуть підвищити рівень формалізації та комплексності міжнародної маркетингової діяльності, що сприятиме посиленню їх конкурентних позицій на світовому ринку.

Література

1. Levitt T. Globalization of Markets // Harvard Business Review. – 1983. – №61 (May–June). – Pp. 92–102.
2. Adcock D. Marketing Strategies for Competitive Advantage / D. Adcock. – John Wiley & Sons, 2000.
3. Noble Charles H., Mokwa Michael P. Реализация маркетинговой стратегии: разработка и проверка теории управления // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2000. – №3.
4. Канищенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: [монографія] / О. Л. Канищенко. – К.: Знання, 2007. – 446 с.
5. Циганкова Т.М. Оцінка розвитку ключових напрямів маркетингової діяльності українських експортерів / Т.М. Циганкова // Маркетинг в Україні. – 2004. – №3(25). – С. 40–45.
6. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 1998. – 120 с.
7. Циганкова Т.М. Управління міжнародним маркетингом: навч. посіб. / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2001. – 132 с.

Н.Е. АВДЕЄВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Аналіз підходів до визначення факторів міжнародної конкурентоспроможності національної економіки

Стаття присвячена питанням висвітлення, аналізу та узагальнення теорій та підходів до міжнародної торгівлі та визначення факторів міжнародної конкурентоспроможності країн.

Статья посвящена вопросам освещения, анализа и обобщения теорий и подходов к международной торговле и определения факторов международной конкурентоспособности стран.

This article is devoted to issues of coverage, analysis and synthesis of theories and approaches to international

trade and the factors determining the international competitiveness of countries.

Постановка проблеми. Актуальним завданням сьогодення для України є підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Протягом десятиліть триває активна дискусія щодо визначення стратегічних напрямів економічного розвитку нашої держави, характерною рисою якої є постійна зміна вектору, що, в свою чергу, заважає сталому розвитку та негативно впливає на рівень конкурентоспроможності. Так, з 1997 року Україна увійшла у рейтинг глобальної кон-

курентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, де до сьогодні посідає останні місця [5]. Саме тому виявлення ключових факторів підвищення конкурентоспроможності та зосередження уваги на них є актуальним завданням для держави та економічної науки України в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманіття економічних факторів унеможливує їх остаточне визначення щодо будь-якого економічного процесу, в тому числі й для підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Спроби визначення пріоритетних факторів розвитку економіки робилися ще Адамом Смітом, основоположником економічної науки. Його теорія абсолютних переваг стала підґрунтям для подальших теоретичних розробок даного питання, що дістало висвітлення у працях таких видатних вчених, як Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, В. Столлер, В. Леонтьєв, Т. Рибчинський, М. Познер, М. Портер, Р. Нельсон, С. Ліндер. В Україні змістовним дослідженням факторів успіху національної економіки займалися А. Гальчинський, В. Геєць, Г. Задорожний, В. Семиноженко, А. Чухно, Л. Антонюк, Д. Черваньов, Б. Губський, Б. Кваснюк, Ю. Макогон, В. Новицький, А. Поручник та інші. В працях цих авторів розроблено основні причини міжнародного обміну та теорії та фактори конкурентоспроможності країн на глобальних ринках.

Метою статті є дослідження та узагальнення основних підходів до визначення факторів підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Викладення основного матеріалу. У своєму розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності пройшли ряд етапів і відобразилися у різних напрямках економічної думки. У працях Сміта та Рікардо було доведено, що вихідні поняття конкурентоспроможності на світовому ринку можна пояснити за допомогою витрат на виробництво, що, в свою чергу, залежать від таких факторів, як ціна ресурсів та людської праці, природні та геологічні умови [2].

Наступним етапом у дослідженні міжнародної торгівлі є теорія Хекшера – Оліна. Згідно з цією теорією країни експортують товари, виробництво яких потребує значних витрат факторів, що є наявними у країні. Тобто успіх країни на глобальному ринку насамперед залежить від факторів виробництва (праця, капітал), чим більше країна має факторів, тим більше вона буде заробляти грошей на зовнішніх ринках. Згодом теорія Хекшера – Оліна була теоретично підкріплена Самуельсоном та стала розглядати крім факторів виробництва фактори технічного розвитку та мобільності товарів. У подальшому вчені, досліджуючи теорію, додавали до факторів кваліфікованість робочої сили та вплив на зовнішню діяльність підприємств політики уряду, тип конкуренції на внутрішньому ринку [1].

Альтернативною до теорії Хекшера – Оліна – Самуельсона є теорія неотехнологічної школи, найяскравішим представником якої є Познер, що в 1961 році запропонував модель технологічного розриву, згідно з якою основними

факторами лідерства країни є нові технології та інновації. При цьому варто відмітити, що на противагу теорії Хекшера – Оліна – Самуельсона Познер не використовує такі фактори, як природні ресурси, географічне розташування (тобто ті, що є успадкованими для кожної країни), а приділяє більшу увагу факторам набутих (тобто тим, які можна розвинути за активного капіталовкладення та інтелектуалізації суспільства), оскільки саме вони, на його думку, є визначальними за даного рівня розвитку науки та техніки [2, 3].

Наступним етапом дослідження факторів національної конкурентоспроможності можна назвати книгу Майкла Портера, провідного спеціаліста в цій галузі, «Міжнародна конкуренція». Характерною рисою теорії Портера є перенесення ролі конкурента на компанії та мінімізацію ролі держави у процесі глобальної конкуренції. Він виділив такі групи факторів підвищення конкурентоспроможності країн: факторні умови; умови попиту; стан обслуговуючих та близьких галузей; стратегії фірм у певних конкурентних ситуаціях; дії уряду [2, 3, 4].

Визначені фактори конкурентної переваги утворюють синергетичну систему, яка має пропорційно розвиватися, тобто не можна набути переваги за рахунок розвитку лише одного з факторів, вони є взаємозалежними. За Портером визначальними є факторні умови – це людські резерви, фізичні ресурси, інтелектуальний капітал, грошові ресурси, інфраструктура. Треба зазначити, що Портер, як і Познер, зосереджується на набутих перевагах на противагу успадкованим. Під умовами попиту розуміється особливості внутрішнього ринку країни – походження, як визначальні для діяльності всіх компаній, що вийшли на глобальний ринок. Стан обслуговуючих та близьких галузей характеризує наявність ефективної виробничої інфраструктури всередині країни, що безпосередньо впливає на діяльність компаній. Стратегія фірми та конкуренція пов'язана з фірмовою стратегією, Портер виділяє такі фактори у даній групі: індивідуальні цілі, управлінські цілі, величина компанії, структура власності, кон'юнктура внутрішнього ринку та рівень конкуренції на ньому. Важливість здорового конкурентного середовища на внутрішньому ринку, на думку Портера, є дуже важливим фактором, оскільки це дозволяє здійснювати відбір компаній на національному ринку для їх виходу в глобальний простір. Дії уряду призвані гармонізувати розвиток перших чотирьох факторів та регулювати їх діяльність.

Узагальнюючи попередні дослідження, Нельсон виділяє три основні підходи до вивчення факторів конкурентоспроможності [2]:

- мікроекономічний (зосередження на перевазі вітчизняних підприємств на світовому ринку) – яскравим представником якого є Портер;
- макроекономічний (дослідження факторів виробництва, сукупного попиту, капіталу, інвестицій) – неокласичний підхід;
- державний підхід (протекціонізм та субсидування) – Д. Лейк.

У 1987 році до цих теоретичних розробок додалася ще одна, запропонована К. Фріменом, який визначає у рамках

інституційного підходу провідну роль національних інноваційних систем, що, на його думку, є провідним фактором розвитку економіки країн.

Характеризуючи сучасні дослідження факторів національної конкурентоспроможності, можна виділити декілька основних структур, що займаються розробкою даного питання, серед яких Всесвітній економічний форум, Міжнародний інститут менеджменту та розвитку, Гарвардський інститут міжнародного розвитку, Світовий банк.

З 1979 до 1996 року Міжнародний інститут менеджменту і розвитку (нова назва Лозаннського інституту менеджменту і розвитку) представляв на Всесвітньому економічному форумі у Давосі щорічні звіти зі світової конкурентоспроможності, на сьогодні інститут репрезентує власний незалежний рейтинг країн. Методика розрахунку рейтингу неодноразово змінювалася, зараз спеціалісти інституту оцінюють 329 показників, що згруповані у чотири групи факторів конкурентоспроможності: інфраструктура; ефективність уряду; макроекономічні показники; ефективність бізнесу [7].

У групі факторів «інфраструктура» досліджуються рівень розвитку базової, технологічної та наукової інфраструктур, ринок освітніх послуг, якість медичного захисту населення, стан довкілля. Група факторів «ефективність уряду» включає оцінку факторів задоволеності державної політики, розвитку податкової системи та інституційної бази, нормативне забезпечення підприємницької діяльності, соціальна політика уряду. Серед макроекономічних показників досліджуються стан компаній, що функціонують у країні, активність міжнародної торгівлі, обсяг іноземного капіталу в середині країни, ступінь відкритості ринку, співставлення внутрішніх та міжнародних цін на ресурси та товари. Фактори групи «ефективність бізнесу» включають в себе дослідження продуктивності праці та капіталу, наявність якісного ринку праці, розвиненість фінансового та кредитного ринків та якість менеджменту. Визначною рисою рейтингу є зосередженість на сталості розвитку, та нівелювання ролі інновацій. Головним недоліком рейтингу та причиною відмови від нього Всесвітнього економічного форуму вважається зосередженість спеціалістів на мікроекономічних показниках.

Власний рейтинг країн, що складається з двох звітів – «Ведення бізнесу» та «Всесвітні індикатори державного управління», має Світовий банк. Складання першого звіту передбачає дослідження нормативної бази у царині правового регулювання підприємницької діяльності, другий звіт ґрунтується на вивченні таких факторів як: підзвітність влади виборцям; політична стабільність; ефективність уряду; ефективність регуляторної політики; верховенство закону; контроль над корупцією. В цілому рейтинг Світового банку здається занадто зосередженим на державній складовій конкурентоспроможності, що може негативно позначатися на адекватності результатів.

Гарвардський інститут міжнародного розвитку визначає метою власного рейтингу вимірювання чинників конкурен-

тоспроможності, що дозволяє країнам сприяти стійкому покращенню свого добробуту. Спеціалістами університету виділяються близько 300 факторів, що об'єднані у такі групи: економічне середовище; державне середовище; інституційні межі; бізнес-середовище; соціальне середовище [6].

При дослідженні економічного середовища враховуються такі фактори: стан національних рахунків, рівень розвитку міжнародних відносин, обсяги іноземних інвестицій. Група факторів «державне середовище» включає в себе дослідження стану державних фінансів, в тому числі аналіз заборгованості, та ефективність дій уряду. Серед показників інституційних меж досліджується стан центрального банку, державна компетенція, в тому числі з врахуванням стабільності, бюрократизації та корумпованості, норми та стандарти, правова та судова система. У розділі бізнес-середовище досліджується стан фінансових ринків та ринку праці, також продуктивність різних галузей економіки. Наступна група факторів «соціальне середовище» включає в себе: базову інфраструктуру (в тому числі освіту), технологічну інфраструктуру, якість життя. Як видно з класифікації факторів, вони охоплюють усі сфери діяльності держави та повноцінно відображають картину національної конкурентоспроможності.

На сьогодні провідною структурою в оцінці міжнародної конкурентоспроможності країн є Всесвітній економічний форум, який з 1979 року представляє свої звіти на щорічному економічному форумі у Давосі. На початку розвитку форум співпрацював із Лозаннським інститутом менеджменту та розвитку, а з 1996 року – з Гарвардським інститутом міжнародного розвитку. Звіт використовується урядами, вченими та бізнес-лідерами в усьому світі як інструмент для кращого розуміння сильних і слабких сторін їхніх економік, а також для точного визначення необхідних економічних реформ і заходів [5]. З 2004 року форумом у співпраці з Колумбійським університетом розраховується Індекс глобальної конкурентоспроможності, що увібрав у себе основні новітні розробки у цій сфері й враховує складність процесу економічного розвитку, та включає в себе дослідження великої кількості факторів, що згруповано у 12 складових конкурентоспроможності: якість державних та суспільних установ; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів та послуг; розвиток фінансового ринку; ефективність ринку праці; оснащеність новими технологіями; розмір ринку; рівень розвитку бізнесу; інновації.

У межах першої складової досліджуються розвиток інституційного середовища та нормативної бази, ефективність уряду, ступінь державного регулювання, стандарти та норми підприємницької діяльності, етичні норми ведення бізнесу та його прозорість. У розділі «інфраструктура» вивчається стан базової, технологічної та наукової інфраструктури, слід відмітити, що велика вага надається дослідженню транспортної інфраструктури країни. Макроекономічна стабільність включає в себе такі фактори як: рівень ВВП, ВНП, інфляції та бюджет-

ного дефіциту, державні борги та відсотки по ним. Групи факторів «охорона здоров'я та початкова освіта» й «вища освіта та професійна підготовка» досліджують фактори пов'язані з якістю робочої сили країни. «Ефективність ринку товарів та послуг» включає в себе умови попиту, ринкову конкуренцію на внутрішніх ринках, ступінь державного втручання в бізнес, наявність бар'єрів входу в галузь, податковий тягар, ступінь протекціонізму, умови прямого іноземного інвестування та проблеми ведення бізнесу іноземцями. Ефективність ринку праці досліджується за допомогою таких факторів: гнучкість ринку, насиченість, умови попиту та пропозиції, гендерна рівність, та його стабільність. Складова «розвиненість фінансового сектору» оцінює такі фактори: надійність, прозорість, продуктивність, наявність диверсифікованих джерел та форм інвестування, наголошується на обов'язковій наявності венчурного капіталу на ринку. Група «оснащеність новими технологіями» включає фактори швидкості дифузії технології у виробництво, адаптивність технологій, частка інформаційних та комунікаційних технологій. Складова «розмір ринку» складається з дослідження внутрішнього та зовнішнього ринків. Рівень розвитку бізнесу стосується загальної якості бізнес-мереж та допоміжних галузей, стратегії окремих компаній, рівні вертикальної та горизонтальної інтеграції, якість бізнес-процесів. Фактор інновації досліджується за такими під факторами: наявність інфраструктури, диверсифікована за формами та джерелами інвестиційна забезпеченість, кадрове забезпечення, підтримка з боку державних установ, система захисту інтелектуальної власності. Таким чином, звіт Всесвітнього економічного форуму, складений на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності, на сьогодні є найбільш методологічно вивіреном та таким, що охоплює всі сфери діяльності держави у міжнародному середовищі.

Як зазначалося раніше, Україна за рейтингом Всесвітнього економічного форуму два останні роки посідала передостаннє місце. Треба відмітити, що існує велика кількість факторів, що визначала як хід історії нашої держави, так і перспективи її подальшого розвитку. Серед цих факторів можна виділити як загальні, так і специфічні, що притаманні лише українському виробництву, політикуму, науці та суспільству. Кожен з цих факторів тісно пов'язаний з економічним розвитком країни та має бути врахований при оцінці конкурентоспроможності.

Висновки

Таким чином, дослідження у галузі міжнародної торгівлі та глобальної конкурентоспроможності виділяють багато різноманітних, взаємодоповнюючих факторів. Узагальнюючи проведені дослідження автором виокремлено наступні групи факторів, з врахуванням специфічних факторів для України та країн її рівня розвитку: державні (політичні) фактори; економічні фактори; підприємницькі фактори; виробничі фактори; ресурсні фактори; фінансово-інвестиційні; людські фактори; інноваційні фактори.

Навіть за високого рівня лібералізації економіки, не можна відкидати фактору держави, оскільки саме від державного управління залежить стабільність розвитку всіх секторів економіки. На думку автора, при дослідженні даної групи факторів необхідно враховувати нормативне забезпечення, розвиненість інституційної структури, ефективність виконання функцій державними органами, рівень інтеграції на міжнародні ринки, рівень інформатизації суспільства тощо. Економічні фактори включають в себе дослідження макроекономічних та мікроекономічних показників. Підприємницькі фактори є аналогом групи факторів «ефективність бізнесу» за рейтингом Міжнародного інституту менеджменту та розвитку, «розвиток бізнесу» Гарвардського інституту та «рівень розвитку бізнесу» економічного форуму. Фактори виробничі у більшості відповідають групі факторів «забезпеченість новими технологіями» за рейтингом Всесвітнього економічного форуму, проте, на думку автора, мають досліджувати й рівень розвитку основної та допоміжної інфраструктури, технологічну оснащеність, ступінь застарівання устаткування, частку інновацій у сукупному виробництві, продуктивність праці та капіталу, доступність науково-технічних розробок та рівень розвитку технологій в цілому. Ресурсні фактори є специфічними для держав, що ще не вийшли на високий рівень розвитку, в тому числі й для України, головним доказом цього є структура українського експорту, що більш як на третину складається з сировини та матеріалів. Дослідження ресурсних факторів має включати визначення обсягів корисних копалин та земельних ресурсів. Фінансово-інвестиційні фактори пов'язані насамперед з доступністю фінансових та інвестиційних ресурсів, ефективністю та інтегрованою фінансових ринків тощо. Людські фактори відповідають групам факторів «охорона здоров'я та початкова освіта», «вища освіта та професійна підготовка» та «ефективність ринку праці» за рейтингом Всесвітнього економічного форуму. Остання група факторів – інновації, на думку автора, є інтегрованою, тобто такою, що входить до складу всіх попередніх груп. Так, у групі фінансово-інвестиційних факторів виокремлюється наявність та доступність венчурного капіталу, в людських факторах – наявність висококваліфікованої робочої сили.

Таким чином, дослідники міжнародної торгівлі та конкурентоспроможності пройшли шлях від виділення одного фактору успіху країни до сучасного розуміння нескінченності факторів та неможливості їх повного врахування. Виділення основних груп факторів, що враховують українські реалії, дозволяє зосередити увагу на їх подальшому розвитку.

Література

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения / Авдокушин Е.Ф. – М.: Юрист, 2002. – 366 с.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Антонюк Л.Л. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

3. Геєць В.М. Конкурентоспроможність української економіки / Геєць В.М., Семиноженко В.П., Кваснюк Б.Є. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.

4. Черваньов Д.М. Науково-технічна конкурентоспроможність країни: підходи до визначення / Черваньов Д.М., Жилінська О.І. // Наука і наукознавство. – 2006. – №1. – С. 15–19.

5. Світовий економічний форум. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www. weforum. org](http://www.weforum.org)

6. Гарвардський інститут міжнародного розвитку. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www.cid.harvard.edu](http://www.cid.harvard.edu)

7. Міжнародний інститут менеджменту та розвитку. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www.imd.ch](http://www.imd.ch)

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

І.Ю. ГУЖВА,
аспірант, Український державний університет фінансів і міжнародної торгівлі

Сучасні методи та форми міжнародного науково-технічного співробітництва

У статті розглянуто особливості науково-технічного співробітництва у ТНК, міжнародних мережових структурах та стратегічних альянсах.

В статье рассмотрены особенности научно-технического сотрудничества в ТНК, международных сетевых структурах и стратегических альянсах.

At this article the features of scientific and technical collaboration in TNC, international structures and strategic alliances are considered.

Постановка проблеми. Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці приводить до дедалі більшої спеціалізації фірм у галузях науки і техніки. Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн. Кожна країна намагається розвивати насамперед високотехнологічні сфери. Саме це й обумовлює появу нових форм та методів міжнародного науково-технічного співробітництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми міжнародного економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва широко розглядаються вітчизня-

ними вченими (В. Антонюк, А. Гальчинський, В. Геєць, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Поручник, В. Румянцев, В. Сіденко, А. Філіпенко та інші). Практично всі відзначають, що сучасна парадигма міжнародного співробітництва має декілька специфічних рис, найважливішими з яких є такі:

- співробітництво засновано на синергетичному партнерстві між країнами, яке визначає ефективний та гнучкий підхід до збільшення багатства всіх країн та кожної окремої країни; радикальний відхід від концепції, згідно з яким багатство народів ґрунтується на володінні та контролі за територією, людьми та ресурсами і яка сприяла запровадженню політики захвату та протекціонізму;

- головною умовою міжнародного науково-технічного співробітництва є вільне та відкрите циркулювання інформації, яка має відповідати найвищим стандартам достовірності для всіх її потенційних користувачів;

- вільна циркуляція ідей, товарів та послуг у рамках співробітництва, обмін інформацією здійснюється по міжнародних мережах, що з'єднують людей, установи та/або операції.

Мета статті. В даній статті автором зроблено спробу системного аналізу сучасних тенденцій розвитку та особливостей науково-технічного співробітництва у ТНК, міжнародних мережових структурах та стратегічних альянсах та

окреслено можливості щодо застосування світового досвіду міжнародної співпраці для вирішення деяких проблем розвитку ядерної енергетики України.

Викладення основного матеріалу. Глобалізація істотно вплинула на міжнародне науково-технічне середовище та, відповідно, на форми і методи співробітництва. Міждержавне і міжфірмове співробітництво в більшій мірі поступається науково-технічній співпраці в рамках ТНК, мережових міжнародних бізнесових утворень та стратегічних альянсів. Глобалізація в світовій інноваційній сфері проявляється насамперед у зростанні частки закордонного фінансування наукових досліджень у більшості розвинутих і нових індустріальних країнах, у створенні більшого числа міжнародних дослідницьких підрозділів ТНК. У середньому в країнах ОЕСР частка закордонного фінансування наукових досліджень і розробок становила на початок XXI ст. приблизно 10% [1, с. 29].

ТНК відкривають закордонні дослідницькі підрозділи (лабораторії, інститути, тощо) насамперед для забезпечення потреб власних виробничих потужностей, створених у відповідних країнах. Основна функція таких підрозділів – розробка товарів компанії відповідно до місцевих потреб чи розробка нових продуктів і технологій для місцевого ринку. У більш довгостроковому плані мета таких підрозділів націлена на підтримку і модернізацію технологічної бази компанії за кордоном. В усіх цих випадках основний потік знань і інформації йде з центрального наукового центра у закордонний. Існують і інші ситуації, коли відкриття дослідницького підрозділу передуює початку виробничої діяльності і фактично готує для нього умови. Закордонні науково-технічні філії відкриваються також через особливі обставини, наприклад, лабораторії британських фармацевтичних компаній у Малайзії по вивченню тропічних хвороб, або американського підрозділу в Бангалорі, де праця програмістів на порядок дешевше, ніж у США.

Останнім часом усе частіше діяльність закордонних підрозділів націлена саме на використання глобального науково-технічного потенціалу, включаючи залучення висококваліфікованих науково-інженерних кадрів, участь у виконанні і фінансуванні спільних наукових проектів. У цьому випадку метою ТНК є подолання вузьких місць чи недоліків у власних дослідженнях і пошук нових можливостей для посилення технологічних компетенцій компанії шляхом створення нових контактів, реалізації проектів у принципово новому для компанії інтелектуальному середовищі. Посилення тенденції до використання глобальної науково-дослідницької стратегії для розвитку технологічного потенціалу відзначає ряд дослідників [1–5]. Вони висловлюють також думку, що в майбутньому ця стратегія буде більш важливою, ніж стратегія використання ринкових можливостей у глобальному масштабі. Розміщення за кордоном науково-технічних підрозділів стає ключовою ланкою в поширенні своєї технології і використанні іноземної.

Інша особливість глобалізації науково-дослідницьких стратегій останніх років пов'язана зі зміщенням глобальних

стратегічних цілей корпорацій. Перша стадія глобалізації, коли ТНК поширювалися по світу в основному для розширення своєї економічної діяльності шляхом організації нових виробничих площадок, створення нових регіональних відділень у «чистому полі», завершилася. Друга стадія зв'язана з тим, що в сучасній теорії фірми називають «захистом ключових компетенцій» компанії. Для цієї мети ТНК направляють свої інвестиції насамперед на злиття і поглинання. За даними ЮНКТАД, з середини 90-х років для досягнення цієї мети використовується більш 3/5 загального обсягу прямих іноземних інвестицій у рамках тріади (США, ЄС, Японія) [6, с. 66].

Поглинаючи потенційного чи реального конкурента, зливаючись з ним, корпорації здобувають і відповідні науково-дослідницькі підрозділи. У наукомісткій сфері це особливо характерно для фармакології, галузей зв'язку, біотехнології. Для цих же галузей властива й інша глобальна тенденція – формування різноманітних неформальних угод, альянсів для проведення спільних наукових досліджень, реалізації найбільш ризикованих наукомістких проектів. Взаємодія двох зазначених тенденцій приводить, на думку ряду економістів, до формування нового типу ринкової економіки, який можна назвати «альянсовим капіталізмом» [2, с. 35; 7, с. 55]. Один із його проявів полягає в тому, що компанія не може досягти своєї глобальної цілі без кооперації з іншими, особливо в закордонних країнах. Для наукомістких компаній дана обставина має винятково важливе значення.

У сучасній світогосподарській сфері зовнішньоекономічні зв'язки національних економік охоплюють ширший, ніж раніше, спектр взаємодій: торговельний обмін переріс у науково-технологічне та інвестиційне співробітництво, тобто склалася нова модель таких зв'язків. Але для України (як і в 90-х роках) притаманною є торговельно-посередницька модель, яка не дозволяє нам активно включатися до сучасних моделей міжнародного економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва, а саме вони є найбільш перспективним, зважаючи на складну природу відносин глобального, регіонального та національного контекстів міжнародної економіки та політики.

Як відзначає В. Онищенко, сьогодні конкуренція здійснюється не стільки між товарами та послугами, як між різними моделями бізнесу. При цьому як конкурентні переваги у бізнесі розглядаються нові технології управління і знання персоналу. Стратегії, які забезпечують успіх, у все більшій мірі фокусуються не на самій компанії, а на мережах компаній, які здійснюють спільний бізнес. Тобто через співпрацю можливо отримати певні конкурентні переваги, які будуть збалансовані з конкурентними перевагами мережових партнерів. Міжнародне науково-технічне співробітництво може бути найбільш ефективно реалізовано через входження та активну співпрацю підприємств, їх кластерів та бізнес-угруповань саме у такі мережі [8, с. 12].

Мережева економічна структура – це певна організаційна форма економічної активності множини підприємств,

яка будується на складних, взаємних, у більшій мірі коопераційних, ніж конкурентних, тимчасово стабільних відносинах між юридично самостійними, але економічно, в певній мірі, залежними підприємствами і у якій свідомо використовується комплекс відносин між партнерами для міжфірмової координації діяльності. При цьому можуть виникати ієрархічні і демократичні мережеві форми, які функціонують на базі консенсусу і на обмежені терміни. Головне зусилля мережевої структури націлено на збереження відмінностей між окремими партнерами (і тим самим різноманіття їх ресурсів) при одночасному визнанні ними колективних цінностей і прагненні до досягнення спільних цілей шляхом активного включення в процеси прийняття рішень.

А. Гальчинський, М. Кастельс, Ф. Котлер, а також інші фахівці вважають, що економіка майбутнього буде уявляти собою мереже суспільство (network society) [8–15]. Економічні мережі не є чимось принципово новим, вони існують, розвиваються, наповнюються новим змістом, особливо тим, який генерується інноваційною складовою світової економіки. Компанії, які є суб'єктами економічних мереж, як правило, отримують певні конкурентні переваги за рахунок того, що мережі краще за все пристосовані до інформаційного середовища, до обміну інформацією і створення нових знань і обміну цими знаннями, що в свою чергу збагачує інтелектуальний потенціал всіх учасників мережі. Мережа заощаджує ресурси кожного окремого учасника, і підсилює кумулятивний ефект витрат на пошук нових технологій, вона реагує на зміни і відтворює їх, залучає всіх своїх учасників до генерації змін, як пошуку нових шляхів розвитку.

В економічні мережі активно включаються як виробники, так і споживачі, що дозволяє активно формувати збалансовані ринки на основі «відчуття ринку» (market sensing) – здатність розуміти споживачів та «відношення до ринку» (market relating) – здатність підтримувати та розвивати відношення зі споживачами [8, с. 12].

В останні десятиріччя мережеві форми міжфірмової ринкової кооперації заявили про себе в практиці господарювання розвинутих країн як про явище, що розвивається дуже динамічно та інтенсивно. Ця тенденція неухильно зростання стійких міжфірмових альянсів у вигляді мереж (мережевої співпраці та кооперації) фіксується дослідженнями сучасних галузевих, національних та міжнародних ринків. Фахівцями наводяться дані минулого десятиріччя про середнє щорічне зростання на 25% кількості мережевих альянсів в економіці європейських країн. Що характерно, ці темпи не тільки зберігаються, а й мають тенденцію до збільшення (OECD, 2005). Серед американських компаній, приміром, спостерігаються 50-відсотковий приріст стратегічних альянсів. У рамках економічної діяльності між економічними агентами формуються стійкі, стабільні, передбачувані та відтворювані в часі й просторі зв'язки взаємодії.

У міжнародній практиці стратегічні альянси (союзи) виникли у 80–ті роки XX століття та були однією з форм організа-

ції партнерських відносин між декількома сторонами. Мотиви їх створення – об'єднання зусиль та, відповідно, компенсація слабих сторін підприємства у протистоянні з конкурентами.

Прискорення розвитку технологій веде до нових вимог до товару, обумовлених, зокрема, інвестиціями у продукцію та придбанням ноу-хау. При цьому, відповідно, ризики та витрати виробництва скоріше долаються спільними зусиллями.

Підприємства, які входять до альянсу, не передбачають об'єднання власності, а укладають між собою угоду про спільну підприємницьку діяльність на міжнародному ринку. Схожі структури мають високий структурний та культурний гетерогенний рівень та пред'являють підвищені вимоги до інтеграційного менеджменту учасників альянсу. В угоді визначають умови фінансування спільної діяльності, отримання та порядок розподілу прибутку, а також можливі ризики та їх розподіл між партнерами стратегічного альянсу (СА).

Мережі, що виникли за результатами створення СА, входять до консолідуючої фази росту, яка обумовлена наявністю знань, досвіду, взаємного навчання, можливостей сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. Поряд із безпосередньою економічною вигодою, яка впливає із загальної підприємницької діяльності, в центрі СА стоїть інтернаціоналізація та використання компетенції їх учасників.

Залежно від цілей дослідження, як відзначає М. Лучко [2, с. 33], для відрізнєння СА від інших форм здійснення міжнародного науково-технічного співробітництва можна використовувати такі ознаки, що визначають природу СА як:

- збереження незалежності учасників з частковим обмеженням їх економічної самостійності в області спільної підприємницької діяльності;
- спільне використання та обмін матеріальними, нематеріальними або інформаційними ресурсами в ході міжнародного співробітництва;
- надання учасникам альянсу взаємного доступу до ноу-хау та стратегічних потенціалів;
- система розподілу загального прибутку учасників СА.

Перехід до співробітництва у міжнародних економічних мережах та стратегічних альянсах потребує, як відзначає В. Онищенко, не тільки певного ресурсного потенціалу, але й нової якості менеджменту, яка повинна визначатися вмінням ефективно співпрацювати з будь-якими міжнародними компаніями. У цьому контексті необхідно розуміти, що менеджмент сприяння оптимізації взаємодії учасників мережі, безумовно, виходить за рамки виробничо-економічних відносин і включає зв'язки у сфері культури різних рівнів, а не тільки корпоративної, індивідуальні відношення тощо. В даному випадку мова йде не про тривіальне твердження щодо врахування «культурного» чинника, а про бізнес-культуру як системний синергетичний продукт мережі чи стратегічного альянсу [8, с. 8].

До дієвих форм міжнародного науково-технічного співробітництва слід віднести угоди про співробітництво, які на компенсаційній основі передбачають поставку іноземним партне-

рам на умовах кредиту комплектного обладнання та науково-технічних і інжинірингових послуг з подальшим його погашенням коштом виручки від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції (компенсаційні або офсетні угоди).

Офсетні угоди (offset agreements), як правило, відіграють значну роль у технічному та економічному розвитку країн, активно залучених до міжнародного військово-технічного співробітництва. Але, на наш погляд, принципи офсетних угод можуть бути покладені і у інші сфери міжнародного співробітництва, наприклад, такої як науково-технічна співпраця у сфері ядерної енергетики і, зокрема, в питаннях виробництва і реалізації ядерного палива та збереження його відходів.

Офсет (offset) – це компенсація з боку постачальника замовнику продукції у вигляді зустрічних торгівельних або інвестиційних замовлень. Виходячи з цього в контексті договорів, скажімо, закупівлі Україною «свіжого» ядерного палива передбачити у офсетній угоді залучення українських компаній до виробництва палива, або зобов'язання щодо продажу експортеру чи зберігання відпрацьованого ядерного палива, або інвестиції у безпеку ядерних реакторів тощо.

Офсети мають багато форм. За класифікацією, прийнятою у США, існують прямі, непрямі та непов'язані офсети. Прямими вважаються офсети, які передбачають залучення оборонної промисловості країни-імпортера до виробництва імпортованої продукції (субпідряди, прямі інвестиції). Непрямі офсети не мають безпосереднього відношення до виробництва імпортованої продукції, проте реалізуються у сфері оборонного виробництва. Непов'язані офсети зазвичай стосуються цивільного виробництва і набувають форм зустрічної торгівлі (зустрічні та зворотні закупівлі, бартер, клірингові операції). В країнах ЄС використовується більш проста класифікація. Розрізняються прямі (що стосуються імпортованої продукції) та непрямі (всі інші) офсети. Як правило, офсетні вимоги висуваються урядом країни-замовника (імпортера). Але необхідно зазначити, що висування урядом вимог по офсетах з міжнародних субпідрядів на рівні господарюючих суб'єктів є небезпечною практикою, оскільки це перешкоджає природній міжнародній кооперації. Проте, якщо йдеться про консорціуми, які представлені головним підрядником у країні-замовниці, то до іноземних компаній може бути висунута обов'язкова умова про участь в такому консорціумі у вигляді надання офсету.

Офсетні угоди надзвичайно вигідні. Звернемося до досвіду запровадження офсетних угод в оборонно-військовій сфері деяких європейських країн. Як відзначають В. Бадрак та С. Згурець, багато країн Центральної та Східної Європи, які вступили до НАТО, за рахунок офсетного законодавства вирішили два завдання – придбання нового озброєння і отримання солідних за обсягом інвестицій в економіку [16]. Польща, ухваливши відповідний закон ще 1999 року, завдяки офсетним контрактам організувала виробництво вертольотів, цифрових засобів зв'язку, легкої бронетехніки. Чехія та Угорщина в рамках таких проектів взяли в оренду

шведські винищувачі Gripen. Підрахунки свідчать, що офсетне законодавство вже дозволило Польщі, Чехії, Угорщині та Болгарії отримати понад 11 млрд. дол. інвестицій. Якщо країна прогнозована і не несе додаткових ризиків для інвесторів, уже можна говорити про конкурс пропозицій. Приміром, Чехія, в якій питання офсетних операцій регулюються урядовою постановою 2005 року, домоглася безпрецедентного рівня зустрічних або поворотних інвестицій – 150%. Цікаво, що 14 офсетних програм, які діють у Чехії, забезпечили залучення 18 чеських підприємств. Тільки за два роки офсетної активності від постачальників озброєнь вдалося отримати 16,5% всіх офсетних зобов'язань.

Слід зауважити, що в даному випадку ми розглядаємо можливість застосування офсетних угод до сфери ядерної енергетики, частина продукції якої (ядерне паливо та його відходи) можуть бути віднесені до продукції подвійного призначення. До речі, російський фахівець В. Артяков розглядає питання використання офсету для просування машинобудівної продукції на світовий ринок [17].

Сфера ядерної енергетики відзначається значною активністю міжнародного науково-технічного та інвестиційного співробітництва. Це обумовлено не тільки підвищеними вимогами до ядерної безпеки, а й значними обсягами наукових робіт, витратами на наукові дослідження та створення специфічних умов для розвитку галузі. Сьогодні у всьому світі спостерігається феномен «ядерного ренесансу» – різке посилення інтересу різних держав до можливостей ядерного енергозабезпечення економіки. Особливо виразно цей феномен виявляється в бурхливо зростаючих азіатських країнах. Водночас і Україна не стоїть осторонь цих процесів.

26 квітня 1986 року аварія на Чорнобильській АЕС поставила перед світом цілий ряд питань, пов'язаних із перспективами розвитку ядерної енергетики. Вона засвідчила, що будь-які аварії на атомних станціях не можуть бути локальними. Наслідки аварії на ЧАЕС вийшли за межі однієї держави і наочно продемонстрували необхідність міжнародного співробітництва в ядерній енергетиці.

У 1957 році в рамках Організації Об'єднаних Націй було створено Міжнародне агентство з атомної енергії (МАГАТЕ), яке відразу ж стало провідним світовим урядовим форумом науково-технічного співробітництва в галузі мирного використання ядерної технології. Водночас, потрібно відзначити, що питання безпеки експлуатації АЕС не зайняли в цій співпраці належного місця і лише після Чорнобильської аварії були висунуті на перший план. Саме з МАГАТЕ Україна співпрацювала відразу ж після аварії. І лише через декілька років співробітництво вийшло за межі МАГАТЕ.

Основними напрямками міжнародного науково-технічного співробітництва України та МАГАТЕ стало:

- з'ясування причин та масштабів аварії на ЧАЕС, впливу її наслідків на навколишнє середовище і людей;
- оцінка адекватності вжитих заходів з радіаційного захисту населення;

– підвищення рівня безпеки реакторів РБМК та всіх АЕС з реакторами радянського виробництва.

Після аварії на ЧАЕС в процесі співпраці України з МАГАТЕ, рядом інших міжнародних організацій та урядів країн використовувався цілий ряд різноманітних форм міжнародного співробітництва: наради, експертизи, проекти, угоди, конференції, створення міжнародних фондів.

Необхідно зазначити, що міжнародне співробітництво України зі світовою спільнотою в сфері ядерної безпеки на сьогодні вийшло за рамки безпосередньо Чорнобилю. Наприклад, на сьогодні Україна є учасницею п'яти міжнародних конвенцій, що стосуються питань ядерної та радіаційної безпеки:

- Конвенції про оперативне оповіщення про ядерні аварії;
- Конвенції про допомогу у випадку ядерної аварії чи аварійної ситуації (компетентним національним органом з питань виконання цієї Конвенції є Мінпаливенерго України);
- Конвенції про фізичний захист ядерного матеріалу;
- Віденської конвенції 1963 року про цивільну відповідальність за ядерну шкоду;
- Конвенції про ядерну безпеку.

Найчастіше міжнародне науково-технічне співробітництво на рівні держав здійснюється у вигляді двосторонньої кооперації, яка охоплює практично усі аспекти атомної проблематики: ядерна безпека, радіоекологія, радіоактивні відходи, медичні та соціальні наслідки та ін. Основними країнами, які приймають найбільш активну участь у такому співробітництві є Росія, Великобританія, Німеччина, Франція, США, Канада, Японія, Швеція та інші.

На рівні співробітництва окремих підприємств, доцільно відмітити співпрацю НАЕК «Енергоатом» з російським концерном «Росенергоатом». Програма співпраці компаній передбачає різні формати роботи – від міжнародних науково-технічних конференцій, спільних нарад, участі українських і російських фахівців у програмах і заходах ВАО АЕС по обміну інформацією, документацією, технічними, проведення робочих зустрічей і стажування фахівців з визначених напрямів.

Висновки

Таким чином, головною детермінантою сучасного міжнародного науково-технічного співробітництва є розуміння того, що сьогодні ні одна країна не в змозі забезпечити собі конкурентні позиції в світі без розвитку такої співпраці.

Провідниками нових форм та методів міжнародного науково-технічного співробітництва є транснаціональні компанії, які націлені на використання глобального науково-технічного потенціалу через залучення до співпраці різних носіїв знань, незалежно від їх територіальної локалізації. ТНК стимулюють розвиток міжнародних економічних та науково-дослідних мережених структур та стратегічних альянсів, в яких відбувається інтенсивна міжнародна спів-

праця. Мета України полягає в тому, щоб активно включитися в діяльність таких інтеграційних структур.

Література

1. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия / Н. Иванова // МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 22–34.
2. Лучко М.Л. Конкурентные стратегии ТНК: Стратегические альянсы, слияние и поглощение / М.Л. Лучко // Вестник МГУ. – 2004, №1. – С. 31–36.
3. Малащук Д.В. Міжнародна кооперація, як основа економічної та інноваційної стратегії / Д.В. Малащук // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2005, №3. – С. 54–58.
4. Мировая экономика. Учебник / под ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Экономика, 2003. – 477 с.
5. Александрова В.П., Шедрина Т.И. Трансфер науково-технічної продукції. Науковий збірник: стратегія економічного розвитку України / В.П. Александрова, Т.И. Шедрина // – К.: 2001, №7. – С. 148–162.
6. Word investment report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, (Overview) / UNCTAD, New York and Geneva. – 2008, Internet: www.unctad.org
7. Кормнов Ю.О. О международной научно-производственной кооперации / Ю.О. Кормнов // Экономист. – 2003, №1. – С. 53–58.
8. Онищенко В.П. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту / В.П. Онищенко // Економіка України. – 2008, №11. – С. 4–16.
9. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009, №1. – С. 4–18.
10. Тейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Тейтс // – М.: Изд-во «Экспо-пресс», 2001.
11. Кастельс М. Индустриальная эпоха / М. Кастельс // М.: «Акт изд-во», 2001.
12. Котлер Ф., Ашрол Р. Маркетинг в условиях сетевой экономики / Ф. Котлер, Р. Ашрол // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2000. №2 (26). – С. 4–18.
13. Михолан С. Маркетинговая стратегия выхода на внешний рынок в условиях глобализации / С. Михолан // Маркетинг. – 2007, №6. – С. 13–19.
14. Павленко Ю. Ієрархічні та мережеві структури в суспільно-економічній історії людства / Ю. Павленко // Економічна теорія. – 2007, №1. – С. 4–18.
15. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Під заг. ред. А.С. Гальчинського, С.В. Львовича, В.П. Семиноженка. – К.: НІСД, 2004.
16. Бадрак В., Згурець С. Офсетна стежка на Захід / В. Бадрак, С. Згурець // Дзеркало тижня. – 2008. – №9.
17. Артяков В.В. Офсетная деятельность как способ продвижения сложной машинотехнической продукции на мировой рынок / В.В. Артяков // Экономика России: основные направления совершенствования. – М.: Консалтинг XXI век, 2003. – №4. – С. 6–12.

Методи державного регулювання ринку страхових послуг

У статті йдеться про методи державного регулювання ринку страхових послуг. Розглянуто класифікацію методів за формою впливу на об'єкт (прямі та непрямі) та за засобами впливу (адміністративні, економічні, правові). Проаналізовано точки зору фахівців щодо змісту та переваг кожного з методів.

В статье идет речь о методах государственного регулирования рынка страховых услуг. Рассмотрена классификация методов по форме влияния на объект (прямые и косвенные) и по средствам влияния (административные, экономические, правовые). Проанализированы точки зрения специалистов о содержании и преимуществах каждого из методов.

In the article the question is about the methods of the state regulation of insurance market. Classification of the methods is considered on the form of influence on an object (direct and indirect) and on the ways of influence (administrative, economic, and legal). The points of view of specialists are analyzed in relation to sense and advantages of each methods.

Постановка проблеми. Розвиток ринку страхових послуг багато в чому визначається ефективністю застосовуваних державою методів його регулювання. Специфіка прояву ринкових механізмів на ринку страхових послуг України свідчить, що існуючий рівень державного регулювання страхового сектору економіки України поки що не можна назвати ефективним. Відсутність адекватного регулювання ринку проявляється його галузевими та територіальними диспропорціями, браком надійних інструментів довгострокового розміщення страхових резервів, недосконалістю податкового законодавства тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розгляд проблем державного регулювання ринку страхових послуг став новим напрямом наукових досліджень та дискусій. Цим проблемам присвятили свої праці такі вчені, як В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, О.М. Залетов, О.І. Барановський, В.В. Корнеев, А.Л. Самойловський, О.Ф. Філонюк, В.М. Фурман, Я.П. Шумелда та інші дослідники. Разом із тим розкриття та обґрунтування методів державного впливу на ринок потребує свого додаткового дослідження.

Мета статті полягає у вивченні змісту прямих та непрямих методів державного регуляторного впливу на ринок страхових послуг України та механізму такого впливу.

Викладення основного матеріалу. Всю сукупність методів державного регулювання за формою впливу на об'єкт економічна теорія поділяє на прямі та непрямі (опосередковані). Чітке з'ясування змісту, який вкладають фахівці у виз-

начення прямих та непрямих методів регулювання вітчизняного ринку страхових послуг, має важливе значення для побудови концепції державного регулювання ринку, яка в Україні на сьогодні поки що не сформована.

У сучасній вітчизняній економічній літературі поки що не існує єдиної думки щодо змісту прямих та непрямих методів державного регуляторного впливу. Так, наприклад, С. Чистов пише, що «методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування суб'єктів ринку. Такий безпосередній вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру, які регламентують діяльність суб'єктів господарювання, та економічних інструментів прямого впливу», називаючи як такі інструменти, зокрема, нормативно-правові акти, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії тощо. Методи непрямого впливу, на думку цього автора, «це методи, які регламентують поведінку суб'єктів ринку не прямо, а опосередковано, через створення певного економічного середовища, яке змушує їх діяти у потрібному державі напрямку. До методів непрямого регулювання належать інструменти фіскального, бюджетного, грошово-кредитного, інвестиційного, амортизаційного, інноваційного та інших напрямів економічної політики...» [1, с. 26–27].

Дещо по-іншому трактує методи прямого та непрямого впливу В.М. Фурман.

До прямого регулювання В.М. Фурман відносить страхове законодавство, пряму участь держави у становленні страхової системи захисту майнових інтересів; захист сумлінної конкуренції на ринку, запобігання та припинення монополізму; діяльність органів страхового нагляду. При цьому пряма участь держави у становленні страхової системи захисту майнових інтересів, на думку В.М. Фурмана, матеріалізується в наданні гарантій соціального захисту певних груп населення та здійсненні обов'язкового державного страхування за рахунок бюджетних коштів; визначенні основ і порядку участі держави у страхуванні некомерційних ризиків для захисту вітчизняних та іноземних інвестицій і експортних кредитів; наданні додаткових гарантій страховикам, що інвестують кошти в спеціальні неринкові державні цінні папери з гарантованим доходом; створення цільових резервів, що компенсують неспроможність окремих страхових організацій виконати зобов'язання за угодами довгострокового страхування життя та пенсійного страхування громадян. А непряме страхування, як зазначає В.М. Фурман, включає низку економічних важелів (податкових, грошово-кредитних тощо) [2, с. 140].

На наш погляд, перелік методів, включених автором у групу «прямого регулювання», є дещо спірним. Ми пого-

джуємося з думкою В.М. Фурмана стосовно віднесення до прямих методів впливу діяльності органів державного нагляду, створення системи страхового законодавства, але захист сумлінної конкуренції на ринку, запобігання та припинення монополізму – це, на наш погляд, методи непрямого впливу. В цьому сенсі для нас ближчою є позиція С. Чистова, який зауважує, що методи прямого впливу стосуються діяльності суб'єктів ринку, а методи непрямого впливу – ринкового середовища, в якому ці суб'єкти діють.

Отже, об'єктом впливу при застосуванні непрямих методів є сенс вважати ринок у цілому, а при застосуванні прямих методів – діяльність страховиків.

У науковій літературі методи прямого та непрямого впливу поділяються за набором інструментів (засобів впливу) на адміністративні, економічні, правові.

Ознаками адміністративних методів державного регулювання виступають безальтернативність виборів розв'язання завдань, обов'язковість виконання наказів і розпоряджень, відповідальність за ухилення від прийнятих квот, стандартів, норм [3, с. 20; 4, с. 104].

Економічні методи не обмежують підприємницький вибір, вони створюють такі економічні умови, які спонукають страхові компанії діяти в необхідному для суспільства напрямі. Економічне регулювання здійснюється засобами грошово-кредитної, бюджетної, податкової та інших напрямів економічної політики держави.

Окремі зарубіжні економісти, які проводили свої дослідження на базі стабільної американської або західноєвропейської економіки, виступають прихильниками лише економічних методів державного втручання. Так, наприклад, лауреат Нобелівської премії з економіки 1991 року Рональд Кроуз вважав, що «...пряме урядове втручання не завжди дає кращі результати, ніж просте полишення проблеми на волю ринку або фірми» [5, с. 106]. Проте ситуація глобальної фінансової кризи, яка охопила більшість країн світу, відродила ідеї щодо більш жорсткого втручання держав в ринкові процеси.

Необхідно зазначити, що адміністративні методи, як правило, мають ознаки економічних і навпаки. Так, зміні податкових ставок має передувати прийняття відповідного адміністративного рішення. У той же час будь-який адміністративний інструмент впливу, спонукаючи господарюючих суб'єктів виконувати певні дії, опосередковано впливає на економічні процеси (наприклад, особливий порядок оподаткування страховиків податком на прибуток призвів до широкого використання на ринку псевдострахових операцій з метою «податкової оптимізації»).

Правові методи передбачають формування нормативно-правової бази, яка визначає «правила гри» на ринку страхових послуг. У сучасних умовах жодна форма прямого чи непрямого впливу на об'єкт регулювання з боку держави не може існувати поза правовим полем. Фінансова природа страхування обумовлює правове оформлення більшості грошових відносин, які виникають у цій сфері. За-

конодавчо регламентовані норми поведінки суб'єктів ринку включають вимоги, встановлені у вигляді певних економічних нормативів, виконання яких контролюється державою із застосуванням інструментів адміністративного впливу на фоні формування громадської думки щодо інституту страхування. Таким чином, правове регулювання поєднує в собі всі можливі інструменти впливу, отже є найважливішим методом державного регулювання ринку, оскільки воно забезпечує створення законодавчої і нормативної бази діяльності як ринку в цілому, так і окремих його суб'єктів.

Співвідношення прямих і непрямих методів державного регулювання визначається національними, історичними, інституційними, галузевими та іншими чинниками. Протягом усього періоду розвитку ринкових процесів у сфері вітчизняного страхування держава віддавала перевагу прямим методам державного регулювання ринку, тобто таким методам, де об'єктом впливу виступала діяльність страхових компаній. Практично поза увагою перебувало непряме регулювання самого ринку страхових послуг, метою якого мало б бути створення конкурентного і прозорого ринкового середовища.

Попри те, що в Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року передбачено: «Державна політика щодо розвитку вітчизняного страхового ринку» ґрунтується на зміцненні ринкових засад діяльності його учасників та використанні переважно непрямих методів (курсив наш. – О.Г.) впливу на процеси, що відбуваються у сфері страхування» [6], державний вплив та нагляд, за усіма своїми ознаками, поки що здійснюються за допомогою переважно прямих інструментів, спрямованих на діяльність страховиків, а не на регулювання ринку в цілому.

Протягом останніх десяти років уряд України тричі приймав програмні документи щодо розвитку вітчизняного ринку страхування: у 1998 році було затверджено Програму розвитку страхового ринку до 2000 року [7]; у 2001 році – Програму розвитку страхового ринку України на 2001–2004 роки [8]; у 2005 році – схвалено Концепцію розвитку страхового ринку України до 2010 року [6]. Проте концептуальні засади державної страхової політики в Україні поки що, на наш погляд, не сформовані остаточно.

У Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року зауважується на негативних чинниках, які перешкоджають розвитку національного ринку страхових послуг:

- недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг;
- низький рівень співвідношення страхових платежів із відрахуванням платежів, переданим на перестрахування українським страховикам, і валового внутрішнього продукту, незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб;
- нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування;

- недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування;
- велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку;
- використання страхового ринку суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та витоку коштів за кордон;
- недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення ринку;
- низький рівень страхової культури населення [6].

На жаль, слід констатувати, що наведений перелік із восьми пунктів не можна вважати таким, що охоплює увесь комплекс проблем вітчизняного страхування. Фахівці схильні виокремлювати не декілька пунктів, а декілька груп чинників, котрі заважають розвитку вітчизняного ринку страхових послуг. Так, О. Залетов [9, с. 97–99] налічує п'ять груп проблем: економічного, законодавчого, соціально-економічного і психологічного, структурного характеру та такі, що випливають з відносин держави зі страховими компаніями. О. Барановський [10, с. 10] вважає, що такими проблемами є: економічні, організаційно-правові, функціональні, інформаційно-аналітичні, соціально-психологічні – тобто так само виокремлює п'ять груп («блоків»), але дещо інакше їх структурує. В. Фурман [2, с. 207–228] як такі групи розглядає: економічні проблеми; проблеми нормативно-правового забезпечення; проблеми організаційно-методологічного забезпечення; проблеми наукового та інформаційно-аналітичного забезпечення; проблеми кадрового забезпечення.

Наведені позиції, на нашу думку, є глибокими та взаємодоповнюючими. Ми погоджуємося з цими авторами стосовно необхідності застосування комплексного підходу щодо характеристики перешкод розвитку вітчизняного ринку страхування і побудови відповідного державного регулювання, спрямованого на подолання цих перешкод, а отже використання відповідних методів впливу, здебільшого – непрямих.

Спрямовані на формування відповідного ринкового середовища, такі методи мають торкатися всіх суттєвих елементів ринку страхових послуг: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції. Попит (особливо в умовах фінансової кризи), покликаний пожвавити ринок, має стимулюватися запровадженням державою соціально значущих видів обов'язкового страхування (наприклад, страхування будівель, що перебувають у приватній власності; медичного страхування тощо). Пропозиція має базуватися на опрацьованих та затверджених Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг єдиних для всіх страховиків стандартних правилах (умовах) страхування за всіма ліцензованими видами. Ціна на страхові послуги (страховий тариф) має контролюватися на предмет запобігання побудові фінансових пірамід через за-

стосування страховиками невинновдано низьких тарифів. Моніторинг економічної конкуренції слід здійснювати не по ринку в цілому, а за окремими його сегментами, ситуація в яких може зовсім не збігатися із характеристиками рівня конкуренції на усьому ринковому просторі загалом. Захист економічної конкуренції на ринку слід проводити за підсумками та контролі за рівнем страхових тарифів.

Висновки

Не потребує доказів, що ситуація на вітчизняному ринку страхових послуг є прямим наслідком негативних макроекономічних процесів. Розвиток ринку реального страхування в Україні ускладнюється через наявність домінуючого попиту на псевдострахові операції у порівнянні з попитом на страховий захист; через слабе залучення населення до страхових процесів; через відсутність достовірної інформації щодо макроекономічних показників розвитку ринку; через непрозору конкуренцію в окремих сегментах ринку. Проте дія більшості з перелічених негативних макроекономічних чинників може бути суттєво пом'якшена завдяки адекватному державному регуляторному впливу із застосуванням не тільки звичних для вітчизняного ринку прямих адміністративно-правових методів, але переважно – непрямих методів, спрямованих на створення повноцінного і здорового ринкового середовища.

Література

1. Чистов С. Державне регулювання економіки. – К.: КНЕУ. – 2002.
2. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку. – К.: КНЕУ, 2005.
3. Чистов С.М., Никифоров А.Є., Куценко Т.Ф., Тормоса Ю.Г., Стеценко Т.О. Державне регулювання економіки: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000.
4. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. – К.: Вікар, 2000.
5. Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993.
6. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року. Затверджена розпорядженням КМУ від 23.08.2005 р. №369–р. // zakon.rada.gov.ua/
7. Програма розвитку страхового ринку України до 2000 року. Затверджена постановою КМУ від 14.09.98 р. №1428 // zakon.rada.gov.ua/
8. Програма розвитку страхового ринку України на 2001–2004 роки. Затверджена постановою КМУ від 02.02.2001 р. №98 // zakon.rada.gov.ua/
9. Залетов А.Н. Страхование в Украине / Под ред. О.А. Слюсаренко. – К.: Международная агенция BeeZone, 2002.
10. Барановський О. Великі проблеми маленького ринку // Дзеркало тижня. – 9 серпня 2003 р.

Потенціал сукупного податкового навантаження

У статті розглянуто методи розрахунку сукупного податкового тягаря. Показано необхідність обчислення сукупної податкової ставки, що має вирішальне значення для податкового стимулювання виробництва, особливо аграрного.

В статье рассмотрены методы расчета совокупного налогового бремени. Показана необходимость расчета совокупной налоговой ставки, что имеет решающее значение для налогового стимулирования производства, особенно аграрного.

This article is about methods of total tax load calculation. It is proved the necessity of calculation of total tax rate which is the key figure for industry tax stimulation especially agro-industry.

Постановка проблеми. Найважливіше місце в податковій системі займає питання про оптимізацію податкової ставки. Її оптимізація в певні періоди розвитку країни дозволяла за короткий час підняти ефективність виробництва, життєвий рівень населення. Тому розрахунок сукупної податкової ставки (СПС) або сукупного податкового тягаря (СПТ) має вирішальне значення для податкового стимулювання виробництва, особливо аграрного [1, 2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На відміну від податкової системи західних країн податкова система в Україні не стійка і не забезпечує планового надходження податків до бюджету, не сприяє розвитку суспільства. Одна з головних причин подібного становища – висока частка фіскального вилучення доходів у суб'єктів підприємницької діяльності, що приводить до протилежного результату. На захист системи, що склалася, висувають тезу про те, що вона не більш важка, ніж у західних країнах, оскільки ставки по окремих податках цілком пропорційні. Проте при цьому не розгля-

даються економічний стан і потенціал країни, життєвий рівень населення тощо, що робить цю тезу пустим звуком.

Отже, необхідно оптимізувати структуру податкових платежів, що відповідає обов'язковій умові: сукупна сума вилучених коштів у підприємств і громадян не повинна бути нижче мінімально необхідного рівня. Але будь-які зміни і удосконалення податкової системи нині не можуть не стосуватися загального обсягу податкових вилучень. Це реальність, з якою потрібно рахуватися. Адже необхідно фінансувати витрати на соціальну сферу, культуру, оборону, житло тощо, а отже потрібно знайти джерела їх покриття. Збільшення бюджетного дефіциту приводить врешті-решт до зростання інфляції, яка робить невігдними інвестиції. Тому необхідна податкова система, яка б стимулювала виробництво і знищила інфляцію. Даній проблемі були присвячені наукові дослідження вітчизняних вчених [3–7].

Мета статті – розглянути методи розрахунку сукупного податкового тягаря, показати необхідність обчислення сукупної податкової ставки.

Постановка завдання. Ефективність має вказувати, наскільки податок стимулює витрати на досягнення ефекту. Звідси необхідно позначити «поріг ефективності», вище якого невігдно інвестування в розширення виробництва.

Викладення основного матеріалу. Такий поріг ефективності відомий із зарубіжної практики як результат Лафера. Згідно з «кривою Лафера» (рис. 1) до точки М більше значення податкової ставки забезпечуватиме значну величину податкових надходжень. Проте подальше збільшення податкової ставки спричинить зниження стимулів виробництва, внаслідок чого величина національного доходу, оподаткованого податком, скоротиться до такого рівня, коли величина податкових надходжень знизиться. Із цього випливає, що при

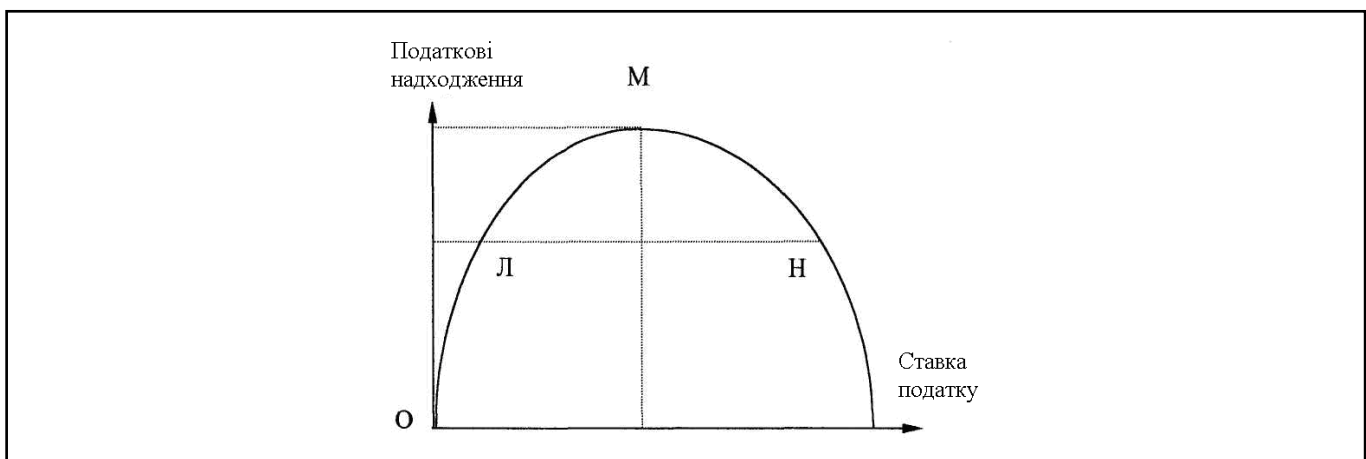


Рисунок 1. Крива Лафера

ставці податку більше нуля, зниження суми податків призведе до зростання податкових надходжень.

Таким чином, А. Лафер довів, що нижчі стави податку цілком сумісні з колишніми і навіть збільшеними податковими надходженнями. Скорочення податків не повинне спричиняти інфляційного дефіциту. Основна ідея полягає в тому, що по мірі зростання ставки податку від 0 до 100%, податкові надходження будуть зростати від 0 до максимального рівня М, а потім знижуватися до 0. Податкові надходження падають: після деякої точки, оскільки вищі ставки податку, за припущенням, стримують економічну активність і, отже, податкова ставка знижується. Так, якщо ставка податку 100%, то податкові надходження рівні 0, оскільки ця ставка – конфіскаційна – зупиняє виробництво. В свою чергу, 100% прибуткового податку до бази оподаткування, рівній нулю, приносить нульовий податковий дохід.

Україна знаходиться в точці Н, де ставки податку дуже високі, що стримує виробництво і дає відповідні податкові надходження (нижче max М). Якщо економіка знаходиться в точці Н, то зниження ставки податку впливає на збереження стійких податкових надходжень. На рис. 2 ставка податку знижується, переходячи від точки Н до точки Л, а уряд збирає незмінну кількість податків. Отже, низькі ставки податку створюють стимули до роботи, прискорюючи розширене відтворення і скорочуючи масштаби ухилення і несплатежів податків.

Застосування монетаристського підходу для ліквідації дефіциту держбюджету і зниження інфляції приводить до довільного розвитку податкової системи, а підприємства поставлені на грань банкрутства, всупереч задумам законодавців і страхуються мінімізацією прибутку, з метою уникнути високого оподаткування. В результаті податкова система замість стимулювання виробництва і, отже, збільшення бази оподаткування, фіскальною функцією його гасить. Звідси незацікавленість підприємств у розвитку виробництва, скорочення випуску товарів. Зростання цін призводить до зниження життєвого рівня населення, а економіки – до стагфляції.

Таким чином, крива Лафера показує, що податковий поріг становить певну величину вилучення частки доходу у

виробника. Вилучення більше цієї величини називається «податковою пасткою».

При зображенні графічно еластичність податкових надходжень від величини податкових ставок видно, що існує прямокутник з максимальною площею, діагональ якого, проведена з осі координат, указує на критичний рівень величини податкових ставок (рис. 2).

Проте при цьому необхідно розрізняти суб'єктивні рішення керівних органів і об'єктивні закономірності розвитку суспільства. Тому таке поняття має чисто волютаристський законодавчий зміст у громадян, які не до кінця розуміють яке у них суспільство, на якій стадії розвитку знаходиться це суспільство, який психологічний настрій населення, яку мету воно ставить та ін. В умовах незбалансованості держбюджету це питання повинно вирішуватися дуже обережно і передусім не за рахунок розвитку фіскальної функції. Так, рейганоміка передбачала і проводила податкову реформу, метою якої було зниження податкового тягара [8]. Проте в результаті зміна (скорочення) податкових ставок до рівня згідно з кривою Лафера критичної точки, замість розширення податкової бази і збільшення податкових платежів, призвело до їх зниження і зростання бюджетного дефіциту. Помилкою виявилися пропоновані граничні параметри: так, граничний сукупний податковий тягар становив всього 30%. У результаті обіцяне зниження податкового навантаження проявилось внаслідок незнання цієї оптимальної величини, її зростанням з негативними наслідками.

Оптимізація податкової ставки для кожного податку має виходити з ефективності сукупної податкової бази (СПБ). Ефективність же сукупної податкової бази зумовлюється ефективністю кожної податкової ставки податків, що входять до цієї бази. Наприклад, для податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин та механізмів оптимальна податкова ставка визначається виходячи з умови, що сума платежу, яка надходить на спеціальні рахунки територіальних дорожніх фондів республіканського бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів та бюджету міст Києва та Севастополя не повинна бути

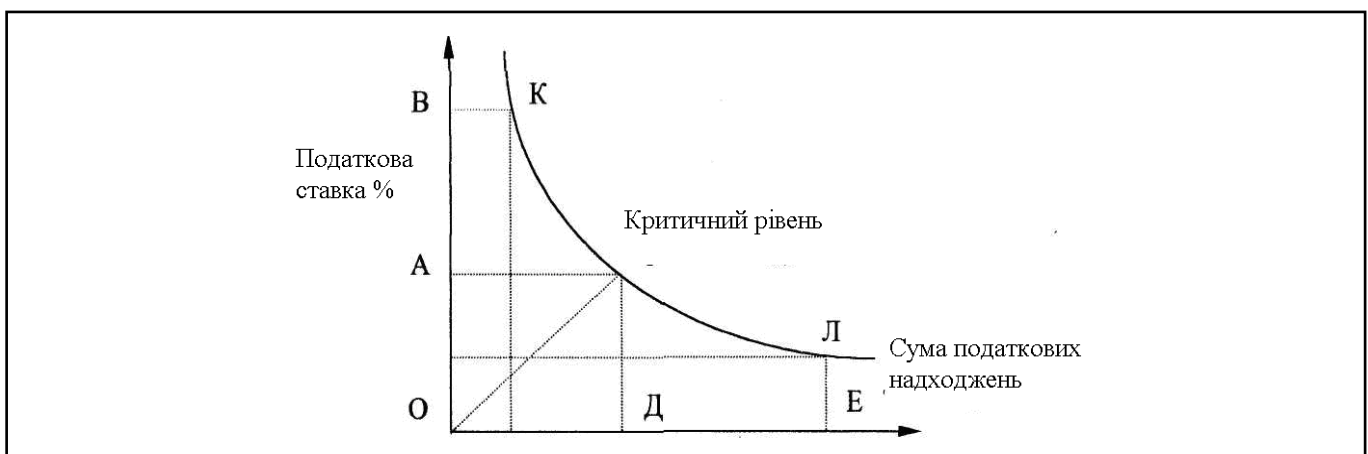


Рисунок 2. Взаємозв'язок податкової ставки і податкових надходжень

більше витрат через погіршення якості доріг; програма розвитку дорожньої мережі не повинна привести до відмови від використання автомобілів. Платежі до Пенсійного фонду вимагають іншої технології. Вони мають бути достатніми для виплати пенсій і в подальшому повинні забезпечувати баланс надходжень і витрат грошових засобів.

У нашому випадку припустимо, що платник податків має один вид податку – на ціну. Збільшення розміру ціни (і податку) знижує прибуток у розпорядженні підприємства, тобто можливість розвитку бізнесу. Звідси можна сформулювати математичну модель розрахунку оптимальної податкової ставки.

З погляду держави вибір податкової ставки вимагає визначення оцінного показника. Якщо за оцінку взяти максимум доходу держави в черговий рік, то це вимагатиме повного вилучення доходу у підприємства. Податкова ставка за такого підходу дорівнює 1. Але в цьому випадку підприємство припинить свою діяльність і наступного року дохід держави буде дорівнювати 0. Таким чином, оцінка податкової ставки з позицій держави має бути інтегральною і охоплювати достатньо тривалий період часу.

Позначимо дохід підприємства (тобто його обсяг реалізації в рік t через $d(t)$), а шукану величину податкової ставки через A . Дохід держави в рік становитиме $Axd(t)$, а підприємству в рік t залишиться $(1-A)xd(t)$.

Припустимо, що приріст доходу підприємства в наступному році буде пропорційний розміру його доходу в попередньому році:

$$d(t+1) - d(t) = M_T(1-A)xd(t), \quad (1)$$

де M_T – податковий мультиплікатор (коефіцієнт приросту доходу підприємства від додатково вкладених ресурсів).

Таким чином, інтегральний дохід держави за період T років становитиме:

$$Axd(t) + A(d(t) + M_T(1-A)xd(t)) + A(d(t) + M_T(1-A)xd(t) + M_T(1-A)xd(t)) + \dots \quad (2)$$

За умови, що результати роботи підприємства будуть розглядатися за два роки, максимум доходів держави буде відповідати розв'язанню рівняння:

$$2 + M_T - 2 M_T \times A. \quad (3)$$

Звідси

$$A = \{1/M_T\} + \{1/2\}. \quad (4)$$

Тоді за великого розміру мультиплікатора (M_T), податкова ставка дорівнює $1/2$. При зменшенні значення M_T податкова ставка підвищується.

Розв'язання диференційного рівняння відносно $d(t)$ має вигляд:

$$D(t) = d(0) \times \exp x (M_T(1-A) \times t). \quad (5)$$

Дохід держави за E років становитиме:

$$Ad(0) \times \exp x (M_T(1-A) \times t). \quad (6)$$

Інтегральний дохід держави за E років буде визначатися:

$$D(T) = \frac{Ad(0)}{M_T(1-A)} \times (\exp x (M_T(1-A) \times T) - 1). \quad (7)$$

Звідси значення A , що відповідає максимальному $D(T)$, становить оптимальну податкову ставку.

Порівняння ставок окремих податків не дає змоги оцінити рівень податкового тягаря. З цією метою використовується ефективна ставка. Вона показує частину доходів підприємства, що вилучається до бюджету. Для загальної оцінки сукупного податкового тягаря ефективна ставка визначається для середніх умов виробництва за відсутності пільг і підвищених вилучень доходу.

Так, за умови податку на ціну, оптимальна податкова ставка (A) визначається виходячи з рівності податків (T), що вилучаються, прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства (Z_{pp}):

$$T = Z_{pp}. \quad (8)$$

Якщо виразити податок на ціну через податкову ставку $T = A(q \times P)$, де A – податкова ставка податку на ціну і підставляючи значення T і Z_{pp} одержимо:

$$q \times P - q \times C - A \times q \times P = Z_{pp}. \quad (9)$$

Звідси

$$A = \frac{Z_{pp} - q \times P + q \times C}{q \times P} \times 100\%. \quad (10)$$

Таким чином, можна визначити:

– по-перше, розмір податків, що зумовлюють приріст доходу підприємства (держави) за існуючої податкової ставки (A), тобто податковий мультиплікатор (M_T). Це дозволяє співвіднести його з фактичним значенням і оцінити ефективність останнього;

– по-друге, на підставі фактичного мультиплікатора можливо встановити відповідне значення сукупної податкової ставки (A);

– по-третє, можливо встановити оптимальний розмір податкової ставки (A), який забезпечує максимальний розмір приросту доходу ($Ad(t)$).

Так, припустимо, що $d(t) = 100$ одиниць, а $d(t+1) = 120$ одиниць. Звідси, підставляючи у формулу $d(t+1) - d(t) = M_T(1-A)d(t)$ наявні дані при M_T (від 0 до 1), що змінюються, наприклад, з кроком 0,1, отримаємо значення A :

M_T	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0
A	-	-1	0	0,33	0,50	0,60	0,66	0,71	0,75	0,77	0,8

З іншого боку, при тому, що змінюється A , з аналогічним кроком, можна встановити M_T :

A	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0
M_T	0,2	0,22	0,25	0,285	0,333	0,400	0,500	0,667	1,00	2,00	-

Одержані дані свідчать, що в кожному періоді податкові ставки залежать від податкового мультиплікатора і, навпаки, останній зумовлюється розміром податкової ставки.

Отже, із наведених даних видно, що із зростанням податків при тому ж кінцевому результаті ($d(t+1) - d(t) = const$), тобто зниженні ефективності оподаткування, податкова ставка (A) зростає достатньо різко (від 0 до 0,60) при зростанні M_T дорівнює від 0,2 до 0,5. При подальшому збільшенні M_T (від

Таблиця 1. Значення A при різних параметрах $d(t)$ і M_T

Зміна M_T	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
0,1	0,00	-1,00	-2,00	-3,00	-4,00	-5,00	-6,00	-7,00	-8,0	-9,00
0,2	0,50	0,00	-0,50	-1,00	-1,50	-2,00	-2,50	-3,00	-3,5	-4,00
0,3	0,67	0,33	0,00	-0,33	-0,67	-1,00	-1,33	-1,67	-2,0	-2,33
0,4	0,75	0,50	0,25	0,00	-0,25	-0,50	-0,75	1,00	1,25	1,50
0,5	0,80	0,60	0,40	0,20	0,00	-0,20	-0,40	-0,60	-0,80	-1,00
0,6	0,83	0,66	0,55	0,33	0,16	0,00	-0,16	-0,33	-0,5	-0,66
0,7	0,88	0,71	0,57	0,43	0,29	0,14	0,00	-0,14	-0,286	-0,43
0,8	0,88	0,75	0,63	0,50	0,38	0,25	0,13	0,00	-0,125	-0,25
0,9	0,89	0,77	0,67	0,56	0,44	0,33	0,22	0,11	0,00	-0,11
1,0	0,90	0,80	0,70	0,60	0,50	0,40	0,30	0,20	0,10	0

0,5 до 1,0), податкова ставка має більш «згладжене» зростання. Таким чином, реальна (ефективна) зміна A , що підтримує приріст доходу на тому ж рівні, зумовлюється зниженням ефективності оподаткування (через податковий мультиплікатор) від 0,2 до 0,5.

Картина дещо змінюється в зворотному випадку (при зміні – зниженні) віддачі від оподаткування, тобто великим збором податків при тому ж прирості доходу) в результаті зростання податкової ставки. В цьому випадку зростання A від 0,1 до 0,3 викликає достатньо плавне повільне зростання M_T (від 0,22 до 0,285). Подальше ж зростання A (від 0,3 до 0,8) зумовлює різке підвищення M_T (від 0,285 до 1,00), що вказує на те, що податки практично його не здійснюють.

Для визначення оптимальної податкової ставки необхідно розглянути позитивний вплив податкового мультиплікатора. Із цією метою введемо в даний приклад приріст доходу від збільшення податків (тобто позитивне значення податкового мультиплікатора). Слід зазначити, що ця залежність (між податками і зростанням доходу) може мати як лінійний, так і нелінійний характер. Припустимо, що вона має лінійний характер, тобто кожен крок збільшення мультиплікатора збільшує дохід пропорційно. В цьому випадку податкова ставка матиме таку залежність (табл. 1).

Із одержаних у табл. 1 даних видно, що протягом року податкова ставка (A) при $d(t)=100$ і при $\Delta d(t)$ і M_T , які змінювалися, тим нижче, чим вище значення $\Delta d(t)$ і M_T . Оптимальна податкова ставка при кожному значенні M_T зумовлюється максимальним значенням $\Delta d(t)$ до нульової ставки (A). Причому, чим більше значення M_T , тим нижче A при більшому прирості доходу.

Застосовуючи одержану методику для визначення податкової ставки з метою прогнозування показників розвитку сільськогосподарських підприємств за період сталості економіки (2003–2008 роки) можна визначити податкову ставку за кожен рік і її середнє значення. Наприклад, для 2004 року ($d(t+1) = 21,023$ млрд. грн., а для 2003 року $d(t) = 16,197$ млрд. грн. Тобто $\Delta d = 4,828$ млрд. грн. Причому податковий мультиплікатор становив:

$$M_T = 4,282 / -0,057 = -84,7$$

Таким чином, фактична сукупна податкова ставка – (A) 2004 року визначиться як рівняння: $4,828 = -84,7 (1-a) \times 16,197$ звідки $A = 1,034 \times 100\% = 103,4\%$. Аналогічно проведемо розрахунок по решті років розрахункового періоду (табл. 2).

Збільшення сукупної податкової ставки призводить до зменшення показників виробництва продукції. Одержані дані табл. 2 свідчать, що фактична сукупна податкова ставка, починаючи з 2002 року (року збільшення динаміки виробництва), забезпечувала 100 і більше відсотків приросту доходів наступного року за умови їх пропорційності розміру доходів у попередньому році. Причому, враховуючи зменшення доходу в 2003 році, можна стверджувати, що зростання доходу, а також його інфляційне зростання, підтримувалося за різкого скорочення фізичного обсягу тільки за рахунок високої податкової ставки. В 2006 році була найвища сукупна податкова ставка, що вплинуло на зниження доходу в 2007 році (у цінах 2003 року).

Середня податкова ставка до ціни реалізації виходячи з даних показників діяльності досліджуваних підприємств в цінах 2003 року визначилася у розмірі 23,1%. На підставі

Таблиця 2. Розрахунок фактичного сукупного податкового тягаря в агропромисловості України (підприємств по виробництву харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів) за роками розрахункового періоду (у цінах 2003 року)

Показник	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 р.
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	15684070,30	16197016,02	21023718,71	25196958,21	29395375,07	38431206,29	55854266,26
Теж в цінах 2003 року (Д)	20842480,50	16197016,02	19727365,90	21908677,58	23885492,05	22358095,54	29710536,84
ΔD		4645464,44	-3530349,88	-2181311,68	-1976814,47	1527396,51	-7352441,30
Податки, тис. грн.	929000,00	1080858,60	1212275,90	1596069,10	1873854,50	2334875,90	2551966,90
Теж у цінах 2003 року (Т)	929000,00	1080858,60	1137525,20	1387777,20	1522618,30	1358359,10	1357466,70
ΔT	–	-151858,60	-56666,60	-250252,00	-134841,20	1642593,00	892,30
M_T	–	-3,38	-84,70	-1,67	?31,14	5,50	62,19
A	–	93,70	103,40	104,00	119,00	41,00	101,00

Джерело: розраховано за даними [9–16].

рішення диференціального рівняння $A = (d(O) \exp(M_r)(1-A)t$ середня сукупна податкова ставка до ціни реалізації [а] визначилася в 21,1% в агропромисловості України.

«Податковий поріг» Лафера можна назвати «ефективною» ставкою податків і платежів, а вилучення з цих величин податків і платежів – показником «рівня сукупного податкового тягара».

Висновки

Показник, що характеризує ступінь вилучення, можна визначити як сукупну ставку податків і платежів, або сукупний податковий тягар.

Ефективність податків виявляється перш за все в їх стимулюючій функції, що дозволяє розвивати виробництво і підвищувати життєвий рівень населення. Тому довіра до податкової системи залежить насамперед не стільки від розміру кожного окремого податку, скільки від розміру сукупного податкового тягара, що накладається на окремих платників. Саме це знаходиться в центрі будь-якої податкової реформи, будучи найважливішим критерієм її ефективності і спроможності для всіх учасників процесу оподаткування.

Знання цього показника дозволяє з достатньою точністю прогнозувати: на макроекономічному рівні (тобто на рівні держави) – суму податкових надходжень до бюджету при плануванні його прибуткової частини залежно від результатів господарської діяльності в розрізі різних сфер економіки і видів виробництва, а на мікроекономічному рівні (тобто на рівні підприємств і галузей) – величину прибутку, що залишається в їх розпорядженні, через ціни на відповідні товари та послуги, і населення (споживачі) так само відчують на собі величину цього показника.

Отже, сукупний податковий тягар може бути визначений як відношення податків до обсягу реалізації у відповідних цінах, що дозволяє виявити співвідношення податків до встановлення відповідних цін і, відповідно розміру прибутку, що залишається у розпорядженні підприємств, галузей. Тому даний метод, на нашу думку, найбільш підходить до країни з інфляційною економікою: простий, зрозумілий і показує реально рівень податкового тягара в окремих галузях і народному господарстві країни.

Література

1. Хочуев В.А. Оптимизация налоговой системы в условиях переходной экономики / Хочуев В.А. – Нальчик: Эль-ФА, 1999. – 28 с.

2. Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку. Експертна доповідь / За ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2007. – 256 с.

3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Феникс, 2007.

4. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені І. Франка, 2001. – 608 с.

5. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / Демяненко М.Я., Алексійчук та ін. За ред. М.Я. Демяненка. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 645 с.

6. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 240 с.

7. Мельник В.М. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні / Мельник В.М., Мельничук Г.С. // Фінанси України, № 12, 2008. – С. 44–52. 11. Налоговый менеджмент: учебник; под ред. А.Г. Поршнева. – М.: Инфра – М, 2003. – 441 с.

8. Налоговый менеджмент: учебник; под ред. А.Г. Поршнева. – М.: Инфра – М., 2003. – 441 с.

9. Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2007 рік. – / Ч. II. Міністерство аграрної політики України. – К., 2008. – 170 с.

10. Доклад всемирного экономического форума [Електронний ресурс] – <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/FinancialDevelopmentReport/index.htm>

11. Статистический сборник, 1993 г. Государства бывшего Советского Союза [Авторское право, 1992 г. Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк]. – Washington – D. C. 2043, U. S. A. – 796 p.

12. Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2007 рік: Ч. III. Міністерство аграрної політики України. – К., 2007. – 185 с.

13. Статистичний збірник. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності 2006. Держкомстат України. – К., 2007. – 262 с.

14. [Електронний ресурс] http://odra14.gov.ua/?_npp=3355.

15. Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2007 рік. – / Ч. III. Міністерство аграрної політики України. – К., 2008. – 185 с.

16. Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2008 рік. / Ч. III. Міністерство аграрної політики України. – К., 2008. – 85 с.

Новатизація (термінологія)

Термінологія науки проявляється у процесах НДДКР. Ендогенний характер розвитку науки і техніки, виведення людини у ранг капіталу, рух економік світу на цій основі до постіндустріалізму вимагає уточнити терміни процесів НДДКР, які закінчуються новаціями.

Поглиблення розуміння процесів НДДКР у часі як цілісної бази для інноваційних процесів веде до виникнення нових термінів. Найбільш важливим є не стільки правильно підібрати імена термінів, що використовуються, скільки точно виділити сам ряд понять і визначити межі між ними в ринкових умовах переходу до постіндустріалізму.

У статті обґрунтовується авторське бачення системи термінів та їх визначення на етапі, який передуватиме інноваційному процесу, – від генерації ідей до їх формалізації у новації.

Терминология науки проявляется в процессах НИОКР. Эндогенный характер развития науки и техники, вывод человека в ранг капитала, движение на этой основе экономик мира к постиндустриализму требует уточнения терминов процессов НИОКР.

Углубление понимания процессов НИОКР во времени как основы для инновационных процессов приводит к появлению новых терминов. Наиболее важно не столько правильно подобрать имена терминам, которые используются, сколько точно выделить сам ряд понятий и определить границы между ними в рыночных условиях перехода к постиндустриализму.

В статье обосновывается авторское видение системы терминов и их определение на этапе, который предваряет инновационный процесс, – от генерации идей до их формализации – новаций.

Science terminology appears in R&D processes. Endogenous nature of science and techniques, an advancement a human being to a capital category, a moving on this basis the world's economics to the post-industrialism demand to give a more precise definition of the R&D processes terms which end in novations.

Deepening of time-dependent R&D process understanding as the ground for innovation processes leads to an appearance of new terms. The most significant thing is not only rightly select the names of terms but separate out exactly just the notions row and determine the lines between them in the market environment transition to the post-industrialism.

It is substantiated in the article the author's vision of the terms system and their definition at the stage which precedes the innovation process – from the ideas generation to their formalization – novations.

Постановка проблеми. Науково-дослідні роботи (НДР) характеризують творчу і креативну активність циклу «Генерація ідей – новація».

У науковій літературі сьогодення дослідження формування новації починається із результатів інтелектуальної праці – кількості, якості, сутності та змісту фундаментальних і експериментальних розробок. Вивчається похідна інтелектуальної активності людини. Базою і джерелом як фундаментальних, так і експериментальних розробок є робота людського інтелекту. На результати роботи впливають чисельні ендогенні і екзогенні чинники, що супроводжують життєдіяльність людини як біологічного виду.

Добре відомо, що людина складається із двох субстанцій – матеріальної і духовної [1]. Але якщо матеріальна складова циклу «генерація ідей – новація» – облік нових ідей, їх вербальна і літеральна формалізація, патентування, ліцензування, створення дослідних зразків тощо – досліджено досить широко, то духовна складова поки що майже не досліджена.

Протягом багатьох десятиліть в економічних теоріях людина розглядалася як «людина раціональна». Якщо раціональність людини досліджується досить давно і результативно, то дослідження її духовності, особливо творчості і креативності тільки починається. Шредингер Є у роботі «Разум и материя» (1956) наводить слова Юнга (1946) щодо ролі вивчення духовної складової людини [2]. «Вся наука (Wissenschaft) все же является функцией души, в которую уходит корнями все знание. Душа является величайшим из чудес космоса, это *conditio sine qua non* [необхідна умова (лат.)] мира как объекта. Поток внешних объектов познания привел к отходу субъекта всего познания на второй план, часто в очевидное небытие» (рос.).

Тільки в другій половині ХХ ст. з'явилися теоретичні дослідження, де все більше уваги приділяється ролі людини з усіма її почуттями, відчуттями, підсвідомістю та досвідомістю. Все більше наукових досліджень концентрується на дослідженні тих чи інших особливостей людини як біологічного виду¹.

Природі притаманна творча поведінка. Людина є частиною природи, тому творча поведінка притаманна людині від природи.

Духовна субстанція є джерелом інтуїції, натхнення, творчості, креативності тощо.

Вважається, що творчі процеси відбуваються у підсвідомості.

Творчість і креативність є елементами новаційного процесу. Якщо творчість можна віднести до створення нових

¹ Теорія раціональних очікувань, теорія перспектив, еволюційна теорія перспектив Канемана і Тверски, теорія рішень винахідницьких задач та теорія розвитку творчої особистості Альтшуллера тощо.

цінностей, то креативність до технологічної компоненти творчості. Термін «креативність» походить від англійської мови (creation). У дослівному перекладі на українську означає створення, формування, придумка, результат розумової діяльності, плід уяви. В українській та російській літературі термін частіше використовується у прикладних ситуаціях. Креативність людини проявляється в ситуації, коли виникає проблема «уживляння» творчого продукту у «масив культури співтовариства – реципієнта» [3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження джерел творчості і креативності, що ведуть до генерації ідей і створення новацій, ведуться в США, Росії, Німеччині тощо і привертають увагу все більшого числа вчених – Альтшуллер Г.С. (Росія), Кевін Маккейб (США), багато чисельні публікації в США та Німеччині по дослідженнях нейроекономіки, Стефан Ченг (США) [4–7]. Але поки що досить слабо досліджено що відбувається у «чорній скриньці» роботи людського інтелекту. Тому насамперед існує необхідність досліджувати не тільки параметри, в яких функціонує творчість людини, а й основи такої творчості.

Очікується, що відповідь на поставлене питання дасть нейроекономіка, дослідження по «фізиці духа», інші новітні напрямки дослідження людини.

Прискорений інноваційний розвиток залежить від кількості високо творчих, креативних особистостей і їх здатності (натхненності, сили духу, сили волі) реалізувати свій творчий потенціал. Кожна людина від природи наділена різним рівнем творчості і креативності. Чим більш творчі і креативні особистості, тим більш творчі, неординарні, ефективні результати їх діяльності.

Залучення все більшої кількості високотворчих особистостей у відтворювальну діяльність можливо двома шляхами – пошуком таких особистостей та розвитком творчого потенціалу у менш творчих людей.

Наукові дослідження не тільки підтверджують можливість розвитку творчості, а й створюють базу для розробки методів розвитку творчості людини. Російський дослідник Г.С. Альтшуллер вважав, що творчий образ життя доступний кожному, для цього не потрібні особливі здібності, передані по спадку, або надсприятливі умови. В силах будь-якої людини вибрати гідну ціль і почати планомірну боротьбу, щоб досягти її [4, 7]. Результат буде залежати від сили волі (духу) вести боротьбу.

Об'єктивна потреба у збільшенні та інтенсифікації результатів інтелектуальної праці людини, переведення її у ранг «людського капіталу» (інтелектуального капіталу) вимагає поглиблення вивчення саме духовної субстанції людини.

Поки що немає відповіді, як виміряти рівень духовності, творчості, креативності, як впливає на творчість емоційний стан людини, її почуття, відчуття, досвідомість, підсвідомість, що сприяє інтенсивності генерації ідей, як прискорити матеріалізацію нової ідеї – запатентувати, довести її до дослідного зразка тощо з метою інтенсифікації інноваційних процесів. Економічний ефект розробок є досить віддалена по-

хідна, щоб виміряти рівень творчості та креативності. Це напрями окремих масштабних досліджень теорії розвитку творчості людини, психоекономіки, нейроекономіки, тобто суміжних із економікою наук.

З нашої точки зору, першим кроком у дослідженнях сучасних інноваційних процесів має стати систематизація визначень і понять циклу «генерація ідей – новація». Роль визначень максимально наближених до реальності, що швидко змінюється, має ключове значення тому, що відкриває безмежні можливості до виявлення додаткових аспектів сутності явищ та їх закономірностей. Вербальне або літеральне визначення є тільки верхівкою багатомірного і різнобарвного айсбергу об'єктивної реальності явища.

Досить рідке застосування термінів «новина» та «новація» у науковій літературі і практиці викликає необхідність поглиблення знань по термінології першого, найсуттєвішого етапу « Генерація ідей – новація », що передую інноваційний процес. Розмитість та невизначеність деяких понять етапу « Генерація ідей – новація » відображається і в навчальній літературі. В навчальній українській і російській літературі терміни «новина» та «новація» навіть зовсім не застосовуються і не пояснюються.

Тлумачний словник Ж.А. Менгалевої, який нараховує 404 терміна інноватики, пояснює лише одне визначення «новації» та три – «новина». В той же час цей же словник наводить тринадцять визначень «інновації» та чотири «нововведення». В словнику новація визначена як «какое-то новшество, которого не было раньше» (рос.) [9]. А «новина» визначається як «продукт интеллектуальной деятельности», «результат интеллектуальной деятельности» і «предмет инновации». Новина в широкому розумінні використовується як потенційна інновація, нове рішення до його комерціалізації.

З іншого боку, однозначне формулювання термінів цієї статті не може розкрити всю сутність певного явища. Нормальним є наявність десятків, сотень, а то і тисяч формулювань одного терміну. Але нове формулювання дасть поштовх до розвитку поняття вшир і вглибину.

Метою статті є систематизація і поглиблення визначень і понять початкового циклу економічної основи розвитку цивілізації – «генерація ідей – новація».

Викладення основного матеріалу. Генерація ідей є початковою стадією динаміки науково-технічного прогресу. Як правило, це прерогатива академічних наукових закладів. Але не тільки. Реалізуючи природою дані деяким людям (особистостям), які не працюють в академічних дослідницьких закладах, високі творчі здібності (дані), вони генерують ідеї, які набагато випереджають час. Раціоналізатори по спадку є ще одним прикладом, коли люди протягом всього життя, вдосконалюючи засоби життєдіяльності, що оточують їх, іноді генерують унікальні ідеї державного або навіть планетарного рівня.

Кожна людини творча від природи. Творчість визначається глибинними процесами інтелектуальної праці. В основі інтелектуальної праці лежить живильне середовище

духа людини. В сучасні часи різко прискорилися наукові дослідження другої субстанції людини – її духа. Бердяєв, Вернадський, Юнг, Шредінгер, А.Ю. Скларов концентрували пошуки сутності духа на інших, ніж теологічні, шляхах [1].

По аналогії з іншими процесами можна погодитися, що духовну субстанцію визначають об'єктивність і суб'єктивність.

Об'єктивні проблеми інтуїції, духовної наснаги, творчості, креативності, здатність генерувати нові ідеї суб'єктивності з одного боку, а з іншого – сила духу, волі доводити їх до новацій, потребують виділення їх у окремий напрямок досліджень НДР.

Рівень інтуїції, натхнення, творчості та воля для її реалізації є базисом для генерації ідей. Будемо називати їх загальним терміном «новативність». Під цим терміном будемо розуміти рівень якості нової ідеї, наповненість новим змістом, рівень відмінності від близьких ідей. Тобто кожна новина має свій рівень новативності. Людині також притаманний різний рівень новативності – спроможності генерувати нові ідеї. Новативність це статичний показник інтелектуального процесу, а творчість – її динаміка.

Кожна людина може розвинути рівень своєї творчості [4]. Російський дослідник Р.С. Альтшулер розробив «теорію рішення изобретательских задач» (рос.) (ТРИЗ) і на основі ТРИЗ «теорію развития творческой личности» (рос.) (ТРТЛ). Обидві теорії представляють потужний інструмент для розвитку творчості людини. Теорії виявилися настільки своєчасними, що знайшли розповсюдження по всьому світу.

Американський вчений Стефен Ченг у своїй роботі «Нова інноваційна теорія» пропонує використовувати чотири інструмента для розвитку творчості – застосовувати вже відомі теорії, вести практичні дослідження, використовувати математичний апарат і логічний аналіз [7].

Аналіз літератури виявив необхідність систематичного наукового вивчення закономірностей функціонування духовної субстанції та результатів її діяльності, реалізований у новаціях. Галузь науки, об'єктом вивчення якої є закономірності процесів генерації ідей та їх матеріалізації, можна назвати «новатику». Об'єктом досліджень новатики є процеси в рамках циклу «генерація ідей – новація». Метою – виявлення закономірностей. Економічна основа розвитку цивілізації забезпечується двома науковими напрямками – новатику (від генерації ідей до створення новацій) і інноватику (від новацій до інновацій).

Сьогодні область новатики в Україні описується терміном «науково-дослідні дослідно-конструкторські роботи» (НДДКР), що складаються із двох послідовних процесів – науково-дослідні роботи (НДР) і дослідно-конструкторські роботи (ДКР).

НДР закінчуються формулюванням та описом нових ідей, які можуть бути запатентованими або незапатентованими. Нові ідеї частіше всього визначають загальним терміном «новина». Новина це сутність результату інтелектуальної праці – нової ідеї. Результатом інтелектуальної роботи дослідників – новини – може бути «відкриття». Під відкриттям

розуміють процес отримання раніше невідомих даних або спостереження раніше невідомого явища природи в результаті фундаментальних досліджень [9] або «прозоріння» окремих особистостей.

Відкриття, з одного боку, є результатом інтелектуальної праці, що набирає форми новини, а з іншого – виступає як джерело для формування нового ряду багато чисельних новин та нововведень, новацій² та інновацій.

У західній науковій літературі зустрічаються публікації, в яких наукові відкриття включають винаходи (inventions (англ.)) (створення нових продуктів чи методів конструювання функцій, які починаються із самого початку) та інновації (innovations (англ.)) (відкриття нових абстрактних концепцій) [7]. Винаходи і інновації поєднують в один термін – «інновенції» (innoventions) (англ.) і описують принципові методології, що ведуть до інновенцій.

У слов'янській мовній літературі винахід відносять до нового технічного рішення задачі. А інновації – до кінцевого етапу комерціалізації новацій.

Відкриття є таємницею людського інтелекту. Новина є квінтесенцією, душею відкриття.

Проаналізуємо сутність терміну «новина».

Відомий російський фахівець з менеджменту Р.А. Фатхутдінов визначає новину, як: 1) оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок або 2) експериментальних робіт у будь якій сфері діяльності і спрямований на підвищення її ефективності [10]. Р.А. Фатхутдінов диференціює поняття новина як ідею і як продукт. У тлумачному словнику Ж.А. Мингалевої новина розуміється як результат інтелектуальної діяльності. У словнику даються різні словосполучення терміну «новина» [9]. З нашої точки зору, необхідно розділити поняття нового для ідей та продукту.

На етапі НДР – «генерація ідей-новація» – ми розглядаємо новину як ідею.

Новина формалізується у результатах НДР і може біти оформлена звітами, публікаціями, доповідями тощо. Найвищий рівень новативності новини формалізується у відкритті. Відкриття може завершуватися патентуванням новини або літеральним описом новини. Кількість новин може біти необмеженою. Патентовані новини підлягають обліку, непатентовані можна знайти у різних наукових публікаціях.

Сукупність словосполучень з терміном «новина» утворює систему.

Діють такі поняття, як базова новина, ринок новин, одична новина, група новин, об'єктна новина, програмна новина. Вся сукупність новин обертається на ринку новин.

Під «одичною новиною» розуміють новий інтелектуальний товар, що складає основу ринку інтелектуальної продукції.

² У зарубіжній літературі термін новація (novation) використовується суто в юридичній літературі і не розповсюджується на інноваційну сферу, як це робиться в Україні, Росії, Білорусі. В Україні цей термін все більше зв'язують з інноватику.

Одинична новина може дати життя «групі новин» або «об'єктній новині».

«Група новин» утворюється як результат новаційної інтелектуальної роботи і представляє диференціацію незначного поліпшення одиничної новини.

«Об'єктну новину» розуміють як декілька взаємозв'язаних новин, що утворюють нову споживчу цінність і відображують певні тенденції розвитку техніки і технології.

«Базову новину» трактують як комплекс взаємозалежних новин, що забезпечують нову якість економічного зростання.

Поняття «програмна новина» має вагоме наповнення. Воно об'єднує весь різновид новин, їх груп. Створення програмної новини має зв'язок із цілями економічного розвитку та активним попитом на новий товар, який має програмний характер. На економічний розвиток напряму впливає різне сполучення в взаємозв'язки системи новин – одиничні новини, базові новини, програмні новини тощо. Схема ринку новин наведена на рис. 1.

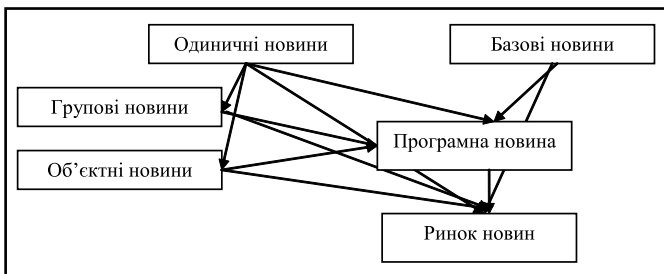


Рисунок 1. Ринок новин

Загальна схема розвитку поняття «новина» та вплив на економічний розвиток наведена на рис. 2.

Наведений рисунок є тільки ілюстрацією використання новин. Їх комбінації притаманна безобмеженість. Кожна новація є унікальним застосуванням новин і їх комбінацій. Аналіз тер-

міну «новина» як ідеї та його словосполучень показує, що результати досліджень набувають складну систему.

Таким чином, новини через генерацію ідей реалізується у результатах інтелектуальної праці – ідеях. НДР закінчується формалізованими новинами, що створюють ринок новин. По мірі розвитку науково-технічного прогресу ринок науково-технічних новин зростає у геометричній прогресії.

У сучасній літературі застосовується ще одне словосполучення із словом «новина». Це новина-товар. У словнику інноваційних термінів Менгелевої [5] наводяться словосполучення, аналогічні до новини-ідеї, але такі, що перескочили етап новації. З її точки зору під «одиничною новиною» розуміють найбільш масовий новий товар, який живе своїм життям і підлягає моральному старінню; «об'єктну новину» розуміють як певний вид нового товару – новина-об'єкт, що утворюється на основі нових технологій і нового обладнання; поняття «програмна новина» може включати навіть взаємозв'язані товари-об'єкти.

З нашої точки зору, якщо дотримуватися хронології розвитку, автор пропустив суттєвішу віху процесу, якою є новація.

Розглянемо терміни, які застосовуються на етапі ДКР циклу «Генерація ідей – новація», тобто від новини-ідеї до її матеріалізації – новації. В цьому полі використовується два терміни – новизна, новація.

Згідно із цивільним правом України новація означає угоду сторін про заміну одного узгодженого ними зобов'язання іншим, тобто цей результат є новацією. В інших випадках цей термін використовується рідко. Незважаючи на досить рідкісне застосування в науковій економічній літературі, найбільш придатним для визначення результатів ДКР є термін «новація». Він найбільш підходить для характеристики процесу, коли нова ідея (новина) замінює існуючу. Логіка

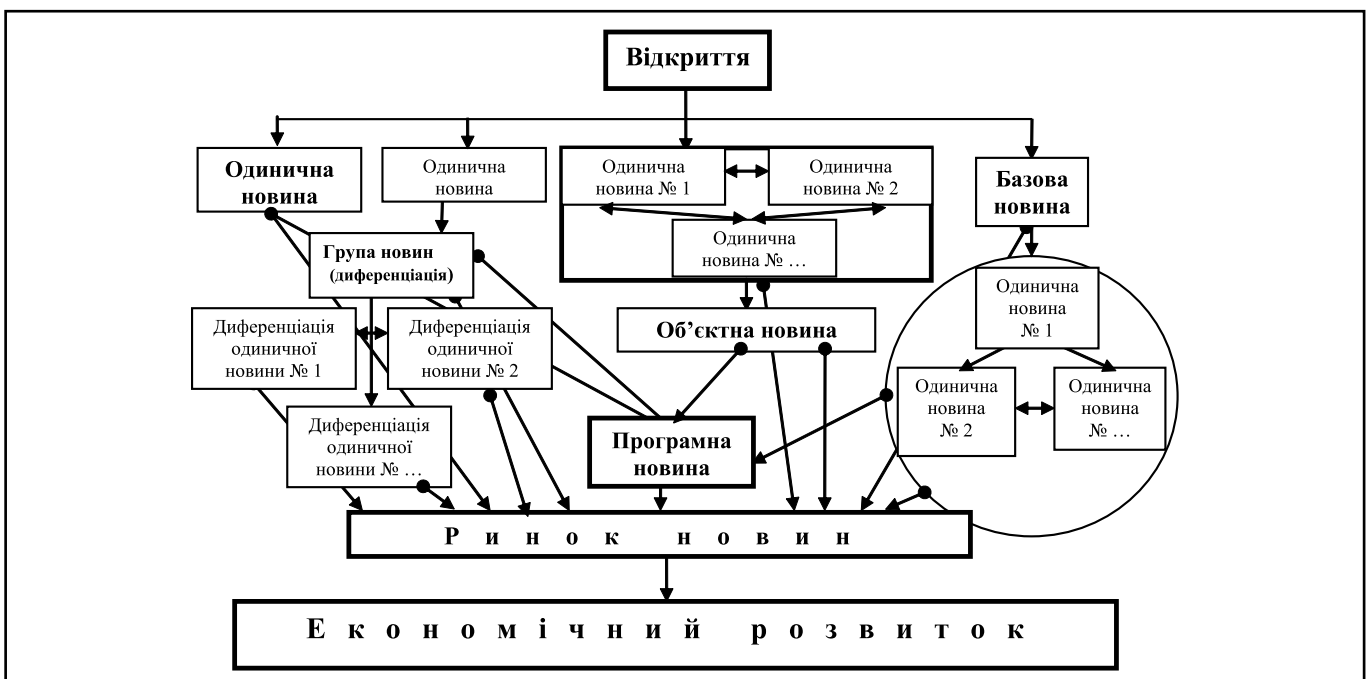


Рисунок 2. Схема розвитку поняття «новина»

міркувань підказана аналізом етимології англійських слів *povation* і *innovation*. Якщо інновація є комерціалізацією новини, то досить логічним і зрозумілим для будь-якого читача припустити, що саме новація і є тою субстанцією, що підлягає комерціалізації.

З нашої точки зору, ДКР починаються на ринку новацій, яка потім комерціалізується і перетворюється в інновацію. Але не тільки. Процес створення новацій може представляти проміжний процес від відкриття через новини—ідеї до нових продуктів. У такому процесі новації відведена мінімальна роль на шляху від ідеї до продукту.

Новація в англомовній літературі є терміном, який використовується у контрактному праві і у бізнесовому праві для визначення акту заміни виконувати зобов'язання новим зобов'язанням чи заміну контрагента угоди новим контрагентом.

Проаналізуємо значення терміну у англо-українських та російських словниках, тлумачних словниках, публікаціях науковців для подальшої систематизації та використання в цілях цієї статті.

Англо-російський словник В.К. Мюллера (1969) дає такі значення слова *povation*: «нововведение, новшество» (рос.); юридичне значення — «новація, замена существующего обязательства новым» (рос.). Автор словника дає три різних по змісту значення. Всі три значення мають різну сутність. «Нововведение» передбачає введення нового, а «новшество» — новину, яка може бути введеною або не введеною. Як зазначалося в англомовній літературі, термін *povation* переважно використовується у юридичному значенні. Інтернет-публікації, в яких застосовується термін, перенасичені юридичними тлумаченнями бізнес-практики.

Аналіз україномовних інтернет-сайтів, де застосовується слово «новація» не в юридичній галузі, виявив, що термін використовується для характеристики відмінності від того, що вже існує — «традиція і новація».

У словнику О.С. Ахманової (1970) зовсім не наводиться цього терміна.

Сучасний англо-російський електронний словник ABBYY Lingvo 9.0 (2003) дає шість значень: «инновация, новация, нововведение, новшество, перевод долга, цессия прав по обязательству» (рос.). При цьому два визначення — «перевод долга; цессия прав по обязательству» — застосовуються суто в юридичній галузі. Знову ж таки, якщо терміни «новація, новшество» можна трактувати як щось нове, відмінне від вже існуючого, то «инновация, нововведение» — як таке, що вже введено у дію. Російському терміну «новація» у словнику даються синонімічні терміни «новшество, нововведение» (рос.). Якщо терміни «новшество» і «новація», з нашої точки зору, означають нову ідею і матеріалізацію ідеї відповідно, то термін «нововведение», як вже визначалося, має інше змістовне наповнення. Зворотній переклад на англійську мову російського терміна «новація» має іншу вагіативність: *innovation, povation, novelty*. Автори словника ABBYY Lingvo 9.0 дають три англійських терміна, які несуть

переважно різне сутнісне наповнення. *Innovation* переважно означає щось нове у комерційній, підприємницькій діяльності. *Novation* — у юридичній практиці. *Novelty* — означає якість новини.

Словник Т.А. Сироткіної дає такі значення слова *povation*: «инновация, новация, нововведение» (рос.). Такий переклад не визначає відмінності між двома англійськими словами *povation* та *innovation*, що в принципі суперечить науковому і практичному розумінні сутності двох понять.

Сучасний англо-український та українсько-англійський словник. (Зубков М., Мюллер) (2005) дає чотири значення слова *povation*: новація, заміна існуючого зобов'язання новим, нововведення, новина. Зворотній українсько-англійський переклад терміну «новація» дає вже тільки одне значення «innovation». Прямий та зворотній переклади термінів тут мають ті ж самі недоліки, що і в інших авторів-перекладачів.

У лінгвістиці широко відома особливість, коли при перекладі із однієї мови на іншу, а потім у зворотному напрямі можна отримати інший зміст порівняно із першим формулюванням. Відповідно у свідомості формується інші нюанси змісту термінів. Такі недоліки перекладу, можливо, не мають принципового значення для загального розуміння, але в науковому дослідженні створюють суттєві труднощі.

Більше значення для нашого дослідження можуть мати тлумачні словники. Так, у словнику іноземних слів слово «новація» трактується гранично стисло, як щось нове, новина. Ідентичне значення новації у словнику російської мови С.І. Ожегова. В тлумачному словнику Ж.А. Мингалевої термін «новація» трактується як якась новина, якої не було раніше [9].

Аналіз зазначених літературних джерел — словників, незважаючи на фундаментальність та ґрунтовність, дає підстави для твердження, що вони можуть бути використані тільки як початкові, популярні джерела наукових досліджень явища і не суперечать нашому застосуванню терміну «новація» як матеріалізована новина, матеріалізоване явище, якого не було раніше. Новація є одним із численних варіантів матеріального втілення новини.

У той же час на практиці застосовують ще один термін, дуже близький до значення новина, але такий, що має пряме відношення до новації. Це термін «новизна». Якщо новина — сутність нової ідеї — формалізується у результатах НДР, то новизна — сутність матеріалізованої новини — формалізується у результатах ДКР — новаціях.

Пристосування іноземного терміну до української термінології щодо сутності та змісту явища, що аналізується, дозволяє нам повністю погодитися із досить поширеною думкою, що термін «новація» і «новизна» описують один і той же об'єкт. Новація — констатація наявності новизни. Новизна — рівень нового у новації.

На етапі ДКР включається в дію «новаційність» людини та її «креативність». Якщо «новаційність» можна розглядати як статичний рівень інтелектуальної роботи етапу ДКР, то «креативність» — як її динаміку.

Таким чином, новизну можна визначити як сутність одного із варіантів матеріалізованої новини. А рівень новизни можна визначити терміном новаційності. Новизна новації визначається рівнем її новаційності та креативності.

Незначні зміни при створенні техніки, розробці технології, незначні зміни економічних методів, поліпшення соціального стану людей тощо називають «поліпшеннями». Вважається, що термін «поліпшення» застосовується у випадку, коли його застосування веде до змін у середині процесу і не змінює структуру самого процесу. Джованні Гроссі визначив поліпшення як «зрушення у виробництві, яке не вимагає субституційальної зміни правил гри... і такий, що має місце в середині системи» [11]. Таким чином, поліпшення займає проміжний стан у межах формування новації між початком новаційної роботи людини і новацією. Інтелектуальна робота по розробці поліпшення базується на вже матеріалізованій новині. Тобто новативність поліпшення значно менша, ніж новативність новини. Дослідженням процесу поліпшень сьогодні відводиться відносно незначна частина загального обсягу досліджень. Результати інтелектуальної праці в напрямі поліпшень, як правило, мають своє завершення у винахідництві.

Відомо, що приблизно тільки 10% новин-ідей реалізується у новації. Тому новизна новації є тільки одним із варіантів прояву новини.

Творче мислення визначають як процес творення нового, в якому реалізується людська суб'єктивність, людська свобода і активність. Якщо порівняти традицію і новацію, то в суто творчому процесі традиція не виключає, а передбачає новацію. Новація, в свою чергу, ніколи не починається з «чистого аркуша». В єдності традиції і новації виникає рух, творчий процес. Традиція визначає стратегію творчості, новація – її тактику. Під впливом новації традиція поступово змінює свою форму, зміст і вектор розвитку.

Прискорення новаційних процесів веде до прискорення впровадження новацій і різні галузі народного господарства. Вважається, що тільки десять новацій зі 100 досягають свого інноваційного стану, тобто комерціалізуються. Це означає – чим більше новацій буде створено науковцями, тим більше народне господарство отримає нових продуктів, методів, технологій. Інший шлях – інтенсифікація активності по впровадженню новацій. Обидва шляхи передбачають міру людської активності. Свідома людська діяльність по інтенсифікації генерації ідей і створення новацій може бути названа «новатизацією». Новатизація включається у новатику як управлінська, організаційна складова.

Висновки

Інноваційний розвиток є об'єктивною реальністю. Швидкість розвитку залежить від суб'єктивних умов та стану середовища суспільства. Інноваційний розвиток здійснюється шляхом реалізації інноваційних процесів. Наукові дослідження циклу «генерація ідей – новація» передують інноваційний процес.

Наукові дослідження охоплюють два завершених послідовних етапу – НДР і ДКР – і завершуються новаціями.

Новатика є наука, яка вивчає закономірності наукових досліджень і їх матеріалізації.

Новатизація є практична людська активність по розвитку наукових досліджень і доведення їх до новацій.

НДР оформлюються у публікації, звіти, доповіді тощо і представляють кінцеві результати інтелектуальної праці. Це можуть бути відкриття чи новини.

Процес інтелектуальної праці, що веде до відкриттів і новин називають творчістю, а технологічна складова творчості набула назви креативність. На етапі НДР переважає творча компонента інтелектуального процесу.

Новина означає сутність результату роботи інтелекту, виявленого при НДР і розуміється як новина-ідея.

Новативність представляє рівень новини.

Відкриття можуть диверсифікуватися у декілька новин. Новина дає життя одиничній новині, базовій новині чи програмній новині.

Груповою новиною називають незначну диференціацію новини, що утворює сукупність диференційованих новин.

Об'єктна новина є результатом тенденційного розвитку одиничної новини, що утворює декілька новин.

Відкриття може вміщувати декілька новин. Їх взаємозв'язок утворює базову новину.

Сукупність новин та їх різновидів, які виникли на базі відкриття, створюють програмну новину.

Ринок новин об'єднує всі види новин через ринкові відносини, тобто через економічні форми, механізми, умови та місце реалізації товарів-новин.

ДКР закінчується розробкою новації. Вся сукупність новин та винаходи реалізуються у новаціях. Новації набувають матеріалізованого вигляду – дослідного зразку, дослідної партії, винаходу, чи – літерального вигляду – патент.

Винаходи виникають у результаті інтелектуальної, творчої роботи на основі новини. Їхньою особливістю є безперервність процесу – вони відразу через ДКР матеріалізуються у новації.

В інтелектуальній праці етапу ДКР перевагу має креативна компонента творчості, що визначає рівень новизни новації.

Новаційність новації є рівнем одного із численних варіантів новативності новини.

Новації циркулюють на ринку новацій. Вони є джерелом для інновацій.

Рівень новатизації циклу «генерація ідей – новація» залежить не тільки від знання системи термінів новатики. Чітка система термінів та її усвідомлення відноситься до матеріальної субстанції людської сутності. Рушійною силою новатизації є бажання реалізувати цикли інноваційного процесу, тобто духовним налаштуванням, рівнем волі до визначеної діяльності. Характер досвідомості, підсвідомості, відчуттів, почуттів, емоційного стану як окремих особистостей, суспільних груп, чи суспільства в цілому та рівень впливу на них визначають рівень новатизації.

Література

1. Склярів А.Ю. Основи фізики духа. (Нелепа попытка примиренського шарлатанства), Москва, 2000. www.geocities.com/te-rahil/basis/
2. Шредингер Э. Разум и материя. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2000, 96 стр.
3. ТЕОРИЯ КРЕАКРАТИИ. Павел В. Попов. (30/12/2003). www.kreakratia.ru.info@kreakratia.ru
4. Сайт Фонда Альтшуллера <http://www.altshuller.ru/critiques/critiques3.asp>.
5. Neuroeconomics. Kevin McCabe, George Mason University, Fairfax, Virginia, USA. www.neuroeconomics.net/pdf/materials/447.pdf
6. Neuroeconomics at Caltech – The Camerer Lab. <http://www.neuro-economics.org/>
7. A New Invention Theory: The Four Invention Methodologies And Logical Analysis As An Invention/Innovation Tool. Stephen Cheng Innovation Theorist <http://sc-innovation.com/four.html>
8. Альтшуллер Г.С. Справка. – «ТРИЗ-88», Баку, 1988.
9. Словарь инновационных терминов. Авторы-составители: к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики ПГУ. – Мингалева Ж.А. Ас. кафедры экономической теории и мировой экономики ПГУ. – Григорьян О.С. <http://www.pfo-perm.ru/Dictionary.asp>
10. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности / Р. Фатхутдинов // Управление персоналом. 2000. № 1. – С. 29–39.
11. Grossi G. Promoting innovation in a big business // Long range planning. – Oxford, 1990. – Vol. 23, № 1. – P. 41–52.

І.В. ДАНИЛЬЧУК,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Сутність та методологічна оцінка впливу інститутів на трансакційні витрати

У статті узагальнено характеристику інститутів та їх методологічну оцінку. Проаналізовано вплив інститутів на трансакційні процеси.

В статті обобщена характеристика институтов и их методологическая оценка. Проанализировано влияние институтов на трансакционные процессы.

In the article generalized description of institutes and them methodological estimation. Influence of institutes is analysed on transaction processes.

Постановка проблеми. Питання визначення характеру взаємозв'язку здійснюваних економічних реформ і змін системи функціонуючих інститутів у світі належать до числа актуальних проблем, з якими стикаються уряди більшості країн із перехідною економікою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми функціонування інститутів, їх трансформації в перехідній економіці та проблеми інституціонального розвитку трансформаційного суспільства лягли в основу досліджень таких економістів, як Т. Веблен, О. Вільямсом, М. Галабурда, Р. Капелюшников, У. Мітчел, І. Малий, В. Ніл, Д. Норт, А. Олійник, В. Попов, В. Тарасевич, А. Шастітко та ін.

Мета статті – розкрити сутність поняття «інститути» та проаналізувати теорію трансакційних витрат обміну.

Викладення основного матеріалу. Вперше теоретичне обґрунтування ролі інститутів в економічній діяльності суспільства було зроблено Т. Вебленом у праці «Теорія бездіяльного класу» (1899 р.), в якій під інститутами розуміється комплекс звичних способів мислення стосовно відносин між людиною і суспільством. Інстинкти як підсвідомо рушійна сила й

інститути як фактори, що спрямовують свідомість у своїй сукупності мотивують економічних агентів, спонукають і обмежують можливий вибір їхніх дій у суспільстві. Базисом теоретичних висновків Торстейна Веблена була гіпотеза про «кумулятивну причинність», відповідно до якої еволюція економічного розвитку проходить під впливом різних економічних феноменів, що підсилюють один одного [2].

Пізніше Т. Веблен у праці «Місце науки в сучасній цивілізації та інші аспекти» (1919 р.) він пише, що інститути є продуктом тривалого попереднього історико-соціального досвіду людей. Т. Веблен досліджував культурні та психологічні основи певних типів інститутів та історичних еволюційних інституційних змін [7]. Веблен вивчив взаємозв'язок між інститутом і соціальною структурою. Відмінність інституціонального напрямку від неокласичного в різній оцінці чинника невизначеності. Зокрема, створення системи інститутів розглядається як умова зниження рівня структурної невизначеності шляхом обмеженого набору альтернатив для економічних агентів [8].

Також значний внесок у розробку методологічних основ інституціоналізму здійснив Дж. Коммонс – він сприяв започаткуванню розрізнення у змісті категорії інституту як неформального, звичаєвого, так і формального, правового аспектів [3].

Значний внесок у теоретичну розробку категорії «інститут» у структурі інституціоналізму здійснив засновник нової економічної історії Дуглас Норт. У своїй відомій праці «Інститути, інституційна зміна та функціонування економіки» (1990 р.) Д. Норт визначає інститути як встановлені в суспільстві «правила гри», або, виражаючись формальніше,

створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми [4]. Отже, вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії – в політиці, соціальній сфері або економіці. Інституційні зміни визначають те, як суспільства розвиваються в часі, і таким чином є ключем до розуміння історичних змін [7].

Навряд чи хто буде сперечатися, що інститути впливають на функціонування економічних систем. Також не викликає суперечок стверджувати про те, що тривалі відмінності у функціонуванні економічних систем формуються під дуже глибоким впливом розвитку інститутів.

Інститути зменшують невизначеність, структуруючи при цьому повсякденне життя. Вони організують взаємовідносини між людьми, визначають і обмежують набір альтернатив в процесі вибору.

Інститути включають всі форми обмежень, створених людьми для того, щоб додати певну структуру людським взаємостосункам.

У більшості випадків інститути виступають як внутрішні обмежувачі економічної поведінки агентів і є ніби вбудованими у функціонуючу економічну систему. Д. Норт визначає інститут як сукупність створених людиною обмежень, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію. Інститути розглядають двояко: з одного боку, як умову раціональної поведінки економічного агента і, з іншого – як засіб, за допомогою якого з'являється можливість економії на раціональності. Існування меж раціональної поведінки економічних суб'єктів впливає на процес управління [9].

Зміна передумов аналізу в рамках неоінституціоналізму, які стосуються самих економічних суб'єктів і середовища, у якому вони діють, спирається на широку фактичну базу реальної економічної дійсності і тому дозволяє використовувати отримані висновки і застосовувати методи аналізу до поточної практики господарювання.

Неоінституціоналізм можна трактувати як спробу привнесення інституціонального підходу в рамки магістрального напрямку сучасного економічного аналізу. Іншими словами, неоінституціональна теорія є економічним аналізом ролі інститутів і їх впливу на господарство на основі принципів раціональності і методологічного індивідуалізму [11].

Неокласична науково-дослідна програма не тільки обґрунтувала систему економічних закономірностей про принципи економічного вибору, а й обумовила розвиток більшості сучасних критичних напрямів економічної думки [5].

Як зауважує у своїх дослідженнях М.К. Галабурда, суб'єктивні закономірності неокласики, сформовані на основі виявлення одноманітних функціональних залежностей в поведінці індивідів в процесі обміну і споживання наявних благ відображали лише елементарні закономірності їх взаємодії в суспільстві. Таким чином, виникнення інституціональної теорії багато в чому пояснюється обмеженістю неокласичної парадигми. І справа не тільки в надмірній абстрагованості основних методологічних засад неокласики (методологічний

індивідуалізм, абсолютна раціональність індивідів, абсолютна поінформованість, досконала конкуренція, встановлення рівноваги тільки шляхом цінового механізму та ін.), а й у відсутності інструментів дослідження процесів формування та інститутів – угод, контрактів, норм, традицій, звичок, правил тощо. Саме ці елементи дають можливість у більш повному обсязі дослідити мотиви поведінки людини [1].

Інституційні обмеження включають в себе як заборону індивідам скоювати певні дії, так і іноді накази, за яких умов окремим індивідам дозволені деякі дії. Тому інститути є рамками, в межах яких люди взаємодіють один з одним. Вони абсолютно аналогічні правилам гри в командних спортивних іграх. Іншими словами, вони складаються з формальних написаних правил і неписаних кодексів поведінки, які лежать глибше за формальні правила і доповнюють їх. І як впливає з цієї аналогії, правила і неформальні кодекси іноді порушуються, і тоді порушник карається. Тому важливий елемент механізму функціонування інститутів полягає в тому, що встановлення факту порушення не вимагає спеціальних зусиль і що порушник піддається суворому покаранню.

У інституційно-еволюційній теорії розрізняють три типи відносин між змістом старих і нових інститутів: *path dependence* – глибокий зв'язок, сильна залежність нових інститутів від старих, *path determinacy* – менш сильна залежність, що залишає місце для виникнення абсолютно нових інститутів, і *path indeterminacy*, або *path independence* – відсутність явного зв'язку між старими і новими інститутами [6].

Формальні і неформальні правила разом із способом і ефективністю забезпечення їх дотримання утворюють в сукупності весь характер гри. Деякі команди досягають успіху, постійно порушуючи правила. Наскільки результативна така стратегія, залежить від ефективності контролю за дотриманням правил і суворості покарання. Іноді кодекси поведінки – чесне спортивне суперництво – утримують гравців у рамках правил, навіть якщо порушення обіцяють їм успіх у грі.

Уперше розкритий Р. Коузом зв'язок між способом розміщення ресурсів та структурою прав власності дозволив стверджувати, що неокласична парадигма дає очікувані результати у сфері розміщення ресурсів лише за відсутності трансакційних витрат. У реальній економічній дійсності структура і динаміка трансакційних витрат визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних операцій обміну.

Через усталену систему обмежень, сформоване інституціональне середовище визначає стабільність економічного вибору, а отже і стабільність взаємодії в структурі обміну, економічної, соціальної та політичної – тій взаємодії, котра сприяє появі стійких угод. Дана обставина дала можливість сформулювати гіпотезу, згідно якої структура економічного зростання може бути обумовлена інституціональним середовищем [5]. Інститути відіграють важливу роль в економічному житті, оскільки інституціональна основа суспільства визначає рамки функціонування та напрями змін, ево-

люції суспільства загалом та економіки зокрема, забезпечує стабільність як функціонування, так і розвитку.

Трансакційні витрати, в свою чергу, відображають зміст всього комплексу інститутів, які створюють економічну систему або, суспільство в цілому. Ця загальна інституціональна структура визначає наступну структуру витрат обміну на рівні індивідуальних контрактів: 1) витрати виявлення альтернатив – пошук вигідної ціни, інших умов контракту, підбір потенційних контрагентів; 2) витрати здійснення розрахунків; 3) витрати виміру – вимір характеристик благ; 3) витрати укладання контракту; 4) витрати специфікації і захисту прав власності; 5) витрати опортуністичної поведінки [13].

Інститути впливають на функціонування економіки через дію на витрати обміну та виробництва. Інститути мають ключове значення для витрат виробництва. Від вивчення відносин між інститутами і трансакційними витратами безпосередньо в процесі обміну звернемося до відносин між ними в процесі виробництва товарів і послуг. Інституційне поле здійснює вплив на трансакційні витрати через безпосередній зв'язок між типом витрат та інститутами.

Трансакційні витрати відображають зміст всього комплексу інститутів, формальних і неформальних, які створюють економічну систему або, суспільство в цілому. Ця загальна інституційна структура визначає трансакційні витрати на рівні індивідуальних контрактів.

Інститути, які необхідні для здійснення економічного обміну, різняться своєю складністю – починаючи від тих, які розв'язують прості питання обміну, і закінчуючи тими, що мають просторову й часову протяжність та охоплюють велику кількість індивідів. Д. Норт зазначає, що ступінь складності економічного обміну є функцією рівня контрактів, необхідних для обміну в економіках з різною спеціалізацією. Відсутність спеціалізації – це форма страхування, коли трансакційні витрати і невизначеність великі. Чим більша спеціалізація, кількість і змінність цінних товарних атрибутів, тим вагомішими треба визнати надійні інститути, які дозволяють індивідам вступати в складні договірні відносини з мінімальною невизначеністю того, чи контракт виконуватиметься. Обмін у сучасних економіках, що охоплює велику кількість змінних атрибутів упродовж тривалого часу, вимагає інституційної надійності, яка лише поступово виникла в західних країнах. Немає нічого автоматичного в еволюції співпраці людей від простих форм контрактів та обміну до складних, властивих розвинутих економікам сучасності [12].

Головна роль інститутів полягає в тому, щоб зменшити невизначеність шляхом встановлення постійної структури людської взаємодії. Вони служать дороговказом для людської взаємодії, інститути визначають та обмежують сукупність варіантів вибору для індивідів. Інститути забезпечують стабільність економіки та стабільність її зміни. Однак стабільність інститутів у жодному разі не суперечить тому факту, що вони змінюються. Усі інститути – від звичаїв, кодексів і норм поведінки до статутного і загального права та контрактів між інди-

відами – поступово змінюються, а тому безперервно змінюють доступні нам варіанти вибору. За Нормом інституційне середовище, створене людьми, в той же час формує їхню систему переконань, впливає на ідеологію, обумовлює ту чи іншу поведінку економічних агентів, воно створює стимули для них. Це свідчить про поєднання Нормом принципів методологічного індивідуалізму та інституційного холізму, хоча в цілому він виходить з принципу методологічного індивідуалізму, вважаючи індивіда первинною ланкою аналізу.

Інститути структурують економічний обмін у величезній різноманітності форм, які, проте, мають декілька загальних типів в рамках моделі обміну з трансакційними витратами. Впродовж більшої частини економічної історії панував тип обміну, що характеризується персоніфікованими відносинами сторін в процесі дрібного виробництва і місцевої торгівлі. Звичайно такий обмін відрізнявся повторюваністю, культурною гомогенністю (тобто наявністю загального набору цінностей) і відсутністю контролю і примушення з боку третіх осіб (у чому і не було особливої необхідності) [7].

В Україні засобом захисту від опортуністичної поведінки, зменшення трансакційних витрат і забезпечення виконання контрактів часто є особисте знайомство сторін та налагодження неформальних зв'язків. У такій ситуації сторони багато знають одна про одну і беруть участь у неодноразових трансакціях, як це буває у первісних суспільствах та малих спільнотах. В умовах персоніфікованого обміну в малих спільнотах просто вигідно виконувати умови контракту і опортуністична є неможливою [12].

У міру зростання обсягу і масштабів обміну сторони намагалися встановити стійкіші зв'язки з клієнтами або персоніфікувати обмін. Але чим різноманітнішим ставав обмін, чим більше відбувалося актів обміну, тим більше ускладнювалися угоди між сторонами і тим важче було укласти такі угоди. Тому став розвиватися другий тип обміну – неперсоніфікований. Обмеження, які випробовували учасники такого обміну, виникали з наявності кровних зв'язків, застав, обміну заручниками. Такий обмін часто відбувався в рамках складних ритуалів і релігійних розпоряджень, покликаних служити обмеженнями для партнерів. На таких інституційних конструкціях відбувався ранній розвиток обміну між партнерами, які розділені великою відстанню і культурними відмінностями. В цих умовах роль держави була, принаймні, подвійною: джерелом небезпеки і високих трансакційних витрат вона була так часто, як і джерелом захисту і забезпечення прав власності [7].

Важлива роль інститутів пов'язана з забезпеченням стабільності нашої діяльності. Стабільність забезпечується складною сукупністю обмежень, що охоплюють офіційні правила, згруповані в ієрархічному порядку так, що зміна кожного рівня у ньому обходиться дорожче, ніж зміна попереднього. Сюди входять також неофіційні обмеження, що мають міцну здатність виживати, бо є частиною повсякденної поведінки та часто знаходяться на підсвідомому рівні. Вони дозволяють людям щодня здійснювати обмін, не зму-

шуючи себе кожного разу задумуватися над їхніми умовами. Саме складна взаємодія офіційних та неофіційних обмежень, разом із засобами їхнього дотримання, визначає наше щоденне буття і спрямовує нас до повсякденних видів діяльності, на яких тримається наше існування [10].

У перехідній економіці на перший план виходить питання про витрати інституційної трансакції. Сама інституційна трансакція, на думку Д. Бромлі, є результатом нових економічних умов і полягає в наборі дій, які направлені на формування нових інституційних угод. Важливим чинником, що визначає рівень даних витрат і відповідну ціну, яку доводиться платити за зміну властивостей господарської системи в цілому, є надконституційними правилами, які обмежують межі можливостей сторін в здійсненні ворожих дій по відношенню один до одного. Якщо таких правил немає, то сформована система взаємодії виявляється нестійкою, незахищеною від руйнування в результаті випадкової зовнішньої дії або виникнення непередбачених наслідків від прийнятих економічними агентами рішень. Невідповідність реальних можливостей інституційних підприємців веде до численних кроків назад, породжуючи в результаті спонтанного пристосування до змін такі форми організації виробництва і обміну, які направлені головним чином на перерозподіл доходів [3].

Висновки

Інститут – це сукупність створених людиною обмежень, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію. За своєю сутнісною формою інститути визначаються як норми суспільної взаємодії, які формуються в результаті тривалої історико-соціальної взаємодії суспільства та обумовлюють його соціальну структуру. Інститути відіграють важливу роль в економічному житті, оскільки інституціональна основа суспільства визначає рамки функціонування та напрями змін, еволюції суспільства загалом та економіки зокрема.

Інститути впливають на рівень трансакційних витрат в економіці. Взаємозв'язок між інститутами та трансакційними витратами зворотній – трансакційні витрати спричиняють існування інститутів, які в свою чергу повинні мінімізувати їх. В умовах персоніфікованого обміну неформальні інститути дійсно мінімізують трансакційні витрати, але в таких умовах маємо низьку спеціалізацію, дрібносерійне виробництво – фактори, які суттєво гальмують економічний розвиток. Інституційне середовище складається з різних інститутів, одні з яких мінімізують трансакційні витрати, інші збільшують їх [12].

Таким чином, вплив інститутів на рівень трансакційних витрат може носити як позитивний, так і негативний характер. В умовах трансформації суспільних відносин слід приділити увагу тим факторам, які нівелюють негативний вплив інституціонального середовища.

Література

1. Бахтарі Е. Роль теореми Коуза в становленні нового інституціоналізму в другій половині XX ст. [Автореферат к. е. н.] / Бахтарі Емал. – Київ, 2006. – С. 25, 57, 157.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984. – С. 202.
3. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays. – N.Y.: Huesch, 1919. – P. 239.
4. Гайдай Т. Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу ресурсу / Т. Гайдай // Економічна теорія. – 2006, №2. – С. 53–58.
5. Галабурда М.К. Методология институционализма: осознание категориального аппарата / М.К. Галабурда // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Выпуск 34–2 (138). – Донецк, Дон. НТУ, 2008. – С. 236.
6. Marc R. «Institutional adjustment and institutional value». Review of International political economy, Autumn 1994, pp. 406–443. – Прим, пер.
7. Норт Д. Інститути, інституційна зміна та функціонування економіки. – К., 2000. – С. 7–12.
8. Носова О. Інституціональні підходи до дослідження перехідної економіки / О. Носова // Економічна теорія. – 2006. – №2. – С. 25–31.
9. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики 1997. – №3. – С. 6–17.
10. Несторенко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / Несторенко А. // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С. 42–67.
11. Розмаинский И., Холодилин К. История экономического анализа на Западе. [Курс лекций]; под. ред. Розмаинского И., Холодилина К. – Санкт-Петербург, 2000. – С. 198–200.
12. Штепа Л. Інституції, причини їх існування та їх вплив на функціонування економіки / Л. Штепа // Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди». – 2007. – Випуск 3. – С. 132–137.
13. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Шаститко // Вопросы экономики. – №7. – С. 65–73.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

О.І. ДРАГАН,
д.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Удосконалення операційного менеджменту на підприємствах м'ясної промисловості

У статті розглядаються науково-практичні підходи щодо удосконалення операційного менеджменту, які сприяють підвищенню гнучкості виробництва, оперативній зміні асортименту продукції відповідно до попиту споживачів.

В статье рассматриваются научно-практические подходы к совершенствованию операционного менеджмента, способствующие повышению гибкости производства, оперативному изменению ассортимента продукции в соответствии со спросом потребителей.

This article discusses the scientific and practical approaches to improve operational management, which enhance the flexibility of production, the rapid change in product mix in accordance to the demand of consumers.

Постановка проблеми. Найважливішим фактором у конкурентній боротьбі залишається забезпечення високої ефективності операційної системи для досягнення потрібної якості продукції при оптимальному витрачанні ресурсів, як результат – отримання певного рівня конкурентоспроможності на ринку. Ця проблема полягає в пошуку нових

підходів до забезпечення ефективності виробництва, що функціонує в сучасних умовах.

У переважній більшості наукових праць в основу концепції ефективності операційних систем покладено високу (максимальну) продуктивність технологічних процесів, оптимізацію окремих функцій, високий коефіцієнт використання виробничих потужностей, запаси у вигляді матеріальних ресурсів і готової продукції, значні резерви часу виконання виробничих операцій тощо [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У вітчизняній і зарубіжній літературі, зокрема у працях Д. Вомека, Т. Оно, Р. Чейза, Н. Ёквілайна, Р. Якобса, В. Річардсона, В.О. Василенка, Л.І. Федулової, Я.Д. Плоткіна та інших авторів, досить широко висвітлюються теоретичні і прикладні аспекти операційного менеджменту підприємств. Однак, незважаючи на наявність значної кількості здобутків у цьому напрямі, на даний момент практично не існує науково-практичних підходів щодо удосконалення операційного менеджменту на підприємствах м'ясної галузі, які враховують специфічні аспекти їх функціонування.

Розвиток наукових напрямів у дослідженні забезпечення ефективності операційних систем підприємства, що виникли у процесі інтеграції різних наук (теорії організації виробництва, виробничого менеджменту, теорії управління операціями, логістики, кібернетики та інших економічних наук), в основному ґрунтується на досвіді зарубіжних економік, тому й виникають проблеми невідповідності застосування деяких методів до вітчизняних підприємств. Отже, оцінка стану функціонування операційних систем підприємств м'ясної промисловості дала змогу зробити наступні висновки [2]: за останні 16 років на підприємствах промисловості у сфері виробництва відбулися значні зміни, що відобразилися на операційних процесах; життєвий цикл продукції став коротшим, а асортимент продукції більш широким; ускладнення технології виробництва потребує нових форм контролю, організації та розподілу праці; впровадження гнучких графіків та режимів роботи підрозділів з узгодженням технологічних схем виробництва продукції; формування нових підходів щодо виробничого планування, розміщення виробничих підрозділів та обладнання, створення робочих місць.

Крім того, залишається не розв'язаною проблема забезпечення ефективності операційних систем, які створені для функціонування масового і серійного виробництва й реально діють в умовах зменшення обсягів виробництва продукції. Це також стосується операційних систем серійного виробництва консервного виробництва, які утворилися внаслідок інтенсивного зменшення попиту на внутрішньому ринку і обмеження поставок на ринки СНД. Невирішеною проблемою залишається відсутність чіткого формулювання мети і завдань виробничих структурних підрозділів підприємства та певної операційної стратегії їх розвитку.

Метою статті є обґрунтування науково-практичних підходів щодо удосконалення операційного менеджменту для забезпечення довгострокових конкурентних переваг підприємств м'ясної промисловості.

Викладення основного матеріалу. Раніше науковці вважали, що м'ясна промисловість належить до масового типу виробництва (в тому числі м'ясожирове виробництво), характерною рисою якого є виготовлення однотипної продукції у великих обсягах протягом тривалого часу.

Термін «масовий тип виробництва» застосовують до продукції, товарів, вироблених у кількостях, вимірюваних багатьма тисячами одиниць протягом місяця, року [3].

Нині виробництва (м'ясожирове, птахопереробне тощо) не можна розглядати як тип масового виробництва, тому що підприємства не виробляють ті обсяги продукції, на які розраховані їх виробничі потужності. Відзначається стійкий перехід від масового до серійного типу виробництва.

Серійний тип виробництва передбачає виготовлення продукції, яка стандартизована в межах партії [4].

На нашу думку, сучасне серійне виробництво м'ясної продукції повинно орієнтуватися жорстко відповідність дер-

жавним стандартам, технічним умовам, а також відповідати запитам і вимогам реального споживача.

Удосконалення операційного менеджменту вимагає прийняття цілого ряду рішень для кожного структурного підрозділу:

1. Рішення з виробничих потужностей приймається з урахуванням специфіки даних виробництв (м'ясожирове, ковбасно-кулінарне, консервне, медичних препаратів та технічних фабрикатів тощо).

2. Вертикальна інтеграція розглядає питання щодо закупівлі сировини чи вирощування худоби самим, тобто створювати підсобне господарство або власної сировинної бази підприємством.

3. Рішення щодо прийняття оптимальних технологічних процесів. Стратегії, що визначають динаміку технології виробництва, засновані на порівнянні різних елементів можливих технологій, виборі і реалізації найбільш ефективної з них. При вирішенні домінуючим мотивом є питання вибору типу виробництва.

Для великих підприємств галузі (м'ясокомбінатів) при застосуванні корпоративної стратегії – стратегії лідерства за витратами, на нашу думку більш актуальним є удосконалення операційного менеджменту на основі філософії «Ощадливого виробництва». Щоб знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції, потрібно раціонально використовувати сировину і матеріальні ресурси, що стає можливим внаслідок застосування нової техніки і прогресивної технології, ефективніших видів матеріалів, широкого використання вторинних видів сировини для виробництва харчової й технічної продукції, удосконалення організації виробництва і праці. Тому на підприємствах м'ясної промисловості доцільно впроваджувати філософію операційного менеджменту – «Ощадливе виробництво», де використовується дорога сировина, яка швидко втрачає свою якість і псується, та передбачає наступне: виготовлення саме такої продукції, саме в таких обсягах і саме в такий час, які потрібні споживачу; зміцнення виробничого потенціалу підприємств за рахунок покращання якості продукції; перехід на міжнародні технологічні та екологічні стандарти; скорочення операційного циклу виготовлення продукції; побудову системи якості в кожній сфері виробництва на підприємстві на основі Міжнародних стандартів ISO серії 9000, ISO серії 9001:2000, HACCP, ISO серії 22000; впровадження міжнародного стандарту системи управління навколишнім середовищем ISO серії 14000; удосконалення кожного технологічного процесу для підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок покращання якості, підвищення продуктивності праці і зменшення витрат; відмова від масового контролю в досягненні якості, перехід до самоконтролю та ін.

Впровадження філософії ощадливого виробництва вимагає приділити особливу увагу освоєнню принципово нових технологічних схем. Таким чином, необхідно удосконалити технології: забою і первинної переробки худоби і свиней; обробки субпродуктів I і II категорії; виробництва ковбасних виробів і консервів, що дозволить більш раціонально

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

використовувати сировину та енергетичні ресурси. Побудова технологічних схем з переробки сировини та виробництва продукції повинна здійснюватись на основі гнучких режимів роботи дільниць, що дозволить покращити якість продукції, зменшити природні втрати та трудомісткість виробництва продукції і подати продукцію споживачу в необхідний для нього час.

Ощадливе виробництво дозволяє скоротити: витрати робочого часу; виробничі площі; інвестиції; час на технологічну підготовку та інженерну підтримку виробництва; час на розробку нової продукції; витрати на виробництво та реалізацію продукції. Порівняння основних видів виробництва наведено у табл. 1.

Водночас сучасні підходи до операційного менеджменту націлені на підвищення гнучкості виробництва, оперативну зміну асортименту продукції відповідно до попиту споживачів, швидке впровадження нової техніки і технології, гнучких виробничих систем з одночасним утриманням мінімуму запасів матеріальних ресурсів та готової продукції, підвищення якості за постійного зниження витрат виробництва.

На нашу думку, потребують переосмислення наукові підходи до операційного менеджменту підприємства щодо класифікації виробничих систем, згідно з якими м'ясопереробне підприємство має відноситися до системи, що в своїй структурі має ознаки як «виштовхуючої», так і «витягуючої» виробничих систем.

На думку В.Я. Плоткіна, «виштовхуюча» виробнича система передбачає, що після закінчення обробки на одній дільниці

виріб «виштовхується» на другу незалежно від того, готова ця дільниця прийняти виріб на подальшу обробку чи ні [4].

«Виштовхуюча» система – це виробнича система, в якій предмети праці, які надходять у виробничі підрозділи, безпосередньо цим підрозділом в попередні технологічні підрозділи не замовляються. Матеріальний потік «виштовхується» кожному наступному адресату суворо за розпорядженням (командою), яке надходить на передавальний підрозділ з центральної системи управління виробництвом. Під час виготовлення предмети праці проходять шлях від попередньої операції до наступної за командою. В даному випадку важко перебудуватися під час збоїв у технологічних процесах. Використовуючи дану операційну систему управління, протягом місяця доводиться неодноразово змінювати виробничі графіки для всіх технологічних стадій одночасно, що зробити дуже важко [5].

Незважаючи на те що «виштовхуючі» виробничі системи здатні управляти функціонуванням різного ступеня складності виробничо-господарських механізмів, поєднуючи всі їх елементи в єдине ціле, вони, однак, мають обмежені можливості. Характерною особливістю системи є те, що у підприємства повинні бути матеріальні запаси на всіх стадіях виробництва для того, щоб запобігти збоєм й пристосуватися до змін попиту. Тому така система припускає створення внутрішніх статичних потоків між різними технологічними етапами, що часто призводить до заморожування матеріальних засобів, встановлення надлишкового устаткування і залучення додаткових робітників.

Таблиця 1. Порівняння філософії операційного менеджменту традиційного і «Ощадливого виробництва» на підприємствах галузі

Фактори	Філософія операційного менеджменту	
	традиційне виробництво	«ощадливе виробництво»
1	2	3
Особливості економічного оточення	Великі обсяги виробництва. Відносно постійні споживачі продукції. Негативний вплив макроекономічних зрушень. Національно замкнута економіка	Середні обсяги виробництва продукції. Невизначеність та зміни споживачів продукції. Позитивний вплив макроекономічних зрушень (нові можливості). Глобалізація економіки
Принципи організації виробництва	Посадова ієрархія. Розподіл процесів планування та виконання. Послідовні процедури. Матеріальне стимулювання виконання планових показників та посадових інструкцій	Інтелектуальне співробітництво. Інтеграція планування і виконання. Паралельні процедури. Віртуальне виробництво. Матеріальне стимулювання ефективності виробництва та реалізації продукції
Кваліфікація робочої сили	Середня	Висока
Адаптивна спроможність	Низька	Висока
Принципи управління	Вертикальні структури, лінійно-функціональна організаційна структура. Зосередження на проблемах підвищення ефективності виробництва	Основна роль «горизонтальних» зв'язків. Дивізіонально-продуктова організаційна структура. Орієнтація на споживача. Мотивація розвитку творчості. Підтримка безперервного навчання
Обладнання, устаткування	Високопродуктивне, вузькоспеціалізоване, складно переналагоджується	Високопродуктивне, широко спеціалізоване (універсальне), яке легко переналагоджується
Ставлення до споживача	Виготовляє продукцію відповідно до виробничої потужності	Виготовляє саме ту продукцію і в тих обсягах, що потрібна споживачу

Таблиця 2. Порівняння «виштовхуючої» та «витягаючої» виробничих систем

Характеристики виробничої системи	«Витягуюча» виробнича система	«Виштовхуюча» виробнича система
1	2	3
Закупівельна стратегія	Орієнтована на невеликі партії постачання сировини згідно з графіками та замовленнями	Орієнтація на наявність сировини, постачання нерегулярне, сезонне, різними за розмірами партіями
Операційна стратегія	Орієнтація виробництва на замовлення споживачів і зміну попиту	Орієнтація на максимальне завантаження виробничих потужностей, на безперервну роботу під час сезонного перероблення сировини
Планування виробництва	Планування розпочинається із наявності укладених договорів (угод) із споживачами на постачання готової продукції на певний період	Планування здійснюється на підставі прогнозів наявності сировини у наступному періоді згідно з підписаними договорами із сільськогосподарськими підприємствами
Оперативне управління виробництвом	Виробництво продукції за графіками, які складаються на підставі поточних замовлень споживачів на готову продукцію	Хаотичність у постачанні сировини, що пов'язана із наявністю її у сільськогосподарських підприємствах та закупівлі у населення. Готовність основних цехів. Перероблення різних видів сільськогосподарської сировини у різні періоди часу
Управління запасами готової продукції	Запаси готової продукції мінімальні, тому що виробництво орієнтоване на виконання замовлень	Запаси готової продукції можуть бути великими, оскільки виробництво має орієнтуватися на максимальне завантаження виробничої потужності
Кадри	Висококваліфіковані робітники, що спеціалізуються на 2–3 операціях	Висококваліфіковані робітники, що спеціалізуються на виконанні 3–5 виробничих процесів
Контроль якості	Постачання матеріальних ресурсів високої якості. Контроль якості виконання технологічних процесів та готової продукції	Контроль якості на всіх стадіях виробництва, на прийомі сировини та випуску готової продукції
Розподільча стратегія	Розмір партії готової продукції дорівнює розміру замовлення. Орієнтація на конкретного споживача	Розмір партії готової продукції визначається обсягом закупівлі сировини
Заводи, цехи, дільниці (виробництва) підприємств	Ковбасно-кулінарне, консервне, напівфабрикатне, пельменне	М'ясожирове, технічних фабрикатів, птахопереробне, медичної продукції

Враховуючи вищевикладене, вважаємо, що до «виштовхуючої» виробничої системи відносяться м'ясожирове і птахопереробне виробництва, в яких організація переробки залежить від наявності тваринницької продукції сільського господарства (худоби, птиці), що передбачає організацію роботи виробничих підрозділів за гнучкими технологічними схемами та режимами роботи працівників [2].

Багато підприємств у країнах із розвинутою ринковою економікою (особливо Японія) виступає за «витягуючу» виробничу систему, яка передбачає тіснішу координацію роботи виробничих дільниць. Таким чином, вироби послідовно «витягують» із попередньої дільниці на наступну за необхідності [4].

«Витягуюча» виробнича система – це система, в якій сировина, матеріали і напівфабрикати подаються на наступну технологічну операцію з попередньої за необхідністю. Тут центральна система управління не втручається в обмін матеріальними ресурсами між різними підрозділами підприємства, не встановлює для них поточних виробничих завдань. Виробнича програма окремого виробничого підрозділу визначається розміром замовлення наступного підрозділу. Основною функцією центра управління є постановка завдання перед кінцевим підрозділом виробничого технологічного ланцюга.

Перевагою «витягуючих» виробничих систем є те, що вони передбачають високу дисципліну і дотримання всіх технологічних параметрів, а також підвищену відповідальність персоналу всіх рівнів. Це пояснюється тим, що централізоване регулювання операцій обмежене.

Основними цілями «витягуючих» виробничих систем є: запобігання поширенню зростаючих коливань попиту або обсягу продукції від наступної операції до попередньої; зведення до мінімуму коливання параметрів запасів між технологічними операціями; максимальне спрощення управління запасами у процесі виробництва шляхом його децентралізації, підвищення рівня операційного менеджменту.

До «витягуючої» виробничої системи відносяться ковбасно-кулінарне і консервне виробництва, продукція (ковбасні, кулінарні вироби, консерви) яких зорієнтована на задоволення попиту споживачів. Порівняння «виштовхуючої» та «витягаючої» виробничих систем і особливості їхнього застосування на підприємстві наведено у табл. 2.

Висновки

Удосконалення операційного менеджменту на підприємствах м'ясної промисловості вимагає здійснити класифікацію виробничих підрозділів за ознаками «виштовхуючої» та «витя-

гуючої» виробничих систем. До «виштовхуючої» виробничої системи відносяться м'ясожирове і птахопереробне виробництва, в яких організація виробничого процесу та виробництво продукції в повному обсязі залежить від наявності та кількості тваринницької продукції сільського господарства (худоби, птиці), що передбачає розроблення гнучких технологічних схем та режимів роботи працівників. До «втягуючої» виробничої системи відносяться ковбасно-кулінарне та консервне виробництва, продукція яких зорієнтована на виконання замовлень споживачів. Для підприємств м'ясної промисловості як високвитратних виробництв є актуальним удосконалення менеджменту на основі філософії «Ощадливого виробництва», яка включає: ефективне використання всіх видів ресурсів; обмін інформацією; командну роботу трудових колективів; безперервне вдосконалення за рахунок переходу на світові технологічні та екологічні стандарти і логістичного підходу до виробництва, що дозволить скоротити витрати робочого часу, виробничі площі, витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Література

1. Лопатенко Л.О. Концептуальні засади розвитку операційного менеджменту в Україні: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф.

[«Концептуальні засади формування менеджменту в Україні»] / Л.О. Лопатенко. – К.: МАУП, 2006. – С. 41–48.

2. Драган О.І. Організаційно-методологічне забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України: проблеми теорії і практики: монографія / О.І. Драган. – К.: НУХТ, 2007. – 251 с.

3. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 532 с.

4. Плоткін Я.Д. Виробничий менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Я.Д. Плоткін, І. Н. Пащенко. Львів.: Держ. ун-т «Львівська політехніка», 1999. – 258 с.

5. Крушельницька О. В. Управління матеріальними ресурсами: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.В. Крушельницька. – К.: Кондор, 2003. – 162 с.

6. Драган О.І. Розроблення операційної стратегії на основі реінжинірингу підприємств м'ясної галузі / О.І. Драган // Прометей. Регіон. зб. наук. праць з економіки. Вип. №2 (20). – Донецьк: ІЕПД НАН України, ДЕГП, 2006. – С. 140–143.

7. Ричард Б. Чейз. Производственный и операционный менеджмент. – 8-е изд. / Пер с англ. Б. Чейз Ричард, Дж. Эквילайн Николас, Ф. Якобс Робер. М.: Вильямс, 2001. – 704 с.

Б.П. ФЕДИШИН,
к.е.н., доцент, Тернопільський державний технічний університет ім. І. Пулюя,
Н.М. ЦЕПЕНЮК,
аспірант, Тернопільський державний технічний університет ім. І. Пулюя

Факторний аналіз потенціалу розвитку промисловості будівельних матеріалів регіону

У статті розроблено комплексну методику дослідження потенціалу промисловості будівельних матеріалів, що базується на факторному аналізі системи з чотирьох індикаторів: мінерально-сировинного, будівельного, транспортного та трудового. Запропоновану методику застосовано для визначення потенціалу та «точок зростання» цегельної промисловості Тернопільської області.

В статье разработана комплексная методика исследования потенциала промышленности строительных материалов, которая базируется на факторном анализе системы из четырех индикаторов: минерально-сырьевого, строительного, транспортного и трудового. Предложенная методика применена для определения потенциала и «точек роста» кирпичной промышленности Тернопольской области.

The complex method of research of potential of build materials industry is developed in the article. It is based on the factor analysis of the system from four indicators: raw mineral-material, build, transport and labour. The offered

method is applied for determination of potential and «points of growth» of brick industry of the Ternopil region.

Постановка проблеми. Будівельний комплекс України є однією з найважливіших складових національної економіки. Від науково-технічного, економічного і конкурентоспроможного стану будівництва залежить якісний рівень як суб'єктів господарювання, так і населення країни в цілому. Необхідною умовою ефективного функціонування будівництва та створення умов для його подальшого розвитку є випереджаючий розвиток промисловості будівельних матеріалів.

Дестабілізація економіки зумовлює поглиблення кризових явищ як в будівельному комплексі, так і в промисловості будівельних матеріалів як його складової. Тому на сьогодні важливим є не лише моніторинг та управління наявними потужностями, а й виявлення потенціалу зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розробки механізму визначення та аналізу потенціалу промисловості будівельних матеріалів приділена

значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Проте значна частина робіт зосереджена на дослідженні окремих складових потенціалу. Існують розробки стосовно визначення потенціалу промисловості будівельних матеріалів на основі аналізу мінерально-сировинних ресурсів. Зокрема, вагомий вклад щодо досліджень сировинного потенціалу промисловості будівельних матеріалів зроблено вітчизняними науковцями М.Я. Сивим та В.М. Кітурою [1, 2]. Авторами досліджено потенціал сировини для виробництва будівельних матеріалів на основі аналізу запасів родовищ, визначення рівня насиченості території та забезпеченості сировиною. Російським вченим-економістом Е.А. Лаппо розроблена методика комплексної оцінки сировинної бази промисловості будівельних матеріалів, що містить як кількісну, так і якісну характеристики її потенціалу [3]. Методику моделювання оцінки природного потенціалу промисловості будівельних матеріалів на регіональному рівні запропоновано І.М. Ягудінін [4]. Чимало наукових робіт зосереджено на оцінці інноваційного, експортного, інвестиційного потенціалу промисловості будівельних матеріалів.

Зважаючи на досягнення науковців, вважаємо, що існуючої науково-методичної бази оцінки потенціалу розвитку промисловості будівельних матеріалів недостатньо через відсутність методики комплексної оцінки. Окрім того, авторами приділено недостатньо уваги дослідженню взаємозв'язків складових потенціалу, міри впливу кожної із них на потенціал промисловості будівельних матеріалів.

Метою статті є побудова комплексної системи оцінки потенціалу промисловості будівельних матеріалів на основі використання факторного аналізу та її застосування на прикладі Тернопільської області. Досягнення поставленої мети вимагає вирішення ряду завдань:

- виділення системи індикаторів, що формують потенціал розвитку промисловості будівельних матеріалів;
- визначення та обґрунтування методів аналізу інформаційної бази;
- формування інформаційної бази, що забезпечить кількісне вираження виділених індикаторів;
- побудова системи індикаторів для кожного району області та визначення потенціалу розвитку промисловості будівельних матеріалів;
- виявлення «точок зростання» та формування системи управлінських рішень для ефективного розвитку промисловості будівельних матеріалів області на перспективу.

Викладення основного матеріалу. В попередніх публікаціях [5] автором Н.М. Цепенюк обґрунтовано формування потенціалу промисловості будівельних матеріалів на основі системи, що складається з чотирьох індикаторів – мінерально-сировинного I_{1j}^j , будівельного I_{2j}^j , транспортного I_{3j}^j , трудового I_{4j}^j :

$$P_j^j = q_1^j I_{1j}^j + q_2^j I_{2j}^j + q_3^j I_{3j}^j + q_4^j I_{4j}^j \quad (1)$$

де P_j^j – потенціал i -ї території стосовно j -го виду будівельних матеріалів;

$q_1^j, q_2^j, q_3^j, q_4^j$ – вагові коефіцієнти для певного виду будівельних матеріалів, причому $\sum_{k=1}^4 q_k^j = 1$.

Для виділення вказаних індикаторів застосуємо один із методів багатовимірної статистики – факторний аналіз [6], перевагою якого є можливість переходу від великої множини змінних (інформаційної бази) до певної меншої групи факторів (індикаторів). Факторний аналіз дозволяє виділити скриті латентні фактори, що явно значно важче виявити, та визначити міру зв'язку між змінними і встановленими факторами.

Спираючись на спостереження за кореляціями між змінними, факторний аналіз дозволяє виділити найістотніші причини, а також системи та структури, що лежать в основі різномірних явищ. Завдяки цьому факторний аналіз потребує значно менше попередніх гіпотез: достатньо загальної гіпотези щодо наявності певного порядку в об'єкті, що досліджується [7, с. 594].

Можна виділити два основних типи факторного аналізу: експлораторний (розвідувальний) і конфірматорний (такий, що підтверджує гіпотезу). В першому випадку змінні вибираються без попередніх гіпотез стосовно існування та характеру латентних факторів, що їх визначають. Конфірматорний факторний аналіз передбачає наявність певної гіпотези стосовно латентної структури. В цьому випадку початкові змінні ретельно відбираються [8, с. 20].

При проведенні комплексного дослідження потенціалу розвитку промисловості будівельних матеріалів доцільним є застосування конфірматорного факторного аналізу, оскільки множину латентних факторів вже виділено у вигляді системи з чотирьох індикаторів.

Для характеристики індикаторів необхідно виділити множину змінних, що їх визначають. Спершу виділяється якомога більше змінних, що характеризують кожен з індикаторів. Далі, в процесі аналізу матриці кореляцій, формується остаточно множина змінних, що дозволяє чітко виокремити значення кожного індикатора для досліджуваної сукупності територіальних одиниць (районів, областей, економічних регіонів).

Основними методами виділення латентних факторів є: метод головних компонент, головних факторів, метод максимальної правдоподібності, канонічний факторний аналіз, факторизація образів, центроїдний метод, альфа-факторизація, метод головних осей, незважений метод найменших квадратів, узагальнений метод найменших квадратів. Для конфірматорного факторного аналізу варто застосовувати метод максимальної правдоподібності. На відміну від інших, вказаний метод передбачає кількість латентних факторів відомою заздалегідь. Суть методу полягає в максимізації збігу спостережуваних і обчислених кореляцій між змінними і факторами, передбачає перевірку факторів на значимість.

У результаті виділення латентних факторів методом максимальної правдоподібності отримується матриця факторних навантажень, що характеризує взаємозв'язки між

факторами та змінними. Як зазначається в [8, с. 43], взаємозв'язки можна інтерпретувати як коефіцієнти кореляцій. Структура матриці факторних навантажень часто є складною, що значно погіршує можливість чіткого виділення латентних факторів і змінних, що їх характеризують.

Для спрощення структури матриці факторних навантажень доцільно проводити обертання. Основною метою обертання є наближення факторних навантажень до 1 або до 0, що значно спрощує інтерпретацію факторів. Найчастіше застосовується ортогональне обертання, оскільки цей тип повороту дозволяє спростити факторну структуру та покращити опис отриманих латентних факторів. Існують три основні методи ортогонального обертання [8, с. 75]:

1. Варімакс – спрощує інтерпретацію факторів шляхом максимізації дисперсії факторних навантажень: високі навантаження стають вищими, а малі меншими для кожного з факторів. Зміни відбуваються в стовпцях матриці факторних навантажень.

2. Квартімакс – мінімізує число факторів, необхідне для пояснення кожної змінної, спрощує інтерпретацію змінних. Зміни відбуваються в рядках матриці факторних навантажень. При квартімакс обертанні змінні спрощуються за рахунок збільшення дисперсії факторних навантажень по кожній із змінних.

3. Еквімакс – об'єднує методи варімакс і квартімакс. Мінімізує кількість змінних з великими факторними навантаженнями і кількість факторів, необхідних для пояснення змінних.

Оскільки гіпотеза про кількість необхідних латентних факторів визначається перед проведенням факторного аналізу, то в даному дослідженні варто застосовувати методи обертання квартімакс або еквімакс. Саме ці методи дозволяють краще визначати належність змінних до певних факторів.

Застосуємо розроблену методику для цегельної промисловості Тернопільської області.

Моніторинг стану цегельної промисловості області виявив значні диспропорції: цегельні заводи Тернопільської області в 90-х роках випускали в чотири рази більше цегли, ніж станом на 2007 рік (рис. 1) [9], причому значна частина цегли на сьогодні завозиться із сусідніх областей. Відсутність належ-

ної економічної оцінки потенціалу розвитку стримує органи регіонального управління щодо будівництва нових та реконструкції діючих заводів цегельної промисловості.

Для визначення потенціалу розвитку цегельної промисловості Тернопільської області, виділимо множину змінних (табл. 1), що характеризують кожен з чотирьох індикаторів формули (1).

Кожен з індикаторів визначається на основі сильно корельованих із ним та мало пов'язаних з іншими індикаторами змінних. Інформаційна база (табл. 2) побудована за даними Головного управління статистики у Тернопільській області та Територіального геологічного відділу Геоінформ по Тернопільській області. Факторний аналіз змінних проведено, застосовуючи пакет прикладних програм STATISTICA 6.0.

Проаналізувавши навантаження змінних на кожен з індикаторів, встановлено (табл. 3):

1. Мінерально-сировинний індикатор (I_1) визначається через балансові запаси цегельної сировини, кількість розвіданих родовищ, резервні запаси та насиченість території цегельною сировиною.

2. Будівельний індикатор (I_2) визначається на основі показників обсягу виконаних будівельних робіт, інвестицій в житлові будівлі, введення в експлуатацію житла на 1000 жителів та кількість будівель і споруд, на будівництво яких отримано дозвіл.

3. Транспортний індикатор (I_3) встановлюється на основі показників довжини автомобільних доріг загального призначення, довжини автомобільних доріг із твердим покриттям та наявності залізниці.

4. Трудовий індикатор (I_4) визначається через кількість зареєстрованих громадян не зайнятих трудовою діяльністю та рівень зареєстрованого безробіття.

На основі проведеного аналізу, визначено значення кожного з індикаторів потенціалу цегельної промисловості для районів Тернопільської області (табл. 4).

Для кращої інтерпретації значення індикаторів, здійснимо спрощення:

$I_{ik}' = I_{ik} + d$, де i – номер індикатора, k – номер відповідного району області;

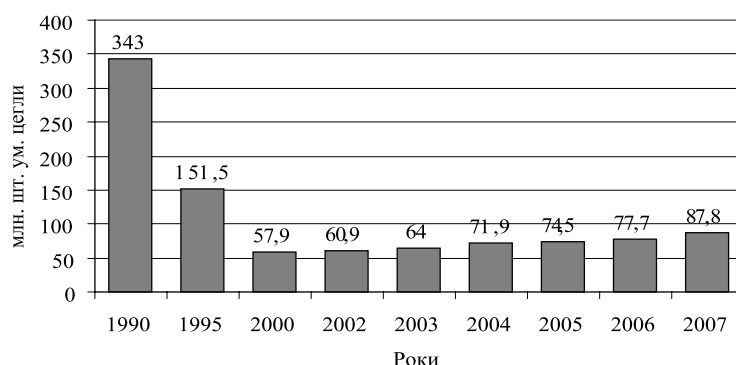


Рисунок 1. Обсяг виробництва керамічної цегли на підприємствах Тернопільської області

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Множина змінних, що визначає індикатори потенціалу розвитку цегельної промисловості

Індикатори	Змінні, що характеризують відповідні індикатори
Мінерально-сировинний	Кількість розвіданих родовищ, взятих на баланс. Запаси розвіданих родовищ, взятих на баланс. Кількість родовищ, що розробляються. Запаси родовищ, що розробляються. Кількість резервних родовищ. Запаси резервних родовищ. Кількість обстежених родовищ. Насиченість території цегельною сировиною. Забезпеченість цегельною сировиною
Будівельний	Обсяг виконаних будівельних робіт. Інвестиції в основний капітал у будівництві. Інвестиції в основний капітал в житлове будівництво. Кількість будівель і споруд, на будівництво яких отримано дозвіл. Введення в експлуатацію житла забудовниками всіх форм власності. Введення в експлуатацію будівель. Забезпеченість населення житлом
Транспортний	Довжина автомобільних доріг загального користування. Довжина автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям. Довжина автомобільних доріг загального користування без твердого покриття. Щільність автомобільних доріг загального користування. Щільність автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям. Наявність залізниці. Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування
Трудовий	Чисельність наявного населення. Рівень зареєстрованого безробіття. Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю. Навантаження на одне вільне робоче місце. Вивільнення працівників

Таблиця 2. Потенціал цегельної промисловості Тернопільської області

Змінні Райони	Кількість розвіданих родовищ (A+B+C ₁)	Балансові запаси, тис. куб. м (A+B+C ₁)	Запаси резервних родовищ, тис. м ³	Насиченість території сировиною, тис. куб. м/кв. км	Обсяг виконаних будівельних робіт, тис. грн.	Інвестиції у житлові будівлі, тис. грн.	Введення в експлуатацію житла на 1000 жителів, кв. м загальної площі	Кількість будівель і споруд, на будівництво яких отримано дозвіл	Довжина автомобільних доріг загального користування, км	Довжина автомобільних доріг загального користування із твердим покриттям, км	Наявність залізниці	Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, осіб	Рівень зареєстрованого безробіття, %
Бережанський	9	7589	2758	11,48	2281	9594	394,59	14	238,2	228,6	1	1682	6,8
Борщівський	11	4932	3750	4,90	5306	8915	81,39	18	399,2	399,2	1	3116	7,5
Бучацький	3	1982	1058	2,47	12541	19849	149,05	21	302,4	301,5	1	2077	5,3
Гусятинський	7	8434	7584	8,30	3642	10771	148,57	7	310,9	310,9	1	3023	7,8
Заліщицький	13	10344	9728	15,12	2056	13404	164,03	5	315,8	315,8	1	1365	4,6
Збараський	4	6074	640	7,04	1693	4444	20,19	11	314,8	313,2	1	2269	6,2
Зборівський	4	2094	1169	2,14	1563	5958	43,34	3	387,5	387,5	1	1987	7,5
Козівський	4	12768	8553	18,40	3851	5231	75,51	10	231,9	231,9	1	1360	6
Кременецький	3	2057	1827	2,24	9279	16571	194,50	25	329,6	327,1	1	4063	9,8
Ланівецький	1	197	197	0,31	1753	12311	145,78	2	245,1	239,9	1	1304	7
Монастирський	2	3907	3907	7,00	446	4098	121,71	2	224,4	224,4	0	1020	5,8
Підволочиський	4	3136	1369	3,75	3979	20593	252,08	11	278,4	278,4	1	1177	4,5
Підгаєцький	1	886	0	1,79	1930	1966	96,60	2	166,4	164,4	0	637	5,7
Теребовлянський	5	4663	2533	4,13	4962	11413	170,56	5	366,4	365,5	1	1747	4,4
Тернопільський	7	8531	6399	10,56	656721	596045	591,47	135	279,2	279,2	1	4565	2,4
Чортківський	5	2799	2334	3,10	23775	81080	435,05	25	326,7	324,6	1	1225	2,4
Шумський	3	1933	1933	2,31	4616	5121	52,50	7	292,6	292,6	0	1983	10

Таблиця 3. Навантаження змінних на індикатори потенціалу цегельної промисловості

Райони	Змінні	Мінерально-сировинний, I_1	Будівельний, I_2	Транспортний, I_3	Трудовий, I_4
Балансові запаси, тис. куб. м ($A+B+C_1$)		0,983824	0,140592	0,025070	0,004340
Кількість розвіданих родовищ ($A+B+C_1$)		0,615101	0,081290	0,458532	-0,049712
Запаси резервних родовищ, тис. куб. м		0,869402	0,165637	0,078222	-0,005882
Насиченість території сировиною, тис. куб. м/кв. км		0,974136	0,094550	-0,136809	-0,057005
Обсяг виконаних будівельних робіт, тис. грн.		0,119279	0,982783	-0,003133	0,002330
Інвестиції у житлові будівлі, тис. грн.		0,103230	0,983692	0,014607	-0,039895
Введення в експлуатацію житла на 1000 жителів, кв. м заг. площі		0,082004	0,732255	-0,061045	-0,158725
Кількість будівель і споруд, на будівництво яких отримано дозвіл		0,108485	0,977167	0,067620	0,085396
Довжина автомобільних доріг загального користування, км		-0,052376	-0,046136	0,991615	0,040144
Довжина автомобільних доріг заг. користування із твердим покриттям, км		-0,047952	-0,040665	0,991768	0,034367
Наявність залізниці		0,311926	0,112622	0,542943	0,040645
Кількість зареєстрованих громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, осіб		0,075983	0,597253	0,443861	0,652130
Рівень зареєстрованого безробіття, %		-0,172456	-0,463220	0,049984	0,697862

$$d = \lceil \min I_{ik} \rceil + 1, \text{ при } k = \overline{1,17}, i = \overline{1,4}.$$

В даному випадку $\lceil \min I_{ik} \rceil = 2$, тоді $d=3$.

Для визначення потенціалу цегельної промисловості P_i застосуємо формулу (1) та значення вагових коефіцієнтів [5], тоді:

$$P_i = 0,5I_1' + 0,3I_2' + 0,1I_3' + 0,1I_4'. \quad (2)$$

Використовуючи дані табл. 4 та формули (1)–(2), отримано значення потенціалу цегельної промисловості для районів Тернопільської області (рис. 2).

Аналіз потенціалу цегельної промисловості проведемо, застосовуючи кластерний аналіз, зокрема алгоритм k –середніх [10, с. 295]. Метод k –середніх дозволяє класифікувати об'єкти з наперед заданою необхідною кількістю кластерів, при цьому мінімізуються відстані в середині кластерів і максимізуються між кластерами.

У результаті виділено чотири кластери:

1–й кластер. Низький потенціал для розвитку цегельної промисловості.

До даного кластеру ввійшли Ланівецький та Підгаєцький райони ($P \leq 2,2$).

2–й кластер. Середній потенціал для розвитку цегельної промисловості.

До вказаного кластеру належать: Бучацький, Збаразький, Зборівський, Кременецький, Монастирський, Підволочиський, Терехівський, Чортківський та Шумський райони ($2,583 < P < 3,005$).

3–й кластер. Високий потенціал для розвитку цегельної промисловості.

До районів з високим потенціалом для розвитку цегельної промисловості належать: Бережанський, Борщівський,

Таблиця 4. Значення індикаторів потенціалу цегельної промисловості для районів Тернопільської області

Райони	Індикатори	Мінерально-сировинний, I_1	Будівельний, I_2	Транспортний, I_3	Трудовий, I_4
Бережанський		0,89103	-0,238591	-0,92450	0,34258
Борщівський		0,05558	-0,153033	1,69161	0,64321
Бучацький		-0,71725	0,260388	0,08632	0,20138
Гусятинський		0,88312	-0,392083	0,25524	1,38032
Заліщицький		1,70656	-0,620165	0,45515	-1,02250
Збаразький		0,26937	-0,656983	0,30554	0,37279
Зборівський		-0,74098	-0,406699	1,48675	-0,72984
Козівський		2,33829	-0,379820	-0,91751	-0,06722
Кременецький		-0,72101	-0,138198	0,40708	2,64600
Ланівецький		-1,27370	-0,200234	-0,86826	-0,15832
Монастирський		-0,12060	-0,382797	-1,18114	-0,38346
Підволочиський		-0,49053	-0,192202	-0,25569	-0,80253
Підгаєцький		-1,07517	-0,205639	-2,14587	-0,19907
Терехівський		-0,10195	-0,049709	1,17622	-0,93470
Тернопільський		0,49561	3,794714	-0,04948	0,02849
Чортківський		-0,63298	0,080695	0,56514	-1,64411
Шумський		-0,76538	-0,119645	-0,08660	0,32698

Гусятинський, Заліщицький ($3,215 < P < 3,611$). На думку авторів, саме райони з високим та найвищим потенціалом потребують найдетальнішого розгляду й аналізу.

Найвищий показник потенціалу цегельної промисловості у цьому кластері належить Заліщицькому району ($P = 3,611$). Це пояснюється значними запасами цегельної сировини – в районі розвідано 13 родовищ глинистої сировини із запасами 10344 тис. куб. м. Проте розробляються лише два родовища: підприємством ТОВ «Дорогичівське» с. Дорогичівка та ТзОВ «Будінвест» с. Харитонівці. Одинадцять розвіданих родовищ є резервними із сумарними запасами 9728 тис. куб. м. Низький розвиток цегельної промисловості поряд з величезними запасами сировини зумовлений невеликими темпами будівництва. Індикатор будівництва для даного району є одним з найнижчих в області. При стимулюванні інвестиційної активності (зокрема, розвитку туристично-рекреаційного сектору) даний район є «точкою росту» цегельної промисловості області на перспективу.

Бережанський район поряд із значним потенціалом вже на сьогодні має потужний ВАТ Бережанський цегельний завод «Керамік» із випуском 22,6 млн. шт. ум. цегли в 2007 році, що становить майже 26% обласних показників.

Гусятинський район володіє доволі значними запасами глинистої сировини – 13 родовищ числяться на обліку в Державному балансі об'ємом 8434 тис. куб. м. Лише два родовища розробляються підприємствами ПСФ «Нічлава» с. Коцюбинці та ТОВ «Садіба» с. Гадиківці. Решта п'ять родовищ обсягом 7584 тис. куб. м числяться в резерві. У Гусятинському районі один з найвищих показників індикатора трудового потенціалу, що зумовлюється високим рівнем безробіття (7,8%). На сьогодні в с. Оришківці Гусятинського району діє цегельний завод із запланованим випуском 30 млн. штук цегли в рік, проте потужності заводу використовуються менше, ніж на 50%.

Борщівський район має найменший з даного кластеру показник потенціалу цегельної промисловості ($P = 3,215$). Величина транспортного індикатора в даному районі є найвищою в області. Вище середнього показники мінерально-сировинного, будівельного та трудового індикаторів. В районі діють цегельні заводи середньої потужності: ТзОВ «Клінкер», ТзОВ «Терра» та декілька приватних підприємств невеликої потужності. Випуск цегли зорієнтований на місцевого споживача.

4-й кластер. Найвищий потенціал для розвитку цегельної промисловості.

Найвищі показники потенціалу для розвитку цегельної промисловості у Тернопільського та Козівського районів ($P \geq 3,9$). Козівський район поряд із високим потенціалом цегельної промисловості має на сьогодні вже значні потужності з виробництва керамічної цегли, зокрема, ВАТ «Козлівський цегельний завод». Обсяг випуску у 2007 році даного заводу становив 20,4 млн. шт. ум. цегли, що становить 23% від показників по області. Проте найвищі запаси сировини

серед районів області та значна сконцентрованість запасів (4 родовища об'ємом 12768 тис. куб. м) створюють сприятливі умови для подальшого розширення виробництва цегли.

Визначальним для Тернопільського району є наявність значного попиту, що пов'язано з великими обсягами будівництва навколо обласного центру. Будівельний індикатор Тернопільського району закономірно є найвищим в області. Цим зумовлено і значне використання кар'єрів та активний розвиток цегельних підприємств навколо обласного центру. Основними виробниками цегли є ВАТ «Будівельні матеріали», ТОВ «Домобудівник», ТОВ «Добробуд», ВАТ «Тернопільбуд», ПП «ВІК». Стимулювати розвиток цегельної промисловості Тернопільського району і надалі буде міграція населення з районів до обласного центру, що збільшує попит на житлове будівництво; прагнення жителів до більш комфортних в порівнянні з панельними цегляних будинків.

Проведений аналіз потенціалу розвитку цегельної промисловості Тернопільської області показав, що «точками зростання» є Тернопільський та Козівський райони, що мають найвищий рівень потенціалу, та Заліщицький район, що належить до кластера з високим потенціалом розвитку.

Висновки

У результаті проведеного дослідження розроблено комплексну методику визначення потенціалу промисловості будівельних матеріалів на основі використання факторного аналізу та застосовано її на прикладі цегельної промисловості Тернопільської області.

Запропонована методика може застосовуватися не лише на рівні аналізу потенціалу промисловості будівельних матеріалів районів, а й на обласному та на рівні певних економічних регіонів країни в залежності від мети дослідження.

Література

1. Сивий М.Я. Мінеральні ресурси Поділля: конструктивно-географічний аналіз і синтез: монографія / Мирослав Сивий. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2004. – 656 с.
2. Сивий М.Я. Мінерально-ресурсний потенціал Тернопільської області: сучасний стан і перспективи / М.Я. Сивий, В.М. Кітура. – Тернопіль: ТДПУ, 1999. – 274 с.
3. Лаппо Е.А. Оценка влияния потенциала сырьевой базы на эффективность промышленности строительных материалов: дис.... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 [Електронний ресурс] / Е.А. Лаппо. – Воронеж, 2006. – 183 с. – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru>.
4. Ягудин И.М. Организация инновационного производства строительных материалов: на примере Калужской области: дис.... канд. экон. наук: спец. 05.02.22 [Електронний ресурс] / И.М. Ягудин. – Москва, 2007. – 193 с. – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru>.
5. Цепенюк Н.М. Методика комплексної оцінки потенціалу розвитку промисловості будівельних матеріалів / Н.М. Цепенюк // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Випуск 251. – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 268–275.

6. Иберла К. Факторный анализ / К. Иберла; [пер. с нем. Ивановой В.М.; предисл. Дуброва А.М.]. – М.: «Статистика», 1980. – 398 с.

7. Планування та прогнозування в умовах ринку / [за ред. В.Г. Воронкової]. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.

8. Митина О.В. Факторный анализ для психологов / О.В. Митина, И.Б. Михайловская. – М.: Учебно-методический коллектор «Психология», 2001. – 169 с.

9. Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tern-stat.tim.net.ua/>

10. Вуколов Э.А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов Statistica и Excel: учебное пособие / Э.А. Вуколов. – М.: ФОРУМ: ИНФРА, 2004. – 464 с.

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

Збалансована система показників (balanced scorecard) як інструмент ефективного управління стратегією корпорації

Статтю присвячено новій концепції стратегічного управління корпорацією на основі збалансованої системи показників.

Статья посвящена новой концепции стратегического управления корпорацией на основе сбалансированной системы показателей.

Постановка проблеми. Формування глобальної економічної системи, перехід до нової парадигми економічного розвитку – інформаційного суспільства, динамізація конкурентного середовища потребують виявлення принципово нових підходів до стратегічного процесу. Це підсилюється також тим, що існуючі інструменти, методики й алгоритми стратегічного аналізу та розробки маркетингових стратегій, у тому числі міжнародних, не набули відповідного поширення в практиці корпоративних утворень України.

Останніми роками у західній економічній літературі дедалі частіше можна зустріти критику традиційних фінансових показників як основи для прийняття управлінських рішень, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Така критика спрямована на ретроспективний характер цих показників, що значно зменшує їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Про це свідчать праці К. Мерчанта, Б.С. Чакраварті, Дж. Деардена, Р.С. Каплана та Д.П. Нортон. На їхню думку, надмірне акцентування уваги корпорації на досягненні й підтриманні короткострокових фінансових результатів може призвести до надінвестування у розв'язання короткострокових проблем і до недостатнього інвестування у довгострокове створення цінностей, особливо в нематеріальні активи, які сприяють зростанню корпорації у майбутньому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням стратегічного управління приділяють увагу в своїх робо-

тах Роберт С. Каплан та Дейвід П. Нортон, які є прихильниками теоретичної концепції, орієнтованої на стратегічні проекти. Науковцями обґрунтована концепція, що дістала назву Збалансованої системи показників (Balanced Scorecards – BSC) [1]. У методиці Збалансованої систем показників знайшли своє відображення ідеї стратегічного управління, раніше викладені в роботах Портера, Прахалада, Трейсі, Вирсема. Розвитку основних положень BSC присвячені роботи Нили Анди, Адамса Кріса, Кенерли Майка [2, 3].

Принципи BSC концептуально розглянуті в роботах таких вітчизняних науковців, як І. Бондар, В. Савчук, М. Стефаненко, О. Рудченко, М. Кужель, О. Бурлака. Проте в Україні зазначеним питанням приділяється недостатня увага, хоча в розвинених країнах у цьому напрямі вже набутий певний позитивний досвід.

Метою даної статті є дослідження сутності та передумов формування збалансованої системи показників, а також розгляд її структури, механізму створення та значення для ефективного управління корпорацією.

Викладення основного матеріалу. Передумовою виникнення збалансованої системи було прагнення керівництва західних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів. Для того щоб реалізувати подібну багатовекторну політику управління бізнесом, необхідно мати комплексну систему стратегічних цілей і ключових показників, добре збалансовану систему стратегічного вимірювання.

На початку 90-х років американські фахівці Девід Нортон та Роберт Каплан створили модель бізнесу Balanced Scorecard, вона виникла як реакція на недосконалість системи індикаторів управління ефективністю підприємства.

Дана концепція дістала назву «збалансована» внаслідок комплексного підходу до оцінки як матеріальних, так і нематеріальних активів, вона ґрунтується на чотирьох складових: фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання [1].

Як і традиційні системи, збалансована містить фінансові показники як одні з основних критеріїв оцінки результатів діяльності організації, але підкреслює важливість показників нефінансового характеру, що оцінюють задоволеність покупців і акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників із метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії.

Суть збалансованої системи показників (ЗСП) полягає у використанні чотирьох груп цілей та відповідних їм показників. На думку творців ЗСП, ці чотири групи здатні охопити всі аспекти бізнесу, а також різні часові його перспективи [2]. До них належать:

1) група фінансових цілей і показників, призначених для визначення ефективності діяльності підприємства з точки зору віддачі на вкладений капітал;

2) група цілей та показників оцінки рівня корисності товарів і послуг із точки зору задоволеності зовнішніх контрагентів – клієнтів;

3) група цілей та показників бізнес-процесів, необхідних для оцінки операційної ефективності внутрішніх бізнес-процесів організації;

4) група розвитку, зокрема впровадження інновацій і сприяння зростанню кваліфікації персоналу та його самореалізації.

Концепція збалансованої системи показників вигідно відрізняється від інших концепцій тим, що фінансові та нефінансові індикатори інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результируючими показниками і ключовими факторами, під впливом яких вони формуються. За словами професора Х. Неррекліт, «Збалансована

система – це інструмент, що систематично розширює сфери виміру, які традиційно пов'язували з обліком» [4].

Фінансові показники в основному орієнтують керівництво підприємства на досягнення короткострокових цілей; мають обмежені можливості щодо визначення причин успіху й визначення сильних і слабких сторін діяльності корпорації, її можливостей та загроз; не завжди інтерпретують результати діяльності корпорації; враховують минулі та перспективні події у сфері фінансової діяльності й не враховують більшість аспектів управління маркетинговою діяльністю, управління персоналом та безпосередньо технології управління.

Саме концепція збалансованих показників може врахувати недоліки систем фінансових показників і показати взаємозв'язок між досягненням якісних та кількісних цілей діяльності корпорації, а також розв'язати проблему комплексної оцінки й прогнозування загального рівня ефективності діяльності корпорації.

Для того щоб показник був включений до системи збалансованих показників, він має відповідати таким вимогам, як забезпечення зв'язку із стратегією діяльності корпорації, можливість кількісного визначення, доступність, зрозумілість, збалансованість (взаємопов'язаність з іншими показниками системи), релевантність (можливість визначення необхідних коректив у разі відхилення від запланованої траєкторії).

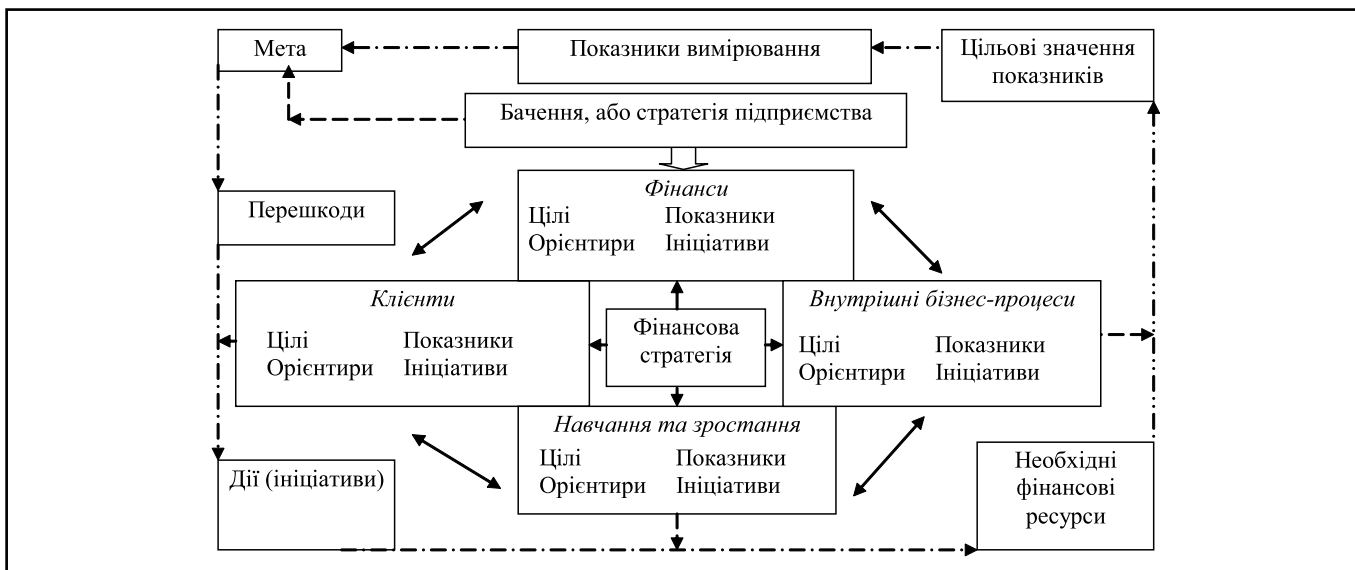
Для побудови ЗСП оцінки фінансового потенціалу менеджерам необхідно відповісти на чотири питання:

1. Як ми повинні виглядати в очах наших акціонерів, щоб досягти фінансових успіхів?

2. Як ми маємо виглядати в очах наших клієнтів, щоб досягти бажаного фінансового стану?

3. Як ми повинні підтримувати здатність до перетворення та вдосконалення, щоб реалізувати своє бачення фінансового розвитку?

4. Які бізнес-процеси ми маємо вдосконалити, щоб задовольнити потреби наших акціонерів?



ЗСП оцінки фінансового потенціалу корпорації: розроблено на основі праць [7] і [8]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Відповіді на ці питання допоможуть визначити чотири стратегічні перспективи. Згідно із ЗСП перспективою називається категорія показників ефективності [6].

Для оцінки фінансового потенціалу корпорації ЗСП використовує чотири стандартні перспективи [6]: фінанси; клієнти; внутрішні бізнес-процеси; навчання та зростання (див. рис.).

Перспектива «фінанси» показує, як корпорація буде підвищувати свою акціонерну вартість і приносити користь своїм власникам. У рамках цієї перспективи основними критеріями ефективності є показники фінансового менеджменту [8]. Приблизний перелік критеріїв ефективності перспективи «фінанси» узагальнено в табл. 1.

Перспектива «клієнти» показує, який вигляд корпорація має з погляду своїх клієнтів, і характеризує його ринкове становище. У рамках поданої перспективи виявлення основних критеріїв ефективності є досить непростим завданням, котре вимагає детального аналізу потреб [6]. Так, цінність для клієнтів може становити досить велика кількість показників, приблизний перелік яких подано у табл. 2.

Перспектива «навчання та зростання» відображає найбільш важливі елементи культури, технологій й навичок персоналу підприємства, необхідні для досягнення певного рівня внутрішніх процесів [6].

У рамках цієї перспективи можна сформулювати приблизний перелік критеріїв ефективності (табл. 4).

Таким чином, логічність і структурованість ЗСП створює досконалу модель оцінки фінансового потенціалу підприємства, що дозволяє застосовувати її як для фінансових цілей підприємства, так і в умовах лінійних підрозділів.

Серед переваг розроблення та впровадження ЗСП вважаємо за доцільне виділити, що система ЗСП є інструментом, який за допомогою набору «стратегічні перспективи – цілі – вимірники – цільові показники – стратегічні ініціативи»:

- допомагає виявити і застосувати суттєві взаємозв'язки основних параметрів розвитку підприємства для впровадження корпоративної стратегії;
- передбачає залучення у процес стратегічного управління всіх співробітників підприємства;
- передбачає мотивацію співробітників шляхом поєднання їх інтересів з інтересами компанії;
- дозволяє описати стратегію підприємства у відповідних термінах і показниках, а потім контролювати її впровадження.

Так званий «баланс» у концепції ЗСП має багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між монетарними та немонетарними показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, минулими та майбутніми результатами

Таблиця 1. Приблизний перелік критеріїв ефективності перспективи «фінанси» [7]

Сумарні активи. Сумарні активи на працівника. Прибуток у процентному відношенні до сумарних активів. Прибутковість чистих активів. Прибутковість сумарних активів. Чистий прибуток. Прибуток у процентному відношенні до доходу з продажу. Додаткова економічна вартість (EVA)	Додаткова вартість на працівника. Темп зростання у складних процентах. Дивіденди. Ринкова вартість. Ціна акції. Структура акціонерів. Лояльність акціонерів. Рух коштів. Сумарні активи Оцінка кредитоспроможності
---	---

Таблиця 2. Приблизний перелік критеріїв ефективності перспективи «клієнти» [7]

Лояльність клієнтів. Частка ринку. Кількість скарг клієнтів. Ціна порівняно з конкурентами. Середня тривалість відносин із клієнтами. Кількість втрачених клієнтів. Кількість клієнтів. Середній процент від продажу	Витрати на маркетинг у процентному відношенні до доходів від продажу. Кількість зроблених пропозицій. Визнання торгової марки. Рівень зворотної реакції (зворотного зв'язку). Обсяг продажу. Частка витрат цільового клієнта. Дохід від продажу на канал збуту
---	--

Таблиця 3. Приблизний перелік критеріїв ефективності перспективи «внутрішні бізнес-процеси» [7]

Середні витрати на операцію. Витрати на дослідження та розробки. Рівень використання робочої сили. Наявність бази даних про клієнтів. Точність прогнозування. Кількість позитивних відгуків у пресі	Період беззбитковості. Постійне вдосконалення. Внутрішня норма прибутковості нових проектів. Точність планування. Періодичність тривалості циклу планування
--	---

Таблиця 4. Приблизний перелік критеріїв ефективності перспективи «навчання та зростання» [7]

Процент працівників, котрі мають науковий ступінь. Кількість працівників, які мають кілька спеціальностей. Плинність кадрів. Планування та поширення інформації. Кількість порушень етики	Продуктивність праці. Оцінка поширення інформації всередині підприємства. Кількість розроблених систем показників. Кількість годин на навчання. Досягнення особистих цілей
---	--

ми, а також між внутрішніми й зовнішніми аспектами діяльності корпорації.

Отже, структура ЗСП дозволяє побудувати наскрізний зв'язок між стратегією і тактикою компанії, що дозволяє не тільки формалізувати стратегію, а й контролювати її успішну реалізацію.

Висновки

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що система збалансованих показників дає змогу визначити, наскільки варто змінити значення одного показника, щоб отримати бажані значення іншого і надати можливість вираження досягнення не лише кількісних, але й якісних цілей діяльності корпорації за допомогою монетарних величин. Також за допомогою даної системи корпорація може отримати інтегральний показник, що характеризує ефективність її діяльності та передбачає визначення ступеня досягнення кожним показником свого нормативного значення і врахування вагомості кожного показника. Таким чином, концепція збалансованих показників дозволяє забезпечити реактивний підхід, спрямований на врахування потреб удосконалення внутрішніх бізнес-процесів, роботи з персоналом та з клієнтами і забезпечення необхідного рівня фінансових показників, що визначають ефективність корпоративного управління.

Проведений аналіз сутності ЗСП дає змогу стверджувати:

- ЗСП є найбільш ефективною системою оцінки діяльності корпорації;
- ЗСП може бути застосована як система оцінки фінансового потенціалу корпорації;
- розроблена схема ЗСП оцінки фінансового потенціалу корпорації враховує всі її складові.

Отже, Balanced Scorecard надає топ-менеджменту корпорації зовсім новий інструмент управління, який здатний переводити бачення корпорації та її стратегію в набір взаємопов'язаних збалансованих показників, що оцінюють критичні фактори не тільки поточного, а й майбутнього розвитку організації.

Використовуючи ЗСП, менеджери управляють такими процесами, як переведення бачення в стратегію доведення стратегій до всіх рівнів системи управління; бізнес-плану-

вання і розподіл ресурсів; зворотний зв'язок, навчання і поточний моніторинг виконання стратегії.

Крім того, управлінці дістають відповіді на основні запитання: за рахунок чого компанія створює свою вартість? Які процеси є ключовими в її діяльності? Який рівень кваліфікації персоналу і застосовуваних технологій? Які інвестиції потрібно здійснити в розвиток корпорації з метою досягнення її довгострокових цілей? У результаті використання Balanced Scorecard діяльність корпорації стає прозорішою та керованішою. ЗСП значно розширює можливості стратегічного управління, роблячи його більш реальним. Із цієї причини розробки щодо формування і використання цієї концепції в системах управління українських корпорацій мають великі перспективи й заслуговують на увагу з боку науковців і практиків.

Література

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.
2. Хьюберт К. Рамперсад. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов сохраняя целостность. – М.: Альпина Бизнес Букс., 2005. – 352 с.
3. Нили Анди, Адамс Крис, Кенерли Майк. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им. – Д.: Баланс Клуб, 2003. – 400 с.
4. Nerreklit. The balance on the balanced skorccard – a critical analysis of some of its assumptions // Management Accounting Research. – 2000. – NU. – P. 65–88.
5. Сухарев П.М. Системный подход до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства // П.М. Сухарев, О.О. Батлукова // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДонДует, 2005. – Вип. 19, т. 2. – С. 110–115.
6. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций [пер. с англ.] // П.Р. Нивен, под ред. О.Б. Максимовой // – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.
7. Нивен П.Р. Сбалансированная система показателей: шаг за шагом [максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов [пер. с англ.] // П.Р. Нивен // Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.

Вплив інвестицій на конкурентоспроможність вітчизняної продукції АПК на світовому агропродовольчому ринку

Розглянуто вплив інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України на формування конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК. Проаналізовано динаміку інвестицій у сільське господарство. Встановлено ряд проблем, розв'язання яких сприятиме підвищенню інвестиційного потенціалу агропромислового комплексу України та дасть можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію, на яку буде попит на світовому ринку.

Рассмотрено влияние инвестиционных процессов в агропромышленном комплексе Украины на формирование конкурентоспособности продукции АПК. Проанализирована динамика инвестиций в сельское хозяйство. Определен ряд проблем, решение которых будет способствовать повышению инвестиционного потенциала агропромышленного комплекса Украины и даст возможность производить конкурентоспособную продукцию, на которую будет спрос на мировом рынке.

Influence of investment processes in agriculture of Ukraine on formation of competitiveness of production of agrarian and industrial complex is considered. Dynamics of investments into an agriculture is analyzed. A number of problems the decision which will promote increase of investment potential of agriculture of Ukraine is determined and will enable to make competitive production on which there will be a demand in the world market.

Постановка проблеми. З кінця XX століття найважливішим орієнтиром державного регулювання інтеграції економік окремих країн у глобальне світове господарське середовище стало підвищення національної конкурентоспроможності. У зв'язку з цим загострилася потреба комплексного дослідження впливу інвестиційної діяльності у сільському господарстві як джерела підвищення конкурентоспроможності економіки України на світовому ринку.

Інвестиції є основним джерелом відтворення виробничого потенціалу аграрного сектору економіки. Уповільнення інвестиційних процесів – одна із головних причин кризових явищ, що мають місце у більшій частині сільськогосподарських підприємств.

З практичного досвіду можна зазначити, що активізація інвестиційних процесів сприяє збільшенню масштабів впровадження у виробництво новітніх досягнень науково-технічного прогресу і, як наслідок, підвищення продуктивності використаних виробничих потужностей. Але, на

превеликий жаль, нині сільське господарство не є інвестиційно привабливою галуззю для інвесторів. Основні причини цього: сезонність виробництва, тривалість періоду обігу капіталу, велика залежність від природнокліматичних умов, недосконалість законодавчої бази та податкової системи тощо. Враховуючи це, інвестори зазвичай віддають перевагу іншим видам діяльності.

Критичний аналіз наукових праць щодо окресленої проблеми показав, що і до нинішнього часу мають місце чинники, які впливають на інвестиційну привабливість АПК.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні основи інвестування й інвестиційної привабливості, що формує інвестиційний імідж України, викладені в монографії С.О. Гуткевич, де розглядаються питання, пов'язані з ними і пропонуються шляхи її підвищення [1]. Узагальнення теоретико-методологічних засад інвестування, розкриття сутності та класифікація інвестицій, визначення мети й категорії інвестиційної привабливості, аналіз показників економічної ефективності та дослідження динаміки і закономірностей розвитку вітчизняних й іноземних інвестицій в основний капітал АПК здійснено в монографії Г.П. Лайка [2].

Виклад теоретичних аспектів та обґрунтування доцільності інвестування сільського господарства, визначення та аналіз різних аспектів організації, реалізації та оцінки інвестиційного процесу, форм інвестування, об'єктів інвестування, ризиків інвестиційних проектів, розвиток іноземного інвестування розглянуто в праці О.І. Гуторова [3].

Незважаючи на позитивні тенденції в інвестиційному процесі в АПК, нині ще не введено в дію систему економічних важелів стимулювання інвестиційної діяльності, тому актуальність даної проблеми є значною.

Метою статті є висвітлення основних аспектів інвестиційної діяльності в АПК України, дослідження динаміки розвитку вітчизняних та іноземних інвестицій в основний капітал як основного джерела підвищення конкурентоспроможності продукції АПК України на світовому агропродовольчому ринку.

Викладення основного матеріалу. Перетворення агропромислового комплексу на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки України – це, без перебільшення, питання здатності агропромислового комплексу країни інтегруватися у світовий аграрний ринок.

Конкурентоспроможність галузі є багатограним поняттям, яке характеризує її здатність конкурувати на внутріш-

ньому та зовнішніх ринках і вимірюється ступенем присутності на них вітчизняної продукції. Два основних взаємопов'язаних чинники, що визначають конкурентоспроможність, – це собівартість виробництва та ціни реалізації, що значною мірою визначаються якістю сільськогосподарської продукції та продовольства [4].

Основним важелем забезпечення конкурентоспроможності є ефективність господарської діяльності. З метою реальної оцінки стану аграрного сектору економіки Міністерством аграрної політики України спільно з науковцями було здійснено оцінку конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження показали наявність трьох груп продукції за рівнем конкурентоспроможності:

1. Група конкурентоспроможної продукції (насіння соняшнику і продукція його переробки, продовольче і фуражне зерно та продукти його переробки, насіння ріпаку і сої та продукти їх переробки).

2. Група продукції перспективної конкурентоспроможності (м'ясо птиці, овочі, яйця, молоко та молокопродукти, свинина, картопля, мед).

3. Група продукції з низькою перспективою створення конкурентоспроможності (яловичина, цукор, льон, фрукти, виноград) [5].

Слід також зазначити, що за умов експортно орієнтованого аграрного виробництва його ефективність на внутрішньому ринку повністю залежить від ситуації на світовому ринку.

У сучасних економічних умовах інвестицій в розвиток сільського господарства нашої країни є незначними, про що свідчать дані таблиці.

Проаналізувавши дані таблиці, можна констатувати, що загальний обсяг інвестицій у розвиток сільського господарства за 2004–2008 роки є невеликим.

Дослідження вітчизняних науковців свідчать про те, що участь в інвестиційних процесах здатні брати не більше 15% підприємств аграрного сектору, а в інноваційних – не більше 3%. За таких умов суттєвого приросту інноваційно-інвестиційних ресурсів існує ризик неефективного їх використання [4].

Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському продовольчому ринку свідчать:

1. Низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами – загрозливим з точки зору продовольчої безпеки

можна вважати істотне зниження рентабельності основних видів продукції сільського господарства (зокрема, в 2006 році рівень рентабельності зерна становив 3,1%, порівняно з 275,1% у 1990 році, насіння соняшнику – 24,3% порівняно з 236,5%, м'яса великої рогатої худоби – 20,6% порівняно з 25,0% відповідно). Незважаючи на те що показник виробництва зернових та зернобобових культур на одну особу в Україні перевищує відповідний показник у країнах ЄС, для галузі є характерними надзвичайно низькі показники урожайності зернових – 26 ц/га (у Нідерландах 82,2 ц/га, Франції та Великобританії 67,1 ц/га), цукрових буряків – 248,2 ц/га (у Швейцарії 842,4 ц/га, Франції 773,2 ц/га.), картоплі – 128,4 ц/га (у Нідерландах 424,6 ц/га, Великобританії 424,5 ц/га) та продуктивності молочного стада – 3,5 тис. кг (у Данії – 8,1 тис. кг, у Нідерландах – 7,1 тис. кг).

2. Невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію. Значні порівняльні переваги на ринках країн ЄС Україна має лише в торгівлі жирами, маслами тваринного і рослинного походження та зерновими культурами. Зважаючи на товарну структуру імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС вітчизняним аграрним підприємствам варто нарощувати експортний потенціал у таких галузях, як виробництво м'яса, насіння соняшнику, вирощування фруктів, виробництво фруктових та овочевих консервів.

3. Невелика частка підприємств, сертифікованих згідно з міжнародними стандартами (наприклад, лише 3% м'ясопереробних комбінатів, 34,6% молокопереробних підприємств володіють міжнародними сертифікатами), що обумовлено високою вартістю та складністю процесу одержання сертифікатів ISO чи HACCP (від 6 до 18 місяців), відсутністю процедури здобуття єврономеру в Україні.

4. Низька якість продукції внаслідок того, що 60% сільськогосподарської продукції виготовляється дрібними приватними господарствами населення, які обмежені фінансовими, матеріальними, технологічними, інформаційними ресурсами; у виробництві аграрної продукції зайняті переважно особи без належної фахової підготовки, в результаті чого виготовлена у цих господарствах продукція втрачає конкурентні переваги не лише на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку.

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на світовому ринку такі чинники:

Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності

Рік	Обсяг інвестицій у фактичних цінах, млн. грн.		
	сільське господарство	промисловість	у цілому
2004	3278	28191	75714
2005	4905	35031	93096
2006	7190	44804	125254
2007	9338	64341	188486
2008	16682	76618	233081

Джерело: www.minagro.kiev.ua [6].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи, що проявляється у високій вартості банківських кредитів та позик (невеликі суми на два-три роки. У вартість кредитів для аграріїв враховуються високі ризики кожного позичальника, рівень його рентабельності і резервів під ризики, залежно від цих чинників деякі позичальники отримують позики під 18–21%, а кредитування короткострокових торгових операцій проводиться під 25–35% річних у гривнях, у той час, як фермерам в країнах ЄС надаються кредити терміном до 20 років під 2–3% річних), відсутності галузевих кооперативних банків (Райффайзен Банк у Німеччині, Народні банки в Іспанії та Австрії, Кооперативний банк у Великобританії були створені безпосередньо для фінансування потреб аграрних кооперативів), нерозвиненості в Україні сфери страхування кредитних та виробничих ризиків;

– нерозвиненість інфраструктури АПК, що призводить до збільшення вартості виробництва, значних втрат продукції під час її транспортування та зберігання;

– недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними (лише 52% українських стандартів для сільськогосподарської продукції гармонізовано з міжнародними);

– низька капіталізація вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка обмежує їх можливості щодо залучення додаткових коштів для розвитку бізнесу (з січня 2005 року до червня 2008 року лише 12 агропромислових компаній, що працюють в Україні, провели первинне розміщення цінних паперів на зарубіжних фондових біржах загальним обсягом операцій близько \$170 млн.);

– переважно низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств – більшість вітчизняних сільськогосподарських підприємств займаються рослинництвом і тваринництвом, виробляючи при цьому 10–20 найменувань продукції. Навіть вузькоспеціалізовані господарства, де в структурі товарної продукції на один з її видів припадає 75% і більше, виробляють їх ще 10 або більше. Фермери країн ЄС обмежуються виробництвом лише двох-трьох видів сільськогосподарської продукції;

– недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок в аграрному секторі, що зумовлює незадовільну якість насіннєвого та племінного матеріалу, обмежує продуктивність сільськогосподарського виробництва;

– недостатня активність державної політики щодо підтримки родючості ґрунтів, яка спричинює до збільшення частки ґрунтів, які є непридатними для ведення сільського господарства (змиті, піддані вітровій ерозії, засолені, солонцюваті, перезволожені тощо) до 20% орних земель;

– занепад вітчизняної машинобудівної галузі та обмеженість фінансових можливостей сільськогосподарських виробників, які зумовили зменшення кількості сільськогосподарської техніки з 652 тис. шт. у 1991 році до 280,3 тис. шт. у 2006 році, причому 85% сільськогосподарської техніки є фізично та морально застарілою;

– фактичне знищення кооперативних традицій, що призвело до збільшення частки виробництва сільськогосподарської продукції у господарствах населення (82% – у заготівлі молока, 63% – у заготівлі м'яса, 50% – у заготівлі яєць, 88% – у заготівлі плодово-ягідної продукції, 89% – у заготівлі овочів), тоді, як основою ефективного функціонування аграрного сектора в країнах ЄС є саме кооперативні організації, членами яких є понад 100 млн. осіб, і на яких зайнято 6 млн. найманих працівників.

Для стимулювання впливу іноземних інвестицій держава має здійснювати заходи щодо формування позитивного інвестиційного іміджу країни. З метою встановлення інвестиційного потенціалу в агропромисловому комплексі України економічна політика держави має бути спрямована на розв'язання ряду проблем:

– забезпечення правової основи для інвестиційно-інноваційної діяльності у сфері АПК;

– створення соціально-економічних умов в освоєнні новітніх розробок і використання досягнень світового сільськогосподарського машинобудування;

– забезпечення правових засад ефективного використання землі як важливого фактора підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та поліпшення умов залучення інвестицій в аграрний сектор економіки;

– збереження пільг щодо оподаткування підприємств галузей АПК;

– розвиток банківського кредитування АПК та поступове зниження процентної ставки до рівня, що стимулює кредитування підприємств.

Пріоритетним напрямом підвищення конкурентоспроможності є вдосконалення фінансово-економічних умов господарювання сільськогосподарських підприємств, зокрема формування доступу до фінансових ресурсів.

З урахуванням існуючих проблем, а також позитивного зарубіжного досвіду видається доцільною реалізація заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на світовому ринку за такими основними напрямками:

1) гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС за такими основними напрямками:

– створення та впровадження вітчизняної бази гармонізованих з міжнародними вимогами стандартів на сільськогосподарську продукцію і сировину та забезпечення необхідних обсягів фінансування цих робіт. Для гармонізації національного законодавства з нормативно-правовими актами СОТ та ЄС стосовно санітарного та фітосанітарного контролю потрібно доповнити чинне законодавство нормами, в яких передбачатиметься базування національних стандартів, інструкцій та рекомендацій відповідно до норм, встановлених Комісією з Codex Alimentarius, Міжнародним епізоотичним бюро, для охорони здоров'я тварин та запобігання їхнім захворюванням. Це стосується таких законів

України: «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини», «Про захист населення від інфекційних хвороб», «Про ветеринарну медицину», «Про тваринний світ» тощо;

- запровадження на території України спеціальної програми із сільського господарства та розвитку села (SAPARD), яка дозволить гармонізувати українські стандарти до вимог ЄС з меншими затратами з державного бюджету;

2) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції через:

- сприяння (у тому числі фінансове) розробці і впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000 та системи управління безпекою харчових продуктів (HASSP), а також системи охорони довкілля на основі принципів ISO 14000;

- покращення репутації України на міжнародному ринку продовольства як країни-виробника екологічно чистих і безпечних продуктів. Для цього слід розробити та реалізувати державну програму просування українських агропромислових товарів, сільськогосподарської продукції і продовольства на зовнішні ринки, включаючи країн-учасниць СОТ та ЄС. Головним елементом промоційних програм має бути підкреслення конкурентних переваг української сільськогосподарської продукції, насамперед, її якості, гігієни, безпечності, харчових цінностей, зручності упаковки і маркування. Неабияке значення матимуть принципи екологічної чистоти та гуманного ставлення до тварин, покладені в основу вироблення таких товарів. У рамках промоційних програм необхідно організовувати виставки та проводити інформаційні кампанії, які робитимуть акцент на системах гарантування походження і відповідності продукції та її традиційних особливих якостей;

- створення Державної агенції міжнародного маркетингу аграрної продукції при Міністерстві АПК, у функції якої входило би стратегічне та поточне дослідження кон'юнктури зовнішніх ринків, організація міжнародного маркетингу; пошук зарубіжних партнерів для співробітництва, консультації у сфері ЗЕД, співробітництво із міжнародними фондовими біржами, організація міжнародних виставок, ярмарок, семінарів в Україні та сприяння участі вітчизняних суб'єктів господарювання у таких заходах за кордоном;

- заборона адміністративного втручання у регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, натомість збільшення державних стратегічних запасів окремих продовольчих товарів для реалізації державних інтервенцій, а відтак послаблення цінових коливань та унеможливлення спекуляцій на внутрішньому ринку;

- збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок у сфері біотехнологій, генетики, селекції, племінної діяльності, з метою покращення вхідних факторів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції;

- створення дієвого механізму надання фінансової підтримки підприємствам через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів для модернізації і реконструкції виробництва;

3) налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку за допомогою:

- створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів та сільськогосподарських спеціалістів, з метою підвищення ефективності і продуктивності праці в аграрному виробництві;

- удосконалення «твердої» інфраструктури (будівництво шляхів, електромереж, налагодження системи водопостачання, меліоративних споруд, підвищення рівня інформатизації сільськогосподарських підприємств тощо);

- із допомогою програм фінансування ЄС у галузі підтримки якості та безпеки продовольчих товарів створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції, а також єдиного контролюючого органу з питань безпеки та якості харчових продуктів і продовольчої сировини відповідно до практики країн ЄС;

- створення спеціалізованих банків для кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових засадах (під гарантії держави), а також лізингових установ;

4) посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції шляхом:

- проведення інформаційної політики, спрямованої на популяризацію кооперативної форми господарювання серед господарств населення, висвітлення ключових переваг суб'єктів господарської діяльності у випадку створення кооперативу, пропагування позитивного досвіду розвинених країн, шляхом організації та проведення просвітницько-роз'яснювальної роботи серед селян щодо принципів кооперації та економічних і соціальних переваг кооперативних структур для сільськогосподарських товаровиробників, через публікації у періодичних виданнях, виступах на радіо та телебаченні;

- розробки та затвердження Указом Президента Програми заходів щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах, в якій, зокрема, передбачити план заходів із зазначенням конкретних завдань та конкретних виконавців; організаційно-економічних засобів стимулювання розвитку кооперативних об'єднань; стратегічних пріоритетів та інституційних засобів поглиблення кооперативного співробітництва з країнами ЄС; заходів щодо інтенсифікації проведення наукових досліджень з питань кооперації Національною академією наук України, галузевими академіями наук, Національним інститутом стратегічних досліджень, іншими науково-дослідницькими установами, з метою розробки теоретико-методологічних основ розвитку кооперативного руху в Україні;

- створення Державної агенції розвитку кооперативів (за прикладом Великобританії), метою якої стане стимулювання кооперативного руху в країні шляхом надання юридичної допомоги у вигляді консультацій кооперативним організа-

ціям, надання рекомендацій урядовим установам з питань кооперації, розробка економічних проектів, які можуть виступати на кооперативній основі;

5) налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами через:

- запровадження грантових програм у вищих навчальних закладах із метою підтримки університетських досліджень, спрямованих на вирішення проблем галузі АПК, підтримка молодих науковців;

- фінансування з державного бюджету наукових досліджень, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для виробничої і соціальної сфери села, інформаційно-консультаційного обслуговування;

- стимулювання розвитку територіально-виробничих та агротехнічних комплексів виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, наукового обслуговування сільськогосподарських виробництв. Це дозволить акумулювати обмежені фінансові активи агропідприємств і спрямувати їх на розробку і впровадження нових технологій у сфері сільського господарства, а також переробної та харчової галузей промисловості;

6) використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції у напрямі зміцнення конкурентоспроможності АПК, що, серед іншого, включатиме:

- прийняття поданого на розгляд Кабінету Міністрів України проекту постанови «Про порядок державної реєстрації генно-модифікованих організмів» з такими поправками: 1) тимчасово використовувати реєстр рослин, який існує у ЄС, у період державної реєстрації та початку промислового виробництва ГМО-продукції, оскільки згідно з міжнародними та вітчизняними нормами на це знадобиться щонайменше три роки; 2) переглянути норми постанови, в яких визначено п'ять органів виконавчої влади, на які покладено регуляторні та контролюючі функції, – в країнах ЄС достатньо ефективно ці функції виконує один вповноважений орган;

- створення спільної програми із залучення провідних європейських спеціалістів до співпраці з українськими партнерами у галузі встановлення правил регулювання внутрішнього аграрного ринку згідно з європейськими та міжнародними стандартами, налагодження механізмів створення умов для інвестицій, технічної допомоги, розбудови інфраструктури, підготовки персоналу в аграрному секторі;

- реалізація на території України проектів за підтримки ЄС, спрямованих на допомогу в організації стажувань, семінарів і

конференцій, підтримці транскордонних зв'язків, поширюванні інформації про європейські грантові програми серед українських виробників та експортерів аграрної продукції.

Висновки

Підводячи підсумки викладеного вище, можна зробити такі висновки.

1. Інвестиційна діяльність в аграрному секторі України здійснюється останніми роками уповільненими темпами. Інвестиційні вкладення в агропромисловий комплекс на даний час залишаються невеликими і не відповідають сьогоdnішнім потребам в них, що, в свою чергу, робить продукцію АПК неконкурентоспроможною не тільки на світовому, а й на внутрішньому ринку.

2. Сприяння залученню прямих іноземних інвестицій в АПК, особливо за допомогою вдосконалення податкового законодавства, адаптування його до вимог СОТ та інших міжнародних організацій, членом яких є Україна, сприятиме ефективній господарській діяльності агропромислових формувань і тим самим підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції АПК.

У перспективі буде зосереджена увага на функціонуванні механізму СОТ у країнах із розвинутою економікою та можливості його застосування виходячи з вимог цієї організації до галузі сільського господарства України.

Література

1. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: Моногр. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 252 с.

2. Лайко Г.П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 202 с.

3. Гуторов О.І. Сучасні тенденції та оцінка інвестиційних процесів у сільськогосподарському виробництві: Лекція / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва – Х., 2002. – 52 с.

4. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. д-ра екон. наук І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.

5. Супіханов Б.К. Про підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва в сучасних умовах // Економіка АПК. – 2008, №5. – С. 4.

6. Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua> – офіційна сторінка Мінагрополітики.

Моделі застосування Інтернету в діяльності торговельних підприємств

У статті розглядаються наукові підходи до застосування Інтернету в діяльності торговельних підприємств – інформаційна підтримка реально існуючого бізнесу, організація торговельним підприємством продажів через мережу Інтернет товарів і/або послуг та створення інтернет-проекту, що реалізує бізнес тільки в мережі Інтернет.

В статье рассматриваются научные подходы к применению Интернета в деятельности торговых предприятий – информационная поддержка реально существующего бизнеса, организация торговым предприятием продаж через сеть Интернет товаров и/или услуг и создание интернет-проекта, который реализует бизнес только в сети Интернет.

In the article scientific approaches to the application of the Internet in activity of trade enterprises – informative support of real-life business, the organization by trade enterprise of goods and/or services sales through the Internet network and creation of the Internet project which realizes business only in a network of the Internet are considered.

Постановка проблеми. Процеси впровадження нових інформаційних технологій впливають на всі сфери діяльності торговельного підприємства та економіки в цілому. Під впливом цих процесів знаходяться як вертикальні економічні структури (окремі торговельні підприємства, фінансово-промислові групи, корпорації й об'єднання, міжнародні об'єднання і цілі ринки), так і горизонтальні структури (ринок товарів і послуг, фінансовий ринок, ринок робочої сили). Формується новий економічний простір – новий ринок, або інтернет-ринок, як система нових економічних відносин. В Україні процес інтеграції знаходиться в стадії зародження, але, незважаючи на труднощі і проблеми, все більше число торговельних підприємств усвідомлюють нові можливості ведення бізнесу в інтернет-середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В сучасній зарубіжній літературі тематику управління підприємствами в мережі Інтернет розглядали та вносили вагомий внесок такі автори, як В. Алексуніна [1], Д. Еймор [14], М. Ілайєс, М. Вітцель [5], Д. Козьє [6], К. Пейтел, М. Мак-Картні [10], Д. Сігел [11], В. Холмогоров [13], М. Уорнер [12] та інші.

У роботах вітчизняних науковців – А. Береза, В. Гужва, І. Козак, Ф. Левченко [2], М. Макарова [8], Н. Меджибовська [9], Л. Пономаренко [3] – приділяється увага впливу на діяльність підприємств у сучасних умовах.

Водночас в Україні в галузі торгівлі зараз практично немає комплексного дослідження, яке було б присвячено обґрунтуванню теоретико-методичних засад щодо застосування Інтернету саме в діяльності торговельних підприємств.

Метою статті є пошук теоретичних підходів та розробка пропозицій щодо застосування Інтернету в діяльності торговельних підприємств

Викладення основного матеріалу. Яким би унікальним не був інтернет-ринок, основні фактори, що визначають його економічний розвиток, мало відрізняються від факторів, що детермінують розвиток звичайної економіки, в якій все більшого значення набуває орієнтація на індивідуальні переваги споживача, високу якість і доступність запропонованих товарів. Орієнтація на ці фактори дала змогу роздрібній торгівлі вийти в лідери серед інших галузей економіки по темпах розвитку. При цьому в самій роздрібній торгівлі зростаюча роль приділяється розвитку гігантських торговельних мереж, що концентрують свої зусилля на оптимізації управління й впровадженні передових методів задоволення попиту покупців. З точністю до специфіки діяльності дана ситуація повторюється й в Інтернеті.

Як свідчить аналіз зарубіжних літературних джерел, у секторі інтернет-комерції існує декілька підходів до ведення бізнесу та організації торгівлі. Так, компанія McKinsey в дослідженнях Retailing: What's working online виділяє чотири основні бізнес-моделі в онлайн-торгівлі [4]:

1. «Машина ефективності» (efficiency machines) – це компанії, які продають товари з невисокою додатковою вартістю (компакт-диски, комп'ютери, книги) та отримують доходи від обсягу продажу (наприклад, Amazon.com, Dell.com). Даний вид компаній інвестують значні кошти в просування бренду. Експериментують з сайтами, удосконалюють пошукову та довідкову системи тощо.

2. «Нішеві лідери» (niche leaders) – як і попередні компанії, такі підприємства не мають традиційних магазинів, а продають товари з високою додатковою вартістю (ювелірні вироби, одяг) по каталогах або через Інтернет (наприклад, Ross-Simons, L.L.Bean). Ці підприємства, не маючи значних коштів на просування, застосовують визначені методи (наприклад, розсилку), якісний мерчендайзинг та ряд додаткових послуг.

3. «Путівники» (traffic drivers) – роздрібні торговельні підприємства з низькою додатковою вартістю та значним обсягом продажу. Це підприємства, які використовують Інтернет для збільшення покупців в традиційних магазинах і для надання споживачам більш зручного засобу покупок та розрахунків (наприклад, Wal-Mart, Home Depot, Target). Такі торговельні підприємства залучають покупців за допомогою подарункових сертифікатів, рекламою в ЗМІ, онлайн-проспектами та нагадуваннями по електронній пошті.

4. «Тройні ігри» (triple plays) – компанії, які використовують магазини, каталоги та Інтернет для максимізації суми поку-

пок і продають товари з високою додатковою вартістю (речі, товари для дому). В Інтернеті дані підприємства пропонують: 1) зручну процедуру вибору, 2) повну інформацію про товар, 3) різні варіанти цін. В магазинах, перед тим як здійснити покупку, покупці можуть прийти й протестувати товар.

Як відмічає компанія EMarketer, проведене компанією WSL Strategic Retail опитування підтвердило, що більше 60% американців сприймають інтернет-магазин як доповнення до традиційних супермаркетів, а не як основний механізм здійснення покупок [4].

В основі ефективного використання мережі Інтернет у діяльності торговельного підприємства лежать стратегічні рішення компанії, серед яких є реклама в мережі Інтернет та створення веб-сайту. Таке рішення повинне базуватися на результатах бізнесу-планування й містити оцінку ефективності веб-сайтів, а також чітко сформульовані концепцію бізнесу та мети створення веб-сайту й критерії їхнього досягнення, характеристику цільової аудиторії, опис етапів реалізації проекту із вказівкою відповідальних виконавців. Визначення цілей створення веб-сайту та критеріїв їхнього досягнення грають основне значення для визначення як структури веб-сайту, так і необхідного програмного забезпечення. Вибір структури сайту в кожному конкретному інтернет-проекті залежить від ряду різних критеріїв: стратегії компанії, мети реалізації, моделі бізнесу, фінансових можливостей і т.д. На підставі аналізу літературних джерел та власних досліджень запропоновано виділити такі моделі застосування мережі Інтернет в діяльності торговельних підприємств:

1. Інформаційна підтримка реально існуючого бізнесу. Ціль: створення додаткового інформаційно-рекламного каналу, удосконалювання комунікації з діючими й потенційними партнерами, формування позитивного іміджу компанії як підприємства, що використовує у своїй діяльності сучасні технології. Тип сайту: інформаційний сайт, що містить інформацію про підприємство, його товари, послуги, ціни, сервіс тощо. Дохід від діяльності в мережі Інтернет: інтерактивна складова бізнесу не приносить прямого доходу.

2. Організація торговельним підприємством продажів через мережу Інтернет товарів і/або послуг. Ціль: використання мережі Інтернет для реклами, збуту й продажів. Тип сайту: створення корпоративного представництва як інтерактивного веб-сайту, що містить інформацію про підприємство і її продукцію, що забезпечує можливість здійснення он-лайн замовлень; використання існуючих або розвиток нових видів доставки; просування продукції, товарів, послуг за рахунок реклами в мережі Інтернет. Дохід від діяльності в мережі Інтернет: інтерактивна складова збільшує загальний обсяг збуту продукції, товарів і послуг.

3. Створення інтернет-проекту, що реалізує бізнес тільки в мережі Інтернет. Ціль: реалізація в мережі Інтернет всіх бізнес-процесів, що забезпечують одержання прибутку від господарської діяльності. Тип сайту: створення порталу, що забезпечує роботу із клієнтами, партнерами, постачальни-

ками (онлайн-замовлення, каталог товарів і послуг, прайс-листи, інформаційна підтримка), підключення платіжним системам, створення й розвиток систем складування й доставки. Дохід від діяльності в мережі: інтерактивна складова повністю покриває видатки торговельного підприємства й приносить прибуток.

Окрім названих моделей можливі й інші варіанти. Так, цілями інтернет-проектів можуть бути освоєння нових сегментів ринку, залучення уваги до діяльності компаній потенційних клієнтів, партнерів, інвесторів, пропозиція споживачам і партнерам нових послуг, якісна зміна ділових взаємовідносин з партнерами й клієнтами, зниження податків і зберігання товарів.

Для виявлення особливостей управління інтернет-рекламою в галузі торгівлі вважаємо за необхідне детальніше розглянути запропоновані моделі використання Інтернету в підприємствах.

Перша модель – інформаційна підтримка існуючого бізнесу, це: 1) налагодження більш тісної взаємодії між співробітниками й підрозділами компанії, у тому числі територіально рознесеними, тобто побудова мережі Інтранет; 2) побудова більш широкої мережі «Екстранет», що включає партнерів торговельного підприємства, наприклад, її постачальників і замовників, для більше ефективного обміну комерційною, маркетинговою й сервісною інформацією; 3) організація корпоративного порталу в Інтернеті, призначеного для самої широкої Інтернет – аудиторії й інтегруючого в собі весь комплекс маркетингових комунікацій. Створення корпоративного порталу в Інтернеті в цьому випадку визначає організацію зовнішніх і внутрішніх інформаційних і бізнес-комунікацій компанії, що поєднують у собі концепції «Інтранет» і «Екстранет», але значно переважаючи їх по широті охоплення цільових груп взаємодії й виконуваних функцій.

Таким чином, на основі аналізу теоретичних джерел, автором визначено основні види веб-сайту при інформаційній підтримці існуючого бізнесу: корпоративний сайт, сайт-візитна картка підприємства, сайт-каталог (сайт-вітрина).

Промосайти – сайти, спрямовані на рекламу певної продукції, бренду або події. Промосайти найчастіше запускають паралельно з рекламною кампанією та є джерелом її інформаційної підтримки. Ці сайти, крім текстового наповнення, містять велику кількість інтерактивних презентацій, демо-роликів та інших мультимедійних інструментів, які наочно демонструють товар та його переваги.

Корпоративні сайти забезпечують віртуальна присутність торговельного підприємства і його пропозицію в Інтернеті. Сайти цього типу можна розділити на два види: рекламні сервери та сервери, що інформують. Рекламний сервер може складатися з однієї або декількох веб-сторінок і містити різну рекламну інформацію. Інформація про товари або послуги підприємства подається в тому вигляді, в якому вона має значення для споживача. Такий тип сервера доцільно застосовувати для товарів, що не вимагають на-

дання великої кількості інформації, при цьому основний вплив на споживачів більше здійснюється в емоційному, ніж в інформаційному плані. Сервери, які інформують, забезпечують детальними відомостями про торговельне підприємство й/або його товари. Такі сервери можуть мати досить різноманітну будову.

Сайти-візитна картка підприємства – сайти цього типу складаються з декількох сторінок, що містять інформацію, яка найбільш потрібна споживачам: загальні відомості про торговельне підприємство, прайс-листи, контактні телефони, план проїзду. Цей тип сайтів найбільш застосовується для підприємств, що мають стабільний традиційний бізнес, і використовується як додатковий сервіс для своїх постійних покупців, а також як засіб просування торговельної марки підприємства.

Сайти-каталоги (сайти-вітрини) – сайти даного типу містять каталоги товарів із вказівкою їхньої ціни й характеристик. Сучасні інформаційні технології дозволяють супроводити опис товарів графічними зображеннями, фотографіями, демонстраційними роликами або презентаціями. Як правило, замовлення товарів на сайтах-каталогах може здійснюватися з використанням електронної пошти, відправленої за адресою менеджера з продажу. Використання сайтів цього типу доцільно в тому випадку, якщо стратегія виходу в мережу Інтернет спрямована на формування або розвиток бренду підприємства або рекламу товарів і послуг.

Наступні дві моделі використання Інтернету в діяльності торговельних підприємств доцільно розглядати у взаємозв'язку, оскільки основою моделей є інтернет-магазин.

Відповідно до рейтингу Bigmir у січні 2008-го в Україні налічувалося 3168 інтернет-магазинів. Однак більше половини із цих магазинів, у повному змісті цього слова, не назвеш – це всього лише інтернет-вітрини, каталоги товарів, прайс-листи. При цьому частина з них обслуговує покупців тільки на території свого регіону, а інша – взагалі не працює, а просто реєструється на майбутнє. Реально працюють лише 20–30% із зареєстрованих інтернет-магазинів. Причому більше половини від зазначених інтернет-магазинів перебувають у м. Києві [7].

У відмінності від каталогів сайти даного типу (інтернет-магазини) включають формування замовлень клієнтів і інтегровані в корпоративну інформаційну систему підприємства. Продаж товарів через Інтернет і автоматизація бізнес-процесів – ключове завдання електронних магазинів. Однак використання цього типу веб-проектів доцільно тільки у випадку, коли цільова аудиторія широко представлена в мережі Інтернет і передбачається значний обсяг продажів з використанням цього каналу збуту.

Аналіз літературних джерел дозволив виявити велику кількість термінів і понять інтернет-магазин. Що стосується термінів, то існує така класифікація інтернет-магазину: 1) мережевий магазин, 2) електронний магазин, 3) інтерактивний веб-сайт. На нашу думку, доцільно застосовувати класичне визначення, а саме – інтернет-магазин.

Інтернет-магазин – сайт, який приймає замовлення на матеріальні або електронні товари та послуги від відвідувачів у режимі онлайн [15].

Інтернет – магазин – веб-вузол, де здійснюються прямі продажі товарів споживачам (юридичній або фізичній особі), включаючи доставку. При цьому споживча інформація, замовлення товару й угода здійснюються на сайті інтернет-магазину. З погляду технологій інтернет-магазин є веб-додаток, що працює з базою даних (електронним каталогом товарів) [16].

Інтернет-магазин – магазин, «вітрина» якого розташована в Інтернеті. Прочитавши опис продукту на сайті, подивившись його фото та вивчивши ціни, можна оформити замовлення. Звичайно товар доставляється кур'єром або поштою. Оплата проводиться готівкою при одержанні, накладним платежем або переказом грошей з рахунку. В інтернет-магазинах можна купити практично всі ті ж товари, що й у звичайних – продукти харчування, напої, побутову хімію, книги, диски тощо [17].

На підставі проведених теоретичних досліджень автором обґрунтована власна позиція щодо визначення інтернет-магазину – це програмний комплекс, який дозволяє продавати товари чи послуги через мережу Інтернет та автоматизувати управління бізнес-процесами.

Автором запропоновано виділяти мережу інтернет-магазинів, які доповнюють сутність інтернет-магазинів. Мережа інтернет-магазинів – це сукупність інтернет-магазинів, що працюють під загальною зовнішньою концепцією (публічна місія сайту інтернет-магазину в сукупності з його позиціонуванням щодо мережі й інших інтернет-магазинів – учасників мережі) та реалізують інтегровані бізнес-процеси.

Так, у межах загальної концепції визначається, наскільки кожен самостійний інтернет-магазин, чи має він власний фірмовий стиль або стиль, що відповідає фірмовому стилю всієї мережі. Крім того, у межах загальної концепції буде відбитий рівень інтегрованості магазинів між собою: наявність посилань один на одного, загальної бази даних клієнтів.

Інтегрованість бізнес-процесів є невід'ємним атрибутом мережі інтернет-магазинів. Якщо загальна концепція позиціонує кілька магазинів як мережу для клієнта, то єдність внутрішньої бізнес-логіки дозволяє характеризувати ці магазини як про єдиний бізнес-суб'єкт.

Автором визначено ключові характеристики мережі інтернет-магазинів:

1. Загальна товарна спеціалізація – єдина широта та глибина асортименту всіх магазинів мережі інтернет-магазинів. За загальною товарною спеціалізацією мережі інтернет-магазинів можна розділити на:

– вузькоспеціалізовані – бізнес-структури, орієнтовані на задоволення потреб вузького сегменту ринку. Пріоритетна спрямованість всієї мережі не виходить за межі товарної лінії (рідко класу товарів); обсяг сформованої вузькоспеціалізованої мережі об'єднують 5–15 магазинів;

– середньоспеціалізовані – підприємства, чиї сукупні асортименти звичайно обмежені сімейством товарів (наприклад, побутова техніка) або класом товарів (дорогі або дешеві); розмір середньоспеціалізованої мережі становить 10–25 магазинів;

– гіперпрофільні – мережі, профіль яких ніяк не обмежений: ні асортиментами, ні розмірами.

2. Вузкість спеціалізації кожного інтернет-магазину – спеціалізація кожного магазину мережі буде залежати від концепції всієї мережі, від її загальної спеціалізації, від ключового параметра розподілу мережі на магазини.

3. Зовнішня структура – системна модель, що з'являється перед поглядом клієнта (відвідувача). Мережі відповідно до зовнішньої структури можуть бути: з головним сайтом – у цьому випадку головний сайт може грати як домінуючу роль у мережі й бути носієм бренду, так і відігравати другорядну роль; без головного сайту.

4. Ступінь інтегрованості – рівень взаємозв'язку й взаємозалежності основних бізнес-процесів мережі інтернет-магазинів. Доцільно виділяти сильно інтегровані, помірковано інтегровані й слабо інтегровані мережі.

Основними бізнес-процесами мережі інтернет-магазинів, крім безпосереднього ведення комерційної діяльності, виступають: управління рекламною кампанією, розподіл оборотних коштів між інтернет-магазинами в рамках мережі, ціноутворення, прийняття й обробка замовлень, виконання замовлень (диференційовані закупівлі та єдина логістика), управління контентом. Управління рекламною кампанією в інтернет-магазині є основним бізнес-процесом, тісно інтегрованим з усіма іншими процесами.

Висновки

У традиційній економіці підприємства з метою зменшення витрат, і насамперед витрат взаємодії (останні можуть становити 50–60% загальних витрат) створюють вертикально інтегровані структури. Ці підприємства, захищаючись від конкурентів, змушують підвищувати витрати та взаємодію і створюють високі бар'єри для входження в ринок. Розвиток новітніх технологій та мережі Інтернет сприяють реструктуризації та оптимізації структури та функцій

підприємств, звільнення від всього зайвого і таким чином значне зменшення витрат. Позитивним явищем можна вважати створення однакових конкурентних умов для всіх суб'єктів і поява нових невеликих та агресивних торговельних підприємств, які можуть на рівних конкурувати з крупними, добре відомими підприємствами.

Література

1. Алексухина В.А., Родигина В.В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете: Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2005.
2. Береза А.М., Козак І.А., Левченко Ф.А., Гужва В.М., Трохименко В.С. Електронна комерція: Навчальний посібник / Ірпінь: КНЕУ, 2002.
3. Пономаренко Л.А., Філатов В.О. Електронна комерція: Підручник. – К.: КНТЕУ, 2002.
4. Иванов П., Лубчук И. Виртуальные миры торговой галактики. Комп&ьюН. – 2005. – 34 (446) 26 августа – 1 сентября. – С. 28–30.
5. Илайес М., Витцель М. Электронная коммерция. Практическое руководство. – М.: Диа СофтЮП, 2002.
6. Козье Д. Электронная коммерция / Пер. с англ.. – М.: Русская Редакция, 1999.
7. Криницька О. <http://www.kontrakty.com.ua/> Контракти. – 2008. – №5.
8. Макарова М.В. Електронна комерція: Посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Академія, 2002.
9. Меджибовська Н.С. Електронна комерція. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.
10. Пэйтел К., Мак-Картни М. Секреты успеха в электронном бизнесе. Серия: Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2001.
11. Сигел Д. Шаги в будущее. Стратегия в эпоху электронного бизнеса: – М.: Олимп – Бизнес, 2001.
12. Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в 21 веке. – М.: Добрая книга, 2005.
13. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. – 2-е издание – СПб.: Питер, 2002.
14. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция и/или революция. – М.: Вильямс, 2001.
15. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-магазин>
16. <http://www.2yd.ru/uslugi/slovar/EJ>
17. <http://www.sandy.ru/support/?d=263>

О.Я. ГАВРИЛОВА,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
О.М. СУЩЕНКО,
асистент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Енергетичний сектор: фінансово-економічні пріоритети

Метою даної статті є дослідження фінансових та економічних пріоритетів розвитку енергетичного сектору

економіки розвинених країн світу. В більшості таких країн саме енергетичний сектор буде відігравати ва-

жливу роль у поліпшенні умов економічного та фінансового розвитку. Активне використання альтернативних джерел енергії може не тільки поліпшити умови фінансово-економічного розвитку країни, а й забезпечити її фінансову та політичну безпеку.

Целью данной статьи является исследование финансовых и экономических приоритетов развития энергетического сектора экономики развитых стран мира. В большинстве этих стран именно энергетический сектор будет играть важную роль в улучшении условий экономического и финансового развития. Активное использование альтернативных источников энергии может не только улучшить условия финансово-экономического развития страны, но и обеспечить ее финансовую и политическую безопасность.

The aim of this paper is to examine the energy sector's priorities of the most development countries. In most of these countries the energy sector will play the most important role by accelerating the economic and financial development. The paper also analyzes the macroeconomic impact of recent reform measures and discusses how the energy sector reform can ensure the financial and the political security of the country. Using the renewable energy sources can provide better conditions for economic and financial development of the country.

Постановка проблеми. Зміна парадигми соціально-економічного розвитку постіндустріального суспільства і вихід на перший план питання збереження світової екологічної системи привели до підвищення ролі енергетики загалом і відновлюваних її джерел, зокрема у функціонуванні економічної системи держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Якщо за класичним тлумаченням основними факторами виробництва є праця, земля та капітал (також виділяють підприємницький хист), то, за словами професора Університету м. Меріленд (США) Роберта Костанца, з огляду на важливість поглядів представників інституціоналізму та посилення ролі енергетики у фінансово-економічних відносинах, необхідно виділити інші фактори (деякі з них є видозміненими класичними факторами виробництва) (табл. 1).

Також автор зазначає, що в процесі виробництва вивільняються відходи, які також є джерелом для виробництва енергії. При цьому зазначається, що у порівнянні із класичними факторами виробництва «нові» мають обмежений ступінь субституції. Таким чином, наголос робиться на підвищенні ролі енергетики (особливо відновлюваних дже-

рел) у системі фінансово-економічних відносин. Так, з урахуванням того, що в розвинених країнах світу менше 10% енергії надходить із відновлюваних джерел, можна стверджувати про існування значного простору для стимулювання фінансово-економічного розвитку.

Зокрема, якщо мова йде про економічний розвиток, то збільшення використання фактору «природний капітал» дає можливість збільшити обсяги виробництва ВВП країни, а виокремлення нового активу – збільшити обсяги інвестиційних коштів і надати поштовх для відновлення активності на світових фінансових ринках.

Метою статті є визначення пріоритетів фінансово-економічного розвитку розвинених країн світу в умовах світової економічної кризи з огляду на посилення екологічних та енергетичних проблем людства.

Викладення основного матеріалу. Конкретним відображенням важливості зроблених висновків є програми розвитку як США, так і країн ЄС, які в останні роки активно взялися за розвиток енергетики відновлюваних джерел енергії, особливо в умовах світової економічної кризи. При цьому держава має відігравати важливу роль, демонструючи інвесторам перспективні напрями вкладання фінансових ресурсів.

Зокрема, сьогодні держава відіграє важливу роль у регулюванні фінансово-економічного розвитку. Час, коли віра у всемогутність «невидимої руки» ринку була непохитною, минули. Реалії сьогодення показують, що саме активне втручання держави за допомогою методів та інструментів фіскальної та монетарної політики є запорукою економічної та фінансової стабільності. В той час як монетарна політика допомагає лише зберігати рівновагу фінансово-економічного розвитку, фіскальна політика є безальтернативним інструментом, за допомогою якого можливо вирішити глибокі проблеми фінансового та економічного характеру.

Підтвердженням обмеженості заходів та інструментів монетарної політики є остання фінансова криза, яка охопила майже всі країни світу. Так, зниження вартості фінансових ресурсів з боку держави, намагання за допомогою масивних фінансових вливань до фінансового сектору зупинити кризові процеси не досягли бажаної мети. З огляду на це уряди розвинених країн світу вдалися до розробки комплексних антикризових програм, центральне місце в яких займають заходи фіскальної політики (бюджетної політики, зокрема).

Наступним важливим моментом є вибір галузей, які могли б стати двигуном економічного відновлення з огляду на їх прямий та опосередкований зв'язок з іншими секторами економіки. Так, бюджетні видатки в США були і залиша-

Таблиця 1. Фактори виробництва економічної системи постіндустріального суспільства [2, р. 461]

Фактори	Складові
Природний капітал	Екосистема, відновлювальні джерела енергії, мінеральні ресурси, інше
Людський капітал	Фізичний та розумовий капітал
Соціальний капітал	Сукупність варіантів взаємодії між членами суспільства, інституцій, правил та норм, які регулюють цей процес
Виробничий капітал	Виробничі споруди, засоби та предмети виробництва

ються важливим інструментом впливу на фінансово-економічний розвиток країни. З часом відбувається зміна пріоритетів бюджетної політики, проте основним критерієм їх надання залишається підвищення ефективності як прямого, так і опосередкованого впливу на фінансово-економічний розвиток країни.

Якщо протягом другої половини минулого сторіччя основним отримувачем державних коштів був воєнно-промисловий комплекс (майже 20% видатків на 2008 рік), який створював значний попит на вітчизняну продукцію різноманітних галузей економіки, то сьогодні постає необхідність пошуку нового напрямку витрачання бюджетних ресурсів [8, с. 4].

Пошук шляхів виходу з рецесії та визначення пріоритетних напрямів розвитку національних економік розвинених країн світу призвів до розробки заходів, які передбачають інвестування державних коштів у розвиток енергетики відновлюваних джерел. Саме енергетичний сектор має можливість опосередковано впливати на інші складові народного господарства країни і створити необхідні умови для поживлення інвестиційної активності на фінансовому ринку.

Систему антикризових заходів уряду США можна подати у вигляді моделі, центральне місце в якій посідає саме енергетичний сектор (див. рис.).

В умовах падіння обсягів виробництва та, як наслідок, зростання безробіття стимулювання дослідницької та виробничої діяльності є одним із шляхів сприяння зростанню зайнятості.

У рамках антикризової програми планується збільшити виробництво продукції автомобільної промисловості, яка буде безпосередньо пов'язана із використанням відновлюваних джерел енергії (економічна складова). Зокрема, цього планується досягти шляхом запровадження податкового кредиту на \$7 тис. при купівлі такого типу автомобіля. Для прикладу, в деяких країнах ЄС вже запроваджено систему бонусів при купівлі автомобілів із обсягом шкідливих викидів в рамках Євро 4 та Євро 5. Так, у Німеччині та Італії в разі купівлі таких автомобілів держава відшкодовує до 2500

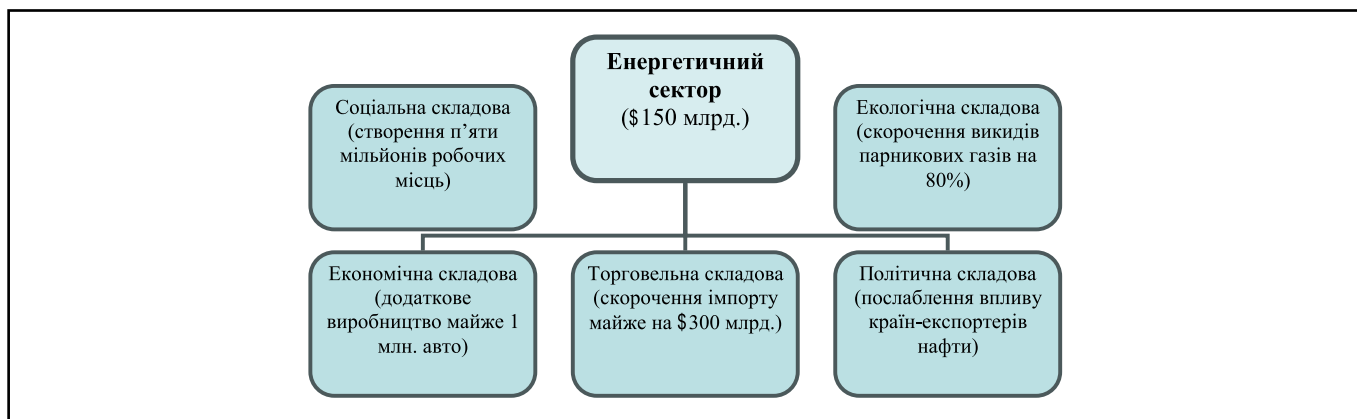
євро вартості транспортного засобу. В США, в свою чергу, антикризові заходи дозволять також досягти цілей в рамках соціальної складової антикризової програми, яка передбачає створення майже п'яти мільйонів нових робочих місць. Мова при цьому йде не тільки про робочі місця у сфері виробництва, а й у сфері науково-технічних досліджень.

Розвиток відновлюваних джерел енергії призведе до зменшення споживання традиційних енергоносіїв. Зокрема, мова йде про США та ЄС, які щороку споживають 22 та 18,9% енергії в світі, відповідно [6, р. 91]. Проте на сьогоднішній день у загальній структурі споживання енергії в США відновлювальні джерела займають лише близько 8,5% [7, р. 9]. Тому передбачається збільшити частку відновлюваних джерел енергії у виробництві електроенергії до 10% у 2012 році та до 25% – у 2025 році. У загальній структурі споживання енергії країни ЄС планують довести частку відновлюваних джерел енергії до 2030 року до рівня 24%, що майже на 13% більше від базового сценарію [3, р. 10]. Так, серед країн – членів ЄС найбільших успіхів у розвитку енергетики відновлюваних джерел досягли Швеція, Латвія, Фінляндія та Австрія. Ці країни за підсумками 2006 року довели частку відновлюваних джерел енергії у своєму енергетичному балансі до рівня, що перевищує 25% (табл. 2).

Зменшення споживання в США традиційних енергоносіїв дозволить досягти зменшення викидів парникових газів до 2025 року майже на 80%. Це, в свою чергу, буде сприяти покращенню екологічної ситуації в країні і дасть можливість активно приймати участь у виконанні умов Кіотського протоколу про скорочення обсягів викидів шкідливих газів в атмосферу.

Цікавим є той факт, що саме ті країни, які знаходяться в географічній близькості до основного «зовнішнього» постачальника енергетичних ресурсів (Росії), найбільш плідно працюють у напрямі підвищення своєї енергетичної незалежності.

Саме розвиток відновлюваних джерел енергії дозволить США до 2025 року заощадити майже \$300 млрд. за рахунок скорочення імпорту нафти та газу з країн Близького Сходу та Венесуели. Це дасть можливість послабити вплив



Складові антикризової програми уряду США

Джерело: побудовано автором на основі даних офіційного сайту президента США [1].

Таблиця 2. Частка відновлюваних джерел енергії в загальній структурі споживання енергії [5, р. 56], %

	2006	2020 (запропонована ціль)
ЄС-27	9,2	20
Бельгія	2,7	13
Данія	17,1	30
Естонія	16,6	25
Франція	10,5	23
Латвія	31,4	42
Литва	14,6	23
Австрія	25,2	34
Португалія	21,5	31
Фінляндія	28,9	38
Швеція	41,4	49

країн – експортерів нафти на міжнародній політичній арені і досягти політичних та торговельних цілей.

Висновки

Отже, вибір на користь енергетичного сектору як центрального елементу антикризових планів розвинених країн світу свідчить про перспективність та важливість цього сектору економіки. З часом фінансування з бюджету цієї галузі може сприяти пожвавленню фінансових ринків, оскільки інвестори отримають новий перспективний напрям вкладання своїх фінансових ресурсів. В умовах високої енергоємності виробництва української продукції та постійного зростання цін на імпортовані енергоносії саме енергетичний сектор повинен стати центральним елементом антикризової програми українського уряду.

Література

1. Офіційний сайт Президента Сполучених Штатів Америки, http://www.whitehouse.gov/agenda/energy_and_environment.

2. Costanza Robert. Visions, Values, Valuation, and the Need for an Ecological Economics // BioScience – June 2001. – Vol. 51, No. 6. – P. 459–468.

3. European Energy and Transport. Scenarios on energy efficiency and renewables. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 122 p.

4. European energy and transport. Trends to 2030 – Update 2007. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 156 p.

5. Energy, transport and environment indicators. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 189 p.

6. EU energy and transport in figures – Statistical pocketbook 2007/2008. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 212 p.

7. Renewables make the difference. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. – 24 p.

8. The Federal Government's Financial Health. A Citizen's Guide to the 2008 Financial Report of the United States Government Washington, DC: United States Government Accountability Office, 2008. – 188 p.

О.А. ГНАТЕНКО,
асистент кафедри, НУХТ

Інформаційне забезпечення визначення рейтингу конкурентоспроможності продукції у ринковому середовищі

Розглянуто інформаційне забезпечення визначення рейтингу конкурентоспроможності продукції у ринковому середовищі. Запропонована модель збору та обробки інформації молококонсервного підприємства про досліджувану продукцію для управління на основі рейтингу. Розкрито кілька напрямів аналізу конкурентно-аналітичної інформації.

Рассмотрено информационное обеспечение определения рейтинга конкурентоспособности продукции в рыночной среде. Предложена модель сбора и обработки информации молококонсервного предприятия об ис-

следуемой продукции для управления на основе рейтинга. Раскрыто несколько направлений анализа конкурентно-аналитической информации.

The informative providing of determination of rating of competitiveness of products is considered in a market environment. The model of collection and treatment of information of products of enterprises-producers of sucklings can food are offered about the probed products for a management on the basis of rating. A few directions of analysis of competition analytical information are exposed.

Постановка проблеми. Сучасні реалії потребують від українських підприємств розуміння того, що налагоджена система збору, обробки і аналізу ділової інформації сприяє вдалому веденню бізнесу, а достовірність такої інформації відіграє вирішальну роль у отриманні правдивого результату.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми формування та практичної реалізації інформації присвячені праці таких провідних вчених, як І.К. Беляєвського, Л.Н. Бріллюєна, В.Г. Гамаєнова, І.Н. Кузнєцова, та інших.

У той же час багато її аспектів залишаються нерозкритими і потребують вивчення. Це пов'язано з тим, що в нових умовах господарювання створюються принципово інші передумови формування внутрішнього та зовнішнього ринків. Особливої актуальності набуває питання використання інформації як базового джерела визначення рейтингу конкурентоспроможності продукції.

Основною **метою статті** є розкриття сутності конкурентно-аналітичної інформації продукції виробничих підприємств для визначення рейтингу конкурентоспроможності продукції у ринковому середовищі.

Викладення основного матеріалу. Інформаційне забезпечення: 1) інформація, необхідна для управління економічними процесами, міститься в базах даних інформаційних систем; 2) створення інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, зберігання, накопичення, передачі, обробки інформації, організація банків даних. Створення інформаційного забезпечення – неодмінна умова побудови і функціонування автоматизованих систем управління [8].

Одним із відгалужень інформаційного забезпечення є конкурентно-аналітична інформація (CI – competitive intelligence). Вона нерідко розглядається як відносно новий підхід, що виник у 80-х роках минулого століття. Автором аналітичної інформації про конкурентне середовище став Льюс Теппен із Нью-Йорка. У 1841 році він заснував перше комерційне агентство для збору та аналізу інформації про кредитоспроможність підприємств, які зверталися за кредитом. Спонукав його до такого рішення страх давати певні кошти в борг.

Теппен створив на місцях всеохоплюючу мережу кореспондентів, які надсилали регулярні звіти про діяльність місцевих підприємств. Кореспондентами були переважно місцеві адвокати, які мали крім чесної репутації повні свідчення про боргові зобов'язання своїх клієнтів. Зібравши кредитні звіти в товсті бухгалтерські книги, Теппен став брати абонементну плату за користування інформацією – від \$100 до \$200 на рік. Так вперше інформація стала товаром [9].

Передусім зародження конкурентно-аналітичної інформації відбулося у галузях економіки, маркетингу, військової теорії. Конкурентний підхід до отримання інформації має достатній концептуальний розвиток, а також практичну, історичну та емпіричну підтримку, для того щоб трансформуватися в окремий науковий напрям. І хоча й на сьогодні іс-

нують певні сумніви щодо актуальності виділення конкурентно-аналітичної інформації як окремої науки (наприклад, як бухгалтерський облік), вона продовжує розвиватися у даному напрямі [10].

Використання даного виду інформації зумовлено тим, що поліпшення характеристик певної продукції порівняно з конкурентною не гарантує нових конкурентних переваг – вирішальна роль в оцінці переваг і недоліків продукції належить споживачам.

У проведених наукових дослідженнях рейтинг конкурентоспроможності продукції виробничих підприємств визначається трьома необхідними елементами інформації:

- характеристикою та властивостями аналізованої продукції;
- характеристикою та властивостями конкурентної продукції;
- характерними особливостями споживачів.

Використання аналітичної інформації про конкурентне середовище із загального інформаційного потоку дає змогу полегшити рейтинговий аналіз продукції виробничих підприємств розв'язанням трьох важливих завдань:

- конкурентно-аналітична інформація відокремлюється від загальної інформації;
- наголошення на динамічності та циклічності конкурентно-аналітичної інформації;
- на перше місце виводиться взаємодія вищого керівництва підприємства з працівниками команди збору та аналізу конкурентно-аналітичної інформації (команди по розрахунку та реалізації рейтингу).

Проведення рейтингового аналізу на основі конкурентно-аналітичної інформації дає змогу мінімізувати невизначеність та ризик на всіх етапах прийняття рішень. Такий рейтинговий аналіз сприяє коригуванню в прийнятті рішень від змін зовнішнього середовища.

Рішення, які є правильними для досліджуваної продукції, будуть залежати від того, як швидко стане можливим виявити проблемні ситуації. Ось чому вибір оптимального рішення залежить від можливості прогнозувати ймовірні наслідки. Таким чином, як тільки визначено напрями дій підприємства щодо продукції, виникає необхідність знати, що може трапитися, якщо внести певні зміни чи доповнення до прийнятого рішення.

У конкурентно-аналітичній інформації мають місце потенційні ефекти, тобто загрози й можливості. Вони є наслідком взаємодії зовнішніх елементів ділового середовища, які безпосередньо або опосередковано можуть впливати на поточну конкурентоспроможність продукції, а відповідно і на конкурентоспроможність підприємства як в теперішньому, так і в майбутньому часі.

З огляду на те що дослідження проводилися по молококонсервній продукції та беручи до уваги наведені чинники для інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації рейтингового аналізу молококонсервної продукції на ринку молоч-

них консервів, ми пропонуємо таке визначення конкурентно-аналітичної інформації молококонсервної продукції.

Конкурентно-аналітична інформація молококонсервної продукції – це сукупність відомостей, даних, значень економічних показників молококонсервної продукції конкурентів, їх обробки та передачі для використання в процесі рейтингового аналізу, метою якого є вироблення ефективних економічних рішень в управлінні.

Використання конкурентно-аналітичної інформації молококонсервної продукції в рейтинговому аналізі допоможе вірно оцінити досліджувану продукцію, а відповідно і її виробника та підвищити її конкурентоспроможність, щоб стати головним гравцем на ринку.

У процесі здійснення рейтингового аналізу молококонсервної продукції виділяємо кілька напрямів аналізу конкурентно-аналітичної інформації даного виду продукту:

- аналіз конкурентно-аналітичної інформації для використання її в рейтинговому аналізі при розробці та плануванні стратегії;
- рейтинг продукції конкурентів та спостереження за її розвитком, а відповідно і ними;
- відсутність непередбачуваних дій для молококонсервних підприємств від фактичних і потенційних конкурентів завдяки своєчасній реакції на них;
- допомога в процесі прийняття рішень;
- введення важливої складової збору і подання інформації.

Для визначення рейтингу конкурентоспроможності молококонсервної продукції використовуємо як інформаційне забезпечення рейтингового аналізу – конкурентно-аналітичну інформацію, яка має базуватися на повній достовірності.

Зумовлювані сферами уваги джерела інформації можуть бути такі численні, що навіть само їхнє перерахування з'явиться скрутним. Та все ж основні сімейства джерел інформації для розрахунку рейтингу назвати слід. Ними є:

- потенційні клієнти та працівники (інформація поступає у вигляді реєстраційних документів, бізнес-планів і пропозицій, записів бесід тощо);
- банки-партнери (в основі інформації лежать документи, що надаються, контакти із співробітниками споріднених служб тощо);
- біржі (результати торгів, спілкування дилерів);
- інформаційно-аналітичні агентства;
- інформаційні мережі і системи (Інтернет);
- рекламні агентства і різні громадські служби;
- незалежні консультативні і експертні фірми;
- місцеві, регіональні і зарубіжні засоби масової інформації;
- спеціалізовані видання;
- спеціалізовані бази даних (наприклад, за деякими оцінками, за кордоном інформація, необхідна для вирішення завдань кредитування, а також інші відомості, потрібна для ухвалення рішення керівництвом банку, містяться приблизно в 10 тис. електронних базах даних);

- конференції, симпозіуми, наради, виставки, зустрічі тощо;
- держструктури (Уряд, НБУ, Мінфін, ДСТУ, галузеві міністерства тощо);

- законодавчі органи (проекти відповідних законодавчих актів, матеріали діяльності відповідних комісій тощо).

При зборі інформації неминуче доводиться стикатися з проблемами секретності або конфіденційності інформації. В той же час ще в роки Другої світової війни адмірал Захара, який очолював в ті роки військово-морську розвідку США, говорив: «Велика частина корисної інформації (95%) не є секретом».

Аналітики сучасних інформаційних служб також схильні вважати, що приблизно 90% корисної інформації можна отримати з відкритих джерел. Саме тому системи збору ділової інформації комерційних структур, зокрема банків, орієнтуються саме на отримання відкритої інформації (інша справа, що далі багато що залежить від умінь правильно її аналізувати, оцінювати і тлумачити, співвідносивши, здавалося б, розрізнені факти).

Відкрита інформація підрозділяється на такі види:

- загальнодоступну, тобто ту інформацію, до якої можна дістати вільний доступ безкоштовно (наприклад, користуючись публічними бібліотеками або періодичним друком) або на комерційній основі (наприклад, на основі укладення договору про інформаційне обслуговування з яким-небудь спеціалізованим агентством);
- приватну, тобто конфіденційну інформацію, контрольовану її власниками (наприклад, список банківських клієнтів і рахунків або повний список акціонерів банку з вказівкою частки кожного акціонера).

При використанні загальнодоступної інформації важливий вибір джерел, що представляються найбільш раціональними з погляду оперативності, достовірності, повноти, корисності і вартості інформації, що надається.

Що стосується приватної інформації, то в принципі найменша частина її теж є доступною. Наприклад, якщо стан рахунку клієнта банк зобов'язаний зберігати в таємниці (це право клієнта забезпечується Законом), то список клієнтів він не розголошує через свої комерційні інтереси. Проте ця інформація надається в реєструючі або контролюючі органи, і в принципі знайти підходи до відповідних джерел інформації можна (буває, що подібна приватна інформація коштує достатньо дорого, але її придбання може бути виправдане поставленими цілями).

У процесі обробки інформації здійснюється постійне коректування списку її джерел по таких простих критеріях, як забезпеченість і ефективність. Контроль за інформаційною забезпеченістю конкретного джерела здійснюється шляхом оцінки ступеня корисності, важливості і точності інформації, що поступає з нього, і відсутності її дублювання іншими джерелами. Контроль за ефективністю конкретного джерела здійснюється шляхом оцінки свіжості інформації (інтервал між подією і повідомленням про нього повинен

бути мінімальним), що поступає з нього, і її унікальності (володіння нею має забезпечувати виробничому підприємству перевагу над конкурентами).

Інформацію можна розглядати як продукт, що проходить довгий технологічний цикл із зворотним зв'язком: отримання – аналітична обробка – розподіл. Фактична цінність інформації тим вище, чим відповідальніші рішення ухвалені в результаті її використання. Створення цінної інформації – справа всього виробничого підприємства, а не тільки спеціалізованого інформаційно-аналітичного підрозділу. При цьому розподіл інформаційної продукції (від просто трансльованих відомостей, отриманих із зовнішніх джерел, до стратегічних прогнозних досліджень) здійснюється за принципом піраміди: чим вище рівень відповідальності працівника підприємства, тим вище рівень аналізу і менше фізичний об'єм інформації, що надається йому.

На думку М. Портера, багато організацій не здійснюють систематичний конкурентний аналіз. Більшість підприємств працюють, керуючись «неформальними враженнями, уявленнями та інтуїцією, що отримуються шляхом пікантної інформації про конкурентів, одержаної кожним менеджером» [11].

При отриманні, аналізі та використанні конкурентно-аналітичної інформації в рейтинговій оцінці молококонсервними підприємствами охоплюються такі стадії:

1. Визначення фактичної та потенційної молококонсервної продукції, а відповідно і її конкурентів (підприємства, які обслуговують найцінніших для нього споживачів).

2. Визначення різновиду потрібної про досліджувану продукцію конкурента інформацію.

3. Створення можливості проведення рейтингового аналізу з метою прийняття вірних управлінських рішень.

4. Моніторинг конкурентів та ринкового середовища з метою виявлення майбутніх конкурентів.

Найбільш складний процес – це визначення потенційної продукції конкурентів. Оскільки вони займаються розробкою нових способів просування споживчої цінності на нових конкурентних рівнях, стають відкритими для підприємства, коли змагатися з ними вже досить тяжко.

Після визначення наявної та потенційної молококонсервної продукції конкурентів слід з'ясувати, якою саме інформацією необхідно володіти про неї. Доцільно переконатися в тому, що зусилля зі збору конкурентно-аналітичної інформації молококонсервної продукції, яка буде використовуватися для рейтингового аналізу індивідуальних характеристик досліджуваної продукції конкурентів, спрямовані на споживача.

Для підвищення конкурентоспроможності молококонсервної продукції збір конкурентно-аналітичної інформації даної продукції необхідно виконувати для менеджерів та

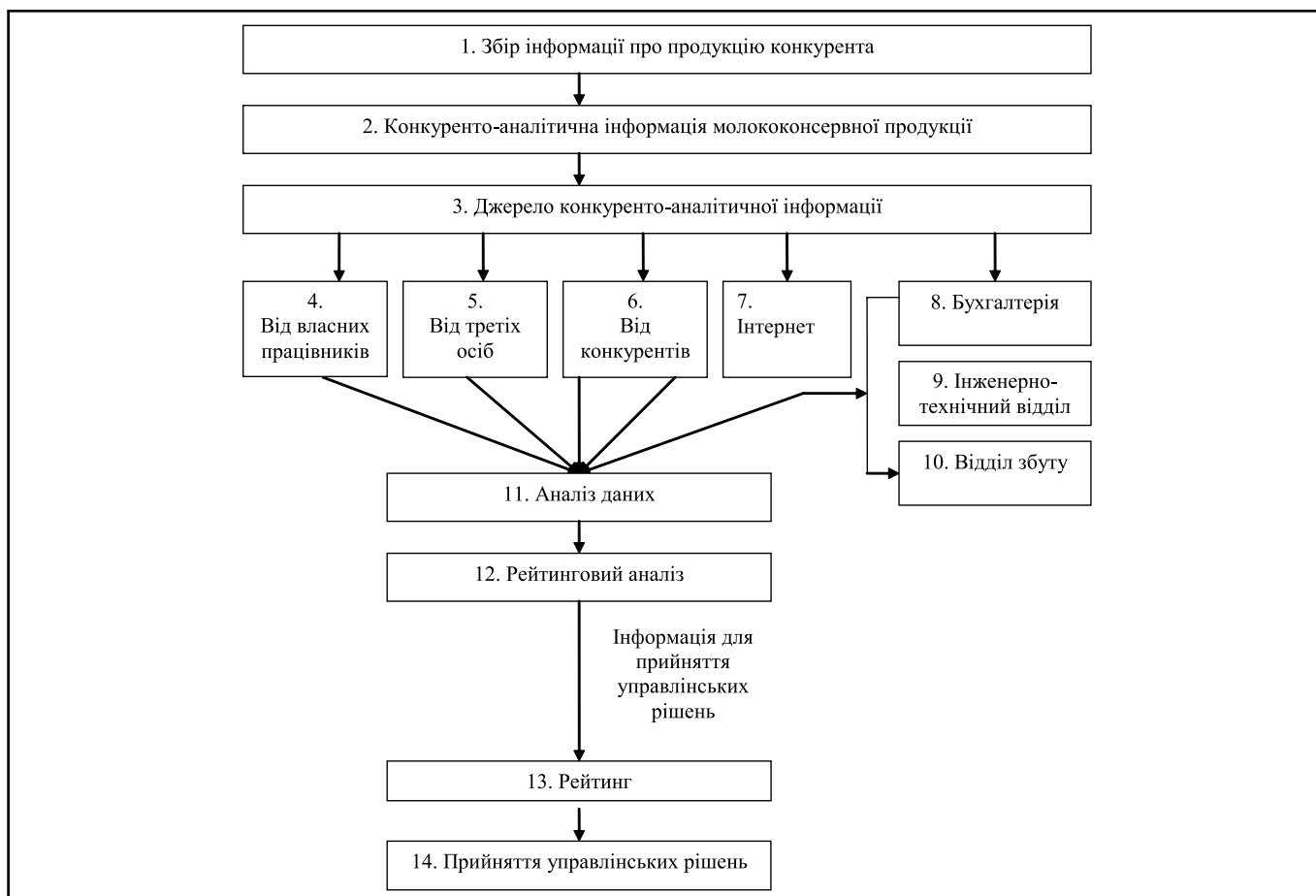


Рисунок 1. Модель збору та обробки інформації молококонсервного підприємства про досліджувану продукцію для управління на основі рейтингу



Рисунок 2. Структура споживачів результатів діяльності молококонсервного підприємства

маркетологів, а також для споживачів, і саме тих конкурентних параметрів молококонсервної продукції, які мають вплив на покупців.

Ми пропонуємо творчий підхід до формування моделі збору та обробки інформації для управління на основі рейтингу. Модель враховує аналітичну інформацію про конкурентне середовище молококонсервної продукції при прийнятті ефективних управлінських рішень, щодо підвищення конкурентоспроможності молококонсервної продукції (рис. 1).

Тому робота в умовах дії чинників невизначеності або ризиків, властивих більшості виробничим та фінансовим операціям, вимагають відповідного інформаційного забезпечення, необхідного для оцінки цих чинників і ухвалення адекватних рішень. Західні банкіри нерідко говорять: «З грошима працюють лихварі – ми працюємо з інформацією». Особливо зростає роль ділової інформації, що поступає із зовнішніх джерел, в умовах українського ринку з його характерними для нинішнього перехідного етапу особливостями (корупційністю чиновництва, криміналізацією бізнесу, відсутністю правових гарантій і т.п.).

Важливо виділити також користувачів інформації про результати діяльності молококонсервного підприємства. Ми пропонуємо їх класифікувати таким чином (рис. 2).

До теперішнього часу багато українських підприємств вже прийшли до розуміння того, що налагоджена система збору, обробки і аналізу ділової інформації в значній мірі сприяє успішному веденню бізнесу. Наприклад, системи управління потоками ділової інформації в тій або іншій формі існують практично у всіх достатньо серйозних банках. Проте практика показує, що часто такі системи працюють недостатньо ефективно, не повною мірою реалізуючи багато зі своїх потенційних можливостей і замикаючись на вузькому крузі приватних питань, залишаючи осторонь стратегічні проблеми розвитку організації.

Висновки

Отже, конкурентно-аналітична інформація молококонсервної продукції – насамперед це сукупність відомостей, даних, значень економічних показників молококонсервної продукції конкурентів, їх обробки та передачі для використання в процесі рейтингового аналізу, метою якого є ви-

роблення ефективних економічних рішень в управлінні. Застосування конкурентно-аналітичної інформації молококонсервної продукції в рейтинговому аналізі сприятиме достовірному оцінюванню досліджуваної продукції, а відповідно і її виробника, та дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції, щоб займати лідируючу позицію на ринку.

Література

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учеб. пособ. для студ. вузов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 319 с. – Библиогр.: с. 317–319. – ISBN 978-5-279-02220-5.
2. Бриллюэн Л.Н. Научная неопределенность и информация=Scientific uncertainty and information / Т.А. Кузнецова (пер.с англ.). – Изд. 2-е, стер. – М.: КомКнига, 2006. – 271 с. – ISBN 5-484-00397-0.
3. Демин А.И. Парадигма дуализма. Пространство – время, информация – энергия. – М.: URSS. ЛКИ, 2007. – 318 с. – (Relata Refero). – Библиогр.: с. 318. – ISBN 978-5-382-000*25-1.
4. Информация: поиск, анализ, защита / И.Н. Кузнецов (авт.-сост.). – М.: ООО «Амалфея», 2002. – 320 с. – Библиогр.: с. 270–271. – ISBN 985-441-265-2.
5. Кравчук П.Ф., Попов В.В., Лыгина Н.И., Копылов В.И., Кириков О.И. Научные исследования: информация, анализ, прогноз / О.И. Кириков (общ.ред.). – Воронеж: Воронежский гос. педагогический ун-т, 2003. – 316 с.
6. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 384 с. – ISBN 966-680-173-6.
7. Большой экономический словарь: 26500 терминов / [Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В., Квардакова О.В.]; [А.Н. Азрилиян (ред.)]. – Изд. 7-е, доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1471 с. – Библиогр.: с. 1470–1471.
8. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
9. В.Д. Провоторов. История информационного бизнеса за рубежом [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание ЭЛ №77-8528, 2009. – режим доступа до журн. <http://www.it2b.ru/it2b4.view1.page6.html>

10. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Фляйшер К., Бен-суссан Б. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.

11. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер, А. Олійник, Р. Скільський; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

К.В. ЛАГУТІНА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Корпоративні злиття та поглинання: можливості та наслідки для України

Розглянуто сучасні аспекти злиттів і поглинань у корпоративному секторі національної економіки, визначено місце і роль фінансового механізму цих процесів у системі корпоративних фінансів. Проаналізована практика здійснення концентрації капіталу в економіці України, виділено її сильні та слабкі аспекти. Основна увага приділена виявленню можливостей і передумов застосування фінансового механізму злиттів і поглинань, результатам його використання.

Рассмотрены современные аспекты слияний и поглощений в корпоративном секторе национальной экономики, определено место и роль финансового механизма этих процессов в системе корпоративных финансов. Проанализирована практика осуществления концентрации капитала в экономике Украины, выделены ее сильные и слабые стороны. Основное внимание уделено определению возможностей и предпосылок использования финансового механизма слияний и поглощений, результатам его использования.

The modern aspects of mergers and acquisitions in the corporate sector of national economy are considered, the place and the role of financial mechanism of these processes in the system of corporate finance are determined. Practice of realization of concentration of capital in the economy of Ukraine is analysed, its strong and weak features are distinguished. Main attention is paid to the identification of possibilities and preconditions of application of financial mechanism of mergers and acquisitions, results of its using.

Постановка проблеми. Розвиток економіки в сучасних умовах характеризується зростанням ролі концентрації капіталу і виробництва, що проявляється у збільшенні розмірів корпоративних структур, поширенні злиттів і поглинань компаній, підвищенні потенціалу корпоративного сектору, зорієнтованих на досягнення ефекту масштабу та синергії. В синергетичному злитті вартість після злиття перевищує сумарну вартість окремих компаній до злиття. Для української економіки сьогодні важливим є фінансове стимулювання утворення великомасштабних корпоративних об'єднань у вигляді концернів, холдингів, ФПГ і ТНК з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності на світових ринках.

Питання застосування фінансового механізму злиттів і поглинань, аналізу можливостей цих процесів та наслідків їх реалізації в економіці України є актуальними для економічної науки. Сутність злиттів і поглинань полягає в реорганізації корпоративних структур, здійсненні актів концентрації капіталу і виробництва. Злиття та поглинання забезпечують учасникам–покупцям можливості контролю та вирішального впливу на діяльність компанії–продавця. Для багатьох вітчизняних підприємств злиття або поглинання стають важливими елементами стратегії їхнього розвитку. Важливе значення має розширення ємності нового для України ринку – ринку корпоративного контролю (M&A–ринку). Загалом, чітка визначеність щодо реалізації прав власності стає, на наш погляд, важливим фактором економічного зростання в сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми концентрації капіталу, корпоративного контролю, злиттів і поглинань досліджувалися такими відомими економістами, як Г. Баккер, Р. Брейлі, Ф. Вестон, С. Гвардін, Д. Депафліс, Є. Єндовицький, С. Майєрс, П. Моросіні, Н. Рудик, У. Стеджер, Д. Хелмінк та ін. Серед українських вчених слід відзначити насамперед праці В. Баліцької, В. Голікова, В. Геєця, С. Науменкової та ін. Аналіз опублікованих наукових досліджень, присвячених багатогранній проблемі корпоративних злиттів і поглинань, показав, що вона має ще багато недосліджених теоретичних питань та нерозв'язаних практичних проблем.

Насамперед важливо зупинитися на характеристиці основних теоретико–методологічних положень дослідження. Зокрема, щодо визначення понять «злиття» і «поглинання». У західній економічній науці злиття і поглинання є загальним поняттям для позначення групи фінансових операцій, мета яких – об'єднання компаній в один суб'єкт господарювання для отримання конкурентних переваг і максимізації вартості новоствореної компанії в довгостроковому періоді. У випадку злиття об'єднання відбувається добровільно, а контроль над новою компанією розподіляється між учасниками угоди. Поглинання носить асиметричний характер. У цьому випадку контроль над активами і операціями повністю здійснюється однією із сторін [1]. Ч. Дж. Вулфел розуміє під злиттям об'єднання двох або більше корпорацій, при якому більш

впливова поглинає більш слабку, зазвичай продовжуючи діяльність під своїм колишнім найменуванням. Поглинання, на його думку, передбачає придбання одного підприємства фізичною особою, групою осіб та іншими підприємствами. Цей процес здійснюється шляхом купівлі активів підприємства та/або певної кількості його акцій, достатніх для контролю над його діяльністю [2]. Розрізняють дружнє та вороже поглинання. Дружнє поглинання має місце в тому випадку, коли керівництво компаній досягає спільної домовленості про злиття своїх підприємств. При ворожому або недружньому поглинанні керівництво компанії-продавця вороже ставиться до ідеї іншої компанії-покупця придбати її акції, а менеджмент цієї компанії пропонує акціонерам відхилити пропозицію про продаж акцій.

Стаття 59 Господарського кодексу України визначає злиття як дію суб'єктів господарювання, в результаті якої «всі майнові права й зобов'язання кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, створеного в результаті злиття» [3]. Тобто кожне підприємство припиняє своє існування, а об'єднане підприємство стає новою юридичною особою. При цьому можна вважати, що при злитті поєднуються компанії із приблизно однаковими економічними параметрами. Обидві сторони угоди виступають як рівноправні партнери, відбувається не придбання (поглинання), а дійсне злиття двох рівноцінних бізнесів. У статті пропонується розглядати злиття і поглинання як форму концентрації корпоративного капіталу на основі об'єднання двох або більше компаній і створення нової корпоративної форми.

Метою статті є подальша розробка теоретичних засад корпоративних злиттів і поглинань у трансформаційній економіці, а також аналіз можливостей і наслідків використання відповідних фінансових механізмів для умов сучасної економіки України.

Викладення основного матеріалу. У розвинутих країнах поширюються нові процеси, пов'язані з реформуванням корпоративного сектору національної економіки. Більша частина сучасної економіки базується на великих інтегрованих корпораціях, зокрема транснаціональних. Міжнародний досвід засвідчує, що лише великі національні холдинги можуть протистояти конкуренції з боку провідних світових виробників. В Україні розвиток сектору нефінансових корпорацій характеризуються посиленням впливу обмеженої кількості інтегрованих формувань та бізнес-груп холдингового типу (ФПГ).

Злиття та поглинання радикально змінюють ситуацію на галузевих ринках, трансформуючи конкурентну ситуацію на них. Кілька прикладів: у березні 2009 року фармацевтичний холдинг Merck&Co придбав за \$41,1 млрд. свого конкурента Schering-Plough. Після об'єднання бізнесів Merck&Co може стати другою за обсягом продажів світовою фармацевтичною компанією після Pfizer Inc (США) [4]. У лютому 2009 року російська компанія «Мечел» придбала 100% акцій американської компанії Bluestone Coal за

\$800 млн. При цьому \$425 млн. були сплачені готівкою, \$250 млн. становили привілейовані акції «Мечел» і \$125 млн. взяті із зобов'язаннями нового власника за боргами Bluestone. «Мечел» отримав можливість добувати у США високоякісне коксівне вугілля. Привілейовані акції емітовані на користь власників Bluestone Coal [5].

Капіталізація українських компаній у сучасних умовах є значно меншою порівняно з розмірами капіталів західних компаній у відповідних галузях [6]. Вважається, що в цілому національна економіка України та її окремі галузі й корпорації мають відносно невисокий рівень концентрації виробництва і капіталу [7]. Крім того, акції більшості українських акціонерних товариств не мають ринкового котирування. Також слід зазначити те, що для більшості українських підприємств характерними є занижені обсяги прибутку та, як наслідок, низькі рівні показників рентабельності. Основною організаційною формою концентрації виробництва і капіталу в Україні стали фінансово-промислові групи (ФПГ). ФПГ зосередили значну частину виробництва у ряді галузей вітчизняної промисловості. Так, частка ФПГ «Інтерпайп» займає у загальному обсягу виробництва феросплавів 80%, трубної промисловості – 60% і нафтової – 60%. На ФПГ «Приват» припадає виробництво 60% продукції гірничо-збагачувальної промисловості. У коксохімічній промисловості питома вага ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент» досягає 40%, а ФПГ «Індустріальний Союз Донбасу» – 20%. У виробництві хімічної продукції на ФПГ «УкрСиббанк» припадає 40%, а на ФПГ «Приват» – 30%. ФПГ «Приват» зосередила також 21% виробництва продукції машинобудування. Провідні вітчизняні ФПГ істотно різняться між собою за впливом: виокремлюються групи дуже сильного впливу, групи середнього рівня впливу та групи менш впливові. До перших з них належать ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент», «Приват» та «Індустріальний Союз Донбасу», до других, наприклад, – «Інтерпайп» і «Укрпромінвест», а до третіх, наприклад, – «Славутич», УкрСиббанк, «Фінанси і Кредит», «Енергетичний стандарт» та ін. [8].

Контроль за фінансовими потоками та їх оптимізацією, розробка стратегії розвитку ФПГ здійснюють керуюча компанія. Найбільш розповсюдженими формами корпоративних зв'язків між підприємствами у ФПГ є участь у капіталі та стратегічне партнерство. Внаслідок існування стратегічного контролю за багатьма підприємствами, які входять до складу ФПГ, їх акції вільно не обертаються на фондовому ринку, тому функції цього ринку щодо залучення та перерозподілу додаткових фінансових коштів майже не використовуються у сучасних умовах [9]. Слід звернути увагу на істотне зростання впливу цих корпоративних груп на економічний розвиток країни.

Основними мотивами, що спонукають до здійснення злиття і поглинань, є: ефект синергізму від злиття; податкова доцільність; придбання активів за ціною їх відновлювальної вартості; диверсифікація; зростання прибутку від

контролю над більшим підприємством; вигода від збільшення вартості активів та ін. Однак дуже часто злиття і поглинання в економіці України здійснюються для простого перерозподілу прав власності з метою посилення контролю над фінансовими потоками. Негативним чинником є низький рівень капіталізації ринку цінних паперів; відсутність розвиненого сектору боргових паперів та похідних інструментів в структурі фондового ринку.

В умовах глобального процесу реорганізації цілих галузей економіки окремі акціонерні компанії стають елементами більш складних інтегрованих корпоративних структур, зокрема фінансово-промислових груп (ФПГ) і міжнародних виробничих ланцюжків. Такі ланцюжки, створювані та контрольовані транснаціональними корпораціями, мають у своєму складі компанії країн з трансформаційною економікою та країн, що розвиваються, завдяки чому вони втягуються в систему міжнародного поділу праці. Друга особливість таких утворень полягає в тому, що вони слугують основним каналом поширення високих технологій і високотехнологічних продуктів. На жаль, українські корпоративні підприємства, по суті, не входять до зазначених ланцюжків, і це одна з головних причин їхньої технічної відсталості й низької конкурентоспроможності. Звідси зрозуміла необхідність чітко встановити місце кожного окремого підприємства у складних корпоративних структурах [10].

Ефективність діяльності вітчизняних ФПГ знижується через відсутність належного нормативно-методичного забезпечення процесів злиття і поглинання. Негативно впливає на результати діяльності українських ФПГ відсутність ефективних процедур достовірної оцінки доцільності і ефективності злиттів і поглинань.

Економісти класифікують злиття і поглинання, як правило, за чотирма формами: 1) горизонтальні, 2) вертикальні, 3) конгенеретичні, 4) конгломеративні. Горизонтальне злиття – поєднання двох фірм, які виробляють однаковий тип товару чи надають однакові послуги; вертикальне злиття – злиття між фірмою та одним з її постачальників (чи споживачів); конгенеретичне злиття – злиття близьких фірм, але для яких не існує зв'язків «виробник–постачальник»; конгломеративне злиття – злиття не близьких за видами економічної діяльності фірм, коли учасники угод не мають конкретних виробничо-технологічних взаємовідносин [11].

Для України характерним є формування великих вертикально інтегрованих корпоративних структур, які прагнуть встановити контроль над підприємствами, що забезпечують весь технологічний цикл виробництва продукції, а також її наступну реалізацію. У цьому плані слід насамперед відзначити вертикально інтегрований холдинг «Донбаська паливно-енергетична компанія» (ДПЕК), який об'єднує підприємства як з видобування вугілля, так і виробництва електроенергії. Перспективним можна вважати для української економіки, наприклад, створення корпоративних вертикально інтегрованих структур із державною власністю «Титан України»

та «Сонячний кремній України». Так, зокрема, компанія «Сонячний кремній України» сформована за участю підприємств різної форми власності. Її мета – створення замкнутих технологічних циклів із виробництва хімічної продукції поглибленої переробки та концентрація фінансових ресурсів шляхом залучення коштів потенційних інвесторів з міжнародного фінансово-інвестиційного ринку.

Злиття та поглинання як форма купівлі-продажу корпоративних підприємств здійснюється на ринку корпоративного контролю (або M&A-ринку). Ринок корпоративного контролю – це система фінансових відносин щодо перерозподілу прав власності шляхом проведення операцій злиття, поглинання та придбання контрольованого пакету акцій компанії. На ринку корпоративного контролю проводяться злиття, поглинання і викупи борговим фінансуванням. Угоди M&A класифікуються міжнародними аудиторями як з контрольними пакетами акцій, так і поза них.

На макрорівні структура корпоративного сектору та особливості корпоративного управління визначаються як інституціональні складові подальшого економічного зростання. Це обумовлено тим, що реалізація стратегії ефективного розвитку корпоративного сектора безпосередньо впливатиме на ефективність функціонування національної економіки, в тому числі визначатиме особливості формування промислової, науково-технічної, інвестиційної, амортизаційної політики, системи оцінки та перерозподілу ризиків, вирішення питань соціалізації прав власності і т.ін.

Є всі підстави стверджувати, що має місце роздільне існування фондового ринку та ринку корпоративного контролю, що обумовлене розбіжностями, які випливають із стратегічної спрямованості операцій з купівлі – продажу цінних паперів (акцій). На ринку корпоративного контролю, на відміну від фондового ринку, операції здійснюються з метою отримання контролю над підприємством, в тому числі над його активами, відносинами з контрагентами, фінансовими ресурсами та ін. Існування ринку корпоративного контролю як складової фондового ринку має місце тою мірою, якою угоди M&A здійснюються шляхом купівлі-продажу цінних паперів – акцій.

У трансформаційній економіці конкурентоспроможність підприємства та його позиції на ринку визначаються не лише ефективністю його виробничо-господарської діяльності, специфікою організаційно-правової форми, а й можливістю доступу до фінансових ресурсів в межах великих корпоративних структур. У цьому плані досить важливим напрямом аналізу є дослідження та прогнозування фінансових наслідків змін у структурі власності та забезпечення відповідних форм контролю над підприємствами, у тому числі з метою захисту їх активів від агресивного поглинання [12].

M&A-ринок в Україні останніми роками розвивається достатньо динамічно: у 2005 році – загальна кількість угод становила 85, а їхня вартість – \$2,9 млрд., у 2006 році – загальна кількість угод вже була 110, а їхня вартість – \$4,9 млрд., а у 2007 році загальна кількість угод досягла 169, а

їхня вартість – \$15,3 млрд. [13]. Серед найбільших M&A-угод в економіці України у 2007 році можна назвати: у металургії – придбання Privat United Company Metinvest B.V. Інгuleцького ГЗК та Макіївського металургійний завод Promet Steel (вартість угоди – \$3,5 млрд.); у фінансовій сфері – придбання Bank Austria Creditanstalt AG Укрсоцбанку (вартість угоди – \$2,2 млрд.). Досить вагомою у 2008 році було придбання пакета акцій українського каналу Studio 1+1 корпорацією Central European Media Enterprises на суму 148,0 млн. євро.

З позиції фінансового менеджменту виділяють три етапи проведення злиття і поглинання: планування (на етапі планування злиття і поглинання визначається кандидат на купівлю і проводяться початкові розрахунки вартості купівлі і премії, яка сплачується цьому кандидату); аналіз злиття і поглинання (якщо компанія не в змозі профінансувати злиття і поглинання, використовуючи лише свої внутрішні ресурси, тоді єдиний вихід – пошук зовнішніх джерел фінансування); практичне здійснення.

Для проведення розрахунків злиття і поглинання необхідно визначити справедливую ринкову вартість (FMV—fair market value) компанії—цілі, що є ключовим параметром розрахунків і основним завданням етапу планування. Найкращою оцінкою справедливої ринкової вартості компанії—цілі, акції якої котируються на фондовому ринку, є загальна поточна ринкова вартість всіх її емітованих акцій [14]. Але ця оцінка справедлива тільки для ліквідних фондових ринків, до яких український ринок віднести ніяк не можна.

Підготовка до злиття і поглинання передбачає вивчення міжнародного і вітчизняного досвіду, залучення юридичних і фінансових консультантів, очікування вдалого політико-економічного моменту тощо. За умов відсутності прозорості та повної інформації про стан ринку корпоративного контролю, неможлива коректна підготовка до проведення актів злиттів і поглинань. Актуального значення у цьому зв'язку набувають питання удосконалення методології оцінки інвестиційної привабливості українських корпоративних цінних паперів, яка повинна базуватися, з одного боку, на методах та показниках, які вже багато років застосовуються для аналізу світових фондових ринків і є зрозумілими для іноземних інвесторів, а з іншого – враховувала б специфіку українського ринку.

На практиці, як правило, виділяють два типи угод злиття і поглинань: 1) придбання активів; 2) угоди з акціями. Найбільш поширеною є купівля—продаж акцій, в окремих випадках злиття і поглинання можуть здійснюватися на основі купівлі—продажу майнового комплексу (активів).

У структурі фінансового механізму злиття і поглинання важливо чітко виділяти критерії ефективності здійснення M&A. Ефективні злиття і поглинання дають змогу: забезпечити капіталізацію і зростання інвестиційної привабливості нової компанії, посилити її конкурентоспроможність, підвищити ефективність формування і використання фінансових ресурсів, розширити довгострокові джерела фінансування,

здійснити фінансово-економічне оздоровлення підприємств, збільшити доходи від реалізації продукції, підвищити культуру управління і виробництва та ін.

Проблеми розвитку M&A-ринку в Україні пов'язані із неорозвиненістю інститутів фінансового ринку. Негативним чинником є досить низька корпоративна культура. Для українського M&A-ринку характерний незначний вплив ринкових факторів на процеси ціноутворення; і навпаки, суттєвий вплив політико-економічних факторів перерозподілу власності. Особливістю українського M&A-ринку є те, що компанією, яка поглинається, як правило, є проблемна (збиткова і низькорентабельна) компанія. В цьому зв'язку слід підкреслити, що на сьогодні значна кількість підприємств в економіці України є збитковими і оцінити їхню вартість за прибутковим методом на основі прогнозування грошових потоків досить важко. Низька ринкова вартість акцій українських підприємств не спонукає їх керівництво здійснювати додаткові емісії акцій. Загалом, процеси злиття і поглинання в Україні істотно залежать від політичної ситуації в країні, а також інтересів і плану дій впливових фінансово-промислових груп.

В умовах сучасної фінансової кризи зростають передумови для розширення M&A-ринку. Активи компаній при кризі знецінюються, а отже отримуються за цінами нижчими ринкових. Одночасно спрощуються можливості для захоплення власності (недружнього поглинання). Полегшуються злиття і поглинання при кризовому банкрутстві компаній, що продаються. У цьому випадку після усунення від управління колишніх власників компаній, проводиться додаткова емісія акцій, в якій беруть участь нові власники та інвестори. В цих умовах характерною для вітчизняного корпоративного сектору є відсутність ефективного контролю за діями менеджерів та важелив впливу на їх рішення з боку акціонерів.

Загострення різноманітних проблем на вітчизняному M&A-ринку в умовах сучасної світової фінансової кризи вимагає кардинально нових підходів у сфері державного регулювання злиттів і поглинань. Сучасні форми і методи державного регулювання процесів злиття і поглинань повинні бути спрямовані на формування висококонцентрованих корпоративних структур в економіці України, що буде сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів на світовому ринку. Сьогодні різні державні органи – Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Антимонопольний комітет України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку – виконують розрізнені функції з регулювання злиттів і поглинань. Тим часом дії цих органів не узгоджені, що знижує ефективність прийняття рішень щодо регулювання M&A-ринку.

Висновки

Підсумовуючи, слід зазначити, що злиття і поглинання стають в Україні одним із найважливіших засобів підвищення фінансово-економічного потенціалу корпоративного сектору економіки. В цьому зв'язку розвиток M&A-ринку створює

можливості для підвищення національної конкурентоспроможності за умови добросовісної конкуренції компаній, дотримання загальноприйнятих правил і норм здійснення злиттів і поглинань, дієвого державного регулювання. Навпаки, надмірна лібералізація M&A-ринку, переважання політичних і кон'юнктурних факторів здійснення злиттів і поглинань створюють серйозні загрози для розвитку корпоративного сектора вітчизняної економіки. Найбільш проблемними для ефективного розвитку ринку корпоративного контролю в Україні є базові інституційні фактори, зокрема, політико-економічна нестабільність, розвиненість тіньової фінансово-господарської діяльності, неефективність інститутів влади, нерозвиненість фондового ринку, соціально-економічна неефективність великого бізнесу тощо.

Література

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / [Колл. авторов]; под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 891–892.
2. Вулфел Ч.Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов / Ч.Дж. Вулфел. – М.: Корпорация «Федоров», 2000. – С. 961, 1166.
3. Господарський кодекс України. – К.: Парламентське видавництво, 2004. – С. 35–36.
4. Александров В. Количество компаний-банкротов растет в геометрической прогрессии / В. Александров. – Слияния и поглощения. – 2009. – №4. – С. 81.
5. Кривошаков О. Обзор сделок M&A за февраль 2009 года / О. Кривошаков // Слияния и поглощения. – 2009. – №4. – С. 89, 91.
6. Федулова Л. Технологічна конкурентоспроможність економіки: виклики та шляхи для України / Л. Федулова // Економіст. – 2007. – №12. – С. 33.
7. Кизим Н.А. Концентрация экономики Украины / Н.А. Кизим, И.В. Ялдин, И.Ю. Матюшенко. – Х.: «ИНЖЭК», 2007. – С. 47–48. – (У кн.: Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики).
8. Паламарчук Г. Проблеми концентрації виробництва в Україні / Паламарчук Г. // Економіка України. – 2008. – №11. – С. 39.
9. Науменкова С.В. Розвиток корпоративного сектора у контексті структурних змін / С.В. Науменкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 9.– Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2004. – С. 142.
10. Волинський Г. Про якість корпоративного управління / Г. Волинський // Економіка України. – 2009. – №1. – С. 43.
11. Депафилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / Д.Депафилис. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – С. 8–9.
12. Науменкова С.В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальник / С.В. Науменкова // Вісник НБУ. – 2005. – №7. – С. 18.
13. Клепацкий А. Новое форматирование украинского рынка M&A / А. Клепацкий // Слияния и поглощения. – 2008. – №7–8. – С. 21, 22.
14. Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н.Б. Рудык, Е.В. Семенкова. – М. Финансы и статистика, 2000. – С. 105.

О.В. ПОПОВИЧ,
аспірант, Національний авіаційний університет

Модель механізму фінансових відносин авіатранспортних підприємств

Представлена модель механізму фінансових взаємовідносин авіакомпанії та вказані основні шляхи оптимізації при таких фінансових відносинах.

Представлена модель механизма финансовых взаимоотношений авиакомпании, а также указаны основные пути оптимизации при таких финансовых отношениях.

The model of the mechanism of financial relationships of airline company and the main ways of optimisation at such financial relationships are represented in the article.

Постановка проблеми. В період становлення незалежності України відбувалося реформування економіки, яке призвело до складних процесів як для країни в цілому, так і для окремих галузей економіки. Саме в цей час багато її галузей почали переходити до ринкової системи господарю-

вання. Не стала винятком і авіаційна галузь. Почали з'являтися вітчизняні авіакомпанії з різними формами власності. Всі вони мали єдину мету – отримання максимального прибутку від авіаційної та неавіаційної діяльності. В результаті такої діяльності авіакомпанії почали вступати у фінансові взаємовідносини з усіма суб'єктами авіаційного ринку послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження фінансових взаємовідносин підприємств здійснювалися багатьма вченими, серед яких О.С. Філімоненков, Г.А. Стасюк, Г.Г. Кірейцев, Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко, М.М. Александрова, С.О. Маслова, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін, Л.Н. Красавіна, С.Я. Боринець, Є.Ф. Авдокушин, Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашенко, Т.В. Кальченко, В.С. Суханова, О.Г. Тонких, Л.М. Борщ та інші [1–13]. Щодо фінансових взаємовідносин авіатранспортних підприємств, то дане питання досліджено недостатньо.

Мета статті – представити розроблену автором модель механізму фінансових взаємовідносин авіатранспортних підприємств та показати, яким чином авіакомпанії можуть покращити свій економічний стан при здійсненні таких фінансових відносин.

Викладення основного матеріалу. Основними потоками в даній моделі (рис. 1) виступають інформаційні та фінансові потоки. Інформаційні потоки в нашому випадку здійснюються в результаті укладання комерційних угод авіакомпанією з посередниками (туристичні фірми, транспортно-експедиторські компанії, генагенти, агенти, субагенти тощо), адже продаж авіаперевезень через посередників займає значне місце в системі продажу авіакомпаній. Чим ширша мережа агентів, тим більше потенційних пасажирів і клієнтури знають про дану авіакомпанію і можуть скористатися її послугами.

Фінансові потоки авіакомпаній здійснюються в результаті руху бланків суворої відповідальності, а також при застосуванні систем взаєморозрахунків. Відомо, що діяльність авіаперевізників не можлива без застосування бланків суворої звітності, адже від правильності та швидкості обробки цих документів залежить оборотність обігових коштів, а отже і ліквідність авіакомпанії. Кожна авіакомпанія в своєму складі має відділ доходів. У цьому відділі є підрозділ, який займається підрахунком виданих, використаних та повернутих бланків суворої звітності. Ці данні необхідні компанії для звірки з даними звітів, які надають різні системи, з якими співпрацює авіакомпанія. Саме за допомогою цих даних авіакомпанія може перевірити реальні свої доходи від

здійснених комерційних операцій, а також підрахувати економічну ефективність своєї діяльності.

При здійсненні розрахунків кожна авіакомпанія вибирає лише одну систему взаєморозрахунків і працює з нею. Це залежить насамперед від того, на яких рейсах авіакомпанія здійснює свої перевезення. Як видно із моделі механізму, ми пропонуємо авіакомпаніям співпрацювати з усіма існуючими системами взаєморозрахунків.

Фінансові взаємовідносини за здійснені перевезення між авіакомпанією та суб'єктами авіаційного ринку відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі, а отже на розрахунки впливають як внутрішні так і зовнішні чинники.

До внутрішніх чинників (рис. 2), що справляють вплив на фінансові взаємовідносини авіапідприємств, на думку автора, відноситься обробка бланків суворої звітності та укладання комерційних угод (враховується пункт обговорення умов сплати за послуги, стягнення роялті, комісійних та інших систем заохочення посередників). При здійсненні фінансових взаємовідносин між авіаперевізниками за бланки суворої звітності та при укладанні комерційних угод виникають певні проблеми та ризики.

До шляхів оптимізації фінансових взаємовідносин, пов'язаних із бланками суворої звітності, можна віднести:

– збільшення продажу квитків через системи ARC, BSP IATA, ТКП, УОЦ ЦА. Це говорить про те, що авіакомпанії повинні залучати всі системи взаєморозрахунків для здійснення продажу своїх авіаперевезень. У результаті такого залучення збільшиться оборотність обігових коштів авіакомпанії та підвищиться швидкість отримання інформації авіаперевізниками

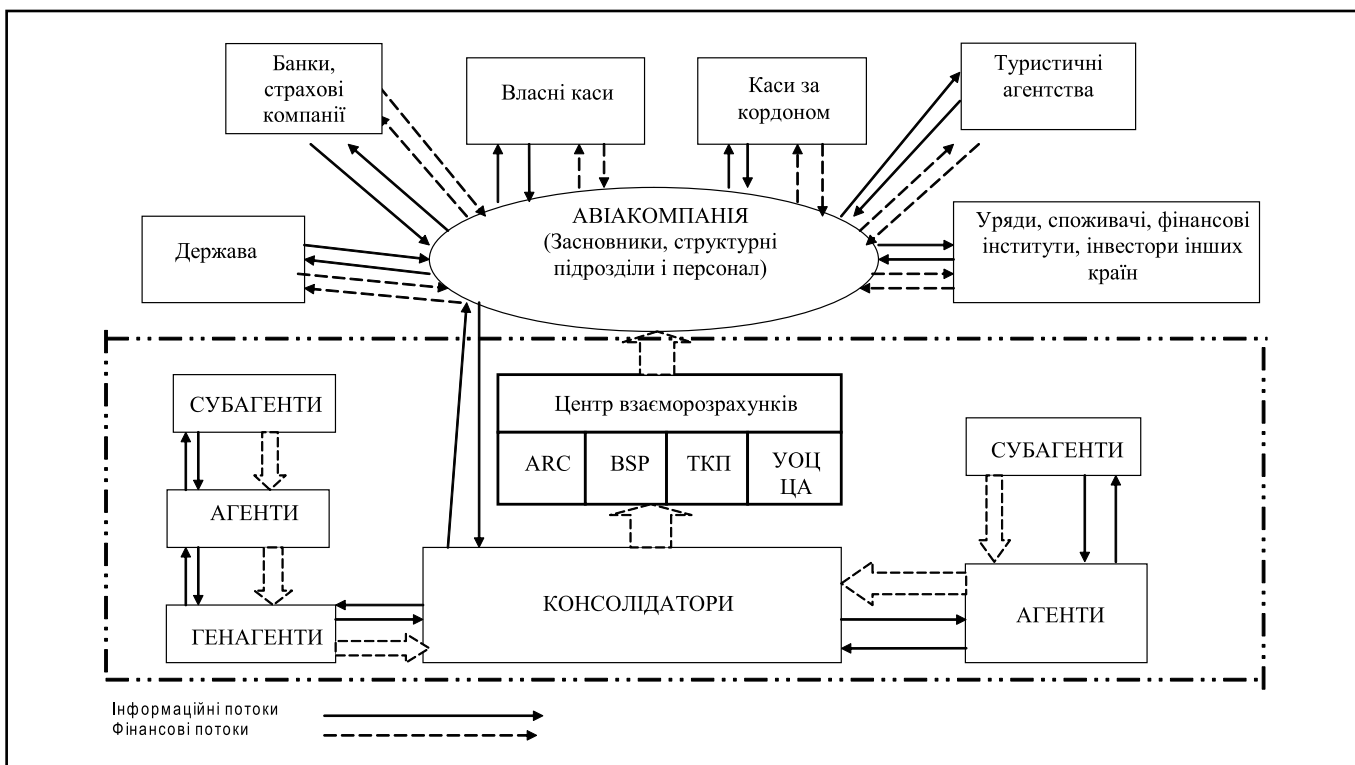


Рисунок 1. Механізм фінансових взаємовідносин авіакомпанії

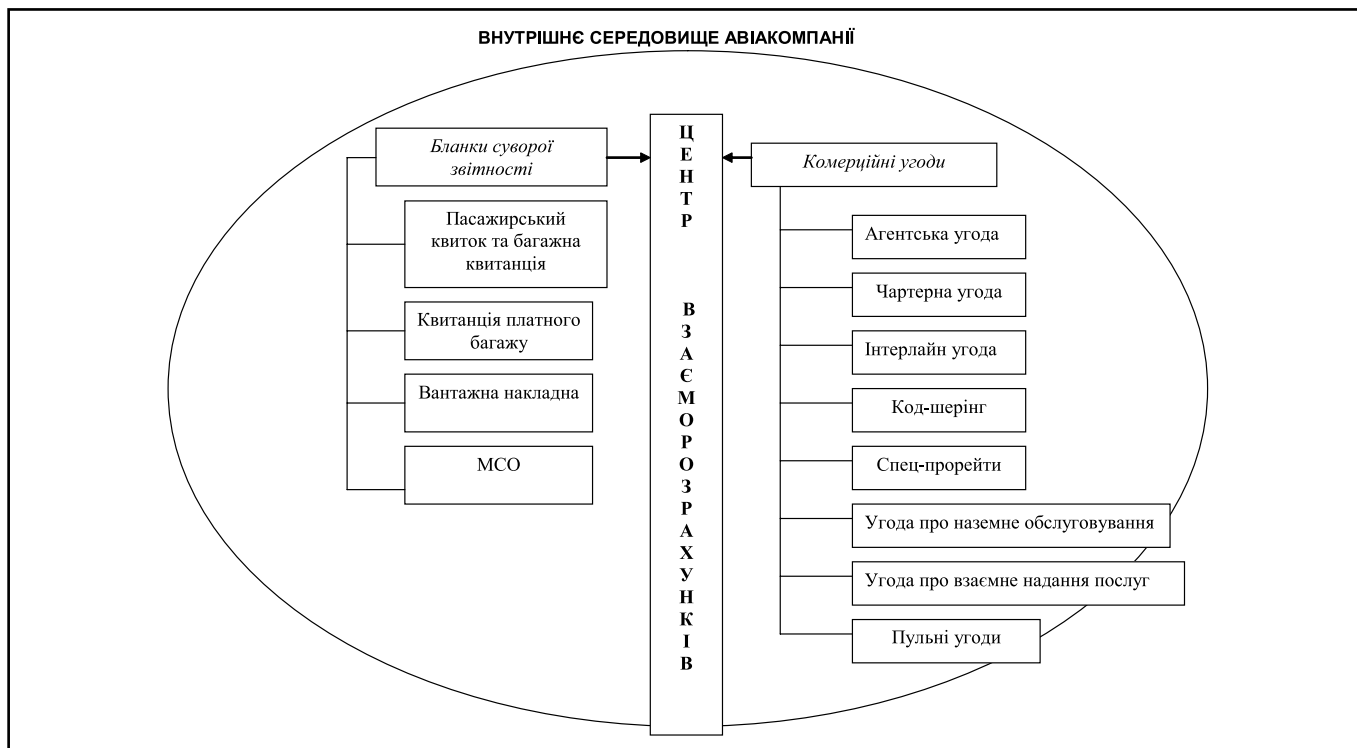


Рисунок 2. Внутрішні чинники, що здійснюють вплив на фінансові взаємовідносини авіакомпанії

ком про стан його комерційних справ. Бланки та накладні УОЦ ЦА можна буде використовувати не лише на території України для підтримання вітчизняного авіаційного перевізника, а й за межами нашої країни. Це надасть можливість розширити свою діяльність Українському обчислювальному центру цивільної авіації. Щодо бланків і накладних ARC, то це дозволить напряму мати взаємні відносини з системою взаєморозрахунків ARC, яка використовується в основному в США та майже не застосовується в колах українських авіаційних перевізників. А бланки і накладні BSP нададуть можливість українським перевізникам мати взаємовідносини з усіма європейськими авіаційними перевізниками, а отже розширять їх коло співпраці. І останні бланки та накладні ТКП дозволять напряму мати відносини з перевізниками Росії та країн СНД;

- здійснення більшого контролю при оформленні перевезень. Це зменшить проблему невірної застосування тарифів, знизить помилки в розрахунках та зменшить ризик в зниженні іміджу авіакомпанії, а відтак і відтік постійних клієнтів;
- оптимізацію каналів продажу, яка призведе до зменшення собівартості обробки бланків суворої звітності, а також трудоемкості при їх обробці.

Щодо комерційних угод, то вони відіграють не останню роль при розрахунках між авіаперевізниками, адже саме в них зазначаються основні умови і правила здійснення фінансових взаємовідносин. Але навіть за всіх умов, що обговорюються в комерційних угодах, виникають проблеми та ризики при розрахунках. Для вирішення цих проблем необхідно:

- покращення правил дотримання оформлення авіаперевезень. У даних правилах необхідно чітко описати відповідальність одного авіаперевізника перед іншим;

- дотримання високих стандартів безпеки при укладанні угоди. В угодах має бути чітко прописані вимоги щодо економічної безпеки авіаперевізників;

- періодичний моніторинг умов угод щодо відповідальності сторін із приводу розрахунків;

- створення єдиної для всіх авіаперевізників чартерної угоди;

- обговорення чітких правил щодо відповідальності фрахтователя перед перевізником при розрахунках (при укладанні чартерної угоди);

- збільшення обсягів продажу через інтерлайн-угоди, а саме розділити дану угоду на односторонню, двосторонню та Multilateral (MITA). Одностороння інтерлайн-угода передбачає надання можливості лише одній стороні експлуатувати маршрут іншої сторони. Тобто спільне використання маршруту іде в одному напрямку. Двостороння інтерлайн-угода передбачає спільне експлуатування одного і того ж маршруту. Тобто дві сторони одночасно використовують один і той же маршрут. Multilateral (MITA) – угода, яка дозволяє продавати на бланках IATA, а отже розширить зв'язок із системою BSP.

До зовнішніх чинників, які справляють вплив на фінансові взаємовідносини авіакомпаній, можна віднести (рис. 3): власний продаж авіаперевезень авіакомпанії; продаж авіаперевезень через посередників; здійснення розрахунків між авіаперевізниками-партнерами через різні системи взаєморозрахунків; укладання комерційних угод із різними суб'єктами ринку авіаперевезень.

При співпраці з клієнтом авіакомпанія працює напряму, тобто здійснює власний продаж. У даному випадку може виникнути лише одна проблема, пов'язана з електронним

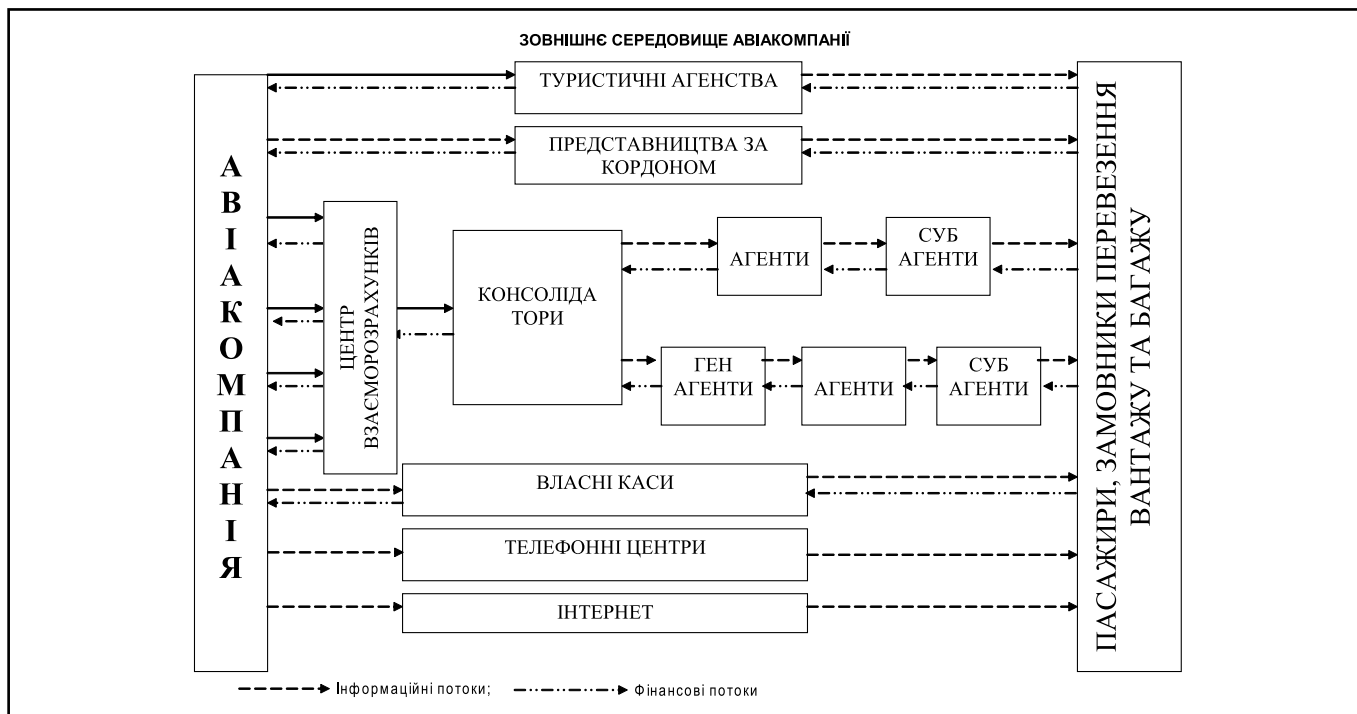


Рисунок 3. Чинники зовнішнього середовища, що здійснюють вплив на фінансові взаємовідносини

квитком. Суть проблеми полягає в тому, що існує чимало «хакерів», які можуть втрутитися в електронну систему бронювання і ускладнити роботу авіакомпанії з продажу квитків. Тому авіакомпаніям потрібно мати професійних працівників програмістів, які повинні постійно удосконалювати програми, пов'язані з бронюванням та продажем електронних квитків. Співпрацюючи з посередниками (агентами, субагентами, генагентами та консолідаторами) авіаперевізник укладає комерційні угоди, які є складовою і внутрішнього середовища авіакомпанії. Авіакомпанія намагається постійно аналізувати свої доходи від співпраці для цього вона використовує різного роду економічні прогнози, а також аналізує проблеми, що виникають при розрахунках з такими посередниками.

До шляхів оптимізації фінансових відносин авіакомпанії з посередниками на ринку авіаційних послуг можна віднести:

- удосконалення фінансової звітності. Це полегшить роботу працівникам відділу доходів авіаперевізника при її складанні та зменшить трудомісткість у працівників посередників;
- перегляд умов перерахування коштів від агента до перевізника. Дана умова допоможе авіакомпанії вчасно отримувати на рахунки свої зароблені кошти від продажу авіаперевезень і залучати їх для розширення своєї комерційної діяльності, а як наслідок для збільшення економічної ефективності;
- пониження ставок при сплаті комісійних допоможе авіаперевізникові зменшити собівартість проданих послуг авіаперевізником;
- укладання не лише двосторонні угоди, але в деяких випадках і багатосторонні (це стосується інтерлайн-угоди).

Щодо систем взаєморозрахунків, то на сьогодні авіакомпанії при здійсненні розрахунків застосовують такі системи вза-

єморозрахунків, як ARC, BSP, ТКП та УОЦ ЦА. Дані системи взаєморозрахунків займають особливе місце в авіакомпанії при підрахунку собівартості проданих послуг з перевезення пасажирів, вантажу та багажу. Адже саме з їх допомогою авіакомпанії розраховуються між собою за здійснені авіаперевезення згідно з укладеними комерційними угодами.

Використовуючи вище перераховані системи взаєморозрахунків, авіакомпанії зустрічаються з рядом проблем, для вирішення яких необхідно:

- адаптувати системи взаєморозрахунків під різні законодавства. Це дозволить авіакомпаніям розширити географію своїх розрахунків з їх партнерами;
- обговорювати валюти розрахунків. Дане питання є найбільш актуальним та найактуальнішим на сьогоднішній день, коли курс валюти постійно змінюється та стрімко зростає. Тому авіакомпанії повинні вчасно домовлятися про грошову одиницю, в якій вони будуть здійснювати розрахунки одна з одною;
- при підрахунку отриманої виручки авіакомпанією та здійсненими витратами співробітники, що працюють з даними системами, повинні бути більш уважними;
- обговорювати в обов'язковому порядку дати перерахування коштів від однієї авіакомпанії до іншої;
- удосконалювати та покращувати роботу систем взаєморозрахунків з розвитком нових автоматизованих систем управління.

Висновки

Запропонована в даній статті модель механізму фінансових відносин авіатранспортних підприємств та представлені шляхи оптимізації цих фінансових відносин можуть по-

кращити економічну ефективність операційної діяльності авіакомпаній.

Література

1. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — 2-е вид., переробл. і доповн. — К.: МАУП, 2004. — 328 с.
2. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. — Херсон: Олді-плюс, 2004. — 480 с.
3. Фінанси підприємств: Навч. посібник / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. — К.: ЦУЛ, 2002. — 268 с.
4. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємства: Навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни. — К.: Знання-Прес, 2004. — 291 с.
5. Александрова М.М., Маслова С.О. Гроші. Фінанси. Кредит: Навчально-методичний посібник. — 2-е видання, перероблене і доповнене. — К.: ЦУЛ, 2002. — 336 с.
6. Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Сучасна економіка: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2005. — 327 с.

7. Международные валютно-кредитные отношения / Под. ред. А.С.Филипенко. — К.: Лыбидь, 1997. — 152 с.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под. ред. Л.Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 126 с.
9. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Навч. посібник. — К.: Т-во «Знання», 2001. — 305 с.
10. Авдокушин Є.Ф. Международные экономические отношения: М.: Юристъ, 1999. — 366 с.
11. Циганкова Т.М., Петрашенко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. — К.: КНЕУ, 2001. — 487 с.
12. Суханова В.С., Тонких О.Г. Теоретичні аспекти розвитку міжнародних фінансових відносин // Економіка ринкових відносин. — 2008. — №2. — С. 102–109.
13. Борщ Л.М. Фінансові відносини: формування і тенденції розвитку в процесі ринкової трансформації економіки України. Автореф. дис. канд. економ. наук 08.01.01. — К., 1996. — 32 с.

Л.П. ШАПОВАЛ,
к.е.н., доцент, КДПУ ім. М. Остроградського

Формування фінансово-кредитних відносин у комунальному господарстві

Розглянуто фінансово-економічний стан підприємств житлово-комунального господарства, напрями розвитку сприятливого інвестиційного клімату в комунальній сфері. Обґрунтовано доцільність формування фінансово-кредитних відносин у комунальному господарстві за рахунок пошуку нових джерел залучення фінансових коштів у вигляді комунального кредиту.

Рассмотрено финансово-экономическое состояние предприятий жилищно-коммунального хозяйства, направления развития благоприятного инвестиционного климата в коммунальной сфере. Обоснована целесообразность формирования финансово-кредитных отношений в коммунальном хозяйстве за счет поиска новых источников привлечения финансовых средств в виде коммунального кредита.

The finansovo-ekonomicheskoe consisting of enterprises of zhilischno-kommunal'nogo economy, directions of development of favourable investment climate is considered of communal sphere. Expedience of forming of finansovo-kreditnykh relations is grounded in a communal economy due to the search of new sources of bringing in of financial means as a communal credit.

Постановка проблеми. Одним із напрямів реалізації державної політики реформування житлово-комунального господарства відповідно до Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-кому-

нального господарства на 2004–2010 роки» є забезпечення беззбиткового функціонування комунальних підприємств. Досягнення позитивних результатів роботи підприємств комунального господарства потребує всебічного дослідження його фінансування. Це передбачає формування системи фінансування комунального господарства, яка має забезпечити поступовий перехід на бездотаційний, самоокупний принцип роботи з метою поліпшення фінансового стану та забезпечення прибутковості підприємств комунального господарства. Тому без змін у системі фінансово-кредитних відносин неможливе ефективне функціонування і розвиток комунального господарства в сучасних умовах господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми, пов'язані з фінансовим забезпеченням комунального господарства в ринкових умовах, залишаються складними та не до кінця дослідженими. У вітчизняній літературі багато робіт присвячено питанням фінансування комунального господарства та удосконалення господарської діяльності підприємств комунального господарства. Зокрема, у наукових працях учених Н. Гринчука [1], М. Забаштанського [2], В. Ніколаєва [3], Т. Юр'євої [4], Н. Лелюк, О. Коропа [5].

Однак усе ще недостатньо повно розкриті складні фінансово-кредитні взаємозв'язки щодо процесу фінансового забезпечення, не розроблені ефективні методи фінансування підприємств комунального господарства в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності формування фінансово-кредитних відносин у комунальному господарстві з урахуванням специфіки діяльності підприємств галузі та за умов створення сприятливого інвестиційного клімату в комунальній сфері.

Викладення основного матеріалу. У 2008 році фінансово-економічний стан підприємств житлово-комунального господарства залишався нестабільним. Більшість підприємств, як і галузь загалом, є збитковими. Підприємства комунального господарства отримали збитки у сумі 2,3 млрд. грн. Найбільші обсяги збитків визначені в комунальній теплоенергетиці – 1,3 млрд. грн. та водопровідно-каналізаційному господарстві – 0,5 млрд. грн.

Загальна сума дебіторської заборгованості підприємств галузі за 2008 рік збільшилася на 1266,1 млн. грн. (14,4%) і станом на 1 січня 2009 року становила 10,1 млрд. грн. За видами споживачів зазначена заборгованість розподіляється таким чином:

1. Заборгованість бюджетних установ та організацій за спожиті комунальні послуги станом на 1 січня 2009 року становила 260,2 млн. грн., у тому числі:

- заборгованість бюджетних установ, що фінансуються з державного бюджету, – 98,1 млн. грн.;
- заборгованість бюджетних установ, що фінансуються з місцевих бюджетів, – 162,5 млн. грн.

Загалом заборгованість бюджетних установ та організацій з початку 2008 року збільшилася на 147,4 млн. грн. (у 2,3 раза).

2. Заборгованість комерційних споживачів за отримані послуги збільшилася на 421,8 млн. грн., або на 19,4%, і станом на 1 січня 2009 року становила 2,6 млрд. грн.

3. Заборгованість населення з оплати житлово-комунальних послуг по підприємствах комунальної форми власності складає 7,0 млрд. грн. і збільшилася за рік на 644,5 млн. грн. (10,2%). За 2008 рік населенням країни сплачено за житлово-комунальні послуги, включаючи погашення боргів попередніх періодів, 21,4 млрд. грн. (95,5% нарахованих за цей період сум). Серед регіонів найвищий рівень оплати за житлово-комунальні послуги спостерігався у м. Севастополі, Чернівецькій, Одеській областях та Києві (104,6–99,8%), найнижчий – у Закарпатській, Дніпропетровській та Харківській областях (89,8–92,7%).

Загальний обсяг кредиторської заборгованості з початку 2008 року збільшився на 266,0 млн. грн. (2,9%) і станом на 1 січня 2009 року становив 9,4 млрд. грн. Заборгованість за енергоносії у загальній сумі кредиторської заборгованості становить 4,6 млрд. грн. (57,0%), у тому числі за газ – 2,5 млрд. грн. (з урахуванням боргів минулих періодів), за електроенергію – 2,1 млрд. грн. Найбільший обсяг кредиторської заборгованості в Дніпропетровській (2,0 млрд. грн.), Луганській (1,6 млрд. грн.), Харківській (1,1 млрд. грн.) областях та м. Києві (1,5 млрд. грн.).

Розв'язання зазначених вище проблем потребує значних фінансових ресурсів. Одним із пріоритетних напрямів має ста-

ти створення сприятливого інвестиційного клімату в комунальній сфері, пошук нових джерел залучення фінансових коштів у вигляді інвестицій, довго- та короткострокових кредитів.

Важливим джерелом інвестицій у комунальне господарство є державний бюджет. У 2008 році здійснювалася державна підтримка підприємств житлово-комунального господарства, зокрема була передбачена субвенція у сумі 2 млрд. грн. на погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з водопостачання та водовідведення.

У 2008 році Міністерство з питань житлово-комунального господарства як головний розпорядник бюджетних коштів за бюджетними програмами «Ліквідація наслідків підтоплення територій в містах і селищах України», «Загальнодержавна програма реформування житлово-комунального господарства, в тому числі на здешевлення кредитів для виконання цієї програми» та субвенціями затверджено фінансування в сумі 4793,5 млн. грн.; фактично профінансовано 4001,1 млн. грн., що становить 83,5% планового обсягу; недофінансовано 792,4 млн. грн., рівень використання коштів становить 82,7%.

За загальним фондом бюджету фінансування становить 69%, при запланованому обсязі 455,0 млн. грн., фактичні асигнування склали 313,9 млн. грн., недофінансовано 141,1 млн. гривень.

За спеціальним фондом бюджету фінансування становить 85%, заплановано 4338,5 млн. грн., фактичні асигнування становили 3687,2 млн. грн., недофінансовано 651,3 млн. грн.

За бюджетною програмою «Загальнодержавна програма реформування житлово-комунального господарства, в тому числі на здешевлення кредитів для виконання цієї програми» за спеціальним фондом було передбачено фінансування в сумі 550 000,0 тис. грн., фактично розподілено 50,7 тис. грн., що становить 0,01% планового обсягу.

Обсяг фінансування у розрізі областей України за Загальнодержавною програмою реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008 рік представлено в таблиці [6].

Недофінансування із загального та спеціального фонду бюджету програм та субвенцій призвело до неможливості реалізації в повному обсязі завдань, передбачених для вирішення проблемних питань у житлово-комунальному господарстві.

З метою створення сприятливих умов для залучення інвестицій у реформування житлово-комунального господарства України протягом 2007 року Міністерство з питань житлово-комунального господарства брало активну участь в ініціюванні та впровадженні інвестиційних проектів, зокрема:

1. Щодо залучення міжнародної технічної допомоги:

- Проект програми TACIS Європейського союзу в Україні «Сталий територіальний розвиток в Україні» (вартість проекту – \$13,3 млн.);
- Спільний проект TACIS та ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (вартість проекту – \$13,0 млн.);

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Обсяги бюджетного фінансування за Загальнодержавною програмою реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2008 рік, тис. грн., %

№ п/п	Назва області	План (зі змінами)	Профінансовано	Недофінансовано	Відсоток фінансування
	АР Крим	8774,600	6433,228	2341,372	73,3
1	Вінницька	10508,400	4806,293	5702,107	45,7
2	Волинська	5223,300	4231,041	992,259	81,0
3	Дніпропетровська	17483,500	17351,075	132,425	99,2
4	Донецька	28075,300	23187,750	4887,550	82,6
5	Житомирська	5380,400	5114,101	266,299	95,1
6	Закарпатська	3690,900	2601,136	1089,764	70,5
7	Запорізька	13001,800	9249,833	3751,967	71,1
8	Івано-Франківська	5807,200	5735,929	71,271	98,8
9	Київська обл.	9346,100	9334,748	11,352	99,9
10	Кіровоградська	11235,900	4162,353	7073,547	37,0
11	Луганська	12359,700	9455,122	2904,578	76,5
12	Львівська	23109,900	10939,457	12170,443	47,3
13	Миколаївська	5440,300	5435,660	4,640	99,9
14	Одеська	12089,200	5289,267	6799,933	43,8
15	Полтавська	7078,500	3796,532	3281,968	53,6
16	Рівненська	5852,700	5765,076	87,624	98,5
17	Сумська	4077,000	3033,964	1043,036	74,4
18	Тернопільська	3753,400	1901,900	1851,500	50,7
19	Харківська	22108,000	17832,598	4275,402	80,7
20	Херсонська	3862,400	2746,114	1116,286	71,1
21	Хмельницька	7792,500	5991,616	1800,884	76,9
22	Черкаська	5682,300	4799,658	882,642	84,5
23	Чернівецька	3501,700	3092,478	409,222	88,3
24	Чернігівська	5009,300	4035,889	973,411	80,6
25	Київ	6440,200	3019,229	3420,971	46,9
26	Севастополь	2315,500	1649,636	665,864	71,2

– Проект Німецького товариства технічного співробітництва GTZ «Санація житлового будинку» в м. Українка Київської області;

– Проект Німецького товариства технічного співробітництва GTZ «Реконструкція історичного центру міста» (вартість проекту – \$10,0 млн.).

Загальна вартість зазначених проектів становить \$49,3 млн.;

– Спільний з посольством Польщі в Україні проект «Впровадження європейських стандартів до реструктуризації і управління комунальним господарством України, використовуючи досвід Польщі» в рамках Програми польської міжнародної допомоги.

2. Щодо залучення кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій:

– спільний зі Світовим банком проект «Водопостачання та каналізація м. Львова». Загальна вартість проекту становить \$40,8 млн., сума позики МБРР – \$24,25 млн., грант уряду Швейцарії – \$6,0 млн.;

– спільний з Європейським банком реконструкції та розвитку проект «Розвиток системи водопостачання та каналізації м. Запоріжжя». Загальна вартість проекту становить \$42,5 млн., сума позики ЄБРР – \$28,0 млн.;

– спільний зі Світовим банком проект «Розвиток міської інфраструктури» загальною вартістю \$140,0 млн., метою якого є надання комунальним підприємствам допомоги у

забезпеченні їх стабільної діяльності щодо надійного забезпечення населення України якісними комунальними послугами, а також поліпшення екологічної ситуації;

– спільний з Європейським інвестиційним банком проект «Розвиток системи водопостачання та водовідведення м. Миколаєва» загальною вартістю 28,0 млн. євро;

– спільний з Європейським банком реконструкції та розвитку проект «Модернізація систем водопостачання та водовідведення м. Дніпропетровська».

З метою поліпшення організації роботи з інвесторами наказом Міністерства з питань житлово-комунального господарства від 01.11.2007 р. №164 затверджено «Положення про Консультативно-дорадчу раду з питань покращення інвестиційного клімату та залучення міжнародних інвестицій у галузь житлово-комунального господарства». Враховуючи те що склад Консультативно-дорадчої ради (далі – Рада) є відкритим, продовжується проведення переговорів із представниками іноземних компаній та фірм щодо можливості їхньої участі у Раді. Одним із напрямлень діяльності Ради є вивчення можливості впровадження новітніх технологій у сферу житлово-комунального господарства України.

Виходячи з наведеного вище слід зазначити, що фінансове забезпечення комунального господарства є головною передумовою формування фінансово-кредитних взаємовідносин у цій сфері, що передбачає:

- реструктуризацію та ліквідацію заборгованості підприємств комунального господарства;
- ліквідацію дотаційності у комунальному господарстві;
- подолання збитковості підприємств комунального господарства;
- забезпечення сталого і достатнього поточного фінансування підприємств комунального господарства.

У розвинутих місцевих фінансових системах одним із джерел фінансування муніципальних інвестиційних програм є комунальний кредит. У Данії, Фінляндії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Португалії, Швеції, Швейцарії доступ органів місцевого самоврядування до ринку позичкового капіталу вільний і не обмежується державою. У законодавстві практично всіх зарубіжних країн міститься вимога про спрямування запозичених фінансових ресурсів виключно на інвестиції. За рахунок позичок в європейських країнах формується, як правило, 10–15% доходів місцевих бюджетів. Найвищий показник у Сан-Маріно, він становить 69%, у Нідерландах – 19%, у Бельгії – 13, на Кіпрі – 12, у Чехії – 11, в Іспанії, Франції – 10% муніципальних доходів.

Комунальний кредит – це сукупність кредитних відносин із централізованими місцевими фінансами, що виникають з приводу залучення органами місцевого самоврядування тимчасово вільних коштів різних господарюючих суб'єктів, населення та інших місцевих влад на основі строковості, платності та поворотності ресурсів. Тобто комунальний кредит включає двосторонні зв'язки як по акумуляції грошових коштів в місцевий бюджет, так і по кредитуванню з місцевого бюджету.

Комунальний кредит необхідно виділяти з системи державного кредиту. Основна відмінність між державним і комунальним кредитом полягає в тому, що державні позики випускаються, як правило, з моменту покриття бюджетного дефіциту, а місцеві – для здійснення інвестиційних проектів.

Організаційно-правовими формами комунального кредиту є облігаційні позики; безоблігаційні позики; комунальний банківський кредит; комерційний комунальний банківський кредит; комунальний кредит державних банків; взаємний комунальний кредит.

Більшість цих форм комунального кредиту в Україні поширення не мали. Серед зазначених використовуються лише кредит у формі комунальних облігаційних позик та комерційний банківський комунальний кредит.

На внутрішньому фінансовому ринку українськими містами протягом 2003–2007 років було розміщено 17 випусків облігацій місцевого запозичення і залучено чотири кредити, а в 2008 році був залучений один кредит і планується розміщення більше 20 випусків облігацій місцевого запозичення. Також українські міста віддають перевагу внутрішнім запозиченням, оскільки вартість позик на зовнішніх ринках зростає, зовнішні залучення несуть валютні ризики і процедура їхнього оформлення досить тривала.

На даний момент залучати зовнішні запозичення можуть міста із чисельністю населення більше 800 тис. жителів,

але Міністерством з питань житлово-комунального господарства пропонується з 2009 році знизити цей поріг до 500 тис. жителів, внаслідок чого коло потенційних муніципальних позичальників на міжнародних фінансових ринках розшириться з 6 до 11 міст.

Основною перешкодою для виходу більшості українських міст на міжнародні ринки запозичень є не чинне обмеження щодо кількості жителів, а фінансові можливості виконання боргових зобов'язань. Зацікавленість для іноземного інвестора становлять позики обсягом не менше \$50 млн. Випуски боргових зобов'язань меншого обсягу не є ліквідними, що негативно впливає на вартість залучених коштів. До подорожчання позикових ресурсів приводять також значні фіксовані витрати, що не залежать від обсягу зовнішньої позики: оплата юридичного супроводу, комісія організаторам випуску і визначення кредитного рейтингу за міжнародною рейтинговою шкалою.

Починаючи з 2003 року правом на здійснення зовнішніх позик скористалися тільки м. Київ (чотири запозичення протягом 2003–2007 років загальним обсягом \$850 млн.) і м. Одеса (запозичення в 2007 році обсягом \$50 млн.).

Використання комерційних банківських кредитів, що залучаються комунальними підприємствами під гарантії органів місцевого самоврядування, призводить до істотного зростання обсягів консолідованого боргу, що у майбутньому може ускладнити розрахунки за прямими борговими зобов'язаннями. Отримання кредитів дає можливість залучити комунальним підприємствам відносно дешеві ресурси, водночас, фінансовий стан комунальних підприємств, що погіршується, може привести до того, що платежі за борговими зобов'язаннями здійснюватимуться за рахунок місцевих бюджетів.

Висновки

Таким чином, вирішення проблем у комунальній сфері базується на комплексному підході, який враховує інтереси держави, регіонів та міст. Формування фінансово-кредитних відносин в комунальному господарстві передбачає проведення аналізу кредитних потреб у комунальному господарстві міст України для подальшої підготовки запитів до міжнародних інвестиційних фондів щодо можливості отримання пільгових кредитів та грантів.

Комунальний кредит як форма участі місцевих органів влади у фінансово-кредитних відносинах має перспективи розвитку в Україні, є основою для здійснення інвестиційної політики, розширення інвестиційних можливостей територіальних громад. У цих умовах особливої актуальності набувають дослідження місця і ролі комунального кредиту, правових основ і організаційно-правових форм його прояву. Сучасне нормативно-правове регулювання має забезпечити реальні можливості органів місцевого самоврядування для залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок тимчасових вільних коштів організацій і населення.

Література

1. Гринчук Н. Матеріально-фінансова забезпеченість надання громадських послуг у містах України // Управління сучасним містом. – 2003. – №1–3 (9). – С. 133–139.
2. Забаштанський М.М. Джерела формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №6(48). – С. 25–29.
3. Ніколаєв В.П. Зміцнення фінансового стану комунальної галузі // Фінанси України. 2003. – №6. – С. 75–81.

4. Юр'єва Т.П. Проблеми житлово-комунального господарства та напрямки їх вирішення // Регіональна економіка. – 2003. – №1. – С. 96–101.
5. Лелюк Н.Є., Короп О.О. Проблеми формування фінансових ресурсів підприємств житлово-комунального господарства // Комунальне господарство міст: Науч.-тех. сб. – К.: Техніка, 2006. – №71. – С. 223–228.
6. Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання колегії Міністерства з питань житлово-комунального господарства України – К., 2009. – 45 с.

С.І. НАДТОЧІЙ,

аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Аналіз грошових потоків підприємства як механізм визначення ефективності інвестиційних проектів

У статті розглянуто сутність грошових потоків підприємства, опрацьовано та узагальнено існуючі механізми оцінки грошових потоків як інструмента оцінки ефективності інвестиційних рішень підприємства, а також запропоновані практичні рекомендації щодо їх застосування.

Стаття може бути корисною для фахівців у сфері фінансів підприємств, для економістів-практиків та слухачів магістерських програм за напрямом підготовки «Економіка та підприємництво», а також для всіх, хто цікавиться актуальними проблемами економіки.

В статье рассмотрена сущность денежных потоков предприятия, обработаны и обобщены существующие механизмы оценки денежных потоков как инструмента оценки эффективности инвестиционных решений предприятия, а также предложены практические рекомендации по их использованию.

Статья может быть полезна специалистам в сфере финансов предприятия, экономистам-практикам и слушателям магистерских программ по направлению подготовки «Экономика и предпринимательство», а также всем, кто интересуется актуальными проблемами экономики.

In the article is considered the essence of enterprise's cash-flow, are processed and generalized existing mechanisms of cash-flow estimation as tool of an estimation of investment decisions efficiency for the enterprise. Also there are offered practical recommendations concerning their practical use.

Article has to be useful for finance experts of the enterprises, for economists-experts and listeners Master Programs of preparation direction «Economy and business», and also for everyone interested in actual economic problems.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки ефективність управління фінансовими ресурсами підприємств є запорукою виживання, стабільного функціонування та процвітання будь-якого суб'єкта господарювання. Останнє пояснюється одвічними протиріччям безмежності потреб та обмеженості економічних ресурсів. У зв'язку з цим досягнення успішної діяльності можливе лише при здійсненні обдуманого фінансової політики, спрямованої не лише на звичайне використання наявних фінансових ресурсів, а й на узгодження в часі та просторі їх кількості, джерел та напрямів використання, механізмів повернення тощо.

Таким чином, фінансовий менеджмент має спрямовуватися не лише на досягнення максимальної прибутковості, а й на зростання ринкової вартості підприємства шляхом підвищення його ліквідності.

Діяльність кожного з фінансових менеджерів зводиться лише до вирішенні двох основних проблем. Перша – скільки повинна інвестувати компанія і в які види активів? Друга – як отримати необхідні для інвестування грошові кошти? Відповіддю на перше питання інвестиційні рішення компанії чи рішення про планування довгострокових вкладень. Відповіддю на друге запитання є рішення про вибір джерела інвестування. При цьому фінансовий менеджер намагається знайти такі відповіді на дані запитання, які б максимально покращили фінансовий стан власників [2, с. 29]. Разом із тим останнє є не можливим без механізму оцінки ефективності інвестиційних рішень підприємства.

Таким чином, оцінка ефективності реалізації інвестиційних проектів підприємства набуває виключного значення в діяльності будь-якого з суб'єктів господарювання. В свою чергу, враховуючи, що інвестиційна діяльність пов'язана з придбанням різного роду активів, що спричиняє вихідний грошовий потік, а також з залучення необхідних фінансових ресурсів та з

отриманням економічних вигод від здійснення інвестицій, що спричиняє вхідний грошовий потік, то оцінка грошових потоків пов'язаних з інвестиційними проектами набуває особливого значення. Тобто тема дослідження є актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Варто також зазначити, що в сучасній економічній теорії питанням сутності грошових потоків приділяється значна увага. Грошові потоки розглядаються такими зарубіжними вченими, як Ю. Брікхем, Л. Гапски, Дж. Ван. Хорн, А.М. Кінг, Б. Койл, Ж. Перера, Т. Райс, А.М. Хіл Луафанте, Девід Беглетер, В.В. Бочаров, Т.А. Бочарова, Е.В. Бікова, І.А. Жученко, В.В. Ковалев, Е.В. Нагашев, Л.Н. Павлова, Б.Д. Проміслов, А.Д. Шеремет та інш. та українськими вченими І.А. Бланк, В.В. Галасюк, О.О. Терещенко та інші. Більшість з вчених використовують грошові потоки в процесі оцінки ефективності діяльності підприємства так, як показник ефективності здійснення інвестицій. Однак єдиного механізму оцінки ефективності інвестиційних проектів за допомогою аналізу грошових потоків підприємства досі немає.

Отже, значущість формування узагальненого механізму оцінки ефективності інвестиційних проектів за допомогою аналізу грошових потоків підприємства та його оптимізація сумніву не викликає.

Метою статті є формування узагальненого підходу оцінки інвестиційних проектів за допомогою аналізу грошових потоків підприємства.

Викладення основного матеріалу. І.А. Бланк розглядає грошовий потік як сукупність рознесених в часі протягом певного періоду надходжень та виплат грошових засобів, що створюються господарською діяльністю, та пов'язаних з факторами часу, ризику та ліквідності [1, с. 29]. Дане трактування грошового потоку є найбільш широким та застосовує на максимальну увагу.

Механізм визначення грошових потоків як основний елемент їх аналізу може зводитися до ряду основних методів розрахунку величини грошового потоку.

Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку пропонуються два методи розрахунку сумарної величини грошового потоку – прямий та непрямий. Прямий метод розрахунку грошових потоків передбачає розрахунок арифметичної різниці між вхідними та вихідними грошовими потоками. Непрямий метод базується на коригуванні розміру отриманого за відповідний звітний період прибутку від звичайної діяльності до оподаткування на величину змін запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, статті витрат (доходів) не пов'язаних з безпосереднім витрачанням (надходженням) коштів, а також на суми коштів пов'язаних з рухом грошових коштів від інвестиційної та фінансової діяльності.

При цьому грошові потоки є досить різноплановими та включають велику сукупність різного роду надходжень та витрачання грошових засобів. Виходячи з цього класифікація грошових потоків є невід'ємною складовою визначення їх ефективності в процесі оцінки інвестиційних проектів.

Найбільш доцільно грошові потоки класифікувати за такими класифікаційними ознаками: виду діяльності, в результаті якого виник рух грошових коштів; напряму руху грошових коштів; методу розрахунку грошових потоків; впливу грошових потоків на обсяг грошових ресурсів підприємства; форми грошових потоків; валюти грошового потоку; оцінки грошових потоків в часі; ступеня пріоритетності грошового потоку; відношення грошового потоку до звітного періоду [4, с. 83–87].

Відповідно до запропонованої класифікації загальна оцінка грошових потоків підприємства при оцінці ефективності інвестиційних проектів має включати аналіз розміру валових грошових потоків, аналіз грошових потоків по видах діяльності, аналіз грошових потоків за їх формою, аналіз грошових потоків по виду валюти, аналіз впливу грошових потоків на розмір грошових засобів.

Після аналізу абсолютних показників доцільно використати для аналізу ефективності інвестиційних проектів аналіз грошових потоків за допомогою відносних показників [5, 8–12].

До найбільш загальних відносних показників, що характеризують рух грошових коштів, можна віднести:

1. Коефіцієнт ліквідності грошового потоку підприємства, що розраховується за формулою:

$$K1 = \frac{CIF}{COF}$$

де CIF – позитивний грошовий потік (надходження грошових коштів), COF – негативний грошовий потік (витрачання грошових коштів).

2. Коефіцієнт ефективності грошового потоку підприємства, що розраховується за формулою:

$$K2 = \frac{NCF}{COF}$$

де NCF – чистий грошовий потік.

3. Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку підприємства, що розраховується за формулою:

$$K3 = \frac{NCF_p}{NCF}$$

де NCF_p – обсяг грошового потоку, що направляється на реінвестування.

4. Коефіцієнт рентабельності на основі грошового потоку підприємства (рентабельність продажу по Cash–Flow), що розраховується за формулою:

$$K4 = \frac{NCF_{on}}{BP}$$

де NCF_{on} – чистий грошовий потік підприємства від операційної діяльності, BP – виручка від реалізації продукції (робіт товарів та послуг) підприємства.

5. Коефіцієнт самофінансування, що розраховується за формулою:

$$K5 = \frac{NCF}{IHB}$$

де IHB – сума необхідних капітальних інвестицій.

5. Коефіцієнт окупності інвестицій, що рахується за формулою:

$$K6 = \frac{IHB}{NCF},$$

6. Коефіцієнт обслуговування боргу, що обчислюється за формулою:

$$K7 = \frac{ПК}{NCF_{on}},$$

де $ПК$ – обсяг позичкового капіталу підприємства.

Варто зазначити, що при аналізі ефективності грошового потоку найбільш доцільно застосовувати також мультиплікативну систему з використанням методу розширення факторної моделі [3, с. 82–85].

Завершена модель має вигляд:

$$K_{ЕП} = \frac{NCF}{ГК} * \frac{ГК}{CIF} * \frac{CIF}{ДЗ} * \frac{ДЗ}{КЗ} * \frac{КЗ}{COF},$$

де $ГК$ – грошові кошти, $ДЗ$ – дебіторська заборгованість, $КЗ$ – кредиторська заборгованість.

При цьому завершений список факторів впливу є таким: коефіцієнт чистого поповнення грошових засобів підприємства; коефіцієнт осідання позитивного грошового потоку підприємства; коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості; коефіцієнт ліквідності майбутнього грошового потоку; коефіцієнт покриття кредиторської заборгованості поточними грошовими виплатами.

Для перетворення остаточної мультиплікативної моделі на індексну вводиться порівняння факторів звітного та базисного періодів, а як наслідок – результативний показник набуває індексної форми і є добутком індексів факторів, що впливають на нього. Таким чином, модель набуває вигляду:

$$I_y = \frac{y^1}{y^0} = \frac{x_1^1}{x_1^0} * \frac{x_2^1}{x_2^0} * \frac{x_3^1}{x_3^0} * \dots * \frac{x_n^1}{x_n^0} = I_{x_1} * I_{x_2} * I_{x_3} * \dots * I_{x_n}.$$

Доцільним також представляється розрахунок інтенсивності, насиченості та ритмічності рядів динаміки грошових потоків підприємства.

Під інтенсивністю потоку подій, λ , розуміють відношення кількості появи подій p , протягом часу Δt до тривалості проміжку часу Δt :

$$\lambda = \frac{p}{\Delta t} \text{ або } \lambda = \frac{P}{P},$$

де p – фактичне число появи грошових потоків підприємства, P – можлива кількість грошових потоків підприємства за проміжок Δt .

Варто також розраховувати показник насичення грошового потоку, що визначається як відношення абсолютної величини грошового потоку CF за час Δt до фактичної кількості грошових потоків p за час Δt . Тобто формула розрахунку має такий вигляд:

$$W = \frac{CF}{p}.$$

Ритмічність грошових потоків визначається шляхом співставлення мінімального грошового потоку та середнього. Таким чином, формула розрахунку має такий вигляд:

$$\gamma = \frac{CF_{min}}{CF},$$

де γ – коефіцієнт ритмічності грошового потоку підприємства, CF_{min} – мінімальне значення грошового потоку за період, CF – середнє значення грошового потоку за період.

У практиці економічного аналізу також широкого використання набув метод опису динамічного ряду за допомогою темпу зростання. При цьому для розрахунку середнього темпу зростання грошових потоків підприємства спочатку будуються ланцюгові індекси. У випадку, коли ряд динаміки грошових потоків складається з потоків $CF_1, CF_2, \dots, CF_n$, ланцюгові індекси розраховуються таким чином:

$$\tau_1 = \frac{CF_2}{CF_1}, \tau_2 = \frac{CF_3}{CF_2}, \dots, \tau_{n-1} = \frac{CF_n}{CF_{n-1}}.$$

Поряд із показниками ланцюгових індексів в аналізі рядів динаміки грошових потоків також використовується показник середнього темпу зростання за період, що розраховується як середнє геометричне з наявних ланцюгових індексів. Тобто формула розрахунку має вигляд:

$$\bar{\tau} = \sqrt[n]{\tau_1 * \tau_2 * \dots * \tau_{n-1}}.$$

Що стосується визначення грошових потоків в перспективі, то особливого значення набуває прогнозування та планування грошових потоків при оцінці ефективності інвестиційних проектів.

Конкретний метод прогнозування вибирається залежно від ступеня визначеності оцінок об'єкта, що прогнозується.

Використання теорії нечітких множин дозволяє виконувати прогнозування чистого грошового потоку незалежно від визначеності грошових надходжень та виплат.

Останній підхід передбачає, що прогнозний результат не є конкретним числом, а представляє собою сукупність трьох чисел. Перше з них є мінімально-можливим значенням результативного показника, третє – максимально-можливим, а друге ж число представляє собою найбільш ймовірне (або середнє) значення результативного показника.

Разом із тим невід'ємною складовою прогнозування грошових потоків в ході оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів є їх оцінка за допомогою дисконтування [2, с. 65].

Метод чистої приведеної вартості – NPV (net present value) на сьогодні є невід'ємним атрибутом безлічі фінансових розрахунків.

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r_t)^t} - I_0,$$

Формула NPV для умов відсутності невизначеності переважно представляється, як:

де I_0 – первинні інвестиції, CF_t – чистий потік грошових засобів в рік t , r_t – річна ставка дисконту в рік t , N – період прогнозування.

Після включення в формулу корегування на ризик (премії за ризик) формула набуває вигляду:

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r_t + r_t^*)^t} - I_0,$$

де r'_t – без ризикова річна ставка дисконту в рік t , r^*_t – премія за ризик в рік t .

Варто також зазначити, що очікуваний грошовий потік можна розділити за часом на два періоди: NPV на протязі прогнозного періоду та NPV після завершення прогнозного періоду. При цьому досить часто останньому показнику при оцінці ефективності інвестиційних проектів, а особливо при визначенні вартості компанії увага не приділяється зовсім, що є хибним підходом.

Формула розрахунку NPV після завершення прогнозного періоду має вигляд:

$$NPV' = \frac{FCF_{T+1}}{WACC - g},$$

де NPV' – NPV після завершення прогнозного періоду, FCF_{T+1} – нормальний чистий грошовий потік в перший рік після завершення прогнозного періоду;

$WACC$ – середньозважені витрати на капітал, g – очікувані темпи зростання чистого грошового потоку в безстроковій перспективі.

Висновки

За результатами проведених досліджень можна констатувати:

- визначення ефективності грошових потоків підприємства та їхній аналіз за допомогою різного роду елементів має виконуватися в рамках одної цілісної системи аналізу грошових потоків підприємства як основи визначення ефективності інвестиційних проектів;
- сформований механізм всебічного аналізу грошових є достатньо гнучким і може бути використаний на будь-яко-

му з підприємств реального сектору економіки та стосовно будь-якого з інвестиційних проектів;

– аналіз інвестиційних проектів на основі сформованого механізму дає змогу приймати найоптимальніші управлінські рішення в аспекті інвестиційної діяльності на підприємстві, оскільки включає в себе повну сукупність елементів аналізу грошових потоків – основного індикатора ефективності інвестиційних проектів.

Література

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр «Ельга», 2002. – 736 с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997 год. – 1120 с.
3. Надточій С.І. Аналіз грошових потоків підприємства з використанням динамічної мультиплікативної оцінки їх ефективності та дослідження їх рядів динаміки як завершальні складові аналізу грошових потоків підприємства в системі управління ними // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць, вип. 8 (63) – К.: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, 2006. – С. 82–85.
4. Надточій С.І. Теоретичні основи грошових потоків підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць, вип. 12 (55) – К.: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, 2005. – С. 83–87.
5. Надточій С.І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць, вип. 7 (62) – К.: Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, 2006. – С. 8–12.

В.А. ПАНЧЕНКО,

аспірант, Полтавський університет споживчої кооперації України

Оцінка управління якістю торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації

Оцінка управління якістю торговельного обслуговування в організаціях і на підприємствах системи споживчої кооперації дозволить отримати інформацію, необхідну для досягнення максимального соціально-економічного ефекту від наявності вдоволених і лояльних споживачів. Автором представлено результати дослідження щодо вимірювання якості торговельного обслуговування на підприємствах системи споживчої кооперації.

Оценка управления качеством обслуживания в организациях и на предприятиях системы потребительской кооперации позволит получать информацию, необходимую для достижения максимального социального

но-экономического эффекта от наличия удовлетворенных и лояльных потребителей. Автором представлены результаты достижений, касающиеся измерения качества торгового обслуживания на предприятиях системы потребительской кооперации.

Estimation of management of quality trade service in organizations and enterprises of consumer co-operation system will allow to obtain information necessary for achievement of maximal social-economic effect from the presence of satisfied and loyal consumers. The author presents the results of research as to measuring of quality of trade service on the enterprises of consumer co-operation system.

Постановка проблеми. Для досягнення максимуму лояльності споживачів і забезпечення соціально-економічної місії системи споживчої кооперації триває довгий період роботи по задоволенню вимог споживачів. Вимірювання задоволеності споживача торговельним обслуговуванням дозволить точно визначити запити споживачів і їх відносну важливість, зрозуміти, як споживачі сприймають організації, підприємства споживчої кооперації, і чи відповідає їхня діяльність запитам покупців, визначити пріоритети для удосконалення, а саме ті напрями діяльності удосконалення, в яких створить найбільше збільшення задоволеності споживачів, виявити розбіжності в розумінні вимог між персоналом організацій, підприємств споживчої кооперації і споживачами, невірне визначення пріоритетів споживачів або можливостей задовольняти їх потреби, встановити цілі удосконалення торговельного обслуговування і контролювати процес їх досягнення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам управління в організаціях і на підприємствах споживчої кооперації присвячена низка досліджень таких вчених, як А. Мазаракі, В. Анопій, В. Галюк, В. Геєць, В. Жигалов, І. Маркіна, Л. Лігоненко, М. Виноградський, Н. Ушакова, О. Фрідман, П. Саблук, С. Бабенко, С. Гелей, Ф. Хміль, Я. Гончарук. Проте залишаються не висвітленими питання оцінки управління якістю торговельного обслуговування.

Наукове дослідження характеризується вирішенням таких завдань: визначення основних засад, із врахуванням яких буде проводитися оцінка якості торговельного обслуговування; отримання та аналіз результатів соціального дослідження споживачів та торговельного персоналу. Для виконання цих завдань автор застосував закони діалектики та загальнонаукові методи, серед них аналіз і синтез, порівняльний і економіко-статистичний аналіз, метод експертних оцінок, евристичні методи.

Мета статті – представити результати дослідження щодо вимірювання якості торговельного обслуговування на підприємствах системи споживчої кооперації.

Викладення основного матеріалу. При проведенні оцінки управління якістю торговельного обслуговування будуть враховуватися положення, які ґрунтуються на загальних засадах вирішення даної проблеми у математичному виразі для різних видів товарів та послуг [4]. Це такі положення:

Якість складається з групових показників, які формуються з одиничних властивостей. Рівень диференціації визначає об'єктивність розрахунків: вищий ступінь деталізації споживчих властивостей забезпечує більш точний результат. Водночас врахувати всю сукупність необхідних властивостей послуг для споживачів неможливо, а показники, які розраховані за обмеженою кількістю властивостей, також будуть відповідати їхній дійсній величині.

Кожний показник якості можна відобразити двома числовими параметрами: вагомістю (B_n) і відносною оцінкою ($O_{вн}$). Різна вагомість окремих показників зумовлена різ-

ним рівнем значущості їх для споживачів, для характеристик умов господарської діяльності.

Показники якості торговельних послуг і значення факторів, які впливають на них, є взаємопов'язаними, їх вагомості також знаходяться у кількісній залежності. Відповідно до цього порівнювати між собою можна якість лише тих видів послуг, які є зіставленими за своєю корисністю, задовольняють однакові або однорідні потреби.

Кожен показник якості можливо виміряти, при цьому абсолютну оцінку можна відобразити у вигляді деякого числа A , що має власну розмірність. Необхідно забезпечити переведення всіх показників зі шкал із різною розмірністю у шкалу з єдиною розмірністю через використання спеціальних прийомів за допомогою однієї методики для системи показників шляхом використання спеціальних перевідних коефіцієнтів чи розрахунку безрозмірних відносних показників (відсотки, коефіцієнти відповідності тощо).

Вимірювання якості завершується розрахунком відносної оцінки ($O_{вн}$), при цьому необхідно заздалегідь з'ясувати вимоги до послуг, які висуваються споживачами і експертами. Виразити ці вимоги можна через еталонне значення абсолютного показника ($A_{ет}$). Відносний показник представляє собою функцію відношення абсолютного значення фактичної величини якості (A_i) до еталонної якості ($A_{ет}$):

$$O_{вн} = f \frac{A_i}{A_{ет}} \quad (1)$$

Відносний показник якості характеризує ступінь приближення абсолютних значень до стандартних, які прийняті за еталон. Підсумкові величини розраховані на конкретних вихідних даних в абсолютних одиницях і тому не втратили свого змісту при переході в іншу розмірність, отже і показники якості будуть мати конкретне економічне значення.

При оцінці якості в цілому та споживчих властивостей зокрема при виборі еталонів для порівняння та при визначенні коефіцієнтів вагомості окремих властивостей необхідно виходити з потреб більшості членів суспільства.

Методи та рівень об'єктивності оцінки якості залежить від цілей дослідження та умов торговельного обслуговування.

Величина показників якості завжди є додатнім числом, у відносних одиницях інтервал вимірювання коливається у межах від 0 до 1. Говорячи про високу або низьку якість, мають на увазі послугу, яка придатна до споживання, коли послуга є непридатною, про якість не говорять.

Дослідницька функція проведеного емпіричного дослідження керівників, фахівців, споживачів системи споживчої кооперації розкривається у вивченні та аналізі явищ і подій щодо торговельного обслуговування, які приводять до формування певної установки цільової аудиторії. Дослідження спрямоване на розпізнавання існуючих проблем і ситуацій у сфері торговельного обслуговування, визначення їх походження, властивостей, а також шляхів їх вирішення.

Метою нашого дослідження є встановлення переліку основних запитів споживачів щодо торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації та отримання статистично надійного значення задоволеності споживачів. Отже, характер дослідження спрямовано на його якісно-кількісний зміст. Якісне дослідження пов'язане з одержанням великої кількості інформації від невеликого числа респондентів. Його результатом є значний обсяг статистичної інформації. Кількісне дослідження пов'язане з одержанням незначної кількості інформації від великого числа респондентів. Його результатом є статистично надійна інформація.

При виконанні дослідження вирішення завдання щодо розробки обґрунтованої анкети для проведення соціального дослідження здійснювалося за допомогою розрахунку коефіцієнтів вагомості, оскільки показників для оцінки якості торговельного обслуговування в споживчій кооперації можна запропонувати достатньо велику кількість, але розраховувати на точну оцінку в такому випадку не можливо. Це зумовлено дефіцитом часу споживачів на обмірковування питань і заповнення бланку анкети. Перевантаження споживачів значним обсягом питань не гарантує розміркованих відповідей, що матиме негативний вплив на об'єктивність результатів дослідження.

Таблиця 1. Еталонна таблиця коефіцієнтів аргументації [7, с. 340]

Джерела аргументації	Ступінь впливу джерела, на думку експерта		
	В (високий)	С (середній)	Н (низький)
1. Проведений теоретичний аналіз	0,3	0,2	0,1
2. Виробничий досвід	0,5	0,4	0,2
3. Узагальнення робіт вітчизняних дослідників	0,05	0,05	0,05
4. Узагальнення робіт зарубіжних дослідників	0,05	0,05	0,05
5. Власна обізнаність про стан справ на підприємстві	0,05	0,05	0,05
6. Інтуїція експерта	0,05	0,05	0,05

Таблиця 2. Анкета оцінки торговельного обслуговування для споживачів споживчої кооперації

№ з/п	Показник	Бал
Матеріально-технічна підсистема		
1.	Розташування об'єкта торгівлі	
2.	Зовнішнє оформлення об'єкту торгівлі	
3.	Оформлення торговельної зали	
4.	Стан торговельного обладнання	
5.	Зручність торговельного обладнання	
6.	Обсяг асортименту товарів	
7.	Стабільність асортименту товарів	
8.	Якість товарів	
9.	Зручність розташування товарів у торговельному залі	
10.	Орієнтація у торговельному залі щодо викладки товарів	
11.	Санітарно-гігієнічний стан	
Соціально-психологічна підсистема		
1.	Графік роботи об'єкту торгівлі	
2.	Фірмовий стиль об'єкту торгівлі	
3.	Рівень цін	
4.	Система знижок	
5.	Професіоналізм торговельно-оперативного персоналу	
6.	Зовнішній вигляд торговельно-оперативного персоналу	
7.	Допомога торговельно-оперативного персоналу у виборі товарів	
8.	Орієнтація у торговельному залі за допомогою спілкування з торговельно-оперативним персоналом	
9.	Обмін дефектних товарів на якісні	
10.	Якість праці працівників об'єкту торгівлі	
11.	Швидкість обслуговування	
12.	Надання додаткових послуг споживачам	
13.	Завершеність здійснюваних покупок	
14.	Застосування прогресивних методів продажу	
15.	Задоволення кінцевими результатами обслуговування	
Інформаційна підсистема		
1.	Наявність і доступність інформації про об'єкт торгівлі	
2.	Орієнтація у торговельному залі за допомогою надписів, покажчиків	
3.	Консультації торговельно-оперативного персоналу про якість та призначення товарів	
4.	Інформаційна насиченість куточка споживача	
5.	Доступність Книги відгуків та пропозицій	
6.	Доступність Закону України «Про захист прав споживачів»	

Методи розрахунку коефіцієнтів вагомості були розглянуті в працях науковців [1–3; 5–6]. При проведенні дослідження використано метод рангу: експерти оцінювали важливість кожного показника якості за попередньо розробленою шкалою відносної значимості у межах від 0,1 до 1, враховуючи дробові числа. Для отримання коефіцієнтів вагомості визначалася середня величина за кожним показником, виходячи із оцінок усіх експертів за окремим показником і за їх сукупністю. Було опитано 67 працівників Полтавської ОСС, 58 працівників Кіровоградської ОСС, враховуючи керівників і фахівців їх РСС та РСТ.

При формуванні показників оцінки торговельного обслуговування судження експертів є обґрунтованими, що підтверджується результатами розрахунку коефіцієнта компетентності експертів. Цей коефіцієнт ($K_{ке}$) обчислюється на основі врахування суджень експертів щодо ступеню їх інформованості в вирішуваній проблемі і визначення типових джерел аргументації власних думок. Коефіцієнт компетентності експертів визначають за формулою [7, с. 340]:

$$K_{ке} = 1/2 \times (K_i + K_a), \quad (2)$$

де K_i – коефіцієнт інформованості щодо проблеми, який можна отримати на основі самооцінки експерта за десятибальною шкалою та множення цієї оцінки на 0,1;

K_a – коефіцієнт аргументації, що можна отримати в результаті сумування балів за еталонною таблицею (табл. 1).

Якщо $K_a = 1,0$ визначається високий ступінь впливу всіх джерел аргументації, якщо $K_a = 0,8$ – середній, якщо $K_a = 0,5$ – низький. У цілому показник може приймати значення в межах $0 \leq K \leq 1$.

Аналіз компетентності експертів, керівників і фахівців Полтавської і Кіровоградської облспоживспілок відобразив

достатній рівень точності проведеного дослідження, оскільки розрахований показник відповідно склав 0,69 і 0,67.

Респондентам було запропоновано внести до оціночної форми відмітку відповідно до шкали від 0,1 до 1, що означає міру важливості показника якості торговельного обслуговування споживачів: 0,1 означає зовсім неважливий показник, 1 – найважливіший показник. Також експерти мали можливість вносити до анкети додаткові показники для оцінки управління якістю торговельного обслуговування. Серед запропонованих заходів з удосконалення торговельного обслуговування 54% респондентів назвали розробку і впровадження стандартів торговельного обслуговування.

Найвищий рівень вагомості експерти надали таким показникам: 0,9 за вказаною шкалою – професіоналізму торговельно-оперативного персоналу, обміну дефектних товарів на якісні, обсягу та стабільності асортименту товарів, якості товарів; 0,8 – оформленню торговельної зали, наданню додаткових послуг споживачам. За результатами обробки анкет було обрано вагомні показники ґрунтуючись на яких розроблено оціночну форму для споживачів (табл. 2).

Враховуючи дослідження розділу 1, а саме схему відкритої системи торговельного обслуговування споживачів підприємства, показники оцінки було згруповано в три блоки: матеріально-технічна (МТ1), соціально-психологічна (СП2) та інформаційна (І3) підсистеми. За результатами дослідження розраховувався середньозважений показник оцінки управління якістю торговельного обслуговування по трьох блоках ($TO_{сер}$) за формулою:

$$TO_{сер} = (MT1 + СП2 + І3) / 3. \quad (3)$$

Таблиця 3. Характеристика товарообігу торговельної роздрібної мережі райспоживспілок і райспоживтовариств Кіровоградської облспоживспілки

№ з/п	Найменування РСС чи РСТ	Товарообіг роздрібної мережі, тис. грн.		Темп зростання у фактичних цінах, %	Товарообіг у розрахунку на 1 особу району, грн.
		2007 рік	2008 рік		
1	Бобринецьке	6976,2	9114,1	130,6	322,05
2	Вільшанське	135,8	198,2	145,9	13,86
3	Гайворонське	3835,8	4341,8	113,2	106,88
4	Добровеличківське	2014,1	2636,1	130,9	69,01
5	Долинське	564,4	551,3	97,7	20,81
6	Знам'янське	1580,1	1796,9	113,7	69,11
7	Компаніївське	1404,9	1739,2	123,8	107,36
8	Кіровоградське	3506,6	4648,9	132,6	123,31
9	Маловисківська	3241,4	3840,6	118,5	81,71
10	Новоархангельське	1313,5	1398,2	106,4	54,24
11	Новгородківське	692,1	635,2	91,8	38,04
12	Новоукраїнське	1784,0	2271,4	127,3	50,14
13	Новомиргородське	466,0	178,9	38,4	27,45
14	Олександрівське	1718,5	1474,5	85,8	48,50
15	Олександрійська	2595,5	2637,7	101,6	68,16
16	Онуфріївське	86,5	66,6	77,0	18,47
17	Петрівське	1057,5	1184,6	112,0	45,21
18	Світловодське	2131,0	1742,1	81,8	149,22
19	Ульяновське	4440,6	6129,0	138,0	242,25
20	Устинівське	1243,6	1305,0	104,9	90,62

Складено та розраховано за даними статистичних збірників «Основні показники господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації Кіровоградської області» за відповідні роки.

Таблиця 4. Результати оцінки управління якістю торговельного обслуговування в Кіровоградській облспоживспілці за результатами соціального дослідження споживачів

№ з/п	Найменування РСС чи РСТ	Торговельний об'єкт (магазин)	Результат соціального дослідження	Середній результат соціального дослідження
1	Бобринецьке	Продовольчий тип №1	0,64	0,63
		Непродовольчий тип №2	0,62	
2	Вільшанське	Продовольчий тип №3	0,65	0,62
		Непродовольчий тип №4	0,58	
3	Гайворонське	Продовольчий тип №5	0,59	0,61
		Непродовольчий тип №6	0,63	
4	Добровеличківське	Продовольчий тип №7	0,64	0,63
		Непродовольчий тип №8	0,63	
5	Долинське	Продовольчий тип №9	0,62	0,62
		Непродовольчий тип №10	0,63	
6	Знам'янське	Продовольчий тип №11	0,59	0,60
		Непродовольчий тип №12	0,61	
7	Компаніївське	Продовольчий тип №13	0,62	0,61
		Непродовольчий тип №14	0,60	
8	Кіровоградське	Продовольчий тип №15	0,64	0,66
		Непродовольчий тип №16	0,69	
9	Маловисківська	Продовольчий тип №17	0,68	0,63
		Непродовольчий тип №18	0,59	
10	Новоархангельське	Продовольчий тип №19	0,69	0,68
		Непродовольчий тип №20	0,68	
11	Новгородківське	Продовольчий тип №21	0,67	0,64
		Непродовольчий тип №22	0,62	
12	Новоукраїнське	Продовольчий тип №23	0,61	0,60
		Непродовольчий тип №24	0,60	
13	Новомиргородське	Продовольчий тип №25	0,60	0,61
		Непродовольчий тип №26	0,63	
14	Олександрівське	Продовольчий тип №27	0,63	0,63
		Непродовольчий тип №28	0,64	
15	Олександрійська	Продовольчий тип №29	0,65	0,66
		Непродовольчий тип №30	0,68	
16	Онуфріївське	Продовольчий тип №31	0,57	0,58
		Непродовольчий тип №32	0,59	
17	Петрівське	Продовольчий тип №33	0,59	0,59
		Непродовольчий тип №34	0,59	
18	Світловодське	Продовольчий тип №35	0,64	0,67
		Непродовольчий тип №36	0,70	
19	Ульяновське	Продовольчий тип №37	0,61	0,63
		Непродовольчий тип №38	0,65	
20	Устинівське	Продовольчий тип №39	0,60	0,61
		Непродовольчий тип №40	0,62	

Для проведення дослідження було обрано по одному торговельному об'єкту продовольчого і непродовольчого типу роздрібною мережі райспоживспілок і райспоживтовариств Кіровоградської облспоживспілки. Товарообіг райспоживспілок і райспоживтовариств проаналізовано в табл. 3.

Товарообіг із розрахунку на 1 особу для райспоживспілок обчислювався із врахуванням товарообороту їх споживчих товариств. Найшвидший темп зростання товарообігу у Вільшанському (145,9%) і Ульяновському РСТ (138%), найнижчий – у Новомиргородському РСТ (38,4%).

Оскільки об'єктом соціального дослідження є споживачі роздрібною торговельною мережі Кіровоградської облспоживспілки, доцільно звернутися до вибірки на основі квот, оскільки можливість скласти список всієї генеральної су-

купності відсутня. З метою досягнення репрезентативності вибірки для місцевого населення кожного з районів розташування райспоживспілок і райспоживтовариств було дотримано необхідних норм за таким ознаками квот, як стать, вік, освіта, матеріальне становище респондентів.

Анкети заповнювалися споживачами у торговельних об'єктах відразу після здійснення обслуговування. Опрацьовані результати дослідження представлено в табл. 4.

Табл. 4 відображає, що найвищі оцінки отримали Новоархангельське (0,68), Світловодське (0,67), Кіровоградське (0,66) РСТ та Олександрійська (0,66) РСС; найнижчі – Онуфріївське (0,58) і Петрівське (0,59). У цілому результати соціального дослідження виявили відсутність явних лідерів та аутсайдерів у сфері торговельного обслуговування

Таблиця 5. Результати оцінки управління якістю торговельного обслуговування в Кіровоградській облспоживспілці за результатами соціального дослідження торговельно-оперативного персоналу

№ з/п	Найменування РСС чи РСТ	Торговельний об'єкт (магазин)	Результат соціального дослідження	Середній результат соціального дослідження
1	Бобринецьке	Продовольчий тип №1	0,76	0,72
		Непродовольчий тип №2	0,69	
2	Вільшанське	Продовольчий тип №3	0,72	0,71
		Непродовольчий тип №4	0,70	
3	Гайворонське	Продовольчий тип №5	0,68	0,69
		Непродовольчий тип №6	0,70	
4	Добровеличківське	Продовольчий тип №7	0,71	0,71
		Непродовольчий тип №8	0,72	
5	Долинське	Продовольчий тип №9	0,71	0,70
		Непродовольчий тип №10	0,70	
6	Знам'янське	Продовольчий тип №11	0,69	0,69
		Непродовольчий тип №12	0,70	
7	Компаніївське	Продовольчий тип №13	0,64	0,66
		Непродовольчий тип №14	0,69	
8	Кіровоградське	Продовольчий тип №15	0,71	0,76
		Непродовольчий тип №16	0,82	
9	Маловисківська	Продовольчий тип №17	0,78	0,73
		Непродовольчий тип №18	0,69	
10	Новоархангельське	Продовольчий тип №19	0,78	0,75
		Непродовольчий тип №20	0,73	
11	Новгородківське	Продовольчий тип №21	0,75	0,72
		Непродовольчий тип №22	0,69	
12	Новоукраїнське	Продовольчий тип №23	0,72	0,70
		Непродовольчий тип №24	0,68	
13	Новомиргородське	Продовольчий тип №25	0,69	0,70
		Непродовольчий тип №26	0,71	
14	Олександрівське	Продовольчий тип №27	0,69	0,69
		Непродовольчий тип №28	0,69	
15	Олександрійська	Продовольчий тип №29	0,72	0,73
		Непродовольчий тип №30	0,75	
16	Онуфріївське	Продовольчий тип №31	0,65	0,63
		Непродовольчий тип №32	0,62	
17	Петрівське	Продовольчий тип №33	0,64	0,64
		Непродовольчий тип №34	0,65	
18	Світловодське	Продовольчий тип №35	0,78	0,79
		Непродовольчий тип №36	0,80	
19	Ульяновське	Продовольчий тип №37	0,70	0,70
		Непродовольчий тип №38	0,71	
20	Устинівське	Продовольчий тип №39	0,69	0,68
		Непродовольчий тип №40	0,68	

Кіровоградської ОСС, і характеризуються відносною рівномірністю розвитку торговельних об'єктів споживчої кооперації. Діапазон оцінки якості торговельного обслуговування – 0,58–0,68 не є критичним і передбачає пошук резервів для удосконалення діяльності в галузі торгівлі.

Поряд із проведенням опитування споживачів споживчої кооперації важливим напрямом для аналізу було обрано дослідження торговельно-оперативного персоналу, який безпосередньо контактує зі споживачами. Цей захід було використано для визначення і наступного усунення недоліків у розумінні й усвідомленні персоналом тих сфер діяльності, що є важливими для споживачів і де бажано підвищити якість обслуговування. Опитування персоналу здійснювалося шляхом адаптації версії анкети для споживачів через інше формулювання питань. На-

приклад, наскільки задоволені або не задоволені, на вашу думку, споживачі нашою роботою в відповідних напрямках. Відображаючи недоліки розуміння, таке дослідження може допомогти визначити причини невдоволеності споживачів.

Отримані дані наведено в табл. 5.

Табл. 5 підтверджує адекватність розуміння вимог, потреб і очікувань споживачів споживчої кооперації торговельно-оперативним персоналом, оскільки збереглася тенденція щодо отриманих оцінок: найвищі у Світловодського (0,79), Кіровоградського (0,76), Новоархангельського (0,75) РСТ; найнижчі у Онуфріївського (0,63) і Петрівського (0,64) РСТ. Діапазон оцінки якості торговельного обслуговування персоналом відносно до споживачів зріс, і знаходиться в межах 0,64–0,79. Це свідчить про необхідність

Таблиця 6. Порівняння результатів оцінки управління якістю торговельного обслуговування в Кіровоградській облспоживспілці за результатами соціального дослідження споживачів та торговельно-оперативного персоналу

№ з/п	Найменування РСС чи РСТ	Середній результат соціального дослідження споживачів	Середній результат соціального дослідження персоналу	Відхилення (+ / -)
1	Бобринецьке	0,63	0,72	- 0,09
2	Вільшанське	0,62	0,71	- 0,09
3	Гайворонське	0,61	0,69	- 0,08
4	Добровеличківське	0,63	0,71	- 0,08
5	Долинське	0,62	0,70	- 0,08
6	Знам'янське	0,60	0,69	- 0,09
7	Компаніївське	0,61	0,66	- 0,05
8	Кіровоградське	0,66	0,76	- 0,10
9	Маловисківська	0,63	0,73	- 0,10
10	Новоархангельське	0,68	0,75	- 0,07
11	Новгородківське	0,64	0,72	- 0,08
12	Новоукраїнське	0,60	0,70	- 0,10
13	Новомиргородське	0,61	0,70	- 0,09
14	Олександрівське	0,63	0,69	- 0,06
15	Олександрійська	0,66	0,73	- 0,07
16	Онуфріївське	0,58	0,63	- 0,05
17	Петрівське	0,59	0,64	- 0,05
18	Світловодське	0,67	0,79	- 0,12
19	Ульяновське	0,63	0,70	- 0,07
20	Устинівське	0,61	0,68	- 0,07

удосконалення взаємодії торговельно-оперативного персоналу і споживачів торговельних об'єктів споживчої кооперації із метою більш повного задоволення останніх.

Порівняння результатів оцінки отриманих за допомогою дослідження споживачів і персоналу наведено в табл. 6.

Дані таблиці свідчать, що діапазон відхилення середнього результату анкетування торговельно-оперативного персоналу від середнього результату соціального дослідження споживачів знаходиться в межах від 0,05 до 0,12, що підтверджує об'єктивність отриманих даних.

Висновки

На основі проведеного дослідження встановлено, що нині в системі споживчої кооперації управління якістю торговельного обслуговування не є оптимальним через відсутність системного підходу до визначення основних його складових, їх взаємозв'язку.

За результатами теоретичного дослідження проблеми управління якістю торговельного обслуговування та аналізу результатів анкетування, яке проводилося серед керівників і фахівців, торговельно-оперативного персоналу, споживачів системи споживчої кооперації, доцільно зазначити, що для оптимізації діяльності необхідно: постійно підтримувати у об'єктах торгівлі широкий асортимент продовольчої і непродовольчої продукції, враховуючи побажання покупців, фіксувати і аналізувати асортимент незадоволеного попиту; підтримувати зв'язок із покупцями і, при можливості, інформувати їх про надходження потрібних товарів; розширювати кількість безоплатних і платних послуг для споживачів, як наприклад, введення картки постійного клієнта, інформування покупців про нові надходження та цікаві пропозиції з допомогою внутрішнього радіо у супермаркетах, дошки оголошень у невеликих магазинах тощо; налагоджувати рекла-

мно-інформаційну діяльність, зокрема через розміщення інформаторів, показників і вказівників у об'єктах торгівлі; приділяти увагу викладці товарів, розміщувати їх так, щоб до кожного з них був забезпечений вільний доступ і всі вони добре проглядалися покупцями та продавцями-консультантами; товари, які потребують активної реалізації, розміщувати на найвидніших місцях; виважено підходити до підбору персоналу, підвищувати кваліфікацію і постійно удосконалювати його роботу; систематично за допомогою соціологічних методів вивчати думки споживачів щодо рівня задоволення їх потреб, якості торговельного обслуговування; розробляти і впроваджувати стандарти торговельного обслуговування споживачів системи споживчої кооперації.

Для оптимального управління якістю торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації доцільно сформувати обґрунтовану систему показників оцінки на засадах системного підходу з врахуванням особливостей функціонування кооперативних організацій і підприємств. Це буде перспективою подальших розвідок у даному напрямі дослідження.

Література

1. Азгальдов Г.Г. Оценка и практика оценки качества товаров (основы квалиметрии) / Г.Г. Азгальдов. – М.: Экономика, 1982. – 323 с.
2. Азгальдов Г.Г. Потребительская стоимость и её измерение / Г.Г. Азгальдов. – М.: Экономика, 1971. – 168 с.
3. Азгальдов Г.Г. Проблемы измерения и оценки качества продукции / Г.Г. Азгальдов. – М.: Знание, 1968. – 98 с.
4. Андрианов В. Углубление межотраслевых связей как условие повышения эффективности (промышленного) производства / В. Андрианов // Плановое хозяйство. 1984. №1. С. 55–60.
5. Гличев А.Б. Что такое качество? / А.Б. Гличев, В.П. Панов, Г.Г. Азгальдов. – М.: Экономика, 1968. – 135 с.

Л.В. КАПІНУС,
асистент, Національний університет харчових технологій

Методика оцінки продуктивності реклами

У статті описана методика оцінки продуктивності реклами як часткової продуктивності економічної діяльності. Проведений аналіз ефективності використання рекламних витрат на підприємстві по виробництву безалкогольних напоїв через показник продуктивності реклами.

В статье описана методика оценки продуктивности рекламы как частичной продуктивности экономической деятельности. Произведен анализ эффективности использования рекламных затрат на предприятии по производству безалкогольных напитков, используя показатель продуктивности рекламы.

In the article the method of estimation of the advertising productivity is described as to the partial productivity of economic activity. The analysis of efficiency of the use of publicity expenses is produced on an enterprise on the production of soft drinks, using the index of the advertising productivity.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин протиріччя між економічними інтересами підприємства та його споживачами унікальні, непостійні та чутливі до змін у маркетинговому середовищі. Це вимагає постійної оцінки рекламних результатів, їхньої відповідності та узгодженню вимогам та уявленням як окремого споживача, так і суспільства у цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням зростання продуктивності як категорії економічного зростання присвячувалися наукові праці багатьох вчених. Серед них: І. Бондар, В. Вітвіцький, А. Ласкавий, І. Прокопенко, Д. Сінк, О. Сологуб та ін. Проте серед них немає думки щодо оцінки продуктивності інформації, складовою якої є продуктивність реклами.

Саме тому **метою статті** є розкриття проблеми розуміння ефективності використання витрат на рекламу через показник продуктивності реклами.

Викладення основного матеріалу. Попередні теоретичні дослідження [2, 4, 6, 7] свідчать про розгляд інформації, в тому числі маркетингової, як ресурсу підприємства, який є складовою загальної продуктивності підприємства. Маркетингова інформація, в свою чергу, включає в себе рекламу, яка є важливим джерелом інформування про існування на ринку певної продукції [3]. Саме рекламній політиці підприємства надають великого значення, оскільки від її ефективності залежить відношення споживачів до продукції та обсяги реалізації. Виробники витрачають великі кошти на інформування споживачів про вихід на ринок товару та на рекламу нагадувального характеру про вже відомі бренди.

На рис. 1 схематично показаний взаємозв'язок реклами як інформаційного ресурсу підприємства з поведінкою споживачів, які визначають обсяги збуту продукції підприємства.

Продуктивність реклами, що показує здатність рекламних витрат збільшувати кількість реалізованої продукції, яку потребує споживач, за певний період часу визначається за формулою 1.

$$PR = PPr / PB, \quad (1)$$

де PR – продуктивність реклами;

PPr – кількість купленої продукції споживачами внаслідок проведення реклами за певний період часу;

PB – сума рекламних витрат за певний період часу.

Слід зауважити, що не так легко розрахувати продуктивність реклами, оскільки формула 1 вимагає визначити з усієї кількості реалізованої продукції саме ту, яка куплена споживачем під впливом інформаційно-рекламної комунікації. З метою вирішення даної проблеми автором запропонована методика розрахунку продуктивності реклами.

Розроблена методика, що пропонується, синтезована на основі методу аналізу ієрархій (МАІ), який розроблений американським вченим Т. Сааті [5]. Головна позитивна риса МАІ є такою: він враховує взаємний вплив оцінюваних пара-

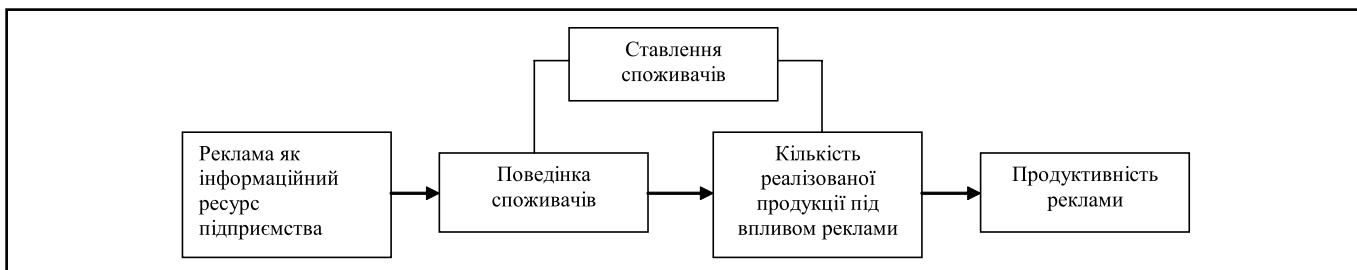


Рисунок 1. Поняття продуктивності реклами

Джерело: розроблено автором.

метрів і дозволяє узгодити вплив одного параметра з усіма іншими, отримати найбільш повне рішення поставленої задачі. Метод аналізу ієрархій – систематична процедура ієрархічного зображення елементів, що узагальнено визначають суть будь-якої проблеми. МАІ містить у собі процедури синтезу множини висновків визначення пріоритетності показників і знаходження альтернативних рішень. Він добре зарекомендував себе при оцінці конкурентоспроможності продукції, при оцінці нерухомості, документообігу та ін.

Методика оцінки продуктивності реклами складається з наступних етапів, що зображено на рис. 2:

1. Об'єктом дослідження є споживачі підприємства по виробництву та реалізації різних товарів.

2. Наступний етап – визначення експертами найвпливовіших чинників на кількість реалізованої продукції. Серед чинників окреме місце відводиться рекламі як інформаційному ресурсу підприємства.

3. При визначенні пріоритетності чинників (критеріїв, показників) пропонується використовувати метод аналізу ієрархій (метод попарних порівнянь оцінок критеріїв з огляду на їх вплив на мету).

Попарні порівняння виконуються в матричній формі – у вигляді квадратної таблиці у термінах домінування одного з елементів над іншими. Дані оцінки потім виражаються в цілих числах з використанням шкали відносної важливості. При цьому слід керуватися таким правилом: якщо елемент А домінує над елементом В, то клітинка, що знаходиться на перетині рядка і стовпчика В, заповнюється цілим числом, а клітинка, симетрична даній щодо головної діагоналі, заповнюється числами, оберненими до нього. Якщо в оцінці показників (критеріїв) бере участь група експертів, необхідно перемножити відповідні числові значення оцінок і обчисли-

ти корінь k -го ступеня (k – кількість експертів), тобто знайти середнє геометричне. Також треба мати на увазі, що для проведення вірогідних числових порівнянь не варто порівнювати більш як 7–9 елементів. Бальні оцінки проставляються за таким правилом (шкала відносної важливості):

1 – Однаковий вклад двох видів діяльності в досягнення мети.

3 – Досвід і висновки дають легку перевагу одному виду діяльності над іншим.

5 – Досвід і висновки дають сильну перевагу одному виду діяльності над іншим.

7 – Одному виду діяльності надається настільки сильна перевага, що воно стає фактично значною.

9 – Очевидність переваги одного виду діяльності над іншим підтверджується найбільш сильно.

Бали 2, 4, 6, 8 – у компромісному варіанті.

Наступним кроком є обчислення узгоджених вагових коефіцієнтів по кожному чиннику.

Ступінь пріоритетності кожного показника можна розрахувати за формулою (2):

$$Ki = \frac{di}{\sum_{i=1}^n di}, \quad (2)$$

де di – компонент, власний вектору за i -м показником;
 n – кількість порівнюваних показників.

Компонент, який власний вектору за i -м показником, розраховується за формулою (3):

$$di = \sqrt[n]{a_{i1} * a_{i2} * \dots * a_{in}}, \quad (3)$$

де a_{ij} – числове значення бальної оцінки, що визначає міру значущості i -го показника в порівнянні з j -м ($i, j = 1, \dots, n$).

Одержані значення Ki характеризують важливість кожного критерію (показника): чим більшим є числове значення цього показника, тим важливішим він є для споживача.



Рисунок 2. Етапи оцінки продуктивності реклами

Джерело: розроблено автором

4. Після проведення попарних порівнянь і визначення пріоритетів необхідно оцінити міру їх узгодження. З даною метою визначається індекс згоди (ІЗ) у кожній матриці і для кожної ієрархії за формулою (4).

$$I_3 = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (4)$$

де $\lambda_{\max}$ – найбільше власне значення матриці оцінок.

$$\lambda_{\max} = P_1 * K_1 + P_2 * K_2 + \dots + P_n * K_n, \quad (5)$$

де P_i – сума значень оцінок по стовпчиках матриці;

K_i – вектор пріоритету кожного показника;

n – кількість показників, які порівнюються.

Для обернено-симетричної матриці завжди повинна виконуватися умова $\lambda_{\max} \geq n$.

Потім визначається відношення згоди (ВЗ) за формулою (6).

$$B_3 = I_3 / Z_{B_3}, \quad (6)$$

де Z_{B_3} – розмір випадкової згоди для матриці порядку n , що визначається за табл. 1.

Таблиця 1. Розмір випадкової згоди

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Z_{B_3}	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Джерело: [1, с. 42]

Відомо, що абсолютне значення ВЗ не повинно перевищувати 10% (або 0,1) для того щоб вважатися прийнятним. В окремих випадках значення розміру ВЗ може бути в межах 0,2 (20%), але не більше. Якщо ВЗ виходить за межі 20%, необхідні додаткові дослідження задачі і перевірка своїх оцінок. Даний розрахунок ведеться всіма рівняннями ієрархії. Одержані в такий спосіб важливі коефіцієнти заносяться до відповідного стовпчика зведеної таблиці.

5. Оцінка ступеню впливу реклами на обсяги реалізованої продукції або кількості реалізованої продукції за рахунок рекламних витрат визначається за формулою:

$$PPr = K_i * Q, \quad (7)$$

де PPr – кількість реалізованої продукції під впливом реклами за певний період часу, од. виміру;

K_i – важливість чинника (реклами);

Q – загальна кількість реалізованої продукції підприємством за певний період часу, од. виміру.

6. Отримані дані заносяться у зведену таблицю, після чого вони узагальнюються і можуть бути подані в зведеному табличному чи графічному вигляді.

Таким чином, завдяки комплексному методу оцінки продуктивності реклами виробник має змогу оцінити, який маркетинговий чинник домінує при реалізації продукції за певний період часу на певному ринку (сегменті). Побудова подібної схеми є можливою лише за умови повноцінного аналізу ринку (сегментування, вивчення уподобань покупців тощо).

Розроблена методика була застосована для аналізу продуктивності реклами при просуванні продукції ВАТ «КЗБН «Росинка» на український ринок безалкогольних напоїв.

З допомогою працівників відділу маркетингу ВАТ «КЗБН «Росинка» визначено чинники, вплив яких забезпечує реалізацію продукції в 2007 році.

А також за допомогою методу ієрархій встановлено переваги одного чинника (критерію) над іншим.

Узагальнені результати зображені в табл. 3

Розрахунок максимального власного значення матриці оцінок проводиться за формулою 5. $\lambda_{\max} = 8,19 \geq 7$.

Індекс згоди визначається за формулою 4. $I_3 = (8,19 - 7) / 6 = 0,19$. Відношення згоди розраховується за формулою 6. $B_3 = 0,19 / 1,32 = 0,14$. (Розмір випадкової згоди визначається для матриці за табл. 1 і в даному випадку становить 1,32.)

Встановлено, що визначені дані можна використовувати в подальших дослідженнях.

Наступним кроком даної методики є оцінка ступеню впливу реклами на обсяги реалізованої продукції або кіль-

Таблиця 2. Чинники впливу на кількість реалізованої продукції у 2007 році

Чинники впливу
1. Торговельне обладнання (обов'язкова наявність холодильника в торговельній точці)
2. Структурні зміни в асортименті
3. Структурні зміни в дистрибуції
4. Реклама
5. Стимулювання збуту
6. Збільшення рівня споживання напоїв (рис)
7. Зовнішні чинники впливу

Таблиця 3. Матриця парних порівнянь для рівня критеріїв

Критерии	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	D_i	K_i
№1	1	3	1/4	1/5	5	1	1/4	0.79	0.08
№2	1/3	1	1/5	1/5	6	1	1/7	0.53	0.05
№3	4	5	1	1/6	5	1	3	1.75	0.18
№4	5	5	5	1	7	3	1	3.08	0.32
№5	1/5	1/6	1/5	1/7	1	1/7	1/8	0.21	0.02
№6	1	1	1	1/3	7	1	1/7	0.85	0.09
№7	4	7	1/3	1	8	7	1	2.44	0.25
Σ	15.5	22.17	7.98	3.03	39	14.14	5.65	9.65	

кості реалізованої продукції за рахунок рекламних витрат визначається за формулою (7)

$$РПр = 0,32 * 9760 \text{ тис. дал.} = 3123 \text{ тис. дал. в 2007 році.}$$

Оцінка продуктивності реклами визначається за формулою (1).

$$ПР = 3123 \text{ тис. дал.} / 8228 \text{ тис. грн.} = 0,38 \text{ дал.} / \text{грн. в 2007 році.}$$

З метою порівняння даних за визначеною методикою розраховано продуктивність реклами за 2006 рік:

$$РПр = 0,28 * 8883 \text{ тис. дал.} = 2487,24 \text{ тис. дал.}$$

$$ПР = 2220 \text{ тис. дал.} / 5425 \text{ тис. дал.} = 0,32 \text{ дал.} / \text{грн.}$$

З розрахунків можна визначити, що продуктивність реклами у 2007 році зросла на 0,06% у порівнянні з 2006 роком. Такий висновок говорить про ефективне використання такого інформаційного ресурсу підприємства, як реклама.

Висновки

Таким чином, запропонована автором методика дає можливість визначити ефективність використання рекламних витрат як складових інформаційних ресурсів підприємства. Методика можлива для застосування на підприємствах не

лише харчової промисловості, а й на інших підприємствах, які прагнуть до економічного зростання не лише своєї організації системи, а й країни в цілому.

Література

1. Кузнєцов О.М. Методика оцінки характеру поведінки споживачів / О.М. Кузнєцов // Економіка України. – 1999. – №8. – С. 41–42.
2. Ласкавий А.О. Менеджмент продуктивності: [навч. посіб.] / А.О. Ласкавий. – К.: КНЕУ, 2004. – 288 с.
3. Лук'янець Т.І. Рекламний менеджмент: [навч. посібник] / Т.І. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 1998. – 276 с.
4. Лучанинов С.В. Современная концепция производительности / С.В. Лучанинов // Продуктивность. – 2005. – №4. – С. 4–7.
5. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, С. Кери; [пер. с англ.]. – М.: «Радио и связь», 1991. – 222 с.
6. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение, оценка, контроль и повышение: [пер. с англ., общ. ред. и вступ. ст. В.И. Данилова–Данильяна] / Д.С. Синк. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
7. Сологуб О.П. Продуктивность економіки: регіональні аспекти / О.П. Сологуб. – К.: Знання, 1998. – 351 с.

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

Фінансові операції у міжнародній торгівлі: сутність та особливості в умовах глобалізації

З'ясовано сутність фінансових операцій у міжнародній торгівлі на основі аналізу вітчизняного та зарубіжного законодавства, розкриті основні характеристики фінансових операцій у міжнародній торгівлі, а також визначені їх особливості в умовах глобалізаційних процесів у світі.

Выяснена сущность финансовых операций в международной торговле на основе анализа отечественного и зарубежного законодательства, раскрыты основные характеристики финансовых операций в международной торговле, а также определены их особенности в условиях глобализационных процессов в мире.

The nature of financial transactions in international trade based on the analysis of domestic and foreign laws are clarified; the financial transactions characteristics and features in the context of world globalization processes are defined.

Постановка проблеми. Міжнародна торгівля динамічно розвивається останні двадцять років, адже темпи зростання міжнародної торгівлі фактично збігаються з темпами зростання світової економіки і навіть випереджають їх. Україна, особливо в останні роки, надзвичайно успішно здійснює інтеграцію до світового ринку, про що свідчить,

по-перше, індекс відкритості економіки України, який становить сьогодні 96% [1, с. 11], по-друге, індекс концентрації експорту, згідно з яким країна знаходиться на 34-му місці серед 189 країн [2, с. 51]. Таким чином, українська економіка має значний потенціал для подальшої інтеграції, яка може бути втілена лише за наявності певних передумов. По-перше, в країні має панувати економічна, політична та соціальна стабільність, по-друге, фінансові операції, якими супроводжуються міжнародні економічні відносини, мають відповідати рівню їх розвитку. Особливо актуальним у цьому контексті є з'ясування сутності та особливостей фінансових операцій, які опосередковують міжнародні торговельні відносини, і в даний час складають левову частку міжнародних економічних відносин. Проблема полягає в тому, що не існує єдиного підходу до визначення сутності та видів фінансових операцій у міжнародній торгівлі як на національному, так і на міжнародному рівні, що є надзвичайно важливим у світлі інтеграційних процесів у світі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження в царині фінансових операцій загалом та фінансових операцій у міжнародній торгівлі, зокрема, здійснювали

такі вчені, як В. Міщенко, Н. Слов'янська, О. Мовсесян, Л. Красавіна, С. Юрій, Р. Мінк та інші. В більшості із зазначених досліджень основна увага зосереджена на розмежуванні таких понять, як фінансова операція та фінансова послуга, особливо в банківській сфері. Проте це питання досі залишається дискусійним, а тому більшість науковців вживають термін «фінансова операція» як синонім терміну «фінансова послуга», що особливо помітно саме в контексті міжнародних фінансів.

Метою статті є з'ясування сутності фінансових операцій у міжнародній торгівлі та визначення їх особливостей в умовах глобалізаційних процесів.

Викладення основного матеріалу. Сучасний розвиток світової економіки невіддільно пов'язаний із процесами фінансової глобалізації, яка, в свою чергу, зумовлена економічною глобалізацією та сприяє її поглибленню. Фінансова глобалізація є явищем, яке характеризується зростаючими транскордонними фінансовими потоками [3, с. 200]. Конкретизуючи це явище, ми можемо відзначити, що відбувається збільшення питомої ваги фінансового сектору економіки в ВВП та ВВП розвинених країн. Згідно з останніми дослідженнями фінансова глобалізація виявляється через:

- зростання питомої ваги фінансових послуг у загальному обсязі послуг. У розвинених країнах фінансові послуги складають вже більше 50% всіх послуг;
- зростання обсягів операцій на фінансових ринках у відношенні до операцій на ринках товарів. На кожний долар, що фігурує на ринках товарів, припадає більше 60 доларів на фінансових ринках;
- зростання частки фінансових активів у балансах підприємств;
- збільшення частки фінансових інструментів у майні та заощадженнях населення при зменшенні частки банківських депозитів та реальних активів» [4, с. 17].

Тому ми вважаємо необхідним з'ясування сутності та особливостей фінансових операцій у міжнародній торгівлі в контексті глобалізаційних процесів у фінансовому секторі. Загальном термін «фінансові операції» використовується в багатьох працях [5, с. 10; 6, с. 292; 7, с. 186], однак лише в деяких з них розкривається його сутність [4, с. 13; 8, с. 223].

Дослідження сутності фінансових операцій засвідчило надзвичайну дискусійність цього поняття, що пояснюється різними сферами його використання. Термін «фінансова операція», як правило, вживається в контексті системи національних рахунків (макрорівень), а також у контексті запобігання відмиванню грошей, отриманих злочинним шляхом (мікрорівень). Ми розглянемо всі можливі підходи, оскільки нам необхідно з'ясувати сутність, структуру та особливості фінансових операцій у міжнародній торгівлі.

У системі національних рахунків фінансові операції визначаються як операції з фінансовими активами та зобов'язаннями економічних суб'єктів як на національному, так і на міжнародному рівні [8, с. 223]. Так, Національний банк України у

своїх роз'ясненнях до системи національних рахунків вживає паралельно два терміни: рахунок фінансових операцій та фінансовий рахунок, на якому відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, або, іншими словами, виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами [1, с. 84].

Саме в цьому контексті визначає фінансові операції й О.Г. Мовсесян: «Фінансові операції – це операції, в яких беруть участь тільки фінансові активи, що представлені грошима та грошовими сурогатами, залежно від виду яких вирізняють такі складові фінансових ринків, як ринки акцій, зобов'язань, валют, деривативів тощо» [4, с. 13]. Зрозуміло, що таке визначення певною мірою неповне, оскільки, по-перше, не розкриваються принципові засади класифікації фінансових операцій, а це є можливим лише через визначення видів фінансових активів, по-друге, не згадується зв'язок із системою національних рахунків.

Насправді фінансові активи являють собою різновид економічних активів включно з засобами платежу, фінансовими вимогами та економічними активами, які за своєю природою наближаються до фінансових активів. У цілому виокремлюють такі групи фінансових активів: монетарне золото та спеціальні права запозичення; валюта та депозити; боргові цінні папери; позики; акції; страхування, пенсійне забезпечення, стандартизовані схеми гарантування; фінансові деривативи та опціони; інше [9, с. 158]. На основі груп фінансових активів виділяють відповідні фінансові операції, а саме операції з золотом та СПЗ, валютні та депозитні операції, операції з борговими цінними паперами тощо.

Інше визначення фінансових операцій подається в контексті законодавства щодо запобігання відмиванню грошей, отриманих злочинним шляхом, причому це визначення є однаковим як в українському законодавстві, так і законодавстві країн СНД, а також у первинних документах групи FATF [10, с. 1; 11]. Так, фінансова операція – це будь-яка операція, пов'язана зі здійсненням або забезпеченням здійснення платежу за допомогою суб'єкта первинного фінансового моніторингу [10]. Відповідно в українському законодавстві визначено чіткий перелік фінансових операцій, який фактично дублює перелік фінансових послуг (табл. 1). Зауважимо, що з етимологічної точки зору як операція, так і послуга являє собою закінчену дію або низку пов'язаних між собою дій, які спрямовані на вирішення певного завдання, тобто особливих відмінностей між цими двома термінами не можна назвати. Іноді ці відмінності виявляються лише, наприклад, якщо розглядається певний сектор економіки, однак у фінансовому секторі надзвичайно складно провести це розмежування.

Незважаючи на те що перелік видів фінансових операцій та фінансових послуг майже співпадає, визначення фінансової послуги подається зовсім в іншому ракурсі, а саме як операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках,

передбачених законодавством, — і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [12]. Можемо відмітити цікаву особливість цього визначення, а саме фінансова послуга — це операція з фінансовими активами, але, як було з'ясовано вище, фінансові активи лежать в основі здійснення фінансових операцій, а отже ми потрапили в термінологічну пастку, яка обумовлена не тільки недосконалістю законодавства, а й певною мірою постійним намаганням провести розмежування між послугами та операціями.

Так, законодавством Німеччини визначено чітке розмежування між банківськими операціями та фінансовими послугами, причому це розмежування зумовлене лише поділом фінансових посередників на банківські та небанківські. До банківських операцій належать: вкладні операції, операції з іпотечними цінними паперами, кредитні операції, дисконтні операції, депозитарні операції, гарантійні операції, жиро-операції, емісійні операції, операції з електронними грошима, а до фінансових послуг: посередництво у вкладенні коштів, управління портфелем цінних паперів, факторинг, фінансовий лізинг, операції з кредитним картками, валютні операції тощо [13]. Таким чином, можемо провести паралель з українським законодавством, адже фактично Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» стосується теж виключно небанківських фінансових установ.

Британське фінансове законодавство завжди вважалося досить ліберальним і гнучким, підтвердженням чого є прийняття Акту про фінансові послуги, в якому зазначається, що об'єктом його регулювання є фінансова система, яка являє собою сукупність фінансових ринків та бірж, а також відповідних органів регулювання [14]. Чіткого визначення фінансових послуг в акті не наводиться, однак у цілому мова йде про діяльність банків, страхових компаній, клірингових будинків тощо. Отже, мо-

жемо відзначити, що розмежування між фінансовими операціями та фінансовими послугами не проводиться. Те ж саме ми спостерігаємо і в законодавстві США, коли до фінансових послуг зараховують діяльність банківських установ, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо [15, 16].

Якщо ж розглядати законодавство країн Євросоюзу в цілому, то можемо відзначити, що в розрізі системи національних рахунків вживається термін «фінансова операція», а в розрізі фінансового ринку, на якому діють як банки, так і небанки, — «фінансові послуги» [17, с. 5].

Проведене дослідження не дозволяє здійснити чітке розмежування між фінансовими послугами та фінансовими операціями. Ще більше ускладнює ситуацію той факт, що в науковій літературі дані терміни часто використовуються як синоніми. Водночас саме в законодавстві щодо запобігання відмиванню грошей, отриманих злочинним шляхом, можна знайти, на нашу думку, вирішення даної дилеми. Дійсно, можна погодитися з тим, що фінансові установи надають фінансові послуги, але сам процес реалізації послуги перетворює її на операцію, яка може бути перевірена суб'єктами фінансового моніторингу на предмет відповідності законодавству. Фактично непрямым підтвердженням цієї тези можна вважати думку В.І. Міщенка стосовно банківських послуг: «Банківська послуга — це результат проведення банківської операції, спрямованої на задоволення потреб споживачів — клієнтів банківської установи» [18, с. 56]. А отже, можна визначити фінансову операцію як операцію з реалізації фінансових послуг фінансово-кредитними установами з метою задоволення потреб економічних суб'єктів. Таким чином, фінансові операції в міжнародній торгівлі — це операції з реалізації фінансових послуг фінансово-кредитними установами з метою задоволення потреб імпортерів та експортерів.

Відповідно до видів фінансових послуг можемо визначити основні види фінансових операцій у міжнародній торгівлі:

Види фінансових операцій та фінансових послуг згідно з вимогами законодавства України

Фінансові операції згідно із Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом»	Фінансові послуги згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
– надання послуг з випуску, купівлі, продажу і обслуговування чеків, векселів, платіжних карток, грошових поштових переводів та інших платіжних інструментів; – відкриття рахунку; – внесення або зняття депозиту (внеску, вкладу); – переказ грошей з рахунку на рахунок; – обмін валюти; – надання послуг з випуску, купівлі або продажу цінних паперів та інших видів фінансових активів; – надання або отримання позики або кредиту; – страхування (перестрахування); – надання фінансових гарантій та зобов'язань; – довірче управління портфелем цінних паперів; – фінансовий лізинг; – здійснення випуску, обігу, погашення (розповсюдження) державної та іншої грошової лотереї	– випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків; – довірче управління фінансовими активами; – діяльність з обміну валют; – залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення; – фінансовий лізинг; – надання коштів у позику, в т.ч. на умовах фінансового кредиту; – надання гарантій та поручительств; – переказ грошей; – послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення; – торгівля цінними паперами; – факторинг; – інші операції, які відповідають визначенню фінансової послуги

Джерело: складено автором на основі [10, 12].

1. Валютні операції – це операції, які розглядаються на трьох основних рівнях і пов'язані з:

- переходом права власності на валютні цінності;
- використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- ввезенням (вивезенням), переказуванням і пересиланням за межі країни валютних цінностей.

Отже, особливістю валютних операцій є те, що вони супроводжують усі інші види фінансових операцій у міжнародній торгівлі, а тому можуть здійснюватися багатьма фінансовими посередниками. Головною проблемою здійснення валютних операцій на користь експортерів та імпортерів є їх висока ризикованість, яка виникає через дисбаланси на міжнародних ринках.

2. Розрахункові операції – це операції з відкриття рахунків для суб'єктів ЗЕД, з переказу грошей з рахунку на рахунок, операції з випуску платіжних інструментів тощо. Основними механізмами розрахунків в міжнародній торгівлі є:

- документарне інкасо – операції, здійснювані банками на підставі одержаних інструкцій із документами з метою:
- одержання акцепту та/або платежу залежно від нагоди;
- видачі комерційних документів проти акцепту та/або проти платежу залежно від нагоди;
- видачі документів на інших умовах.
- документарний акредитив – операції, здійснювані банками на підставі певної угоди, яка є безвідкличною та являє собою тверде зобов'язання банку-емітента, діючи на прохання і на підставі інструкцій клієнта або від свого імені:
- повинен провести платіж третій особі (бенефіціару) або його наказу, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), виставлені бенефіціаром;
- уповноважує інший банк провести такий платіж або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти);
- уповноважує інший банк неогоціювати проти передбачених документів при дотриманні строків та умов акредитива.

Розрахункові операції здійснюються виключно банківськими установами. Вони теж характеризуються певним рівнем ризикованості, однак на відміну від ризиків валютних операцій є легко передбачуваними та в сучасних умовах розвитку комп'ютерних технологій мають напрацьовані механізми їх мінімізації.

3. Кредитні операції – це операції з надання в тимчасове користування коштів або власної кредитоспроможності (гарантії) зі сплатою відсотків.

Основною проблемою у дослідженні кредитних операцій у міжнародній торгівлі є їх систематизація. Складність вирішення даної проблеми полягає, передусім, у інституційному складі як кредиторів, так і позичальників. Позичальниками можуть бути як експортер, так і імпортер, і кожен з них має потребу в специфічних кредитних операціях. У свою чергу, кредиторами у міжнародній торгівлі можуть бути міжнародні фінансово-кредитні установи, банки (національні, іноземні,

транснаціональні), небанківські установи, а також експортери та імпортери за умови використання фірмових кредитів. Зважаючи на таку їх розмаїтість і різні цілі, яких вони прагнуть досягти, кредитні операції мають свою специфіку.

Так, міжнародні фінансово-кредитні установи сприяють розвитку міжнародної торгівлі двома основними шляхами: наданням кредитів на розвиток експортоорієнтованих підприємств та наданням гарантії в рамках певних проектів. Механізми кредитування розробляються залежно від особливостей економічного розвитку певного регіону або країни. Серед основних проектів МФКУ варто виокремити Програму сприяння розвитку торгівлі (ЄБРР), Проект розвитку експорту та Механізм передекспортних гарантії (МБЕРР), Програму фінансування міжнародної торгівлі (МФК).

Банківські та небанківські фінансово-кредитні установи розробляють власні механізми кредитування, серед яких варто назвати акцептні кредити, неогоціювання, форфейтування, міжнародний факторинг, міжнародний лізинг, синдиковані кредити.

Експортні агенції можуть здійснювати кредитні операції як для експортерів, так і для імпортерів, в т.ч. якщо передбачено використання вексельних розрахунків. З огляду на недостатність та високу вартість кредитних ресурсів вітчизняних фінансових посередників, можливість отримання кредитів в експортних агенціях інших країн вітчизняними імпортерами для придбання, передусім, високотехнологічного обладнання в кінцевому підсумку сприятиме розвитку економіки України. В контексті кредитування вітчизняних експортерів дискутується необхідність створення ЕКА в Україні, оскільки фактично їх функції на сьогодні покладені на БАТ «Укресімбанк».

Кредитні операції в міжнародній торгівлі мають високий рівень ризикованості, у зв'язку з чим з'являється необхідність в запровадженні спеціальних механізмів їх гарантування та страхування, а також використання деривативних інструментів.

1. Депозитні операції – це операції з розміщення тимчасово вільних коштів на строкових рахунках у банках.

Ці операції також поширені серед експортерів та імпортерів, що обумовлено розривом у часі між відвантаженням продукції та послуг і їх оплатою. Звичайно, що попит на такі операції не є постійним і залежить від того, чи мають учасники ЗЕД тимчасово вільні кошти, які не знаходяться в обороті.

2. Операції з цінними паперами та фінансовими деривативами на сьогодні набувають все більшого значення. Операції з цінними паперами в основному призначені для формування ресурсів учасниками ЗЕД, зокрема через IPO, випуск ADR та єврооблігацій. Операції з фінансовими деривативами – це операції, які використовуються учасниками ЗЕД для хеджування фінансових ризиків, зокрема операції з процентними свопами, процентними опціонами, угодами FRA, кредитними дефолтними свопами тощо.

Єврооблігації та IPO посіли важливе місце у формуванні ресурсів експортерів. Хоча на сьогодні у зв'язку з іпотечною кризою виникли суттєві проблеми з виконанням зобов'язань через коливання валютних курсів, однак і надалі у

зв'язку з перспективами розвитку вітчизняної економіки ці інструменти використовуватимуться надзвичайно активно. Що ж стосується використання фінансових деривативів, то на сьогодні ще не створені необхідні передумови для їх запровадження у вітчизняну практику.

3. Страхові операції – це операції, які здійснюються страховими компаніями та ЕКА з метою мінімізації ризиків у міжнародній торгівлі. Варто зазначити, що на сьогодні вже не стільки важливим є страхування вантажів, скільки відповідальності експортерів та імпортерів за зовнішньоекономічними контрактами. Саме тому значного поширення набули страхування політичних ризиків, страхування експортних кредитів, страхування інвестицій тощо.

Таким чином, характерними особливостями фінансових операцій у міжнародній торгівлі можна вважати, по-перше, транскордонний характер, тобто рух фінансових потоків відбувається, щонайменше, між двома країнами; по-друге, здійснення фінансових операцій у міжнародній торгівлі завжди супроводжується використанням іноземної валюти, якою є, як правило, долар США, євро, фунт стерлінгів, японська єна; по-третє, фінансові операції у міжнародній торгівлі мають вищий рівень ризикованості, що обумовлено не тільки транскордонним рухом коштів, але й відсутністю наднаціональних органів регулювання; по-четверте, існує можливість здійснення фінансових операцій із використанням мережі фінансових установ як національного, так і між- та наднаціонального рівня, причому в умовах глобалізації все більшу роль починають відігравати саме транснаціональні фінансові установи.

Висновки

З'ясовуючи сутність фінансових операцій у міжнародній торгівлі, виявлено дискусійність цього поняття, оскільки воно використовується в контексті або системи національних рахунків, або боротьби з відмиванням коштів, набутих злочинним шляхом. Крім того, оскільки все ж фінансові операції – це операції з фінансовими активами, нами було виявлено, що в цьому ж розумінні використовується поняття фінансової послуги, а це ще раз є свідченням того, наскільки складно розмежувати ці два поняття. Втім, здійснивши аналіз як наукової, так і нормативної літератури, вважаємо за доцільне визначити фінансову операцію як операцію з реалізації фінансових послуг фінансово-кредитними установами з метою задоволення потреб економічних суб'єктів. Відповідно, фінансові операції в міжнародній торгівлі – це операції з реалізації фінансових послуг фінансово-кредитними установами з метою задоволення потреб імпортерів та експортерів. У зв'язку з цим до основних фінансових операцій у міжнародній торгівлі нами зараховані такі: валютні, розрахункові, кредитні, депозитні, страхові операції та операції з цінними паперами та фінансовими деривативами. Основними особливостями фінансових операцій у міжнародній торгівлі є: транскордонність, мультивалютність, вищий рівень ризикованості, ніж для операцій на національному рівні, можливість здійснення фінан-

сових операцій через мережу фінансових установ національного, регіонального та міжрегіонального рівнів.

Література

1. Платіжний баланс України і зовнішній борг 2007 рік. – К.: НБУ, 2008. – 92 с.
2. Islam R., Zanini G. World Trade Indicators 2008: Benchmarking Policy and Performance. – Washington: The World Bank, 2008. – 121 p.
3. World Economic Outlook: Safeguarding Macroeconomic Stability at Low Inflation. – Washington: IMF, October 1999. – 253 p.
4. Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Б. Международные валютно-кредитные отношения: Учебник. – М.: Инфра-М, 2005. – 311 с.
5. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги: Пер. с англ. – К.: Торгово-издательское бюро BHV, 1994. – 480 с.
6. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.
7. Юрій С.І. Міжнародні фінанси у ХХІ столітті // Вісник економічної науки України. – 2007. – №1. – С. 183 – 193.
8. System of National Accounts 2008 // Commission of the European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank. – 416 p.
9. Mink R. Money, financial investment and financing // IFC Bulletin. – 2008. – №28. – P. 156–168.
10. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» №249-IV від 28.11.2002 р. зі змінами на 01.12.2005 р.
11. Сорек Рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=835_001
12. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» №2664-III від 12.07.2001 зі змінами на 15.12.2005 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
13. Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz – KWG) №2776 von 09.09.1998, zuletzt geändert durch Art. 27 G v. №2794 von 12.2008 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gesetze-im-internet.de/kredwg/BJNRO08810961.html>.
14. Financial Services and Markets Act 2000 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.opsi.gov.uk/ACTS/acts2000/ukpga_20000008_en_1#Legislation-Preamble.
15. Financial Services Regulatory Relief Act of 2006 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.govtrack.us/congress/billtext.xpd?bill=s109-2856>
16. The Federal Credit Union Act // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ncua.gov/regulation/sopinionslaws/fcu_act/fcu_act.pdf
17. Weißbuch zur Finanzdienstleistungspolitik für die Jahre 2005–2010 / Brüssel: DG Internal Market & Services, 2005. – 19 s.
18. Банківські операції / За ред. В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

П.Ю. КУРМАЄВ,
к.е.н., докторант, Науково-дослідний економічний інститут

Дослідження ефективності транскордонного співробітництва у контексті реалізації регіональної політики в Україні

У статті визначено особливості сучасних процесів міжнародної економічної інтеграції. Досліджено ефективність транскордонного співробітництва на основі аналізу реалізації економічних проектів та зовнішньоторговельного обороту регіонів-учасників. Визначено фактори, які впливають на ефективність функціонування єврорегіонів.

В статье определены особенности современных процессов международной экономической интеграции. Исследована эффективность трансграничного сотрудничества на основе реализации экономических проектов и внешнеэкономического оборота регионов-участников. Определены факторы, влияющие на эффективность функционирования еврорегионов.

In the article the features of modern processes of international economic integration are definite. Efficiency of transfrontal collaboration is explored on the basis of analysis of realization of economic projects and value of external trade of regions-participants. Factors which affect efficiency of functioning of euroregions are definite.

Постановка проблеми. Розвиток інтеграційних процесів є важливим проявом глобалізації даного етапу еволюції світових суспільно-економічних відносин.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції властиві певні особливості, а саме [1]:

- динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому, обумовлений як впливом об'єктивних факторів, так і «ланцюговою» реакцією країн світу на розвиток окремих інтеграційних угруповань;

- нерівномірність розвитку і реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, спричинена явними відмінностями економічного розвитку країн і регіонів світу;

- розвиток, поряд з інтеграційними, дезінтеграційних процесів, що мають глибокі корені в історичних, політичних, економічних і соціальних закономірностях світового розвитку.

Саме тому в контексті реалізації регіональної політики євроінтеграційні прагнення нашої держави повинні набувати форм транскордонного співробітництва, спільної розробки різноманітних міжнародних проектів із важливих проблем соціально-економічного розвитку територій. Ви-

щезазначене й зумовлює актуальність дослідження даної тематики.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню окремих аспектів транскордонного співробітництва останнім часом приділена значна увага. Це знайшло відображення у працях таких вчених-економістів: В.Г. Андрийчука, О.Г. Білоруса, М.А. Дудченка, М.М. Недашківського, В.І. Пили, О.С. Чмир та інших.

Метою статті є аналіз ефективності транскордонного співробітництва у контексті реалізації регіональної політики в Україні.

Викладення основного матеріалу. В сучасних умовах найбільш ефективним шляхом вирішення спільних проблем розвитку регіонів та поглиблення взаємовигідних контактів між населенням сусідніх країн є транскордонне співробітництво.

Щодо «транскордонного співробітництва», то ми дотримуємося визначення, запропонованого «Європейською рамковою конвенцією про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або владою» (Мадрид, 21 травня 1980 р.) [2], яке, на нашу думку, найбільш повно розкриває сутність даної категорії. Згідно зі статтею 2 конвенції транскордонне співробітництво – будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та розвиток добросусідських відносин між територіальними общинами або органами влади, які знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін та укладення з цією метою необхідних угод або домовленостей. Транскордонне співробітництво здійснюється в межах компетенції територіальних общин або органів влади, визначеної внутрішнім законодавством.

Сучасний етап розвитку транскордонного співробітництва має базуватися на принципах:

- партнерства;
- економічної доцільності;
- культурного розвитку;
- законності.

Принцип партнерства передбачає спільну рівноправну ініціативу та конкретні дії всіх членів-партнерів. Економічна доцільність передбачає реалізацію спільних проектів на взаємовигідній основі, спрямованих на розв'язання актуальних економічних, соціальних та екологічних проблем. Культурний розвиток означає взаємний обмін надбанням національної культури та мистецтва. Законність означає оформлення взаємодії держав певними правовими актами, що мають юридичну силу і відповідають як національному законодавству країн-партнерів, так і нормам міжнародного права.

Доцільність здійснення такої співпраці не викликає сумнівів, адже ми живемо в епоху, коли глобальні екологічні проблеми, міграція населення, ідей, капіталу, широко розвинута торгівля, засоби масової інформації загальносвітового радіусу дії позбавляють сенсу будь-які спроби державної герметизації. Інтеграційні процеси в Європі, які динамічно розвиваються, зумовлюють для України особливу актуаль-

ність питань вибору цивілізованих форм європейського співробітництва на різних рівнях. Одним із найбільш перспективних і привабливих варіантів його реалізації є взаємодія територій, що належать до різних країн, у рамках спеціальних об'єднань та асоціацій, які сьогодні більш відомі під назвою «єврорегіон» [2, с. 224].

Враховуючи те, що 19 з 25 українських регіонів (не враховуючи Києва та Севастополя) є прикордонними, Україна могла б успішно скористатися можливостями, що їх надає транскордонне співробітництво, зокрема в межах регіонів ТКС.

Протягом 1993–2008 років за участю України створено сім регіонів ТКС, до яких залучені Волинська, Чернівецька, Закарпатська, Одеська, Івано–Франківська, Львівська, Чернігівська, Харківська та Сумська області, а від суміжних іноземних держав – адміністративно-територіальні одиниці Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, Росії.

Міжнародну асоціацію «Карпатський єврорегіон» (КЄ) створено 14 лютого 1993 року підписанням міністрами закордонних справ України, Польщі та Угорщини Декларації про співробітництво населення, яке проживає в Карпатському регіоні. До складу Карпатського єврорегіону увійшли прикордонні адміністративні одиниці п'яти держав – Польщі (Підкарпатське воєводство), Словаччини (Прешовський та Кошицький край), Угорщини (області: Боршод–Абауй–Земплен; Гайду–Бігар; Гевеш; Яс–Надькун–Солнок; Саболч–Сатмар–Берег, а також міста з обласним статусом: Мішкольц; Дебрецен; Егер; Ніредьгаза.), України (Львівська; Закарпатська; Івано–Франківська; Чернівецька області) та Румунії (округи: Сату–Маре, Марамореш, Бігор, Зілаг, Ботошані, Сучава, Харгіта) [3, с. 116–118].

Аналіз реалізації економічних проектів у рамках Карпатського єврорегіону свідчить про їх невисоку ефективність. Так, наприклад, проект створення передумов для сталого розвитку на території Рахівського району Закарпатської області, реалізований у рамках Карпатського єврорегіону, передбачав фінансування \$86 050 тис. [3, с. 130], а витрати лише на його часткову інформатизацію та забезпечення комунікаціями становили \$112 тис. Аналіз інших проектів свідчить про значну частку (50%) проектів із фінансуванням \$0,5–4,5 тис. Зрозуміло, що ефективність реалізації даних проектів та їх значимість для регіонів України буде сумнівною. Подібна ситуація простежується при реалізації проектів й у інших регіонах України (крім Закарпатської області), які беруть участь у діяльності Карпатського єврорегіону. Найбільш повно використовує переваги такої форми транскордонного співробітництва лише Закарпатська область. Це чи не єдиний приклад ефективності інтеграційних процесів у рамках ТКС українських регіонів. Так, протягом 1996–2007 років відбулося суттєве зростання обсягів зовнішньої торгівлі Закарпатської області із регіонами – членами Карпатського єврорегіону з 28,4% зовнішньоторговельного обороту в 1996 році до 50,1% у

2007 році. 68% зовнішньоторговельного обороту припадає саме на регіони ТКС.

У 2007 році на країни Карпатського єврорегіону припадає майже 23,0% загального обсягу прямих іноземних інвестицій у економіку Закарпатської області.

Зовнішньоторговельний оборот інших українських регіонів—учасників Карпатського єврорегіону із закордонними партнерами по ТКС коливається за підсумками 2007 року від 21% у Чернівецькій області та 22,5% у Львівській до 27,4% у Івано—Франківській.

Реалізація екологічних проектів, наприклад «Противодокровий менеджмент у Словаччині та Україні», також не є ефективним, зважаючи на масштаби повеней 2004 та 2008 років.

Транскордонне об'єднання єврорегіон «Буг» було створене у вересні 1995 року. Територія єврорегіону «Буг» охоплює три регіональні частини: Брестську область Білорусії (з осередком в Бресті), Люблінське воєводство (з осередком в Любліні), Волинську область в Україні (з осередком в Луцьку).

Більшість реалізованих заходів країнами — учасниками єврорегіону «Буг» є гуманітарними, переважно навчального спрямування. Стан реалізації практичних заходів щодо активізації торгівельно—економічних відносин є незадовільним. Так, наприклад у 2007 році частка торгівлі Волинської області з Білоруссю та Польщею в зовнішньоторговельному обороті становить відповідно 2,7 і 9,0%. Іншою важливою сферою співробітництва є покращення екологічної ситуації на прикордонних територіях. Протягом 1997—2008 років були розпочаті роботи по п'яти проектам і програмам («Чистий Буг», «Сприяння політиці постійного розвитку та захисту навколишнього середовища в контексті транскордонної співпраці між Україною та Польщею», «Спільне управління річковими басейнами — управління басейном р. Прип'ять», «Транскордонний моніторинг та оцінка якості води річок Уж, Латориця та Західний Буг», «Менеджмент басейнами річок Буг, Латориця та Уж»), з них досягнуто поставлених цілей лише по одній. Виконання інших програм відбувається шляхом реалізації поодиноких, несистемних заходів.

Єврорегіон «Нижній Дунай» було утворено 14.08.98 р. у складі Одеської області (Україна), районів Вулканешти, Кагул, Кантемир (Молдова), повітів Бреїла, Галац, Тульча (Румунія).

У 2000 році питома вага країн — членів єврорегіону «Нижній Дунай» у зовнішньоторговельному обороті Одеської області становила 3,8%, у 2007 році — підвищилася до 6,7%, що суттєво не впливає на динаміку зовнішньоекономічної діяльності даного регіону.

Єврорегіон «Верхній Прут» створений 22.09.2000 р. за угодою між:

- Чернівецькою областю України;
- Ботошанським та Сучавським повітами Румунії;
- Бельцьким та Єдинецьким повітами Республіки Молдова.

Аналіз взаємного зовнішньоторговельного обороту регіонів країн — партнерів по єврорегіону «Верхній Прут» свід-

чить про незначний його обсяг у результаті невикористання повною мірою переваг такої форми ТКС. Так, питома вага Румунії та Молдови в обсягах зовнішньої торгівлі становить на початок 2009 року 16,6% порівняно із 12,3% на початку 2008 року.

29 квітня 2003 року в місті Гомелі була підписана Угода про створення прикордонного співтовариства єврорегіон «Дніпро».

На сьогоднішній день єврорегіон «Дніпро» не функціонує належним чином, залишаючись однією з суто декларативних організацій. Так, за підсумками 2006—2007 років у зовнішньоекономічному балансі Республіки Білорусь Україна посіла друге місце серед держав СНД (після Росії) та третє — серед світових партнерів (після Російської Федерації та Нідерландів). Товарообіг становив майже \$2,5 млрд., протягом 2006 року збільшився на 36,5% порівняно з 2005 роком. При цьому питома частка зовнішньої торгівлі між Чернігівською областю і суб'єктами Республіки Білорусь становила лише 2%, а Білорусь є восьмим за значенням і обсягом торговельно—економічним партнером України [4]. Обсяг зовнішньої торгівлі з Брянською областю на початку 2009 року становить 24,3%, що, вочевидь, також не відповідає потенціалу зовнішньоекономічних відносин.

Обсяг зовнішньоторговельних операцій та ефективність реалізації проектів за іншими галузями співробітництва між Чернігівською, Брянською та Гомельською областями може бути більш суттєвим при наявності ефективної сконцентрованої взаємодії кожної зі сторін.

Єврорегіон «Слобожанщина» був утворений 07.11.2003 р. у складі Харківської області України та Белгородської Російської Федерації.

Статистика підкреслює перспективну динаміку насамперед торговельних відносин, з яких, як свідчить світовий досвід, починається диверсифікація зовнішніх зв'язків. За наявними статистичними даними, частка Белгородської області становить 15,1% у загальноросійському обсязі торгівлі Харківщини (в тому числі експорт — 29,6%, імпорт — 6,7%), що свідчить про наявність резервів для зростання та рівень взаємозалежності двох областей.

Враховуючи нетривалий період функціонування, аналізувати ефективність реалізації інших заходів у рамках єврорегіону «Слобожанщина», на нашу думку, недоцільно.

У 2006 році Курською областю (Російська Федерація) та Сумською областю утворено єврорегіон «Ярославна».

Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі в рамках єврорегіону засвідчив, що обсяги експорту в 2007 році, які були спрямовані в Росію, становили 45,6% від загального обсягу експорту. Разом із тим обсяги експорту суттєво скоротилися порівняно із 2003—2005 роками. Зниження експортних операцій відбулося за рахунок введення Росією у січні 2006 року тимчасової заборони на імпорт з України молочної та м'ясної продукції. Підприємства Сумської області протягом семи місяців 2006 року не експортували м'ясо та м'ясопродукти, і лише з серпня 2006 року зафіксовані нез-

начні обсяги вивезення цієї товарної підгрупи. Постачання молока і молокопродукції зменшилося на 79,8% [5].

Також відбулося скорочення експорту основних товарних груп: хімічної продукції – на 6,5%, приладів – на 57,7%. Разом із тим нетривалий період існування євро регіону «Ярославна» не дозволяє повною мірою дослідити ефективність його функціонування.

Аналіз функціонування євро регіонів дозволяє виділити проблеми їх функціонування двох рівнів: міждержавні та внутрішньодержавні. Перший рівень проблем обумовлений розширенням ЄС – входження наших європейських партнерів до Шенгенської зони та відповідно – встановлення жорсткого візового режиму з Україною. Другий рівень існує на внутрішньодержавному рівні і охоплює перешкоди переважно інституційного характеру.

Серед основних проблем ефективного функціонування регіонів ТКС на даному рівні можна виділити:

- невизначеність повноважень місцевих органів влади та місцевого самоврядування в питаннях транскордонного співробітництва [6, с. 18];
- відсутність горизонтальних комунікацій;
- низький рівень залучення територіальних громад низового рівня до участі у транскордонному співробітництві, в тому числі у розробці і впровадженні конкретних проектів [7];
- відсутність системного та перспективного підходів до організації євро регіональної співпраці;
- дефіцит фінансових ресурсів, що ставить під сумнів можливість практичного виконання більшості заходів, спрямованих на інтенсифікацію транскордонної взаємодії. Так, на 2008 рік для фінансування 16 проектів у рамках шести євро регіонів України передбачено лише 6,62 млн. грн. [4];
- відсутність сучасної інфраструктури для здійснення та координації транскордонної співпраці між місцевими органами виконавчої влади, бізнесом та громадськістю;
- недостатня якість підготовки та невиразна цільова спрямованість проектів регіонального співробітництва.

Висновки

Загальний аналіз ефективності функціонування регіонів ТКС свідчить про невиконання більшості статутних завдань, переважно декларативний характер реалізованих проектів та програм, їхню непідготовленість та поверховість. Лише досвід Закарпатської та Харківської областей може свідчити про ефективність економічно–організаційних заходів, які реалізуються у рамках транскордонного співробітництва і суттєво впливають на зовнішньоекономічні, екологічні, гуманітарні відносини вказаних регіонів.

Література

1. Макогон Ю. Нова регіональна економічна політика в Україні: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Ю. Макогон. – Режим доступу: <http://experts.in.ua.bazadownload.eco-nompolitic.pdf>
2. Кіш Є., Вишняков О., Максименка С., Студеннікова І. На шляху до Європи. Український досвід євро регіонів / Є. Кіш, О. Вишняков, С. Максименка, І. Студеннікова. – Київ, Логос, 2000. – С. 7–19. – (Проект Київського центру Інституту Схід – Захід).
3. Мікула Н. Євро регіони: досвід та перспективи / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – С. 116–118, 130, 134, 136.
4. Стенограма парламентських слухань «Про інтенсифікацію співробітництва України з європейським союзом у рамках євро регіонів та перспективи транскордонного співробітництва». – Сесійний зал Верховної Ради України 16 травня 2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/zakon/skl5/par_sl/sl1605107.htm
5. Інвестиційний портрет Сумської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12751/23218.htm>
6. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми // Національна безпека і оборона. – №4. – 2008. – С. 18.
7. Дмитрук В. Проблеми регіонального, міжрегіонального, транскордонного, прикордонного міжнародного співробітництва [Електронний ресурс] / В. Дмитрук. – Режим доступу: www.municipal.gov.ua/.../2005_zbirbik_probdecentral_statta_dmitryk.doc

А.В. РЕБЕНОК,
к.е.н., Чернігівський державний інститут економіки і управління

Фінансово–кредитна та інвестиційна підтримка малого підприємництва в Чернігівській області

Стаття присвячена проблемі дослідження сучасного стану та перспектив реалізації фінансово–кредитної та інвестиційної підтримки суб'єктів малого підприємництва. Визначено основні складові програм підтримки, проведено їх аналіз, узагальнено пропозиції щодо активізації таких програм.

Статья посвящена проблеме исследования современного состояния и перспектив реализации финансово–кредитной и инвестиционной поддержки субъектов малого предпринимательства. Определены основные составляющие программ поддержки, проведен их ана–

лиз, обобщены предложения относительно активизации таких программ.

The article is devoted to the problem of research of the modern state and prospects of realization financial-credit and investment support of small business entities. The main components of support programs are defined, their analysis is conducted, suggestions for activation such programs are generalized.

Постановка проблеми. Набуття Україною конкурентоспроможності в сучасному світі нерозривно пов'язане із модернізацією її економіки. За даними Всесвітнього економічного форуму, за рівнем конкурентоспроможності із 131 позиції Україна перебуває на 73-й позиції [8]. Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою мобілізації інституційних чинників зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво. При цьому невід'ємними складовими сучасного підприємництва є малий бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів.

Підтримка становлення та розвитку малого бізнесу в Україні є одним із визначальних пріоритетів державної політики. Проте слід зазначити, що вітчизняне підприємництво як самостійне соціально-економічне явище існує і розвивається у складних умовах трансформаційної економіки і зустрічається з безліччю проблем. На зниження життєздатності суб'єктів малого бізнесу впливають значний податковий тиск, наявність адміністративних бар'єрів, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, слабкість матеріальної, технічної, фінансової, менеджерської та кадрової складової їх діяльності.

Серед факторів впливу слід відзначити проблему фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємства на рівні країни та регіонів, яка дозволяє забезпечити порівняно автономне функціонування такого сектора економіки. Тому зазначені обставини доводять актуальність теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У Національній доповіді «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [8] визначено, що позитивній динаміці розвитку підприємництва сприяють запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, норми регуляторної політики, реформування дозвільної системи тощо.

Проте у внутрішньому середовищі підприємництва домінують чинники, які відтворюють негативні процеси розладу і порушення порядку системи. Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні [7] серед основних чинників, які заважають розвитку малого підприємства, є: відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки; надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності; обмеженість фінансових ресурсів; відсутність фінансових резервів.

Головним управлінням економіки Чернігівської облдержадміністрації визначено [2], що у соціально-економічному

житті Чернігівської області сфера малого бізнесу набула важливого значення. Протягом останніх років значно підвищилася ефективність його діяльності і, як наслідок, збільшився вплив на економічне життя області. Дієвим інструментом щодо прискорення розвитку сфери малого бізнесу є реалізація обласної Програми розвитку малого підприємництва [10], зокрема підпрограми фінансово-кредитного та інвестиційного забезпечення. Цьому сприяє робота спеціалізованого фонду розвитку підприємництва, відповідна інфраструктура.

Проблема фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва у Чернігівській області досліджена в розрізі загального стану підприємництва і програм його підтримки на рівні законодавства України, Національної та обласної програм, Національних доповідей, звітів та інформаційних повідомлень. У межах Чернігівської області у відкритих засобах масової інформації розміщено дані щодо програм підтримки підприємництва. Проте інформацію щодо планових та фактичних результатів реалізації всіх складових програм підтримки малого підприємства подано недостатньо повно та комплексно.

Мета статті. Для вирішення проблеми активізації фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємства в Чернігівській області у статті вирішуються завдання: 1) аналіз кількісних і якісних показників функціонування суб'єктів малого підприємства в країні та області; 2) визначення складових фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки, оцінка показників реалізації таких програм; 3) формування системи заходів активізації фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємства.

Викладення основного матеріалу. В Україні на початок 2008 року [8] кількість суб'єктів малого підприємства становила 2607,2 тис. од. (з них 354,8 тис. од. – малі підприємства, 2218,0 – фізичні особи – суб'єкти малого підприємства, 43,4 тис. од. – фермерські господарства). Обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємства становив 592730,6 млн. грн. Станом на 2009 року кількість малих підприємств в Україні становила 93,16% від загальної.

Разом із тим за якісними показниками вітчизняне підприємство відстає від європейського стандарту. Так, у 2007 році за темпами зростання продуктивності праці малі підприємства значно відставали від середніх та великих (0,6, 4,1 та 9,3%, відповідно).

У Чернігівській області за період 2006–2008 років показники діяльності малих підприємств набули значень, наведених на рис. 1 [3].

На кінець 2008 року зросли показники кількості малих підприємств (на 6,3% порівняно з 2006 роком), обсягу реалізованої продукції (на 38,7% більше, ніж у 2006 році), рівня рентабельності (з 1,4% у 2006 році до 13,4% у 2008 році). Помірну тенденцію до зменшення мають показники середньорічної чисельності зайнятих та найманих працівників (на 2,6 та 3,6% менше порівняно з відповідними показниками 2006

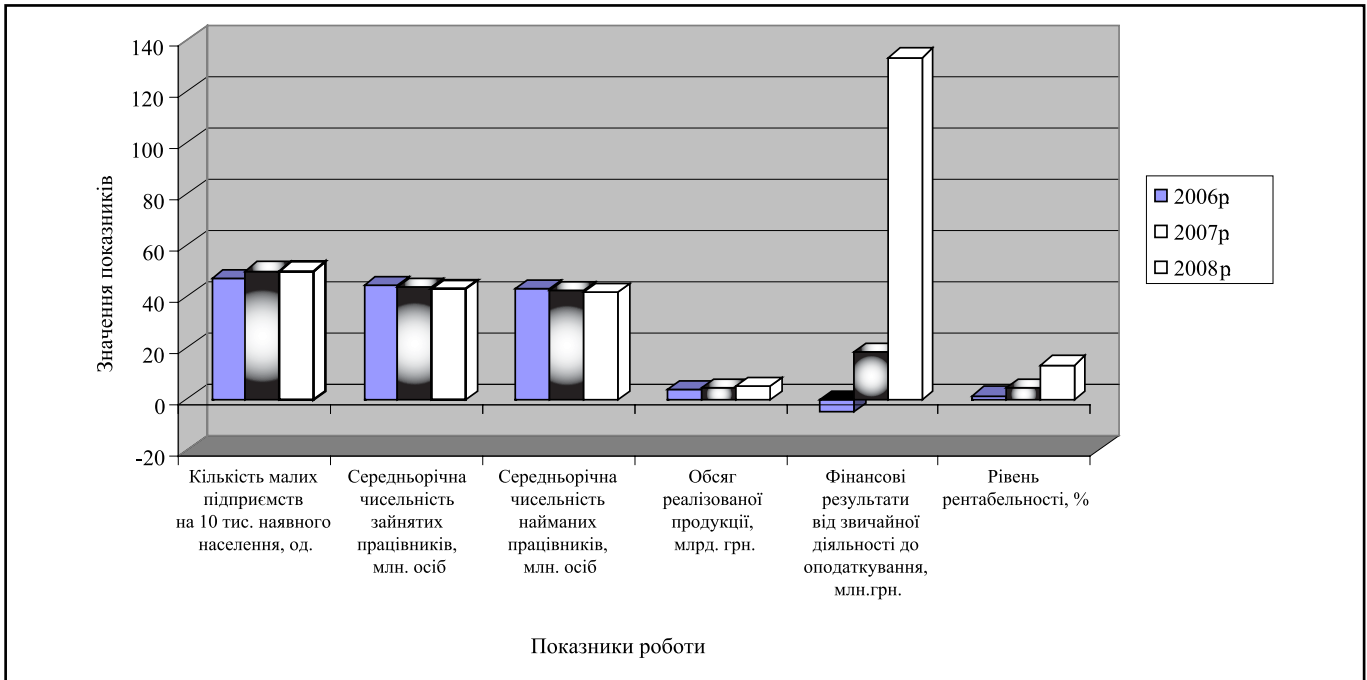


Рисунок 1. Показники діяльності малих підприємств Чернівецької області

року). Значно зросло значення показника фінансових результатів діяльності до оподаткування (на 621,9% порівняно з 2007 роком), що доводить можливість малих підприємств працювати прибутково, забезпечувати надходження до бюджетів та підвищувати реальний показник ВВП держави. За видами економічної діяльності 62% малих підприємств працюють у торгівлі та надають послуги, 14,5% займаються виробництвом, 9,9% – будівництвом. Найбільше малих підприємств зосереджено у м. Чернівці, м. Ніжині та м. Прилуки.

Серед чинників, що стримують діяльність підприємництва, слід зазначити фінансові та інвестиційні проблеми: нестача власних коштів, ускладненість залучення фінансових та інвестиційних ресурсів з ринкових джерел.

В Україні державна підтримка підприємництва здійснюється за напрямками [6]: 1) формування інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва; 2) встановлення системи пільг; 3) запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності; 4) фінансо-

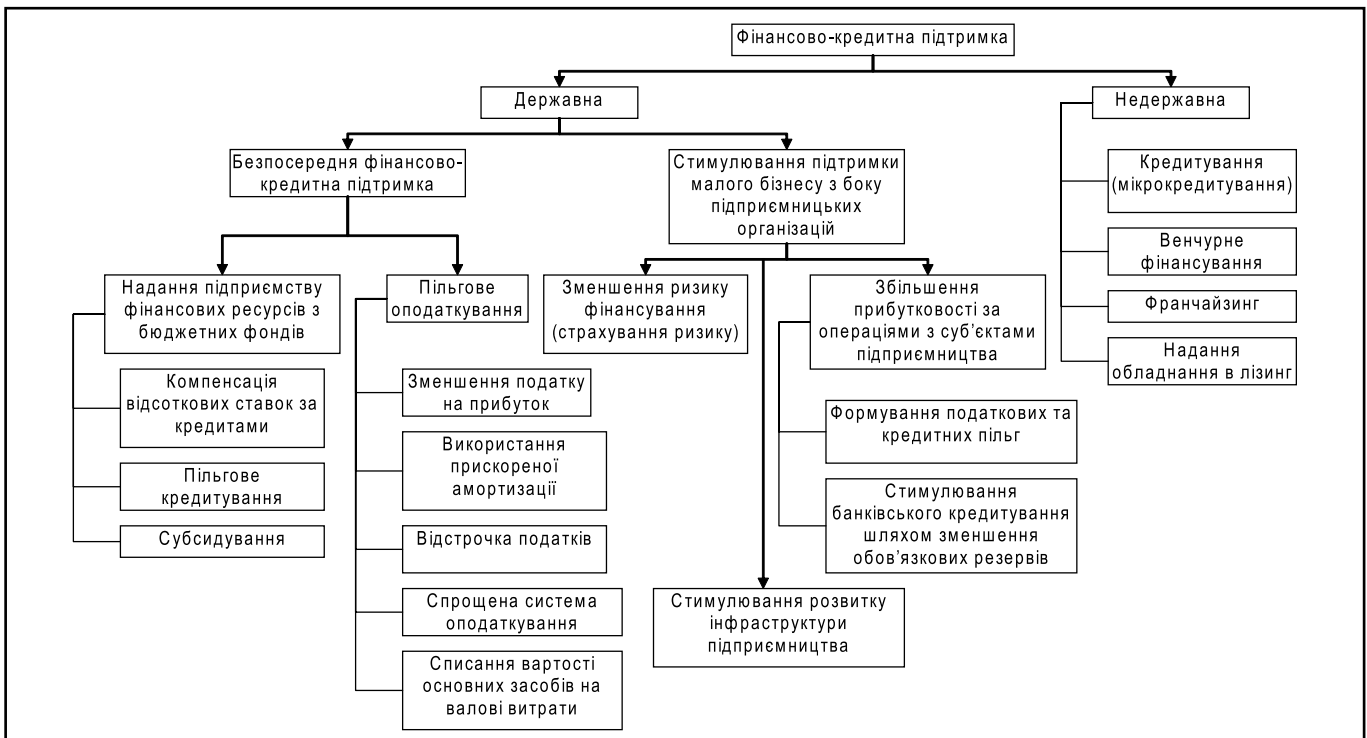


Рисунок 2. Фінансово-кредитна підтримка підприємництва

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

во–кредитна підтримка; 5) залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково–технічних і соціально–економічних програм.

Реалізація державної політики знаходить свій прояв у національній, обласних та місцевих програмах підтримки підприємництва.

Згідно з Національною програмою [7] фінансово–кредитна підтримка малого підприємництва має бути спрямована на: формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно–гарантійних установ; розроблення та запровадження ефективних кредитно–гарантійних механізмів мікрокредитування; створення та підтримку фінансових інститутів, які працюють на розвиток малого підприємництва.

На рис. 2 наведено механізм фінансово–кредитної підтримки. Як видно з рис. 2, на підприємництво направлена державна та недержавна підтримка.

У Чернігівській області Український фонд підтримки підприємства за допомогою ДО «Регіональний фонд підтримки підприємства по Чернігівській області» [4] здійснює фінансове забезпечення реалізації державної політики, у таких формах:

- фінансовий кредит через уповноважений банк;
- гарантії (поруки) банкам та небанківським фінансовим установам;
- часткова компенсація відсоткової ставки за надані кредити.

За 2001–2008 роки по Україні загальна сума проектного запиту щодо фінансування запланованих заходів ро–

Таблиця 1. Компенсація відсоткових ставок за кредитами та пільгове кредитування малого підприємництва в Чернігівській області [9]

Напрямок підтримки	Механізм реалізації підтримки	Характер підтримки
1	2	3
Компенсація відсоткових ставок за кредитами		
Фінансова підтримка інноваційних та інвестиційних проєктів, насамперед з впровадження передових технологій	Через механізм здешевлення кредитів за рахунок коштів державного бюджету відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 01.03.2007 р. №329.	Бюджетні кошти спрямовуються на відшкодування сплачених у 2007 році відсотків за кредитами. Компенсація надається за фактично сплачені відсотки і не може перевищувати подвійну облікову ставку Національного банку, що діяла на дату їх нарахування
Часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу на реалізацію інвестиційних проєктів	За рахунок коштів державного бюджету відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 20 квітня 2007 р. №634	Надається на конкурсних засадах у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що діє на дату нарахування відсотків за користування кредитом; розмір співфінансування інвестиційного проєкту за рахунок власних коштів становить не менш як 20 відсотків його вартості
Часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами малого підприємництва у фінансово–кредитних установах	За рахунок коштів обласного бюджету на виконання заходів обласної Програми розвитку малого підприємництва по Чернігівській області на 2009–2010 роки	Умови проведення конкурсу та склад конкурсної комісії визначені розпорядженням голови облдержадміністрації від 1 грудня 2006 року №438. Переможці конкурсу отримують компенсацію в розмірі до 75% від загальної суми нарахованих відсотків по кредиту
Пільгове кредитування		
Кредити на реалізацію інноваційних та інвестиційних проєктів	За рахунок коштів державного бюджету відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 14.03.2007 р. №455	Бюджетні кошти надаються Українській державній інноваційній компанії згідно з помісячним розписом асигнувань на умовах повернення, платності, строковості та цільового використання. Розмір плати за кредит не вище 7% річних. Проєкти відбираються за конкурсом
Фінансово–кредитна підтримка проєктів інноваційного спрямування суб'єктів господарювання	За рахунок коштів обласного бюджету на виконання Програми інноваційно–інвестиційного розвитку Чернігівської області на 2007–2010 роки «Чернігівщина інвестиційна – 2010»	Фінансування інноваційних проєктів здійснюється на умовах конкурсного відбору, строковості, платності, зворотності та цільового використання коштів. Фінансуванню підлягають інноваційні проєкти, насамперед із впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій виробництва альтернативних джерел палива
Фінансово–кредитна підтримка підприємницьких проєктів	Через уповноважені банки за рахунок коштів обласного бюджету на виконання заходів обласної Програми розвитку малого підприємництва по Чернігівській області на 2009–2010 роки	Надається на умовах забезпеченості, платності, зворотності, строковості та цільового використання, на конкурсних засадах, суб'єктам малого підприємництва, які здійснюють діяльність в пріоритетних напрямках, у формі фінансового кредиту через уповноважені банки в сумі до 200 тис. грн. строком до трьох років під 10–14% річних в національній валюті, за умов надання застави

звітку малого підприємництва [8] становила близько 900 млн. грн., а бюджетне їх наповнення за цей період – менш ніж 65 млн. грн., або 7,4% від проектної суми.

На реалізацію заходів обласної Програми розвитку малого підприємництва [5] з чернігівського обласного бюджету за 2007–2008 роки направлено 646,8 тис. грн., що становить понад 80% від плану. Видаток місцевого бюджету на реалізацію програми становив 114,3 грн./підпр.

Розглянемо більш детально напрями фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, які діють в Чернігівській області.

Компенсація відсоткових ставок за кредитами та пільгове кредитування здійснюється за програмами, наведеними у табл. 1.

Також діє програма фінансової підтримки фермерських господарств за рахунок коштів державного бюджету відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 р. №1102.

Станом на 2009 рік в Чернігівській області [5] більшість запланованих програмних заходів щодо підтримки малого підприємництва виконано (основний виконавець заходів – ДО «Регіональний фонд підтримки підприємництва по Чернігівській області»). Протягом дії програми фінансову підтримку у формі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами отримали проекти трьох суб'єктів підприємницької діяльності на загальну суму 49,7 тис. грн. Пільгове кредитування за період 2001–2008 років отримали 78 проектів на загальну суму 4164,778 тис. грн. (рис. 3).

Загалом за 2008 рік через ДО «Регіональний фонд підтримки підприємництва по Чернігівській області» здійснено фінансову підтримку сім проектів суб'єктів підприємницької діяльності на загальну суму 666,45 тис. грн.

Одним із важливих інструментів активізації економічної активності бізнесу, особливо в умовах модернізації економіки, є амортизація [8]. На даний час державна підтримка малого

підприємництва направлена на вирішення двох проблем: 1) створення сприятливих умов для перевищення податкової амортизації над економічною; 2) стимулювання використання амортизаційних відрахувань на інвестиційні цілі.

Суттєвим елементом роботи малого підприємництва є оподаткування. Для суб'єктів малого підприємництва в порядку, встановленому законодавством України, може застосовуватися спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності.

На сьогодні понад 40% від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва України обрали спрощену систему. З 1999 по 2007 рік кількість платників єдиного податку збільшилася майже в 12 разів (з 94,7 до 1114 тис. осіб), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли у 29 разів (з 116,6 до 3703,7 млн. грн.). Такі суб'єкти малого підприємництва забезпечили роботою 1,5 млн. громадян.

На рис. 4 наведено інфраструктуру фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва в Чернігівській області.

Упродовж дії регіональних програм по Україні банківськими та небанківськими фінансово-кредитними установами в сферу підприємництва було спрямовано кредитів на суму 23,82 млрд. грн. [5]. Лідерські позиції на ринку кредитування посідають «Райффайзен Банк Аваль», ПриватБанк, УкрСиббанк, «Хрещатик», Правекс-Банк, «Форум», ПроКредитБанк, ОТП Банк.

За оцінками експертів, обсяги банківського кредитування малого бізнесу зросли в останні роки на 80%, але потреба малих підприємств у кредитних ресурсах задовольняється не більш ніж на 5–7%. У 2007–2008 роках спостерігалася тенденція зростання роздрібного банківського кредитування, але на цей процес у 2008 році значно вплинула світова криза ліквідності.

Альтернативою мікрокредитування малого підприємництва залишаються небанківські фінансові установи. За

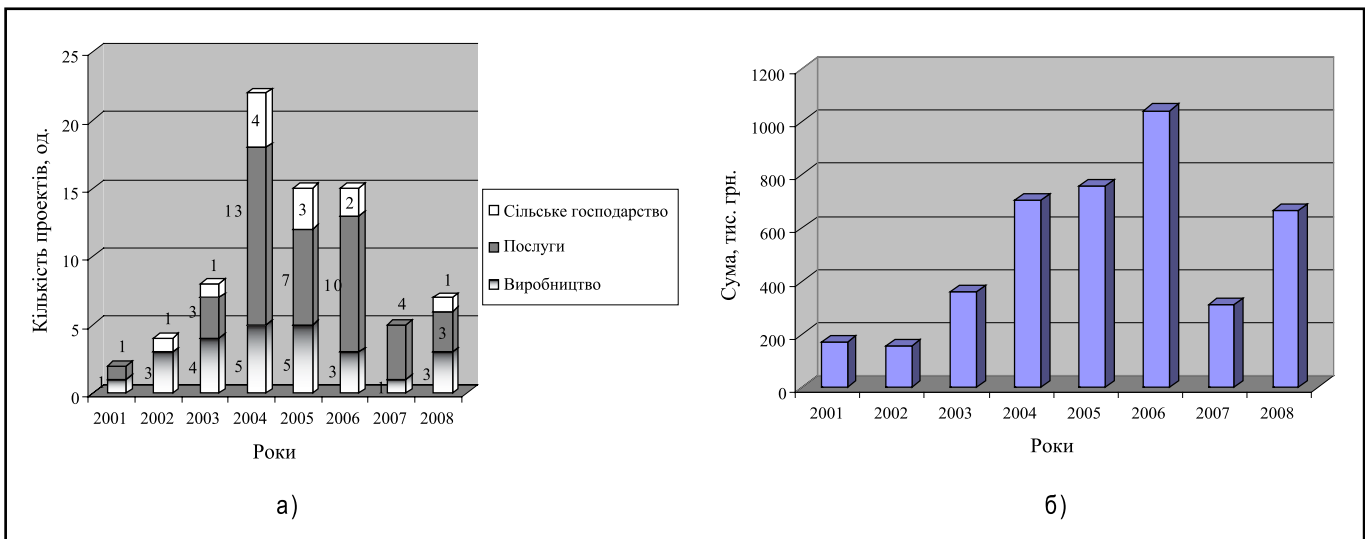


Рисунок 3. Показники реалізації програми пільгового кредитування: а) кількість проектів, які отримали фінансову підтримку; б) розміри кредитів

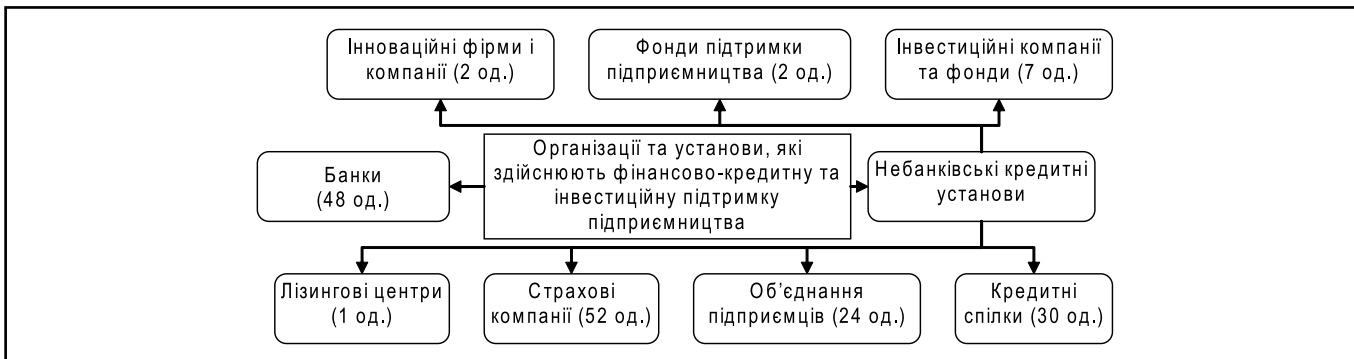


Рисунок 4. Інфраструктура фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва в Чернігівській області

2007–2008 роки кредитними спілками України було надано позичок на суму 568,2 млн. грн., що становить лише 2,4% від загальних обсягів кредитування. Впродовж 2007–2008 років Чернігівська область зайняла лідерську позицію за кількістю створених кредитних спілок.

Загалом, діяльність місцевих органів влади Чернігівської області направлена на налагодження співпраці з комерцій-

ними банками, запровадження дієвих заходів фінансової підтримки малого підприємництва. Проте інфраструктура підтримки підприємництва залишається малорозвинутою, у деяких районах області не створено жодного об'єкта.

Важливим фактором стратегічного зростання підприємницького потенціалу регіонів є надходження інвестиційних ресурсів [5]. З метою підвищення інвестиційної привабливості

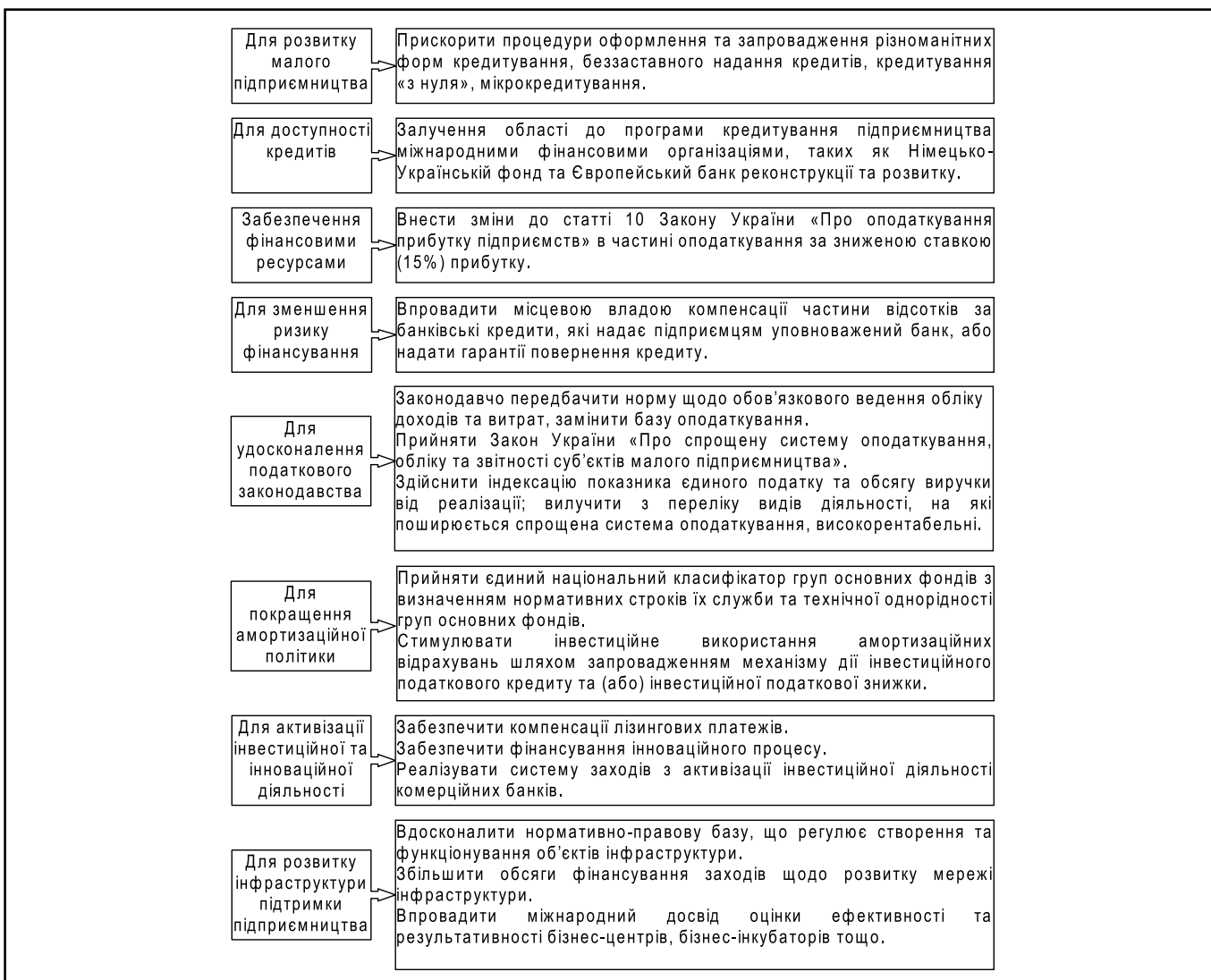


Рисунок 5. Напрями і заходи вдосконалення фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва у Чернігівській області

малого підприємництва регіону місцеві органи влади впроваджують заходи, спрямовані на визначення інвестиційних потреб малого підприємництва, надання допомоги у пошуку потенційних партнерів та формування сприятливого клімату.

Для інвестиційної підтримки підприємництва в Чернігівській області виконуються такі заходи: 1) розроблено та впроваджено до реалізації Програму інноваційно-інвестиційного розвитку Чернігівської області на 2007–2010 роки «Чернігівщина інвестиційна – 2010»; 2) створено сайт ДО «Регіональний фонд підтримки підприємництва по Чернігівській області», де розміщено бази даних щодо підприємницьких проектів, реалізація яких потребує залучення інвестицій; 3) регулярно відбувається проведення зустрічей підприємців з представниками ділових кіл, у тому числі закордонних; 4) підтримується сприяння участі підприємців області у бізнесових заходах міжнародного характеру в зарубіжних країнах; 5) регулярно проходять інвестиційні форуми.

Проте поряд із заходами фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва в Чернігівській області слід відмітити деякі недоліки [1, 8]: 1) проблема високих відсоткових ставок вирішується шляхом запровадження програм

часткового відшкодування, однак проблемі відсутності у підприємців застави приділено недостатньо уваги; 2) для покращення роботи запроваджено спрощену систему оподаткування, проте не вирішеними залишаються проблеми відсутності чітких законодавчих визначень критеріїв суб'єктів підприємницької діяльності і платників єдиного податку, відсутності чітких «перехідних» положень щодо регламентації податкового обліку операцій; 3) у регіоні стимулюється розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, проте суб'єкти інфраструктури не пристосовані до надання підтримки в необхідному обсязі, недостатньо розвинений ринок мікрокредитування; 4) інвестиційні проекти не в повній мірі знаходять необхідні інвестиції; 5) більшість заходів підтримки малого підприємництва на законодавчому та місцевому рівнях не повністю відповідають економічним умовам сьогодення.

Зазначені недоліки стали основною причиною перебування Чернігівської області на 25-му місці рейтингу регіонів за станом розвитку та підтримки малого підприємництва на місцевому рівні [8].

В обласній Програмі розвитку малого підприємництва на 2009–2010 роки [10] заплановано заходи фінансо-

Таблиця 2. Підпрограма фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки

Пріоритетні завдання	Зміст заходів	Виконавці	Вартість, тис. грн.		Очікуваний результат
			2009 рік	2010 рік	
Спрощення доступу суб'єктів господарювання у сфері малого підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів області	Відшкодування відсоткових ставок за кредитами	Головне управління економіки облдержадміністрації, головне фінансове управління облдержадміністрації, ДО «Регіональний фонд підтримки підприємництва по Чернігівській області»	90,0	100,0	Стимулювання розвитку і підвищення ефективності підприємницької діяльності
	Розміщення оголошення про конкурс на отримання часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами		5,0	5,0	
	Забезпечення фінансування у формі фінансового кредиту інвестиційних проектів з пріоритетних видів діяльності		1000,0	1350,0	
Інформаційна та методична допомога підприємцям щодо можливостей фінансово-кредитних ресурсів, науково-технічної інформації, залучення коштів інвесторів, в тому числі іноземних	Висвітлення на сайті ДО РФПП інформації щодо отримання фінансової та технічної допомоги, комерційних пропозицій	Головне управління економіки облдержадміністрації, ДО «Регіональний фонд підтримки підприємництва по Чернігівській області»	3,0	3,0	Підвищення рівня обізнаності щодо можливостей кредитування та пошуку інвесторів
	Створення та постійне оновлення на сайті ДО РФПП бази даних щодо підприємницьких проектів		2,0	3,0	
	Проведення зустрічей підприємців з представниками ділових кіл. Сприяння участі підприємців у бізнесових заходах міжнародного характеру	Головне управління економіки облдержадміністрації, представництво Держкомпідприємництва України, Чернігівська регіональна торгово-промислова палата	5,0	5,0	Активізація роботи щодо залучення міжнародної допомоги і коштів донорських проектів
Розвиток інноваційної діяльності у сфері підприємництва	Проведення семінарів для представників громадських підприємницьких структур та установ, що опікуються питаннями розвитку підприємництва щодо інноваційно-інвестиційних процесів, реалізації державної інноваційної політики	Головне управління економіки облдержадміністрації, представництво Держкомпідприємництва України в області, ДО «Регіональний фонд підтримки підприємництва по Чернігівській області», МГО Ліга роботодавців Чернігова	2,0	3,0	Підвищення конкурентоспроможності продукції, технологічної модернізації, впровадження нових технологій. Залучення в регіон коштів інвесторів

во–кредитної та інвестиційної підтримки за рахунок коштів обласного бюджету (табл. 2). Проте для покращення умов роботи підприємництва фінансово–кредитну та інвестиційну підтримку доцільно вдосконалити за напрямками [1, 5, 8], узагальненими на рис. 5.

Наведені заходи мають виконуватися як на рівні держави, так і регіону.

16.02.2009 р. було підписано Декларацію про встановлення співробітництва між урядом України і Єврокомісією щодо політики у сфері розвитку малих та середніх підприємств [8]. Декларація стала практичним втіленням реалізації Європейської хартії малих та середніх підприємств (2008). Впроваджуючи принципи Європейської хартії, на місцевому рівні необхідно більше уваги приділяти фінансуванню заходів щодо створення нових та ефективної підтримки функціонування вже існуючих об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва.

Висновки

За результатами дослідження проблеми фінансово–кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва слід визначити:

1. На початок 2008 року кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні становила 2607,2 тис. одиниць. У Чернігівській області станом на 2009 рік зросли показники кількості малих підприємств (до 50 од. на 10 тис. наявного населення), обсягу реалізованої продукції, рівня рентабельності та фінансових результатів діяльності до оподаткування. Проте за якісними показниками вітчизняне підприємство відстає від європейського стандарту. Суттєвою проблемою, що стримує розвиток малого підприємництва, є недостатня фінансово–кредитна та інвестиційна підтримка.

2. Станом на 2009 рік у Чернігівській області [5] більшість запланованих програмних заходів підтримки малого підприємництва виконано. Пільгове кредитування за період 2001–2008 років отримали 78 проектів на загальну суму 4164,778 тис. грн. Фінансову підтримку у формі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами отримали проекти на загальну суму 49,7 тис. грн. Потреба малих підприємств у кредитних ресурсах задовольняється на 5–7%. Інфраструктура підтримки підприємництва розвинена недостатньо.

3. Для покращення фінансово–кредитної та інвестиційної підтримки в області необхідно: упорядкувати законодавчу та нормативно–правову базу; удосконалити податкову політику щодо малого підприємництва; зміцнити фінансово–кредитне забезпечення розвитку малого підприємництва (розвиток ринку фінансових послуг, запровадження кредитно–гаран–

тійних механізмів мікрокредитування, залучення іноземних кредитів); забезпечити дієвість реалізації регіональної програми підтримки підприємництва; стимулювати інвестиції (в тому числі іноземні) в розвиток малого бізнесу.

Перспективи подальших досліджень та розвідок. У подальшому можливим є визначення залежності впливу фінансово–кредитної та інвестиційної підтримки на розвиток підприємництва регіону від інших складових програм державної та недержавної підтримки.

Література

1. Варналій З.С., Дрига С.Г., Тарангул Л.Л. Мікрокредитування малого підприємництва: (Монографія). – Ірпінь: ВПЦ «Київський ун–т», 2008. – 144 с.
2. Головне управління економіки Чернігівської облдержадміністрації. Малий бізнес в економіці Чернігівщини [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу: http://www.chernihiv-oblast.gov.ua/showbranch.php?page_code=163
3. Головне управління статистики в Чернігівській області. Основні показники діяльності малих підприємств Чернігівської області за 2006–2008 роки. Лист №408/04–1–09 від 17.07.2009 р.
4. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. «Положення про порядок використання Українським фондом підтримки підприємництва коштів, передбачених на розвиток підприємництва в Україні» №300/7621 від 14.04.2003 р.
5. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. Узагальнений звіт про виконання заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2007–2008 рік [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу: http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=33775&cat_id=33774.
6. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» №2063–III від 19.10.2000 р.
7. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» №2157–III від 21.12.2000 р.
8. Про стан і перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко та ін. – К.: Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
9. Регіональний фонд підтримки підприємництва в Чернігівській області. Фінансова підтримка інвестиційних проектів [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу: http://fond.allcn.biz/index.php?option=com_content&task=blogcategory&sid=18&Itemid=36.
10. Чернігівська обласна державна адміністрація. Обласна програма розвитку малого підприємництва на 2009–2010 роки. [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу: http://fond.allcn.biz/index.php?option=com_content&task=view&sid=103&Itemid=94.

Басейнова модель управління водними ресурсами України

У статті дається характеристика діючої системи управління водними ресурсами України та розглядаються основні проблеми та перспективи переходу від адміністративно-територіальної до басейнової моделі управління водним господарством.

В статье дана характеристика действующей системы управления водными ресурсами Украины и рассмотрены основные проблемы и перспективы перехода от административно-территориальной к бассейновой модели управления водным хозяйством.

The article gives the characteristics of the current water resources management system of Ukraine, main problems and perspectives of transition from administrative-territorial to pool model of water management are examined.

Постановка проблеми. Як свідчить світовий досвід, проблеми з водними ресурсами багато в чому є наслідком неефективного управління в галузі водокористування. Існуюча в Україні модель управління водними ресурсами не сприяє їх раціональному використанню, а також не створює передумов для їх належного фінансування.

Для вирішення завдань ефективного природокористування останніми роками все частіше використовується басейновий принцип. Запровадження басейнової моделі управління водними ресурсами в Україні сприятиме збереженню та відтворенню водних ресурсів держави. Проте реалізація басейнового підходу потребує реформування організаційної структури управління водними ресурсами, розробки нормативно-правової бази, створення відповідних інституцій та регламентації їх функцій і повноважень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основні положення басейнового підходу вперше були розроблені Р. Хартоном. Дослідженню перспектив басейнового принципу організації з метою раціоналізації природокористування присвячені праці таких науковців і практиків, як Л.В. Зорін, Н.І. Хрисанов, В.А. Камбуров, С.Я. Сергін, Ф.Н. Мільков, Н.Л. Чепурко, С.І. Зотов, П.Г. Олдак, В.М. Розумовський, Г.І. Швебс, М.М. Паламарчук, В.А. Сташук, А.В. Яцик.

Метою статті є дослідження існуючої системи управління водними ресурсами України та перспектив переходу від адміністративно-територіальної до басейнової моделі управління водним господарством.

Викладення основного матеріалу. Спеціально уповноваженими органами державної виконавчої влади у галузі використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів є спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів – Мі-

ністерство охорони навколишнього природного середовища України (Мінприроди України), спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань водного господарства – Державний комітет України по водному господарству (Держводгосп України), спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань геології та використання надр – Державна геологічна служба (далі – Держгеолслужба), їх органи на місцях та інші державні органи відповідно до законодавства [1].

Управління водними ресурсами в Україні – це заходи по регулюванню стоку та його перерозподілу, дослідження якісного стану водних ресурсів, співпраця на транскордонних водах, захист від шкідливої дії вод та забезпечення функціонування об'єктів водогосподарського комплексу. Більшість цих завдань у державі вирішує Держводгосп. Держводгосп України є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері управління водним господарством та здійснення державної політики щодо меліорації земель, діяльність якого з 6 березня 2006 року спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра охорони навколишнього природного середовища.

До відання Держводгоспу України належить:

- державне управління в галузі водного господарства, впровадження у водне господарство досягнень науки, техніки, нових технологій і передового досвіду;
- розробка і встановлення режимів роботи водосховищ, водогосподарських систем і каналів;
- розробка та участь у реалізації цільових програм використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів;
- забезпечення потреб населення і галузей економіки у водних ресурсах та здійснення їх міжбасейнового перерозподілу;
- здійснення моніторингу водних об'єктів;
- здійснення заходів щодо екологічного оздоровлення поверхневих вод та догляду за ними;
- ведення державного обліку водокористування та державного водного кадастру;
- погодження дозволів на спеціальне водокористування;
- міжнародне співробітництво у галузі використання і охорони вод;
- попередження шкідливої дії вод і ліквідація її наслідків;
- вирішення інших питань у галузі управління і контролю за використанням і охороною вод та відтворенням водних ресурсів.

На Держводгосп України покладені завдання з підготовки пропозицій щодо формування державної політики у сфері розвитку водного господарства та меліорації земель, забезпечення потреб населення і галузей економіки у водних

ресурсах, розробки загальнодержавних, міждержавних і регіональних програм використання, охорони і відтворення водних ресурсів та їх реалізації, здійснення заходів, пов'язаних із запобіганням шкідливій дії вод і ліквідацією її наслідків. Усі повноваження у галузі управління і контролю за використанням і охороною підземних вод належать до компетенції Державної геологічної служби України [1].

Для здійснення державного управління та контролю в галузі використання водних ресурсів, задоволення потреб населення і економіки у воді, збереження, раціонального використання і охорони вод Верховною Радою України та урядом затверджено цілу низку державних програм. Серед них Закон України «Про Загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» (2000 р.), Національна програма екологічного оздоровлення басейну Дніпра та поліпшення якості питної води (1999 р.), Закон України «Про Загальнодержавну програму розвитку водного господарства» (2002 р.), Закон України «Про питну воду та питне водопостачання» (2002 р.) та інші.

Проте застаріла система управління водними ресурсами, сформована за адміністративно-територіальним поділом та окремими елементами басейнового управління, є одним із факторів незадовільного стану водних ресурсів.

З метою підвищення ефективності управління водним господарством в Україні передбачений перехід до управління водними ресурсами за басейновим принципом [2]. Басейновий підхід є основою водної політики Євросоюзу, викладеної у Водній рамковій директиві ЄС 2000 року [3]. Саме басейнова модель здатна забезпечити ефективне управління водними ресурсами, оскільки вона закладена в самій природі водних ресурсів, їх гідрології.

Необхідність створення басейнової моделі управління водним господарством в Україні визначена Водним кодексом України і законом №2988–III від 17 січня 2002 року №2988–III, яким було затверджено Загальнодержавну програму розвитку водного господарства України. Басейнові управління водних ресурсів (БУВР) мають бути створені на базі басейнових водогосподарських органів Держводгоспу в басейнах основних річок. При цьому основною одиницею управління стає територія річкового басейну.

Ефективність басейнової моделі багато в чому залежить від того, як буде налагоджений механізм, здатний забезпечити фінансування водоохоронних заходів у межах басейну за рахунок коштів, що надходять від зборів за водокористування. Надходження платежів за використання води та її забруднення повинні спрямовуватись у бюджет басейнової організації і використовуватися на поліпшення якості води й екологічного стану річок басейну, покращення водозабезпечення населення та збереження водних екосистем. Система встановлення, надходження та подальшого використання платежів за воду повинна бути прозорою, справедливою і зрозумілою для всіх, і насамперед для водокористувачів. Надходження платежів за використання води та її

забруднення повинні спрямовуватись у бюджет басейнової організації і використовуватися на поліпшення якості води й екологічного стану річок басейну, покращення водозабезпечення населення [4].

Нова модель управління водними ресурсами передбачає, що управління зосереджується у Басейновій раді річки, яка формується з представників державної і місцевої влади, водокористувачів, науковців, громад і розробляє напрями водної політики, водну стратегію і тактику в басейні окремої ріки, затверджує нормативи зборів за водокористування тощо.

Басейнова рада річки – це законодавчий орган управління. Виконавчим органом буде Водне агентство річки, яке працюватиме на постійній основі під керівництвом Басейнової ради. В діяльність ради не можуть втручатися ні місцеві, ні загальнодержавні органи.

Фінансування всіх заходів у басейні, спрямованих на раціональне використання водних ресурсів, їх охорону і відтворення, утримання органів управління має здійснюватись за рахунок водокористувачів [5]. Басейнова рада самостійно здійснює загальний нагляд за використанням коштів і затверджує кошторис витрат.

На загальнодержавному рівні стратегічні цілі, водну політику країни визначатиме Національна рада з водних проблем, виконавчим органом якої буде державний орган управління водним господарством, який готуватиме матеріали для ради і за її дорученням розроблятиме законодавчо-правову і нормативно-методичну базу. Передбачається поступовий перехід на басейновий принцип управління водними ресурсами України на базі існуючих басейнових управлінь водних ресурсів (Дніпровського, Дністровського, Південно-Бузького, Деснянського, Західно-Бузького, Сіверсько-Донецького, Кримського та інших).

Для реформування системи управління водними ресурсами необхідно скористатись досвідом країн, у яких басейнова модель виявила свою ефективність, насамперед тих, які за територією, чисельністю населення та деякими іншими показниками подібні до України.

Досить добре відпрацьована система басейнового управління у Франції, яка була створена ще в 1964 році. Головні структурні одиниці колективного управління водою – басейнові комітети й агентства води. Територія Франції виходячи з басейнового принципу поділена на шість частин. Відповідно утворено шість басейнових комітетів і шість агентств, які функціонують з 1967 року. Басейновий комітет являє собою «місцевий парламент води», який виступає законодавцем з усіх водних проблем басейну. Агентство води реалізує на практиці постанови басейнового комітету. Воно виконує функції експерта і технічного радника при вирішенні проблем водозабезпечення, виділяє грошові кошти на реалізацію проєктів, видає кредити на пільгових умовах. Агентства і басейнові комітети діють у рамках погодженої робочої програми, яка складається на п'ять років у межах плану робіт, розрахованого на 20–25 років, і виконується на основі річного бюджету.

Французька система басейнового управління сьогодні визнається однією з кращих у світі. Завдяки впровадженню цієї системи екологічний стан річок Франції значно покращився [6].

Басейнова модель управління водними ресурсами після прийняття нового Водного кодексу активно почала застосовуватися в Російській Федерації. Там основною одиницею управління визнано Басейновий округ. У перспективі передбачається створення двадцяти таких округів, на сьогодні діє лише п'ятнадцять. З 2007 року розпочалося формування Басейнових рад, які покликані розробляти рекомендації:

- стосовно порядку встановлення цільових показників якості води у водних об'єктах;
- визначення лімітів забору водних ресурсів та скидання стічних вод у межах річкових басейнів із врахуванням різних умов водності;
- створення умов для безпечної експлуатації водогосподарських систем;
- визначення основних показників зменшення негативних наслідків шкідливої дії вод та підготовка переліку заходів, спрямованих на досягнення цих показників;
- забезпечення фінансування запланованих водогосподарських заходів за рахунок різних джерел та створення механізму активного залучення позабюджетних коштів тощо.

Перші спроби запровадження в Україні законодавчо встановленого басейнового принципу управління не були достатньо ефективними, оскільки не була сформована дієва організаційна структура, недостатньо продумане розмежування повноважень між державними органами управління. Дуже часто закріплені нормативними актами межі діяльності басейнових управлінь, не співпадали з природними межами річкових басейнів.

До основних факторів, які суттєво впливають на ефективність управління водними ресурсами в Україні, можна віднести: неузгодженість загальнодержавного і регіонального законодавства, відсутність досвіду управління водними ресурсами за басейновим принципом, переважання у сфері управління галузевого і відомчого підходів, дефіцит бюджетних коштів тощо. За таких умов дуже важко віднайти екологічну рівновагу між господарською діяльністю і раціональним водокористуванням у басейні [7].

Водночас дослідження і практика довели, що найбільш ефективним підходом до управління водними ресурсами є басейновий принцип. Реалізація цього підходу потребує реформації організаційної структури управління водними ресурсами, нової регламентації функцій і повноважень окремих її ланок та створення відповідної інституціональної бази.

Реформування системи управління водними ресурсами передбачає:

- реалізацію стратегії водної політики держави, спрямованої на посилення екологічної безпеки, на основі створення ефективного механізму водокористування;
- ефективне використання фінансових ресурсів у водогосподарській сфері;

- забезпечення ефективної системи моніторингу вод;
- розвиток водогосподарської інфраструктури, що відповідає ринковим умовам господарювання;
- покращення співробітництва України із сусідніми державами в галузі управління транскордонними водними ресурсами [8].

Нині триває процес переходу від адміністративно-територіального принципу управління водними ресурсами до басейнового. Це досить складний і тривалий процес, який розпочинається з визначення водної політики, створення правової бази і системи фінансування.

Висновки

Враховуючи досвід управління водними ресурсами Франції, Угорщини, Швеції, Данії та інших країн, впровадження нових підходів у практику державного управління водними ресурсами планується завершити у 2015 році. Він буде проводитись поступово у три етапи.

Перший етап передбачає:

- створення нових басейнових управлінь в басейні Дунаю, Тиси, Десни, Прип'яті, Верхнього і Нижнього Дніпра та річок Приазов'я, крім діючих;
- розробку та впровадження пілотного проекту з організаційно-економічного і практичного відпрацювання басейнової моделі на базі Дністровсько-Прутського басейнового управління водних ресурсів, у рамках якого будуть розроблені й апробовані Положення про басейновий принцип управління, про Басейнове управління, Басейнову раду, про регіональні управління водних ресурсів, Схеми інтегрованого управління водами річкового басейну, механізм фінансування та виконання заходів на басейновому та регіональному рівнях;
- з метою зменшення фінансового навантаження на бюджет, підвищення технічного рівня інженерних споруд та раціонального використання водних ресурсів запровадження на базі Північно-Кримського каналу та водогосподарських об'єктів Херсонської області пілотних проектів, при здійсненні яких будуть відпрацьовані оптимальна економічна модель підприємства з подачі води, структура та статут державного підприємства, фінансово-економічний механізм змішаного фінансування експлуатаційних витрат тощо.

Другий етап полягає в підготовці повного пакету законодавчих, нормативно-правових, інструктивних та методичних документів з управління, використання і охорони вод на основі результатів організаційно-економічного експерименту, набутого в процесі запровадження пілотних проектів. Під час даного етапу будуть:

- внесені зміни до Водного кодексу України та законів України, які регламентують діяльність у сфері водного господарства;
- підготовлені постанови Кабінету Міністрів України із затвердження Положення про Басейнову раду, басейновий принцип управління та Положення про фінансово-економічний механізм змішаного фінансування;

- розроблені нормативно–методичні та інструктивні документи діяльності зазначених організацій;
- визначені регіони річкових басейнів та встановлені їх межі;
- проведена підготовча робота із впровадження басейнового принципу на всій території України.

Третій етап має на меті завершення створення басейнових управлінь та Басейнових рад по всіх басейнах річок на основі прийнятих законодавчих та нормативно–правових актів, а також укладених басейнових угод, тобто, створення системи державного управління водними ресурсами в річкових басейнах України, що забезпечить сталий розвиток економіки держави, участь територіальних громад, громадськості та водокористувачів у розподілі і охороні водних ресурсів [8].

Література

1. Водний кодекс України від 6 червня 1995 року №213 /95–ВР.
2. Закон України від 17.01.2002 р. №2988–III «Про Загальнодержавну програму розвитку водного господарства».
3. Водна рамкова директива ЄС 2000/60/ЄС. Основні терміни та їх визначення / К. Алієв, Ю. Віденіна, Н. Закорчевна та ін. – К., 2006. – 240 с.
4. Проект Стратегії національної екологічної політики на період до 2020 року / <http://www.menr.gov.ua/documents/>
5. Сташук В.А., Яцик А.В. До питання водної політики в Україні на принципах басейнового управління водними ресурсами / Вісник Національного університету водного господарства та природокористування / Випуск 4 (40), частина 1. – Рівне, 2007.
6. Каленіченко Л. Французький досвід управління водними ресурсами – приклад для України / Л. Каленіченко // Водне господарство України : Науково–технічний часопис. – 2005. – №4. – С. 40–42.
7. Паламарчук М.М. Конструктивно–географічні аспекти водогосподарського комплектування / Україна та глобальні процеси: Географічний вимір: Зб. наук. праць. – Київ – Луцьк: Ред.–вид. від. «Вежа», 2000, т. 1.
8. Пріоритетні напрями реформування управління та охорони водних ресурсів на період 2006–2015 років – <http://www.scwm.gov.ua/>

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

О.М. ВОЛКОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет Державної податкової служби України

Вектори вдосконалення фінансового механізму реалізації демографічної політики в Україні

У статті визначено сутність фінансового механізму реалізації демографічної політики в Україні та окреслено перспективи його оптимізації через аналіз державних програм демографічного розвитку, пільгового оподаткування доходів громадян, молодіжного житлового кредитування та грошових виплат, пов'язаних із народженням дитини.

В статье определена сущность финансового механизма реализации демографической политики в Украине и очерчены перспективы его оптимизации через анализ государственных программ демографического развития, льготного налогообложения доходов граждан, молодежного жилищного кредитования и денежных выплат, связанных с рождением ребенка.

In the article defined certainly essence of financial mechanism of realization of demographic policy in Ukraine, outlined prospects of his optimization through the analysis of the government programs of demographic development, favorable tax treatment of profits of citizens, youth housing crediting and cash disbursements, related to birth of child.

Постановка проблеми. В умовах розвитку незалежної української держави діяльність органів влади щодо фінансо-

вої підтримки процесів народження та виховання дитини має надзвичайне значення як для населення країни, так і для її стратегічного розвитку. Це пояснюється як традиційною орієнтацією громадян на підтримку з боку держави, що зумовлена низьким рівнем доходів більшості пересічних громадян та невідповідністю їх зростання темпам зростання ринкових цін внаслідок інфляційних процесів, так і специфікою самого кола відносин, які охоплені поняттям «фінансовий механізм реалізації демографічної політики». А в умовах демографічної кризи в Україні, яка характеризується низьким рівнем народжуваності, переважанням смертності над народжуваністю, депопуляцією, старінням населення, зменшенням середньої тривалості життя та значними міграційними коливаннями, це набуває особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стан, проблеми та перспективи покращення демографічної ситуації в Україні традиційно знаходяться в центрі уваги вітчизняних науковців, непокоять владні структури і широкі верстви суспільства, привертають увагу міжнародних організацій. Однак недостатньо уваги приділено виокремленню із сукупності інструментів фінансової політики саме фінан-

сового механізму реалізації демографічної політики як множини функціональних засобів фінансового впливу на мотивації населення щодо збільшення народжуваності та окресленню перспектив його ефективної розбудови.

Метою статті є наукове обґрунтування пріоритетних напрямів удосконалення інструментів, що забезпечують ефективне функціонування фінансового механізму реалізації демографічної політики в Україні, та підтвердження прямого зв'язку між фінансовим забезпеченням заходів демографічної політики і рівнем народжуваності з метою подолання демографічної кризи в Україні.

Викладення основного матеріалу. На нашу думку, фінансовий механізм реалізації демографічної політики можна охарактеризувати як сукупність методів, інструментів і важелів, що застосовуються при розподілі та використанні бюджетних ресурсів з метою створення у населення мотивацій для активної демографічної поведінки засобами фінансового впливу (рис. 1).

Безперечно, рівень народжуваності в країні, з одного боку, залежить від фізіологічних характеристик людини. Але з іншого, на нашу думку, – він обмежений соціальними рамками, серед яких чільне місце посідають доходи родини, які, в свою чергу, визначають її купівельну спроможність та можливості підтримувати гідний рівень життя. Значну роль грають забезпеченість житловими умовами та державна фінансова підтримка. Тому ми вважаємо, що адекватний фінансовий механізм реалізації демографічної політики в Україні, який ми аналізуємо, усвідомлюючи всю його багатогранність, через бюджетне фінансування програм демографічного розвитку,

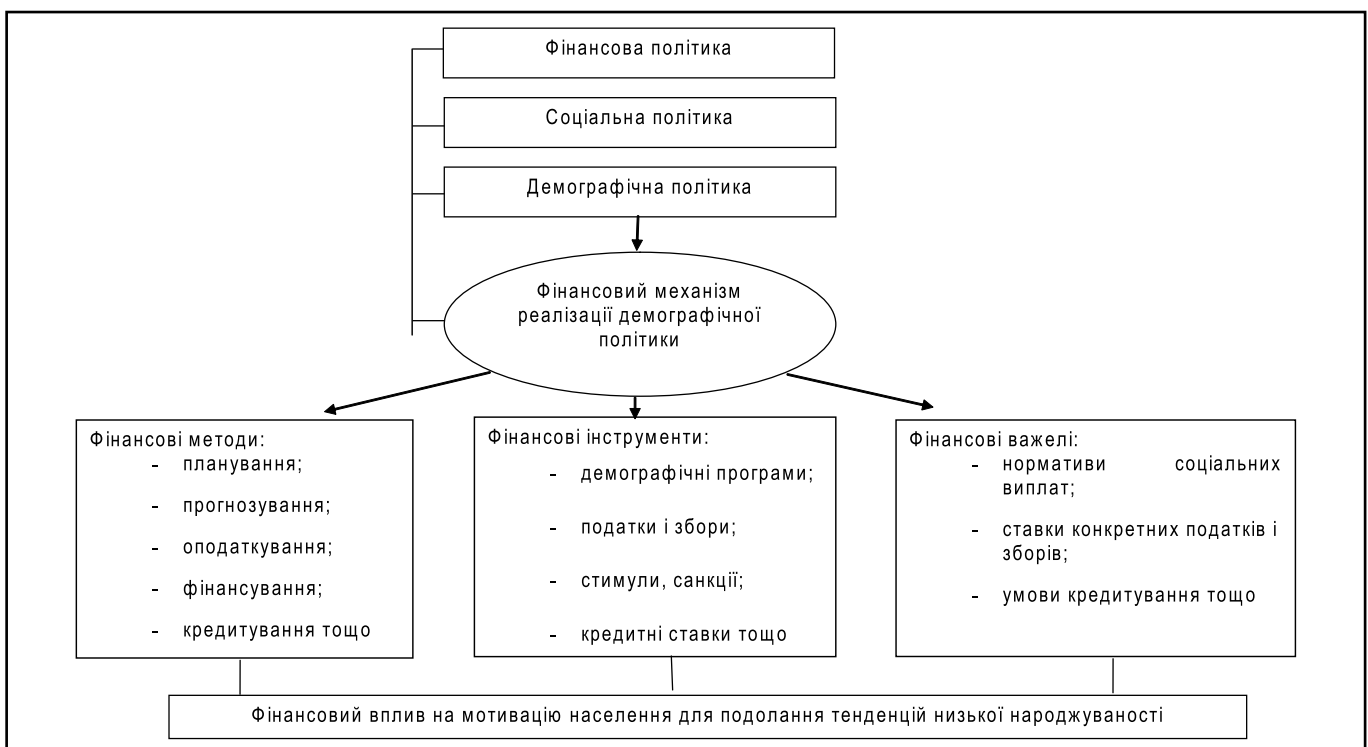
пільгове оподаткування доходів громадян, молодіжне житлове кредитування та грошові виплати, пов'язані з народженням і процесом виховання дитини, може сприяти створенню у населення мотивацій для народження наступної дитини.

На жаль, в Україні склалася ситуація, коли навіть офіційно встановлений рівень мінімальної заробітної плати не відповідає прожитковому мінімуму, а фінансові можливості пересічного громадянина є дуже обмеженими. Це призводить до того, що більшість населення живе одним днем, обмежуючи репродуктивні можливості.

У цих умовах держава як гарант прав і свобод людини в особі президента та уряду, усвідомлюючи складну демографічну ситуацію, намагається шляхом прийняття відповідних законів і постанов акцентувати увагу на проблемі демографічного розвитку країни та надати всебічну підтримку населенню для збільшення рівня народжуваності в країні.

Ще в 2003 році в постанові Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань «Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки» від 05.06.2003 р. №940–IV було зроблено наголос, що різко знизилася народжуваність, зросла смертність, зокрема смертність людей працездатного віку. Це спричинило випереджаюче скорочення працездатного населення, небезпечне зменшення трудового і демовідтворюючого потенціалу, що загрожує сповзанням України в деградаційну спіраль, за якою робоча сила вибуває і не відтворюється.

Також було зазначено, що прийняті урядом України за останні роки концепції і програми розвитку охорони здоров'я населення України, безпечного материнства, державної полі-



Фінансовий механізм реалізації демографічної політики*

* Сформовано автором.

тики у сфері здійснення контролю над тютюном, заохочення народжуваності, боротьби із захворюванням на туберкульоз, запобігання захворюванням на СНІД та профілактики ВІЛ-інфекцій, зміцнення моральності у суспільстві та утвердження здорового способу життя виконуються не повністю і не справляють відчутного впливу на ситуацію у демографічній сфері.

У зв'язку з вищевикладеним Верховною Радою було рекомендовано Кабінету Міністрів України вжиття таких заходів:

1. На основі схвалених у різний час програм, концепцій, заходів розробити єдину державну (національну) Концепцію демографічного розвитку України, яка передбачала б з урахуванням досвіду передових європейських країн цілісну систему заходів економічного, правового, соціального, освітнього, культурного, інформаційно-пропагандистського та організаційного характеру і була спрямована на зниження смертності, підвищення народжуваності, захист, реабілітацію та відновлення генофонду населення України, відвернення міграції, яка погіршує демографічну ситуацію в країні.

2. Забезпечити належне фінансування заходів, спрямованих на реалізацію гарантованих Конституцією України прав на працю та можливість заробляти собі на життя, заробітну плату, не нижчу від визначеної законом, соціальний захист, достатній життєвий рівень, охорону здоров'я, медичну допомогу, безпечне довкілля, освіту.

3. Зосередити зусилля на забезпеченні сталого економічного зростання та підвищення рівня і якості життя населення, подолання масового безробіття та різкого майнового розшарування населення, збільшення кількості робочих місць, достойної оплати праці.

4. Запровадити пільгове оподаткування та довгострокове кредитування сімей із дітьми залежно від кількості дітей.

5. Стимулювати економічну активність сім'ї, зокрема шляхом зменшення оподаткування сукупного доходу сім'ї залежно від кількості дітей.

6. Розробити механізм запровадження депозитних рахунків на ім'я кожної новонародженої дитини для накопичення коштів до її повноліття з державними гарантіями їх захисту від інфляції тощо [11].

Як видно, переважна більшість рекомендацій не знайшла практичної реалізації, внаслідок чого ефективність фінансового механізму реалізації демографічної політики залишається на незадовільному рівні.

Стратегія демографічного розвитку України до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. №879, виступаючи логічним втіленням положень єдиної Концепції демографічного розвитку до 2015 року, затверджена Розпорядженням Кабінету Міністрів Ук-

раїни від 08.10.2004 р. №724-р., передбачає реалізацію значної кількості завдань, які мають сприяти поліпшенню якісних характеристик рівня життя населення та гармонізації процесів його відтворення на основі відродження духовності української нації та національних традицій, відновлення сімейних цінностей, забезпечення морального здоров'я сім'ї, виховання свідомого батьківства та запобігання соціальному сирітству [10]. Як наслідок, згідно з прогнозними даними сумарний коефіцієнт народжуваності та коефіцієнт смертності немовлят повинні покращитися, хоч і при загальному зменшенні чисельності населення (табл. 1).

Поряд із цим План заходів щодо реалізації Стратегії демографічного розвитку на період до 2015 року, затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 06.06.2007 р. №382-р., передбачає на реалізацію стратегічної для подальшого поступу країни програми фінансування у розмірі 1394 тис. грн. майже на десять років, тобто по 139 400 грн. щороку. Не викликає сумніву факт, що при зазначених обсягах державних видатків заявлені до виконання завдання набувають декларативного характеру. Поруч із стратегічними завданнями поетапного наближення розміру щомісячної допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку до прожиткового мінімуму для дітей віком до шести років, на яке не передбачено навіть орієнтовного обсягу фінансування, визначено видання інформаційно-методичного вісника щодо народжуваності в Україні та заплановано виділення державних коштів в розмірі 100 тис. грн. Питання подолання демографічної кризи, зрозуміло, необхідно вирішувати комплексно, однак, на нашу думку, мотивації населення щодо реалізації наявної потреби в дітях доцільно насамперед формувати шляхом позитивних зрушень саме у матеріальній сфері завдяки належному фінансуванню державних цільових програм [9].

До важливих аспектів реформування практики розробки та реалізації державних цільових програм для фінансового забезпечення розвитку демографічної політики ми можемо віднести такі завдання:

- інвентаризація існуючих демографічних програм та стану їх виконання;
- планування довгострокову перспективу орієнтовного обсягу фінансування запланованих демографічною програмою заходів;
- відмова від практики фінансування за залишковим принципом та скорочення державних видатків на програми, які забезпечують реалізацію демографічної політики;
- гармонізація демографічних завдань, які задекларовані Президентом України як першочергові, векторами ро-

Прогнозні показники демографічної ситуації в Україні у 2005–2015 роках*

Показники	2003	2005	2007	2010	2015
Сумарний показник народжуваності, %	1,2	1,2	1,3	1,3	1,4
Коефіцієнт смертності немовлят, %	9,6	9,3	9,1	8,8	8,2
Загальна чисельність населення, тис. осіб	47633	47047	46351	45533	44458

* Сформовано автором за даними [10].

звитку демографічного потенціалу країни, які представляє Кабінет Міністрів, та фінансовими ресурсами, які передбачає щорічний проект бюджету країни;

- надання статусу захищених видатків обсягам фінансування цільових програм, які передбачають стратегічні для розвитку демографічних процесів заходи;
- визначення раціональних джерел фінансування демографічних програм із залученням коштів спонсорської та міжнародної допомоги з метою недопущення практики перекладання всього тягаря фінансування на місцеві бюджети;
- запобігання декларативному зростанню кількості власних демографічних програм у кожного наступного уряду;
- збереження принципу наступництва у сфері реалізації демографічної політики;
- надання пріоритету у плані-графіку розгляду в Верховній Раді України законопроектів, які стосуються фінансового забезпечення заходів демографічної політики;
- розробка єдиної форми звітності за кожною демографічною програмою, яка б передбачала щорічне узагальнення всіх показників в цілому за країною та була загальнодоступною.

Крім того, на нашу думку, реально бракує налагодженої системи для контролю за кінцевими показниками виконання демографічних програм, яка передбачала б відповідні критерії та механізм оцінювання. Доцільним є запровадження міри відповідальності за часткове недосягнення запланованих результатів і нераціональне використання ресурсів, оскільки найбільш поширеним штрафом залишається адміністративна відповідальність, яка не передбачає суворих наслідків для недбалих виконавців, тоді як від їх безвідповідальних дій безпосередньо залежить могутність країни у майбутньому.

Ми вважаємо, що потрібно прискорити процес розробки та прийняття законопроектів, які регулюють демографічну політику. Оскільки між кожним наступним кроком по їх просуванню до затвердження проходить як мінімум рік. Так, Концепцію демографічного розвитку було затверджено у 2004 році, Стратегію демографічного розвитку затвердили лише у 2006 році, а план заходів по реалізації стратегії був прийнятий тільки у 2007 році завдяки розпорядженню Кабінету Міністрів України від 06.06.2007 р. №382-р. Оперативність у законодавчому забезпеченні фінансового механізму реалізації демографічної політики дало б змогу більш результативно впливати на мотивації населення щодо подолання тенденцій низької народжуваності.

Одним з інструментів фінансового регулювання демографічної політики країни виступає оподаткування доходів багатодітних громадян. Безперечно, ставка податку з доходів фізичних осіб в Україні є однією з найменших в Європі. Однак високі нарахування на фонд заробітної плати та відсутність практики зменшення питомої ваги податків у сукупному доході родини із збільшенням кількості дітей, нівелюють цей позитивний момент. Тому важливим фактором

для підтримки сімей з дітьми та підвищення ефективності демографічної політики виступають податкові пільги. На нашу думку, в Україні створено механізм для податкового регулювання процесів демографічного розвитку за допомогою податкового кредиту для громадян, які зазнали непередбачених витрат або інвестують кошти у власний розвиток, та за допомогою податкової соціальної пільги для громадян з мінімальними доходами. Проте цей механізм не працює з максимальною вигодою як для населення, так і для держави через дуже низький рівень доходів громадян та високу питому вагу споживчих витрат. Є підстави стверджувати, що податковими пільгами користуються найбільші сім'ї, які навіть за умови зменшення рівня сукупного оподаткованого доходу не здатні забезпечити власних дітей на рівні прожиткового мінімуму. Хоча прожитковий мінімум розрахований за умови задоволення потреб першої необхідності. Оскільки за умови отримання матір'ю з дітьми настільки низьких доходів, які надають право на податкову соціальну пільгу, можна стверджувати, що ця родина перебуває на межі бідності і не здатна задовольнити власні потреби на достатньому рівні. На нашу думку, за умови збереження існуючої системи оподаткування доходів фізичних осіб доцільним є впровадження наступних заходів:

- перенесення права на податковий кредит на наступні роки, якщо платник податків не скористався ним у звітному році для платників податків з двома і більше дітьми, що дасть змогу дійсно накопичувати певну суму для оплати послуг навчання, лікування тощо;
- зміна розміру податкової соціальної пільги залежно від змін рівня мінімальної заробітної плати протягом року замість фіксування станом на 1 січня поточного року;
- доведення відсоткового значення податкової соціальної пільги до 100% від мінімальної заробітної плати замість 50%;
- скасування вимог щодо неперевикнення рівня заробітної плати понад встановлений ліміт для отримання податкової соціальної пільги для одного з батьків-платників податків із двома та більше дітьми.

Крім того, для посилення впливу системи оподаткування доходів громадян на стимулювання демографічної активності населення, на нашу думку, дійсно доцільно зменшувати питому вагу податків у сукупних доходах домогосподарств. Так, ми пропонуємо звільнити одного з батьків-платників податків від обкладання податком з доходів фізичних осіб на три роки у разі народження третьої та наступної дитини. Такий радикальний крок ми пов'язуємо з тим, що із збільшенням кількості осіб у домогосподарстві значно зростає частка споживчих сукупних витрат, тоді як частка непродовольчих стрімко зменшується. Спостерігається ситуація, коли на кожного члена сім'ї із чотирьох осіб припадає дохід, який менше прожиткового мінімуму. Тому звільнення від оподаткування на три роки сукупного доходу одного з батьків – платників податків, у разі народження третьої та наступної дитини, що сприятиме збільшенню

частки неспоживчих витрат (освіта, відпочинок, культура, охорона здоров'я тощо), покращенню рівня життя багатодітних сімей та стимулюванню у формуванні демографічних потреб населення. Ми вважаємо, що в умовах демографічної кризи такий підхід забезпечить дійсно ефективне функціонування фінансового механізму реалізації демографічної політики та не спровокує критичного падіння рівня податкових надходжень до зведеного бюджету, оскільки частка податку з доходів фізичних осіб у загальних податкових надходженнях складає в середньому 20% [12].

Потребує суттєвих змін ситуація з поліпшенням житлових умов молоді, оскільки державна допомога у вирішенні житлової проблеми є необхідним напрямом фінансового регулювання демографічної політики. Безперечно, заснування Фонду сприяння молодіжному житловому будівництву та розроблений механізм пільгового кредитування молоді для будівництва (реконструкції, придбання) житла і часткової компенсації кредитів комерційних банків на будівництво (придбання) житла стало важливою передумовою для фінансового стимулювання демографічних процесів. Проте стверджувати, що завдяки функціонуванню Фонду було ефективно реалізовано Програму забезпечення молоді житлом на період 2002–2012 років, і як наслідок – забезпечено системне збільшення коефіцієнту народжуваності в країні, немає підстав через існуючі недоліки в його діяльності. За висновком Колегії Рахункової палати за результатами розгляду «Звіту про результати перевірки використання коштів державного бюджету Державним фондом сприяння молодіжному житловому будівництву», Державна програма забезпечення молоді житлом на 2002–2012 роки не виконується, що спричинено недостатнім обсягом бюджетних коштів, які щорічно передбачаються Мінфіном на її виконання при формуванні проекту державного бюджету». Також Рахункова палата України неодноразово наголошувала «на недоцільності та неефективності існуючого механізму часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами, оскільки вона недоступна молодим сім'ям, які потребують державної підтримки, і спричинює використання бюджетних коштів на здешевлення скуповування заможними молодими особами житла» [6].

На наш погляд, розроблений фінансово-кредитний механізм діяльності фонду потребує не повної заміни, а часткового удосконалення його елементів, оскільки за умов розробки нової моделі молодіжного кредитування не існує жодної гарантії щодо її ефективного функціонування. Тому стратегічними завданнями для вирішення житлової проблеми у молоді завдяки діяльності Фонду сприяння молодіжному житловому будівництву та реалізації Державної програми забезпечення молоді житлом на 2002–2012 роки, можуть бути:

- зміна на рівні керівництва країни відношення до питання забезпечення молоді житлом як до другорядного, оскільки від цього значною мірою залежить ефективна демографічна політика, та вироблення урядом єдиної лінії щодо молодіжної житлової політики;

- вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулює порядок надання пільгових довготермінових кредитів та порядок часткової компенсації кредитів комерційних банків молодим сім'ям на будівництво (придбання) житла, приведення у відповідність Житлового кодексу України;

- повернення системи рейтингової оцінки кандидатів з перевагою в залежності від кількості дітей у родині та його житлових умов;

- встановлення додаткової експертизи для осіб, які претендують на отримання всіх видів державної підтримки у вирішенні житлової проблеми, для уникнення зловживань;

- проведення оцінки вартості житла при наданні Фондом сприяння житловому будівництву пільгових довготермінових кредитів, виходячи з ринкових цін, для запобігання виникненню значної різниці між розрахованою фондом сумою для першого внеску та її ринковою вартістю, що додатково ускладнює можливість отримання державної підтримки;

- прогнозування орієнтовного обсягу виділення державних коштів на молодіжне житлове кредитування на довгострокову перспективу (створення своєрідного стратегічного резервного фонду для вирішення житлової потреби молоді);

- відновлення градації у частковій компенсації кредитів комерційних банків молодим сім'ям на будівництво (придбання) житла в залежності від кількості дітей у родині;

- подовження терміну, протягом якого держава частково компенсуватиме відсотки банківських кредитів, з 5 до 10 р. з метою надання більш відчутної фінансової допомоги молодим сім'ям з дітьми та заохочення бездітних сімей народжувати дитину;

- стимулювання комерційних структур до будівництва житла молодим спеціалістам шляхом надання таким суб'єктам підприємницької діяльності податкових пільг або зменшення обов'язкових платежів, які пов'язані з введенням в експлуатацію новозбудованого житла.

Потребує суттєвих змін у нашій країні практика грошових виплат, пов'язаних з народженням (усиновленням) та вихованням дитини. В умовах демографічної кризи грошова підтримка процесу народження (усиновлення) та виховання дитини з боку держави, крім економічного, набуває ще й психологічного характеру. В Україні державна грошова допомога у вартісному плані має більш формальне значення, оскільки становить порівняно незначну частину від розміру прожиткового мінімуму. Причому за умови незначного збільшення рівня доходів сім'ї право на отримання підтримки з боку держави втрачається. Розміри виплат розраховано на підставі економічних можливостей бюджету замість науково обґрунтованих величин середніх витрат домогосподарства з дітьми, в результаті чого індивідуальні потреби замінюються середньостатистичними, які не враховують специфіку кожного окремо взятого випадку та форс-мажорних обставин. На нашу думку, стратегічними напрямками реформування системи державної допомоги у процесах, пов'язаних з народженням (усиновленням) та вихованням дитини, можуть бути:

- збільшення гарантованого державою рівня матеріальної підтримки сімей з дітьми, особливо в частині допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та допомоги на дітей самотніми матерями, до розміру прожиткового мінімуму на одну особу в розрахунку на місяць;
 - забезпечення безумовного отримання гарантованих державою грошових виплат, незалежно від рівня доходу та місця проживання;
 - забезпечення з боку держави на гідному рівні матеріально-технічної бази дошкільних навчальних закладів та літніх таборів;
 - контроль за безумовним дотриманням роботодавцями встановлених державою прав жінок з дітьми на відповідну тривалість робочого дня, щорічну оплачувану відпустку, лікарняний у разі хвороби як жінки, так і дітей;
 - подальша державна підтримка пріоритету саме національного усиновлення дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, сприяння прискореному розвитку дитячих СОС-містечок;
 - запровадження обов'язкового щомісячного моніторингу умов життя всиновлених дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування;
 - розроблення та запровадження правового механізму, завдяки якому виключається можливість зменшення рівня державних гарантованих грошових виплат, пов'язаних з народженням (усиновленням) та вихованням дитини з метою недопущення фінансування за залишковим принципом;
 - запровадження системи аналітично-статистичних даних з широким висвітленням в державних статистичних щорічниках щодо кількості багатодітних сімей в Україні, яка б надавала змогу провести комплексний аналіз добробуту домогосподарства в залежності від кількості дітей у родині та ступенем його покращення за рахунок державної допомоги.
- В умовах обмежених бюджетних ресурсів є актуальним заохочення роботодавців та суб'єктів підприємницької діяльності щодо паралельної фінансової підтримки демографічної політики в Україні шляхом нагородження таких компаній подяками і грамотами, активної пропагандистської роботи щодо спонсорства та широкого висвітлення ролі благодійництва у засобах масової інформації.

Висновки

На нашу думку, взаємозв'язок між матеріальним і моральним заохоченням населення до збільшення кількості народжень у родині існує. В умовах демографічної кризи необхідне усвідомлення на загальнодержавному рівні значущості фінансового механізму реалізації демографічної політики. Доцільним є забезпечення його подальшого розвитку та удосконалення всіх складових елементів, що дасть змогу шляхом адекватної фінансової підтримки про-

цесів народження та виховання дитини забезпечити збільшення рівня народжуваності в Україні.

Література

1. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М.М. Артус // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 54–60.
2. Волкова О.М. Бюджетне фінансування програм демографічного розвитку як інструмент демографічної політики / О.М. Волкова // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: збірник наукових праць. – Вип. 8: Економічні науки. – Чернівці, 2007. – С. 464–473.
3. Волкова О.М. Молодіжне житлове кредитування як метод стимулювання позитивних демографічних процесів в Україні / О.М. Волкова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №11 (77). – С. 125–132.
4. Волкова О.М. Фіскальне регулювання демографічних процесів / О.М. Волкова // Науковий вісник Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України: збірник наукових праць. – Вип. 4 (84): Формування ринкових відносин в Україні. – К. – 2008. – С. 176–182.
5. Деякі питання призначення і виплати допомоги сім'ям з дітьми. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.04.2005 р. №315 // Урядовий кур'єр. – 2005. – №79. – 28 квітня.
6. Житло для багатой молоді: офіційне повідомлення від 08.08.2006 р. [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=693451&cat_id=411.
7. Завдання і заходи Державної програми «Репродуктивне здоров'я нації» на період до 2015 р.: додаток до Державної програми [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2006 р. №1849. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1849-2006-%EF>
8. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки (проблеми теорії і практики): монографія / О.М. Ковалюк. – Л.: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2002. – 396 с.
9. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Стратегії демографічного розвитку на період до 2015 р.: Розпорядження від 06.06.2007 р. №382-р. / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=382-2007-%FO>
10. Про затвердження Стратегії демографічного розвитку на період до 2015 року: Постанова від 24.06.2006 р. №879 / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України. – 2006. – №26. – Ст. 1898.
11. Про рекомендації парламентських слухань «Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки»: Постанова від 05.06.2003 р. №940-IV / Верховна Рада України // Голос України. – 2003. – №115.
12. Сайт Державного комітету статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sta.gov.ua

Нові фактори руху трудової імміграції

Досліджено вплив економічної кризи на кількісні та якісні параметри трудової імміграції.

Исследовано влияние экономического кризиса на количественные и качественные параметры трудовой иммиграции.

Study of influence of an economic crisis on qualitative and quantitative parameters of labor immigration.

Постановка проблеми. Світова економічна криза як наслідок не лише (і не стільки) об'єктивних, неминучих причин справляє все більш драматичний вплив на таке явище, як імміграція. Якщо почати з дефініції, то це явище переміщення людей з однієї країни в іншу (інші) не стільки із-за полювання до зміни місць, а під впливом деяких вельми суворих обставин. У науковому друці і публіцистиці явище «імміграція» освітлює найчастішим: з позицій констатації числових величин, що зростають у міру згортання виробництва і скорочення робочих місць, тобто автори обговорюють кількісні показники результату населення як процес, що має початок у вигляді нібито об'єктивної причини. Виходить, що це причина (криза виробництва) – первинна, а імміграція – вторинна, тобто розглядається як своєрідний викид (куди?!) якоїсь кількості «непотрібного» населення. У такій постановці питання вільно і мимоволі поєднується безліч економічних, політичних, соціальних, етичних, етичних протиріч – від нерозуміння причинно-наслідкових основ явища, недооцінки впливу імміграції на економіку різних країн (і тих, звідки вона починається, і тих, куди вона прямує), на їхнє майбутнє; до цинічної зневаги долями мільйонів людей, що стали зайвими в процесі так званої глобалізації.

Метою статті є дослідження явища імміграції як наслідку керованого руйнування певними зацікавленими силами економіки (в тому числі і своєї власної країни). Нічого парадоксального в такій постановці питання немає – людство давно вже навчилося розуміти, що так звані цикли економічного розвитку, хвилі нерівномірності розподілу суспільного продукту, всілякі дефіцити (фінансові, ресурсні) і тому подібне не є посланими нам звідкись кимось, а представляють собою сповна рукотворну «творчість» фінансових, промислових, і таких, що служать їм. політичних кланів – це також розплата високорозвинених країн і залежних від них країн, що розвиваються, і країн «третього світу» за те, що як «ікону» вони вибрали для себе беззаперечну покору ідеї ринкового регулювання суспільного господарства під приводом ідеологічного неприйняття соціалізму. «Ікона» нібито саморегульованого ринку стала дуже зручною ширмою для тих фінансово-політичних груп, які в своєму ненаситному

прагненні до збагачення створюють різні по глибині і тривалості кризи, але відповідальності за них не несуть, тому що вони, спираючись на науковий доказ неминучості надлишку робочої сили на окремому підприємстві, в галузі, країні, регіоні під впливом вагання попиту і пропозиції, техніко-технологічних змін, кон'юнктури на ринках ресурсів і інших можливих причин, завжди пояснюють зумовленість криз, а отже тієї високої ціни, яку люди – жертви цих криз повинні терпляче переносити. У таких висновках підступно і цинічно ховається справжнє єство нібито стихійного, але насправді сповна керованого ринку, в якому інтереси простого трудівника (робітника, службовця, інженера, ученого) відсовуються на задній план і задовольняються лише на рівні мінімальних потреб. За заховання цієї «таємниці» справжні володарі економіки, і отже світу, готові сплатити здатним перетворити цю «таємницю» на строгі наукові докази найвищі гонорари, дати найпрестижніші премії. Обґрунтувавши мету своєї роботи, автори задаються питанням: чому класики сучасного ринку впритул не хочуть бачити того факту, що в плановій економіці ніколи не було надлишку, тобто «зайвої» робочої сили, хоча в цій економіці було багато схожих з ринковою ознак – науково-технологічні відкриття, інновації, структурні зміни в економіці? Невже примат політики над економікою соціалізму начисто перекреслює ті її безумовні переваги, завдяки яким людям не був знаком кошмар трудової імміграції? Невже всі достоїнства «вільного ринку» полягають в тому, аби ціною цього кошмару мільйонів людей зробити благополуччя для тих, кого він по щастю поки що не торкнувся? І хіба не першими відчували на собі ці «достоїнства» ті пострадянські країни, які поспішили викинути інструменти планування і тепер прирекли мільйони своїх громадян на результат куди завгодно? Невже науково-технологічний і який завгодно ще прогрес є самоціль людства, а власне людина – лише другорядний чинник досягнення прогресу? Централізовано (або директивно) керована соціалістична економіка при всіх її соціально-правових недоліках не зводила людину до ролі нікчемного чинника прогресу. Чи не тому в розпал світової кризи, коли досягла критичних величин теоретично передбачена класиками недосконалість ринково-капіталістичної системи, стали посилюватися ліві настрої? Тому сформульована авторами мета їх роботи не лише не парадоксальна, але направлена у виключно актуальну для економічної науки сферу людських інтересів.

Викладення основного матеріалу. Точних кількісних даних про масштаби трудової імміграції в світі не існує. Причин декілька. У країнах, з яких працездатне населення «виштовхують» економічні труднощі, облік мігрантів або

взагалі не ведеться, або фіксується украй поверхнево, що сповна певним чином характеризує відношення влади до даної проблеми. Негативним прикладом є Україна.

За даними Держкомстату України, на 1 грудня 2008 року в країні проживало 46,16 млн. людей. Офіційний дозвіл на роботу за кордоном мали 500 тис. осіб. За неофіційними даними, трудових мігрантів з України на кінець 2008 року налічувалося більше 7 млн. осіб; близько 2 млн. постійно проживають за кордоном, відвідуючи Україну один раз у три-п'ять років; основна маса гастарбайтерів зайнята на сезонних роботах від 4 до 10 місяців. Трудова міграція з України має два виражені вектори – у Росію і країни Євросоюзу, в яких найбільша кількість припадає на Португалію, Італію, Іспанію, Грецію, Німеччину. У Росії мігранти зосереджені в основному в Москві, Підмосков'ї, Санкт-Петербурзі і нафтогазовидобувних районах Тюмені. Ці дані встановлені експертами МЗС України, і, як вважають учені Інституту демографії НАНУ, сильно занижені; за їхніми оцінками, трудова імміграція становить 10–12 млн. людей.

За роки незалежності Україну покинули 150–200 тис. людей, що відносяться до науково-інженерної категорії трудової імміграції; вони давно вже стали громадянами США, Великобританії, Канади, Ізраїлю, низки інших країн і в обліку втрат України не числяться. По трудовій міграції до Росії українці посідають друге місце після Узбекистану (51,5 тис., за даними Федеральної служби держстатистики Росії). З 15 січня 2007 року в РФ набули чинності закон «Про міграційний облік» і поправки до закону «Про правове положення іноземних громадян», а в кінці 2008 року уряд РФ удвічі скоротив квоти на трудову імміграцію. Всі ці рішення, продиктовані власними проблемами на резервному ринку праці, створять для багатьох знедолених громадян України нові труднощі – шукати місце доведеться в країнах з чужими мовою, культурою, звичаями. Офіційні власті України не рахують у втратах і близько 100 тис. її громадян, що стали жертвами торгівлі людьми за період 1995–2008 років [1]. Таким чином, в долях мільйонів громадян «незалежної», «демократичної» України сплелися корисливе беззаконня фінансово-промислових кланів, криміналу, байдужість далеко не безкорисливій владі [2]. Світова фінансово-економічна криза, що охопила країни «першого світу» і втягнула в свою згубну воронку інші країни, найімовірніше викличе нову хвилю трудової імміграції. Неясним лише залишається питання її вектора – куди податися тепер знедоленим в своїх країнах, якщо в країнах «першого світу», і перш за все США, безробіття лавиноподібно наростає.

Вимальовується страшна апокаліптична картина – мільйони людей взагалі не потрібні на Землі. Чи не тому так дружно заговорили добре проплачені апологети «вільного ринку» в науковому середовищі і проплачені фінансові авантюристи про необхідність «деякого обмеження свободи цього ринку», «посилення державного контролю у фінансах і економіці» і так далі. Але їх «критика» подібна до тієї,

коли батьки м'яко журять своє пустотливе дитя: всесвітньо відомий учений із США Ноам Хомський як одну з причин світової кризи визначив те, що фінансові інститути не враховували тієї шкоди, яку вони своїми діями заподіюють суспільству. І який не має «швидких і очевидних наслідків». Фінансист Дж. Сорос лукаво нарікає на те, що «держава недостатньо стежить за фінансовими ринками»; американський професор Френсис Фукуяма зробив «несподіване відкриття»: «недосконаlostі в роботі фінансових ринків призвели до нерівномірного розподілу капіталу – бідні стали біднішими, а багаті – ще багатше» [3]. Настільки «знищувальна критика» «вільного ринку» навряд чи змусить його переглянути своє відношення до «надлишкової» робочої сили.

Ця констатація підтверджується негативними змінами суспільного відношення до трудової імміграції в країнах «першого світу» і відповідними обмежувальними діями урядів цих країн, які вже скоротили квоти на іноземну робочу силу або мають намір скоро це зробити. Міністр імміграції Австралії Кріс Еванс заявив, що в 2010 році буде скорочено кількість іноземних працівників, що прибувають до країни: «В умовах економічної кризи уряд прийме заходи для захисту австралійського ринку праці» [4]. У 2009 році Австралія має прийняти близько 190 тис. іммігрантів, що на 20% більше, ніж у 2007–2008 фінансовому році. Це найвищий показник з 1970 року, коли в країну в'їхало трохи більше 185 тис. іноземних робітників. У той же час у зв'язку із скороченням робочих місць в 2010 році в країні очікується 7% рівень безробіття, і потреба в іноземній робочій силі відповідно зменшиться. На цьому, ймовірно, урветься історія країни як «раю» для знедолених всього останнього світу, яким вона була протягом трьох останніх століть (відмітимо, що в цьому відношенні схоже значення для іммігрантів практично до кінця XX століття мали США). Профспілки Австралії вже зажадали від уряду виключити із списку професій для іммігрантів деякі спеціальності, кваліфіковані фахівці з яких є в достатній кількості на внутрішньому ринку праці, остаточні цифри по імміграції будуть оголошені 12 травня 2009 року. Економіка країни до останнього часу вирішальним чином залежала від трудової імміграції, тому програми переселення, особливо кваліфікованих фахівців, щедро фінансувалися урядом. Вимушене рішення про скорочення квот прийнято вперше за останні вісім років [5]. Незважаючи на те що австралійська імміграційна політика міняється досить обережно, країна фактично перестала бути останнім притулком для громадян тих країн, де через проблеми влади і економіки, що стали перманентними, число «зайвих» людей залишається критично високим.

Друга подібна країна, США, доки свою імміграційну політику різко не міняє, проте спонукальні причини до цього нарастають. Опитування служби Gallup показало, що 39% американців хотіли б, аби до їх країни приїздило менше іммігрантів. Це досить несподіваний результат – у 2007 році таку думку розділяли 45% опитаних жителів США, в 2001 ро-

ці – 58%, а в 1985 році – 65%; мінімальне число американців виступало проти припливу іммігрантів у 1965 році – 33%. На питання про вплив трудової імміграції на країну і її економіку в цілому позитивно відповідають 64%, а негативно – 30% громадян США. Агентство Gallup висуває версію, що антиіммігрантські настрої пішли на спад, тому що американців зараз більше хвилюють інші проблеми – війна в Іраку, ціни на нафту і бензин, іпотека, загальний стан економіки. На цьому тлі дебати про користь або шкоду іммігрантів втратили напруження: лише 4% опитаних у червні 2008 року вважали проблему імміграції головною проблемою США (у січні 2008 року таких було 11%) [6]. Проте більшість респондентів тоді ще навіть не здогадувалися, що вже в кінці 2008 року безробіття в США перевищить 7%, а в січні і лютому 2009 року в країні закритиметься по 380 і 650 тис. робочих місць. Особливо сильно безробіття уразить ключові галузі економіки – будівництво (construction), де в кінці грудня 2008 року рівень безробіття досяг 15,3%; виробництво (manufacturing) – 8,3%; гірську справу (mining) – 5,2%; сервіс у сферах розваг і готельного бізнесу (leisure/hospitality) – 9,5% [7]. Відповідно змінилися і настрої людей – у березні 2009 року 63% опитуваних американців стверджували, що іммігранти більше забирають в держави за рахунок користування її послугами, дотаціями, допомогою і іншим, ніж дають їй, наприклад у вигляді податків. у той же час 79% респондентів упевнені в тому, що більшість іммігрантів займаються низькооплачуваною, непрестижною роботою, на яку не претендують місцеві жителі. Оцінки залежать від політичних пристрастей: ліберали в цілому більше співчують іммігрантам і частіше закликають власті США збільшити квоти на імміграцію і тим самим допомогти країнам, які не можуть або не уміють підвищити зайнятість своїх громадян; консерватори доводять, що іммігрантів надто багато і пом'якшення імміграційної політики дише заохочуватиме нездібні організувати економіку режими. Такого роду настроїв стає все більше, але не лише (і навіть не стільки) з економічних причин. Виявляється дивний ментальний феномен американців – вони твердо вірять в непорушність своєї системи, повністю довіряють своєму уряду (хоча і в критиці не вибирають виразів) і переконані, що будь-які труднощі – тимчасові, а економіка і робочі місця – відновляться, тому їх навіть не відвідує думка про від'їзд в іншу країну, якщо зараз втрачена робота. Корінних американців вражає, що все ще є країни, з яких люди виїжджають у пошуках іншої долі, а не для розваг і подорожей.

За даними Міністерства внутрішньої безпеки CILIA (Department of Homeland Security), в 2007 році в країну легально іммігрували (тобто офіційно отримали документи, що дають дозвіл на мешкання і роботу) близько 1 млн. осіб – більшість з Мексики, Індії і Філіппін. У 2007 році 660,5 тис. недавніх іммігрантів стали громадянами США, з яких вихідці колишнього СРСР склали незначну частину, але більшість серед них належить Україні – 8,5 тис. людей [6].

У зв'язку з намірами адміністрації США створити 3,5–4 млн. нових робочих місць для відновлення зайнятості власного населення різко змінюється режим стосунків по частині імміграції з сусідніми країнами, перш за все з Мексикою. Кількість трудових мігрантів, що залишають цю країну, в 2008 році скоротилася більш ніж на 50% у порівнянні з 2007 роком (аналіз Associated Press від 20 лютого 2008 року) головним чином унаслідок економічної кризи в США. Разом із цим доки не спостерігається відтоку із США мексиканців, що легально працюють тут, які традиційно зайняті в системах міського комунального господарства – прибирання територій круглий рік, вивіз сміття, догляд за газонами і парковими зонами, ремонт доріг, будинків і квартир тощо. У цій сфері доки у них немає конкурентів; скептики стверджують, що запропоновану новою адміністрацією США програму суспільних робіт для вирішення проблеми зайнятості успішно виконують, але не американці, а мексиканці, тому що перші навіть при втраті роботи психологічно не готові «опуститися» до рівня мігрантів.

Згідно з підрахунками Національного інституту статистики, географії і інформації Мексики (JNEGJ), з серпня 2006 по серпень 2007 років країну легальним або нелегальним чином (незважаючи на побудовану на кордоні з США стіну) покинули 453 тис. мексиканців, а за той же період 2007–2008 років – 204 тис.; значно скоротилася також кількість громадян, які планували виїхати з країни в майбутньому. Одночасно скоротилася кількість сімей у Мексиці, які одержують фінансову допомогу від родичів з-за кордону (в основному із США): з 1,41 млн. у 2005 році до 1,16 млн. у 2008 році, а також розмір цієї допомоги. Скороченню потоку гастарбайтерів з Мексики сприяли також заходи американських властей по боротьбі з нелегальною імміграцією. Проте приклад Мексики цікавий не змінами вектора імміграції, а тим, що влада і бізнес цієї країни приступили нарешті до практичного вирішення економічних проблем цієї бідної країни американського регіону [5]. Доводиться робити висновок відносно своєрідної «корисності» економічної кризи для тих країн, влада яких багато десятиліть була байдужою до проблеми трудової імміграції і хоч щось стала робити, коли далі ігнорувати проблему стало для неї небезпечно. У зв'язку з цим вимушені поставити питання: якщо ООН визнала Україну першою в Європі за розмірами імміграції [2], а в порівнянні з Мексикою наша країна – безумовний лідер, маючи семикратну перевагу по кількості «знедолених», то до яких значень їх кількість має дійти, аби так звана політична і фінансово-економічна еліта відчула небезпеку для себе.

За загальною проблемою трудової імміграції, коли в аналізі акцент робився на кількісних показниках, довгий час дослідники мало уваги звертали на її якісні аспекти, зокрема на ефективність використання професійних можливостей приїжджиків. Зараз цю проблему нарешті відмітили, в чому також свою «корисну» роль зіграла криза. Дослідницький Інститут міграційної політики (Migration Policy Institute) дійшов вис-

новку, що США не вміють успішно використовувати кваліфікованих іммігрантів – багато «мізків» сидять без роботи або працюють не за фахом. Перш ніж розглянути деталі цього висновку, можемо передбачити не його випадковість саме в розпал кризи, що уразила не лише реальну економіку, але в деякій мірі і сфери науки і освіти. Адміністративно закрити дорогу в ці сфери освіченої імміграції, що так багато зробила для їх процвітання у минулому, влада США, звичайно, не може, адже «чужі мізки» потрібні не лише Америці, але змусити, що мають намір приїхати з різних кінців світу зважити і врахувати нові економічні реалії, а потенційних працедавців – відповідалніше робити відбір фахівців, – таке «замовлене» дослідження, мабуть, зможе.

Доповідь Інституту міграційної політики називається *Uneven Progress: The Employment Pathways of Skilled Immigrants in the United States* (Нерівномірний прогрес: використання кваліфікованих іммігрантів в Сполучених Штатах); в ньому повідомляється, що в 2006 році в США налічувалося близько 6,1 млн. іммігрантів старше 25 років з вищою освітою, що становило 15% американської робочої сили аналогічного рівня кваліфікації. Частка іммігрантів з науковими мірами вища, ніж у американців аналогічного рівня знань. Більше половини іммігрантів здобули освіту до переїзду в США, і багато хто з них мав практичний досвід вживання знань. Більшість з них успішно адаптувалися в США, проте на момент дослідження більше 1,1 млн. не мали роботи або займалися некваліфікованою працею, наприклад інженери працювали таксистами або мийниками посуду [8]. Інститут визначив чинники ризику для освічених іммігрантів. Найлегше вдавалося отримати роботу за фахом іммігрантам з Європи і Азії, важче – вихідцям із Латинської Америки, дуже складно – африканцям. Тим, хто погано знає англійську мову, вдвічі важче влаштуватися за фахом, ніж колезі з хорошим англійським. Шанси на вдале працевлаштування в три рази вище у іммігрантів, що здобули освіту або науковий ступінь в США. Іммігранти, прибулі в США по «робочих візах» (фактично на запрошення працедавця), влаштовуються набагато краще, ніж переможці лотереї «грін кард».

Яких-небудь «відкриттів» згадане дослідження не містить; абсолютно ясно, що прибулі по «робочих візах» мали якісь попередні контакти з приймаючою стороною і тому просто продовжили роботу в Америці; настільки ж зрозуміло, що всім іншим іммігрантам доводиться для виживання в період пошуку роботи за фахом братися за будь-яку іншу роботу, хоча, звичайно ж, психологічно важко перемикатися на нижчий рівень життя; але зовсім не остаточний факт, що вони так і залишаться таксистами або мийниками посуду, особливо якщо вони молоді і амбітні. Проте при всіх методологічних недоліках дослідження цікава постановка питання про необхідність раціональнішого використання висококваліфікованих фахівців; з цією метою автори пропонують створити спеціальні програми допомоги іммігрантам в адаптації і працевлаштуванні, які, наприклад, діють у Великобританії і Канаді.

Проте глибший аналіз викликаних економічною кризою чинників руху трудової імміграції переконує, що подібні програми, пом'якшуючи адаптацію мігрантів, не вирішують їх проблеми радикально – як відносно самих людей, так і країн, звідки імміграція відбувається: по-перше, тому, що ці люди, навіть при найсприятливішому вирішенні їх долі на новому місці, ще довгі роки не можуть здолати синдром «знедолених» (психологи, що вивчають цю категорію людей, доводять, що не повністю звільняються від його впливу і діти іммігрантів, що народилися на новій батьківщині); по-друге, незважаючи на обмеження квот на імміграцію, країни «першого світу» і деякі країни (наприклад, Росія), що розвиваються, ще довго не зможуть обійтися без неї і відбиратимуть з числа найкваліфікованіших фахівців, що звертаються за візами; як наслідок, економічна ситуація в країнах – «постачальниках» іммігрантів ще більше посилюватиметься унаслідок зниження інтелектуального рівня робочої сили. Втім, жодна країна, що приймає іммігрантів, не зобов'язана піклуватися про благополуччя їхньої батьківщини, особливо в мирний час, при необмежених можливостях використання чужого ефективного досвіду устрою економіки. Вочевидь, що економічну кризу буде, врешті-решт, подолано і знов зажадаються у великих кількостях «чужі» мізки і кваліфіковані руки, тобто продовжиться широка практика використання країнами «першого світу» нездатності інших країн організувати життя власного населення. Про тяжкі наслідки відтоку з таких країн високоосвіченого і кваліфікованого населення свідчать дослідження проблем людського розуму Джеймса Фліна (Нова Зеландія) [9]. На його думку, бурхливе зростання економіки минулого 50-ліття аж до кінця XX століття підтримувалося не стільки енергоресурсами, скільки так званім «інтелектуальним паливом» – середній коефіцієнт інтелекту у жителів більшості розвинених країн безперервно зростав, і майже такими ж темпами збільшувалися кількісні і якісні показники економіки. Проте за останні два-три роки (2005–2007 рр.) зростання коефіцієнта інтелекту не лише припинилося, а й стало нестримно падати як результат скорочення в багатьох країнах соціальних програм, фінансування освіти і науки, зростання кваліфікованої трудової імміграції. Загостривши ці проблеми, фінансова криза вже з'їла трильйони доларів по всьому світу. Головне завдання відповідалних країн, вважає Д. Флін, полягає в тому, аби не розгубити інтелектуальні багатства, що залишилися [9].

Можливо, що в світлі дослідження Д. Фліна по-новому оцінюватиметься громадськістю і політиками всіх країн одна з найбільш важливих причин трудової імміграції – витік із цих країн капіталів і робочих місць. Обидва ці процеси здійснюються як окремо, так і взаємопов'язано. В розпал економічної кризи фінансові власті Росії і України зафіксували перекид на закордонні рахунки національними компаніями відповідно \$50 млрд. і \$30 млрд. своїх капіталів. У цей же період (грудень 2008 – січень 2009 року) різко виріс рівень безробіття і сталася неоголошена девальвація рубля: (на

35%) і гривни (на 50%). Скорочення числа робочих місць сталося в цих країнах майже відразу після виводу за кордон величезних капіталів, а про черговий очікуваний сплеск трудової імміграції негайно просигналізували черги, що збільшилися в консульствах і посольствах західних країн.

Гострота економічної кризи внаслідок витоку за кордон національного капіталу посилюється і в країнах «першого світу», лише тут цей процес почався декілька десятиліть тому і отримав назву *outsourcing* – витік робочих місць. Особливо показовий у цьому відношенні приклад США, хоча не менш інтенсивно проводять цю політику і Великобританія, Франція, Німеччина, Італія, Японія. Доки економіки цих країн демонстрували стійку стабільність, у бідні країни переводилися переважно підприємства трудомістких, відносно традиційних і простих галузей (текстильна, швацька, взуття і так далі). У числі цих країн – Китай, Індія, Філіппіни, Мексика і ін., тобто саме ті, хвиля трудової імміграції яких у країни «першого світу» ні скільки не знизилася, як слід було б чекати, в результаті переведення в них робочих місць. Отже, *outsourcing* не став благодіянням для бідних країн, оскільки навіть не передбачав системної перебудови їхньої промисловості; він використовувався великими компаніями країн «першого світу» для максимізації своїх доходів без жодного обліку соціально-економічних наслідків такої політики для трудящих своїх країн. Зі всією очевидністю це виявилось в 2007–2008 роках, коли стали відчутні ознаки зростання безробіття, а вільних робочих місць для її компенсації було абсолютно недостатньо. Але належних висновків зроблено не було, більш того, *outsourcing* тепер охопив традиційно «американські» галузі з великою кількістю висококваліфікованої робочої сили – автомобільну промисловість і так званий хай-тек: розробка програмних засобів, виробництво сучасних засобів зв'язку і тому подібне.

Звичайно, міграція робочих місць може бути ефективною за умови оптимізації цього процесу, тобто коли міжнародні проекти поглиблення розподілу праці, глобалізації технологічних зв'язків, раціонального природо- і ресурсовикористання як критерій такої оптимізації використовують довготривалі вигоди всіх сторін (країн), що охоплюються цими проектами. Але високорозвинені країни починаючи з кінця 60-х років XX століття не утрудняли себе настільки високими ідеями, що стали прозорішими в результаті глобалізації світогосподарських зв'язків, державні кордони почали активно використовуватися корпораціями для відносно легкого «просочування» через них своїх товарів, технологічних досягнень, фінансів. Вектор руху робочих місць з країн «першого світу» був очевидним – туди, де є дешеві робоча сила, ресурси, байдуже до екології законодавство, мінімальні податки, корумпована влада і все інше, що робить товари дешевшими і конкурентоспроможними. Таким чином, некерований *outsourcing* – це політика гонити компанії за надприбутком на шкоду довготривалим інтересам власної країни. В сучасному науковому друці і ЗМІ це одна з найбільш

«гарячих» тем. Ученим-економістам справедливо докоряють за те, що вони не змогли передбачити наслідки нестримної експансії національного капіталу в країнах, що розвиваються, і країнах «третього світу». Запізно констатуються нібито такі «очевидні» істини: робочі місця потрібно було створювати всередині країни, що сприяло б її економічному зростанню, підвищенню збору податків, зниженню безробіття, підвищенню добробуту населення, зменшенню масштабів трудової імміграції і ін. Така загальна увага до проблеми створення нових робочих місць (а правильніше було б говорити про всесозданий загубленої виробничої бази внаслідок цинізму великого капіталу і службовців його інтересам урядів), така ейфорія милостивого самобичування, якому піддають себе політики, учені і інші, які непогано нажилися на процесі *outsourcing* «громадськість», нікого не повинні вводити в оману і породжувати ілюзію нібито гуманізованого капіталізму. Оцінка цього явища не може бути однозначною; його складність визначається, принаймні, двома обставинами: по-перше, встановлення параметрів міжнародних коопераційно-технологічних зв'язків дійсно представляє собою непросте наукове завдання; по-друге, не може бути жодних гарантій, що після того, як уляжуться хвилі кризи, великий капітал не повернеться до політики *outsourcing*, якщо не буде принципово змінена концепція управління економікою і суспільством, якщо жорстко не будуть переставлені акценти – не суспільство служить інтересам капіталу, а капітал – суспільству. Будь-яка наукова дискусія з приводу шляхів вирішення конкретної проблеми передбачає наявність, принаймні, двох сторін, що сперечаються. Прибічники *outsourcing* доводять, що він дозволяє населенню купувати дешеві товари. Противники заявляють, що якщо у людини немає роботи, то вона не зможе купувати найдешевші товари. Бажання мати одночасно і роботу і дешеві товари створює вельми складну проблему. Мабуть, зупинити міграцію робочих місць повністю не потрібно і неможливо, оскільки вона викликається природними причинами і супроводжує світовий економічний процес. Але відрегулювати її, ввести в деякі розумні рамки, не допустити стихійного розвитку – можливо і необхідно, але її рішення може забезпечити лише держава. Наприклад, сенатор Джон Керрі, що брав участь у президентській кампанії 2004 року, пропонував анулювати податкові пільги з доходів компаній, які переміщують робочі місця за кордон, і стимулювати виробників, що наймають американських робітників; обіцяв виборцям зупинити процес переходу підприємств у країни з меншими витратами виробництва. Своєї мети Д. Керрі не добився і президентом не став, тому що виборці сприйняли його «революційні» ідеї як шоу; всі добре знали, що у дружини сенатора – «королеви кетчупу» – в США залишилися всього 22 фабрики, а 57 інших розсіяні по всьому світу.

Фахівці, що пишуть на цю тему, намагаються «освічувати» обивателів такими пасажами: кожного разу, купуючи імпортні товари і вирушаючи у відпустку за кордон, ми вно-

симо свій маленький внесок у справу руйнування нашої економіки; краще купувати американський автомобіль, незважаючи на те, що японський дешевше і кращої якості. Консалтингова фірма J.D. Power & Associates опублікувала рейтинг надійності автомобілів випуску 2006 років. У середньому на 100 машин фіксувалися 273 неполадки. Для японських моделей цей рівень становив 228, для американських – 282, для європейських – 331, для корейських – 406. Заощаджені на купівлю ненабагато надійнішої японської техніки гроші особисто нас багатше не зроблять, а тому патріот зазвичай купує американську (при цьому «фахівці» випускають з уваги, що «патріот» знає, що «японець» не лише надійніший, а й споживає менше палива). Але «патріотів» вселяють, що не має значення, де вироблений товар; наприклад, якщо General Motors робить машини десь за кордоном, то податки все одно платити удома. За допомогою цього трюку намагаються обійти одне делікатне питання: прагнучи понизити ціни на американські автомобілі, General Motors і Ford нарощують випуск комплектуючих деталей і вузлів, наприклад, у Китаї, внаслідок чого кількість робочих місць в США скорочується. Бізнес і обслуговуючі його учені старанно вирушають від аналізу хворобливої для «патріота» теми: така політика національного бізнесу робиться в гонитві за більшим для нього прибутком (оскільки оплата праці в 25–30 разів вища, ніж у тому ж Китаї), але веде до зростання безробіття і пов'язаного з цим зниження купівельної здатності американського населення – незважаючи на те, що в 2007–2008 роках американські автомобілі подешевшали в середньому на \$4 тис., продажі їх знизилися майже на 50% (у січні 2009 року замість традиційних продажів більше мільйона в місяць було продано всього 668 тис.) [10]. Цей приватний приклад підтверджує, що «вільний» ринок далеко не саморегулюєий, як намагаються вселити його апологети; справжнім «регулювальником» цього ринку є нестримне прагнення великого капіталу до наживи. В таких обставинах суспільство може вирватися з цього порочного кола, лише позбавившись від ілюзій, що сам капітал стане нарешті «соціально відповідальним», що до цього його змусить уряд і так далі. На жаль, більшість тих, що живлять такі ілюзії, людей не знають, що уряди як були, так і залишаються, за визначенням К. Маркса, «комітетами з управління справами національної буржуазії». Про «високий» рівень «соціальної відповідальності» національного капіталу свідчить такий, наприклад, факт: коли в січні–лютому 2009 року адміністрація США добилася від конгресу дозволу надати фінансову допомогу збанкрутілим найбільшим банкам, їхні менеджери насамперед призначили собі багатомільйонні бонуси за підсумками провального 2008 року. Телебачення і газети живописали, як обурювався із цього приводу президент.

Як виклик суспільству потрібно розцінювати те, що при зростаючому безробітті (прогнозують, що до кінця 2009 року воно становитиме не менше 10%, тобто удвічі перевищить

критично допустимий рівень) масштаби використання політики outsourcing стали ще більшими. За даними Бюро статистики праці США, зростає безробіття у сфері інформаційних технологій. За період 2003–2007 років кількість зайнятих у США програмістів скоротилася більш ніж на 24%. На 23% зменшилася кількість зайнятих інженерів у сфері електротехніки і електроніки. Було скорочено 16% робочих місць системних аналітиків і учених, які займаються комп'ютерними науками. В той же час на 48% виросла зайнятість серед менеджерів комп'ютерних і інформаційних систем, на 16% – комп'ютерних інженерів у сфері hardware (комп'ютерне «залізо») і на 10% – зайнятість інженерів у сфері software (управління комп'ютерними програмами). Головною причиною стало виведення багатьох комп'ютерних підрозділів американських компаній за межі США, використання праці іноземних програмістів [11]. Треба також мати на увазі, що зайняті вони в американських компаніях, виведених свого часу в країни «третього світу», зокрема до Індії. Outsourcing припинив потужний потік імміграції програмістів з Індії, через яку деякі райони Силіконової долини в Каліфорнії перетворилися на індуські анклав, а в інших штатах у персоналі багатьох фірм їхня частка також стала значною; як наслідок, стала наростати небачена досі ситуація – конкуренція навіть не завжди рівноцінних по кваліфікації програмістів – громадян США і індійських іммігрантів – свідомо підтримувана господарями компаній, тому що іммігранти погоджувалися на в два–три рази меншу оплату. Але зменшення імміграції не відновило колишні позиції індустрії інформаційних технологій – програмне забезпечення для американських фірм у великому обсязі тепер створюється безпосередньо в Індії, де в останнє десятиліття успішно здійснюється підготовка національних кадрів при дуже незначному внутрішньому попиті на них. Щороку індійські комп'ютерні коледжі випускають 200–250 тис. інженерів–програмістів; окрім США їх у великих кількостях використовує, наприклад, Ізраїль, де через приплив іммігрантів, що майже вичерпався, з колишніх радянських республік у багатьох фірмах виник дефіцит програмістів. Масштаби збитків американської інформаційної індустрії, нанесених «соціально відповідальним» національним капіталом його політикою outsourcing, поки що не вважають критичними, але один з її наслідків вже відчувається – серед американської молоді помітно знизилася престижність комп'ютерних професій.

Індія приваблює американські і ізраїльські фірми дешевою робочою силою. Якщо в Ізраїлі комп'ютерній компанії треба витратити приблизно \$100 тис. на рік на середнього інженера–програміста, а в США – близько \$150 тис. (витрати на зарплату, устаткування, податки, оренду тощо), то в Індії ці витрати менші в два–три рази. У 2006 році Індія заробила на програмуванні для західних країн близько \$12 млрд.; при обсязі світового ринку програмних продуктів \$500–600 млрд. на рік частка Індії в цьому величезному інтелектуальному «пирозі» становить 2,4–2,0% і швидко

зростає. Преференції індійського уряду допомогли цій сфері інтелектуального бізнесу країни міцно закріпитися в групі світових лідерів, залишивши тих, що далеко позаду ще порівняно недавно мали сильні позиції Росію і Україну. Проте вкрай низький поки що життєвий рівень в країнах «третього світу» об'єктивно допомагає компаніям з «першого світу» скуповувати продукти праці кваліфікованих фахівців з цих країн за викидними цінами. Так, на засоби, необхідні компанії в США, аби найняти одного інженера, можливо найняти п'ять інженерів рівноцінної кваліфікації в Китаї або 11 інженерів в Індії. У 2006 році в США було підготовлено близько 70 тис. інженерів, а в Китаї – 600 тис., в Індії – 350 тис, з яких більше 70% – програмісти.

Комісія у справах професіоналів у сфері науки і технології – впливовий консультативний орган опублікувала доповідь «Політика і робоча сила у сфері науки і технологій», в якому повідомлялося, що США стикаються з недоліком кваліфікованих учених і інженерів у науково-технічних галузях [11]. У цій сфері діє лише 5% робочих місць США, але вона визначальним чином впливає на всю останню економіку, безпеку, економічне зростання і високі стандарти життя. Але розглянуті вище наслідки політики outsourcing привели до того, що американці все менше проявляють інтерес до високотехнологічних спеціальностей, і компаніям доводиться замінювати їх іммігрантами. Здавалося б, парадокс – зростає безробіття, офіційно скорочуються квоти на трудову імміграцію, але реальна потреба в ній зростає. Проте жодного парадоксу немає, все досить просто і... цинічно: якщо американські фахівці висуватимуть високі вимоги, то замість них будуть найняті «згідливі» іммігранти. За період з 1995 по 2005 рік частка іноземців, що займаються подібною роботою в США, виросла з 12 до 18%, а в комп'ютерних дисциплінах – до 24%. За період з 2001 по 2006 рік число молодих американців, що бажають здобути вищу освіту в області комп'ютерних наук, скоротилася на 40%. Автори доповіді називають ряд причин появи подібного «парадоксу». Зокрема, зарплати вчених і інженерів помітно вище середнього рівня США: у 2007 році вони заробили \$56,5 тис., а середньостатистичний працівник – \$34 тис. У той же час зарплати учених і інженерів зростають не так швидко, аби їх стимулювати: з 1996 по 2006 рік вони виросли на 6%, що відповідає середньому рівню. Проте ситуація в різних галузях високотехнологічного знання розрізняється. За цей же період на 9% виросли зарплати інженерів в авіації і космонавтиці, а в останніх сферах – на 3%, але зарплати учених в області природних наук практично залишилися на колишньому рівні (зростання на 1%).

Друга головна причина штучно створеного дефіциту національних кадрів у сфері високих технологій – наслідки outsourcing. Американські володарі 35 з 39 професій у сфері науки і техніки знаходяться під загрозою їх заміни «дешевшими» іноземними фахівцями. В результаті склалася така ситуація: якщо традиційна кількість робочих місць у сфері

науки і техніки в США зростала швидше, ніж в інших галузях економіки (з 1980 по 2000 рік зростання становило 190% проти 136%), то після 2002 року процес пішов у зворотному напрямі. В період кризи компанії скорочують свої витрати шляхом звільнень, тобто скидають працівників як непотрібний ним баласт, оскільки так само не можуть поступити з невживаними виробничими потужностями. Така жорстока «політична економія» є вираженням точного розрахунку, а не нібито проявом сліпої стихії ринку. Наприклад, у великій корпорації Underwriters Laboratories Inc. (Чикаго) скоротили 150 програмістів, а їх роботу передали до Індії, причому заплановані до скорочення фахівці навчали індусів протягом їх стажування; за це скороченням протягом півроку після звільнення зберігали зарплату, проте, назвати таку ціну добродійністю не можна, тому що в разі звернення звільнених до суду компанія втратила б значно більше. Підсумок цієї акції підтверджує, що власники корпорації провернули її дуже ювелірно – за рахунок різниці в оплаті праці, а був отриманий надприбуток у розмірі \$5 млн. Ще більш масштабно поступив комп'ютерний гігант IBM, який у 2005 році перевів 3000 робочих місць із США до Індії, в 2006 році – ще 2000, а до кінця 2008 року планувалося завершити проект, у результаті якого Америка втрачала, а Індія набувала 15 тис. робочих місць. У результаті такої «експансії» (індійською, китайською тощо) прибуток базових підприємств знижувався, внески до бюджету скорочувалися, тобто реалізувався подвійний «ефект» політики outsourcing для країни – збільшувалося безробіття і знижувалося наповнення бюджету. Відмітимо, що такі самі результати дає ця політика в будь-якій країні, особливо в умовах кризи, і тому абсолютно справедливо твердження про повну тотожність «патріотизму» американського, російського, українського і так далі капіталу. Радикальне питання – як реформувати податкову систему, яка стимулювала б компанії хоч би повертати отримуваний прибуток з їх зарубіжних філій для інвестування вітчизняного виробництва і створення нових робочих місць, – не вирішується через потужну підтримку лобіста компаній «народними обранцями» на різних рівнях законодавчої, судової і старанної влади. Наприклад, конгрес США вже довгий час розглядає законопроекти про надання пільгового оподаткування прибутку, що надходить до країни від зарубіжних компаній. Замість звичайного рівня податку в 25% на повернений прибуток вони виплачували б 5,25% від прибутку, який перевели б у США протягом року, тобто пільга діяла б лише 12 місяців. Більшість країн дозволяють своїм компаніям платити податки в тих місцях, де був отриманий прибуток і на рівні чинного в тих країнах законодавства, якщо їх чистий дохід у тій або іншій формі потім інвестується в економіку своєї країни. США – одна з небагатьох країн світу, де прибуток, що поступає від зарубіжних філій, обкладається на загальних підставах, тобто на рівні середнього показника по країні. Практичним наслідком такого положення є те, що компанії тримають десятки мільярдів доларів за кордоном,

тобто інвестують економіку інших країн. Вочевидь, ухвалення закону про податкове «вікно» на 12 місяців могло б стимулювати бізнес хоча б частково повертати прибуток в США (підраховано, що бюджет міг би отримати до \$300 млрд. у рік) [11], проте бізнес всіяко блокує його, побоюючись повного контролю своєї фінансової діяльності з боку держави.

Фінансово-економічна криза відкрила в політиці outsourcing властивості «ящика Пандори» – ті руйнівні продуктивні сили власної країни наслідки, які передбачити було дуже важко. Окрім розглянутих вище прямих і непрямих впливів цієї політики на зростання трудової імміграції і створення передумов для збільшення безробіття у зв'язку з виведенням робочих місць за рубіж, які є впливами негайного характеру (кількість виведених робочих місць означає щонайменше таке ж число фактичних або потенційних безробітних усередині своєї економіки), почали діяти «відкладені» наслідки, характер яких покажемо на прикладі «в'язки» США – Китай.

У 80–ті роки XX століття Китай приступив до реалізації довготривалого амбітного плану відродження економіки, однією з перших ланок якого стало відкриття на південному сході країни в приморській зоні мережі вільних економічних зон (СЕЗ) з виключно пільговим режимом для іноземних інвесторів і високим рівнем державних гарантій їхніх інтересів. Першими «випробували» китайські СЕЗ корпорації США. За короткий час прямі інвестиції в СЕЗ наблизилися до трильйона доларів. Дуже скоро у зворотному напрямі в США (так само як і до України, Росії і так далі) хлинули потоки дешевих товарів – текстиль, взуття, одяг; декілька пізніше – і високотехнологічні продукти (оргтехніка, побутова техніка). По відповідних галузях США було завдано потужного удару; багато аналогічних виробництв фактично припинили існування. Проте економіка країни була на хорошому рівні, існувало багато можливостей, які компенсували втрачені робочі місця, а населення було досить дешевим, непоганої якості виробленими в Китаї товарами з орендами найвідоміших в світі компаній. З часом Китай став і найбільшим у світі скупником американських державних боргових зобов'язань (фактично нічим не забезпечених облігацій). У результаті економіка США виявилася «намертво» прив'язаною до фінансової політики Китаю. На нинішньому етапі кризи як з ящика Пандори «виповзла» абсолютно несподівана залежність долара від курсу китайського юаня. Це і стало тим несподіваним наслідком політики outsourcing, жадібної ейфорії великого капіталу і недалекоглядності влади, яке стрясє зараз знесилену фінансовою кризою і масовим безробіттям, як нібито наслідком лише цієї кризи, економіку США. Китайський юань жорстко регулюється урядом до курсу долара, дотримуватися політики контролюваного «плаваючого» юаня Китай має намір те довго. Палата представників конгресу США схвалила резолюцію, що закликає Китай відмовитися від цієї політики. Проте в створеній самою Америкою ситуації законодавці можуть лише принижено волати китайців «до совісті»: Китай про-

довжує не дотримуватися правил СОТ за рахунок наших виробників і робітників (?!); не можна дозволити, аби зберігалася нинішня ситуація з штучно заниженим курсом юаня, що створює переваги китайським експортерам: (?!); унаслідок такої політики в США ліквідовані мільйони робочих місць (?!) і тому подібне. Вочевидь, що далі за цю фальшиву риторику фінансово-політичний істеблішмент, що посадив країну на короткий повідець боргової залежності від Китаю, не піде; самі створили довготривалі чинники збитковості для одних і переваги для інших, які риторикою не відмінюються: година роботи в американській оброблювальній промисловості коштує \$15,5, тоді як китайський робітник працює за 24–41 цент в годину залежно від галузі; кількість підприємств, що не витримують конкуренції з недорогими товарами з Китаю, зростає, а заборонити або обмежити їх вивіз не дозволяють правила СОТ; наприклад, коли в 2005 році відповідно до цих правил були зняті останні митні бар'єри для китайських товарів, 75% всього текстилю, що продається в США, поступило з Китаю, а в подальші роки цей показник виріс ще більше. Скорочення виробництва стало реальною практикою і для американських компаній, що випускають автомобілі, побутову техніку, електроніку, засоби зв'язку, тобто outsourcing, що почався багато років тому з легкої промисловості, добрався нарешті і до базових галузей економіки США. За даними консалтингової фірми Forrester Research, у найближчі 15 років США втратить 3,3 млн. робочих місць додатково до вже втрачених до кінця 2008 року майже 3 млн., а внутрішній попит у країні скоротиться на \$136 млрд. через масові звільнення. Фактично Америка сама стала джерелом можливої трудової імміграції; звичайно, такий жажливий сценарій, швидше за все, ніколи не здійсниться; поки є можливості для внутрішньої міграції; адміністрація великі надії покладає на свої проекти розвитку суспільних робіт, зокрема на величезний обсяг дорожнього будівництва, проте з неминучістю падіння життєвого рівня, як плати за outsourcing, країні доведеться змиритися. А доки намагаються рятувати положення напівзаходами, як вважають багато фахівців у США. Нобелівський лауреат по економіці Дж. Акердоф заявив, що в найближчі 10 років країні доведеться дорого заплатити за безвідповідальність властей [11]. У період розквіту економіки (80–ті роки XX століття) ніхто (і учені в тому числі) не звертав особливої уваги на те, що внаслідок виведення робочих місць за кордон виник і став розростатися дисбаланс між доходами американців і обсягом товарів, які вони на ці доходи могли придбати. Для задоволення попиту довелося ввозити товари з-за кордону, імпорт став помітно перевищувати експорт, внаслідок чого річне негативне сальдо торгівельного балансу в 2008 році досягло \$711,6 млрд. Ця величезна «діра» зовнішньоторговельного балансу закривається лише завдяки значному припливу капіталу іноземних інвесторів (головним чином, з азіатських країн, які акумулюють долари, аби мати активне сальдо свого

зовнішньоторговельного балансу); одночасно це покриває ще і вплив капіталу із США. На цьому порочне коло замикається: виймаючи із стіни економіки своєї країни по цеглинці (шляхом виведення робочих місць за рубежі), «національний» капітал потім для ремонту цієї стіни запрошує зарубіжного інвестора. Виходить, що в поведінці національного капіталу немає ані найменших ознак усвідомлення ним своєї відповідальності за економічну катастрофу країни. Такі ж інтернаціональні якості в період сучасної кризи демонструє капітал будь-якої іншої країни (Росії і України в тому числі), за виключенням, можливо, лише Китаю, де плановість в стратегії успішно поєднується і індикативним управлінням оперативною ринковою діяльністю капіталу. Завдяки вмілому використанню необмеженої державою пожадливості капіталу країн «першого світу» Китай останніми роками зміг різко скоротити масштаби своєї трудової імміграції. Звертає на себе увагу і такий факт: за останні п'ять років (2004–2008 рр.) майже в три рази збільшилася кількість китайських студентів у вузах США; отримавши хорошу підготовку «в будинку» свого суперника, вони в абсолютній більшості повертаються на батьківщину – в структуру бізнесу і державного управління, завдяки чому підвищується ефективність і того, і іншого.

Спроби обмежити експансію в економіку США азіатського капіталу відрізняють млявість і безсистемність (ймовірно, як наслідок не дуже великого бажання). Ілюстрацією можуть служити федеральні програми, направлені на поліпшення структури зовнішньоторговельного сальдо і скорочення дефіциту державного бюджету (у 2008 році він досяг рекордного значення – майже \$1,4 трлн.). З тих, що реалізуються в США близько 1200 подібних програм, в 2007 році було перевірено 607 проектів: 33% з них взагалі не дали жодних результатів; 26% – «адекватними» і лише 15% – «ефективними». Відмітимо, що в 2007 році на фінансування всіх програм було витрачено \$2,57 трлн. При настільки фантастичному марнотратстві держави доки вдається зберігати рівні фінансування соціальних програм, сфер освіти і науки і навіть – програм сприяння імміграції, правда, з вживанням набагато жорсткіших критеріїв її відбору. При всій винахідливості і гнучкості американського менеджменту, що до цих пір дозволяло тримати економіку «на плаву», все гостріше відчувається потреба в «свіжих мізках», які могли б вивести країну з безвиході, нейтралізували б важкі і навіть ганебні для такої країни наслідки політики *outsourcing*, підвищили б рейтинг образу американської моделі економіки, що похитнувся. «Загравшийся» красою «вільної» економіки політичний істеблішмент країни, нарешті усвідомлює, що дії з виправлення її базових основ мають бути негайними. Розраховувати на те, що власна молодь настільки ж швидко усвідомлює необхідність діяльної участі в «ремонті» системи, особливо не доводиться – дуже глибоке коріння пустило в її свідомості апатія і розчарування. Ось чому одночасно із заходами активізації молоді країни (що видно з перших кроків

нової адміністрації) застосовуватимуться ефективніші заходи для стимулювання припливу освічених, талановитих кадрів з-за кордону. Таким чином, в одному з головних світових центрів трудової імміграції створюються (або вже створені) нові спонукальні аспекти її активізації: при загальному скороченні квот по кількості значно посилюються квоти за якістю. Природно, що такі зміни в імміграційній політиці були б неможливі в умовах падіння попиту на імміграцію. Проте світова економічна криза лише продовжила черги «знедолених», тем більш що далеко не у всіх країнах сильні печалі із цього приводу. Наприклад, громадська організація «Український науковий клуб» проаналізувала рейтинг наукової продуктивності 233 країн світу (по матеріалах наукового друку) і встановила: по результативності наукової діяльності за останніх 12 років Україна посідає 33-тє місце, поступаючись Сінгапуру і дещо випереджаючи Аргентину; по результатах же 2007 років Україна відкаталася на 40-ве місце, поступаючись Таїланду, але випереджаючи Єгипет. Трохи відстає від неї доки Уганда. Автори дослідження констатували також, що Україна «дуже легко розлучається зі своїми інтелектуалами» [12].

Колишній міністр освіти і науки України, а нині – голова суспільної поради працівників освіти і науки С. Ніколаєнко на основі аналізу держбюджету країни на 2009 рік, в якому різко скорочено фінансування всіх пріоритетних сфер в освіті і науці, заморожені зарплата професорсько-викладацького складу і стипендії студентів, аспірантів і докторантів, не виділені кошти на розвиток проектів інформатизації освіти і ремонт учбових закладів, на 12% скорочено бюджетне фінансування НДР у вузах, в три рази скорочені міжнародні програми, в тому числі спільні проекти в області нанотехнологій, – зробив категоричний висновок: «...Наша влада зав'язла в конфліктах, бізнесова і політична еліта потьмарила собі розум непомірним збагаченням. Ніхто по-справжньому не турбується про майбутнє країни» [13]. Проти такого «майбутнього» молодь, як показують соціологічні дослідження, має намір голосувати «ногами».

Висновки

Нові тенденції в трудовій імміграції полягають в тому, що традиційні центри її тяжіння – країни «першого світу», і перш за все США, не збираються ставити на її дорозі бар'єри, як слід було б чекати в умовах світової фінансово-економічної кризи, і її наслідків – зростання безробіття, але вже здійснюють заходи по посилюванню критерію відбору за якістю претендентів на в'їзд. Переваги, як і раніше, матимуть носії сучасних професій, учені, інженери високотехнологічних сфер, освічені молоді люди, тобто саме ті категорії найбільш коштовної частини трудового потенціалу країни, які одночасно є і його інтелектуальним потенціалом. Його втрата означатиме для будь-якої країни різке скорочення її можливостей не лише вийти з сучасної кризи, а й розвивати економіку в майбутньому. Світовий досвід дає підстави ствер-

джувати, що складне завдання збереження цього трудового і інтелектуального потенціалу може бути вирішене лише державою при використанні відповідальної і адекватної сучасним світовим реаліям політики.

Література

1. Час і Події. Американська українська незалежна газета. 25 лютого – 3 березня 2009, №8. – С. 4.
2. Висящев В.А. Украинские «заробітчани» – беда или благо для держави? // Вечерний Донецк, 13 июня 2008 года. – С. 12.
3. Час і Події. Американська українська незалежна газета. 23–29 жовтня 2008, №43, с. 29, 31.
4. The Daily Telegraph, February 24, 2009.
5. REKLAMA. Weekly Published in Russian. February 26 – March 4, 2009, №8(714).
6. Obzor Weekly, №27 (559), JULY 14, 2008\$ Washington ProFile, JULY, 10, 2008.
7. Chicago Tribune, December 6, 2008; January 10, 2009: March 7, 2009.
8. Obzor Weekly, №41 (573), October 27, 2008: Washington ProFile, October 25, 2008.
9. <http://psyfactor.org/news/iq22.htm>
10. Час і Події. Американська українська незалежна газета. 5–11 березня 2009, №9. – С. 58.
- 11.11. REKLAMA. Weekly Published in Russian. July 3–9, 2008, p. 20; 7 днів. Weekly Newspaper, 13 марта 2009 года, №10(648). – С. 1, 12.
12. Час і Події. Американська українська незалежна газета. 5–11 березня 2009, №9.
13. Час і Події. Американська українська незалежна газета. 12–18 березня 2009, №10. – С. 28.

О.І. ЗАДИРАКА,
аспірантка, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (УДУФМТ)

Висока якість життя теперішніх і майбутніх поколінь – основа теорії сталого розвитку

Стаття присвячена розгляду стратегії сталого розвитку з огляду на забезпечення високої якості життя населення в Україні. Розглянуто сучасний стан України у порівнянні з іншими країнами у контексті якості життя населення. Наведена загальна характеристика концепції сталого розвитку для України, окреслено основні пріоритети забезпечення сталого розвитку з урахуванням національних інтересів, звідки робиться висновок про те, що соціальні та економічні завдання держави слід розглядати не як альтернативні, а як взаємодоповнюючі напрями у визначенні стратегічних пріоритетів розвитку.

Статья посвящена рассмотрению стратегии устойчивого развития с учетом обеспечения высокого качества жизни населения. Показано современное состояние Украины по сравнению с другими странами в контексте качества жизни населения. Приведена общая характеристика концепции устойчивого развития для Украины, в которой указаны основные приоритеты обеспечения устойчивого развития с учетом национальных интересов, делается вывод о том, что социальные и экономические задачи государства следует рассматривать не как альтернативные, а как взаимодополняющие направления в определении стратегических приоритетов развития.

This article deals with theory of the stable development and with question of increase of quality of living in Ukraine. Consider the current state of Ukraine in comparison with other countries in the context of quality of the population's life. This general concept of sustainable development for

Ukraine, as the main priorities for sustainable development taking into account national interests, where the conclusion is that social and economic challenges of state should be regarded not as alternatives but as complementary lines in determining priorities for development.

Постановка проблеми. Головним результатом роботи світового співтовариства у напрямі переходу на засади сталого розвитку є те, що переважна більшість країн, що розвиваються, вже стали на цей шлях, в них розпочалися відповідні трансформаційні процеси.

Перехід до сталого розвитку, необхідність якого вже усвідомили країни світу, є дуже важливим і для нашої країни. Річ у тім, що для реалізації його принципів в Україні є всі підстави. І це не тільки суттєво деградоване природне середовище та високий рівень забруднення, а й кризовий стан економіки. Життя вимагає здійснення докорінних економічних, державно-правових та технологічних змін у промисловості та сільському господарстві, а також у світогляді суспільства. На думку провідних вітчизняних фахівців, криза економіки має бути використана для будівництва нової економічної структури на абсолютно нових принципах господарювання.

У цьому контексті актуалізується майбутнє України, розробка стратегії її розвитку з огляду на усталені світові реалії та шанси скористатися ними для підвищення якості життя населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню теорії сталого розвитку останнім часом приді-

ляється багато уваги. Національною академією наук розроблений проект Концепції переходу України до сталого розвитку. Цьому питанню присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема В. Волошина, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Вовканича, В. Трегобчука, В. Скуратівського, А. Чухна тощо.

Мета статті. На підставі вивчення теорії сталого розвитку розглянути особливості сучасного стану якості життя населення України у порівнянні з іншими країнами та визначити стратегічні напрями її підвищення.

Викладення основного матеріалу. Базою для розробки стратегії, державних, регіональних та інших програм щодо переходу до сталого розвитку є Концепція переходу до сталого розвитку, що визначає цілісну систему поглядів на збалансованість гуманістичного, соціального, економічного та екологічного розвитку України, правові основи, принципи та завдання.

Сталий розвиток – такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не буде перевищувати можливостей навколишнього природного середовища до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими.

Метою переходу України до сталого розвитку є забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь шляхом збалансованого соціально-економічного і екологічного розвитку, відтворення навколишнього природного середовища, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни, забезпечення охорони здоров'я людини, її екологічної та соціальної захищеності. Досягнення цієї мети відповідає культурним і світоглядним цінностям українського народу, в історії та традиціях якого завжди було бережливе ставлення до землі, води, рослинного та тваринного світу, природи загалом [1, с. 18].

Забезпечення високої якості життя населення України ґрунтується на притаманних державі геополітичних, географічних, демографічних, соціально-економічних та екологічних особливостях, з урахуванням яких основними цілями сталого розвитку є:

- економічний розвиток – формування соціально та екологічно орієнтованої інвестиційно-інноваційної ринкової економіки, забезпечення можливостей, мотивів і гарантій праці громадян, якості життя, раціонального споживання матеріальних ресурсів;
- охорона навколишнього природного середовища – створення громадянам умов для життя в якісному навколишньому природному середовищі з чистим повітрям, землею, водою, захист і відновлення біорізноманіття, реалізація екологічного імперативу розвитку виробництва;
- добробут – запровадження єдиних соціальних стандартів на основі науково обґрунтованих нормативів бюджетної

забезпеченості одного жителя з урахуванням регіональних особливостей;

- справедливість – встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя;
- ефективне (стале) використання природних ресурсів – створення системи гарантій раціонального використання природних ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни та їх збереження для майбутніх поколінь;
- стабілізація чисельності населення – припинення процесів депопуляції, формування державної політики з метою збільшення тривалості життя і стабілізації чисельності населення, надання всебічної підтримки молодим сім'ям, охорона материнства та дитинства;
- освіта – забезпечення гарантій доступності освіти для громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни;
- міжнародне співробітництво – активна співпраця з усіма країнами і міжнародними організаціями з метою збереження природних екосистем, раціонального використання ресурсів, гарантування безпечного і сприятливого майбутнього [1, с. 20].

Для управління процесом переходу до сталого розвитку доцільно встановити цільові орієнтири. Таким цільовим орієнтиром і має стати такий інтегральний показник, як якість життя населення.

Теорія сталого розвитку враховує три фактори розвитку: економічний, соціальний і екологічний. Саме ці три фактори і є визначальними при встановленні компонент для оцінки якості життя, серед яких базовими, що утворюють середовище і систему життєдіяльності населення є:

- якість населення, трудового потенціалу;
- рівень життя (добробут населення);
- якість соціальної сфери;
- якість навколишнього середовища;
- якість природно-кліматичних умов [2, с. 20].

Подолання будь-яких соціальних проблем неможливе без забезпечення сталого розвитку, позбавлення ж його соціального контексту робить цей розвиток беззмістовним.

Результативне проведення реформ потребує встановлення чітких пріоритетів державної політики. Прозорому визначенню таких пріоритетів допомагає аналіз фактичного стану соціально-економічного розвитку країни. Дослідження змін у кожній сфері якості життя робить можливим чітке визначення тих соціально-економічних напрямів, які потребують негайної уваги і проведення оцінки та вимірювання дистанції, яку Україні потрібно подолати для досягнення бажаних цілей.

Серед факторів, що визначають якість життя у будь-якій країні, фахівцями Мінекономіки України та іншими експертами визначені такі:

1. Економічний розвиток (темпи зростання ВВП, інфляція, валове нагромадження основного капіталу, рівень внутрішніх та зовнішніх прямих іноземних інвестицій на особу).

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

2. Ресурси та ефективність їх використання (людські та енергетичні).

3. Економіка знань (інновації, наука, освіта, інтелектуальна власність, комп'ютеризація).

4. Інфраструктура (транспортна та комунікаційна).

5. Довкілля (якість повітря, зміни клімату, використання земель, біорізноманіття, якість води, екологічне управління).

6. Інституції (бюрократія, корупція, судова система та верховенство права, тіньовий сектор).

7. Рівень життя і здоров'я (ВВП на душу населення; індекс Джині, очікувана тривалість життя, рівень дитячої смертності).

За цими показниками у 2008 році було проведено дослідження якості життя населення України зі встановленням рейтингу за 46 країнами світу [7]. Результати цього дослідження, проведеного фахівцями Мінекономіки та експертами МЦПД, вказують на те, що загальна оцінка України за якістю життя становить 3,24 бала із 5 можливих. У рейтингу країн Україна розділила з Молдовою 57-ме місце із 63 країн, випередивши лише Індію, Казахстан, Македонію, Південно-Африканську Республіку та Парагвай. У рейтингу країн у сфері охорони здоров'я результати України найменш успішні – у неї 62-ге місце із 63 країн. У сфері добробуту Україна на 52-му місці. У сфері суспільства країна посіла 44-те місце разом з Естонією, Македонією, Пакистаном, і Уругваєм. У сфері довкілля Україна розділила 49-те місце з Азербайджаном, Білорусією, Грецією, Ісландією, Росією, США, Угорщиною і Чехією. У сфері освіти рейтинг України найвищий – країна посіла 34-те місце, яке вона поділяє з Литвою, Росією та Чилі. Водночас результати України в усіх сферах досить посередні, що погіршує її загальне становище по відношенню до інших країн, які часто компенсують свої невдачі в одних сферах успіхами в інших.

В Україні гостро постала проблема, яка тою чи іншою мірою характерна для всіх країн з перехідною економікою. Наша країна ще не має здобутків, яких досягли розвинені країни, таких як високий рівень добробуту, ефективні системи освіти та

охорони здоров'я, а також добре розвинена інфраструктура. Водночас вона вже позбавлена деяких переваг країн, що розвиваються: сприятливої демографічної ситуації та соціального капіталу. Великі обсяги природних ресурсів – орної землі та цінних природних копалин, – а також сприятливе географічне розташування України уздовж міжнародних транспортних коридорів відносно постійні фактори, які надаватимуть Україні переваги стосовно майбутнього розвитку.

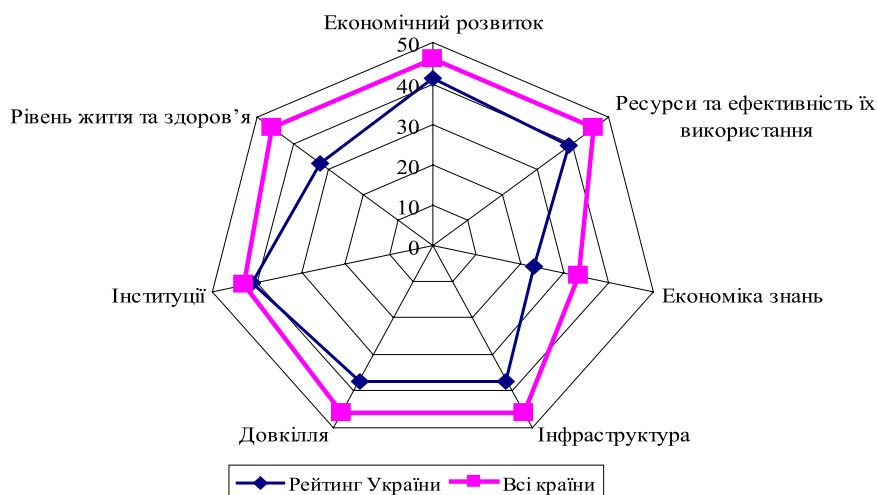
Однак демографічна ситуація у країні буде лише погіршуватися, а фізичний капітал та інфраструктура, успадковані Україною від Радянського Союзу, вже вкрай застаріли і потребують модернізації та оновлення.

На наш погляд, сприяння підвищенню економічної та соціальної ефективності – це ключова ідея політики уряду, яку можна використати для об'єднання його зусиль щодо реформування економіки та соціальної сфери. Рациональне використання наявних природних та інтелектуальних ресурсів буде здатне примножити добробут громадян України та підвищити якість їхнього життя.

Важливу роль у цьому відіграє розвиток відповідних соціальних та суспільних інституцій. Населення України стрімко скорочується – більш як на 10% з 1993 до 2007 року, а частка людей похилого віку у населенні неухильно збільшується.

Одним із найбільш важливих факторів, що впливають на зменшення кількості населення у країні, є той факт, що Україна має один із найнижчих рівнів народжуваності у світі. Для підтримання стабільної чисельності населення у майбутньому рівень народжуваності мав би бути майже в два рази вищим.

Окрім цього, показники рівня смертності в Україні дуже високі. Середня тривалість життя в Україні при народженні становить 66 років, що на 11 років менше, ніж в середньому у країнах Західної Європи. Рівень дитячої смертності в Україні вдвічі вищий за середній показник по Європі. 47 відсотків чоловік та 36 відсотків жінок в Україні помирають ще до досягнення ними пенсійного віку. У 30-літньому віці



Рейтинг України за сферами якості життя населення відносно інших країн світу [7]

чоловіки гинуть вчетверо частіше за жінок. При цьому рівень смертності чоловіків віком від 30 до 40 років продовжує зростати. Перспективи поліпшення показників рівня смертності є безрадісними, тому що наразі Україна страждає від епідемії туберкульозу та ВІЛ/СНІДу.

Щодня в Україні стає на 35 ВІЛ-інфікованих більше. Окрім цього, в Україні щорічний рівень споживання алкоголю становить 12 літрів на особу. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, якщо щорічне споживання алкоголю перевищує 8 літрів на особу, воно спричиняє поступову деградацію суспільства.

До 2050 року, навіть якщо рівень народжуваності підвищиться, показники рівня смертності скоротяться, а чистий внесок імміграції буде нейтральним, прогнозна чисельність населення України скоротиться більш ніж на третину: з 46 до 29 мільйонів осіб. У 2025 році близько чверті населення України буде старшим за 60 років, тоді як у 2050 році вже майже третина всіх українців сягне 60 років і більше. Цей песимістичний демографічний прогноз підриває перспективи майбутнього зростання потенційного випуску та спричиняє постійний довгостроковий тиск на державне фінансування системи охорони здоров'я та пенсій.

Загалом, можна зробити висновок, що низький рівень життя та здоров'я в Україні обумовлений низьким ВВП на особу, значною нерівністю в доходах та незадовільним станом здоров'я населення внаслідок поганої якості базових медичних послуг, надвисоких рівнів захворюваності на ВІЛ/СНІД та туберкульоз, нездорового способу життя.

Таким чином, необхідними умовами підвищення рівня життя та здоров'я в Україні є:

- 1) стає економічне зростання і, як наслідок, збільшення доходів населення;
- 2) забезпечення справедливого розподілу матеріальних благ;
- 3) покращення якості базових медичних послуг;
- 4) зменшення захворюваності на «соціальні хвороби»: ВІЛ/СНІД та туберкульоз;
- 5) перехід до більш здорового стилю життя, зокрема, відмова від небезпечних для здоров'я звичок.

Як вже зазначалося, в Україні дуже важка демографічна ситуація – населення країни стрімко скорочується. Покращити її здатна імміграція. Але для того, щоб мігранти мали бажання оселитися саме в Україні, рівень життя в ній має бути вищим не тільки за країни, з яких вони емігрували, а й за інші країни регіону, що готові до прийому мігрантів, наприклад Росії. Крім того, слід враховувати, що мігранти з високим рівнем освіти та професійної кваліфікації більш конкурентні на ринку праці та більш вимогливі до умов проживання. Бути привабливими для таких мігрантів означає бути конкурентоспроможними на рівні країни, тобто здатними забезпечити рівень життя вищий, ніж у країнах-конкурентах. Це потребує розробки і проведення послідовної економічної і соціальної політики.

Тому перехід України до сталого розвитку потребує зміни політики в соціальній сфері, основними напрямками якої мають бути: збереження здоров'я людини; сприяння поліпшенню демографічної ситуації; забезпечення соціальних гарантій людям, які потребують захищеності; досягнення нормативів якості життя прийнятих у розвинених країнах; гуманізація суспільних відносин за рахунок реформування систем управління, освіти, науки, культури та охорони здоров'я.

Це можна зробити, запровадивши нову соціогуманістичну політику у сфері міжнародних стосунків, морально-ідеологічні засади якої ґрунтувалися б на врахуванні всього комплексу чинників, який мала б увібрати теорія «сталого розвитку для всіх» за умов, що такий розвиток формується у соціально-економічному, духовно-інтелектуальному, національно-інноваційному, інформаційно-мовному, демографічному та інших важливих вимірах.

Будь-які дослідження в Україні не можуть бути ефективними для опрацювання стратегії її розвитку без урахування наявних світових тенденцій та сучасних викликів, напрямів яких дедалі даються, а ще більше даватимуться взнаки у майбутньому. Такими напрямками є:

1. Остаточний і концептуальний вибір Україною вектора євроінтеграції та прийняття інноваційної моделі свого розвитку.
2. Поступова соціалізація Україною світової парадигми сталого розвитку, яка визначена як світова теорія і практика цивілізаційного поступу третього тисячоліття.
3. Посилення та поширення впливу такого потужного загально цивілізаційного процесу, як глобалізація економіки, торгівлі, інформаційного простору, освіти, культури тощо, що чимдужче позначається на всіх сегментах суспільного життя України. Йдеться насамперед про певні види її національної безпеки.
4. Духовне і національне відродження народів і народностей світу, які донедавна зазнавали колоніальних (тоталітарних) утисків, тобто інтенсифікація процесів ренаціоналізації та виникнення наперекір зовнішньому спротиву і тиску нових національних держав. Цим державам потрібно розвиватись у випереджальному темпі, щоб надолужити згаяне і не бути поглинутими.

5. Світова однополярність векторів впливу, який зростає у фінансово-економічному, науково-технічному, мовно-інформаційному, інноваційно-інвестиційному, особливо військовому і політичному вимірах. Намагаючись протистояти цим впливам, деякі розвинені країни більше керуються власними, часто егоїстичними постімперськими амбіціями, аніж соціогуманістичними принципами збереження різноманітності розвитку усіх націй і народностей [3, 8].

З огляду на актуальність і масштаби наведених вище світових тенденцій, не виникає сумнівів, що для вирішення питання забезпечення високої якості життя для України підходить лише одна стратегія розвитку – випереджальна. Сьогодні вже зрозуміло, що, тільки спираючись на пріоритети

створення комплексу інноваційних структур випереджального і потужного духовно-інтелектуального потенціалу (систем національної науки, освіти, культури, економіки тощо) як стратегічних чинників забезпечення реалізації української національної ідеї, а також використовуючи активізацію творчо-когнітивних та патріотичних зусиль народу, насамперед вітчизняної еліти, у генерування інтелектуальної власності (нових проектів, технологій, різних ноу-хау, методик, творів і т. ін.), як бази необхідних суспільних інновацій, – Україна спроможна вибудувати концепцію власного розвитку і віднайти ефективні механізми використання результатів процесу глобалізації для підвищення якості життя.

Як стверджує Джеймс Вульфенсон, колишній президент Світового банку, структура світової економіки вже давно відійшла від старого поділу на Північ – Південь та Схід – Захід [8]. Він вважає, що в світі зараз існує чотири яруси відносного добробуту. До першого ярусу належать заможні країни ЄС та Північної Америки, в яких протягом останніх 50 років лише 20% населення світу отримувало 80% світових доходів. Другий ярус займають країни з перехідною економікою – близько 30 країн з низьким та середнім рівнем доходів, серед яких Індія та Китай, що пристосувалися до глобалізації та протягом останнього десятиліття демонструють найвищі темпи економічного зростання в світі. Для країн третього ярусу характерним є чергування періодів стрімкого розвитку та занепаду і стагнації, особливо коли вони вже досягли середнього рівня доходів. Четвертий ярус – це мільярд людей, що живуть у найбідніших країнах.

На думку Джеймса Вульфенсона, Україна перебуває на другому ярусі. Він наголошує, що від того, яким чином наша країна реагуватиме на коротко- та середньострокові виклики, залежить, чи вона переміститься до третього ярусу стагнующих країн із середнім рівнем доходів, чи зможе створити гідну конкуренцію розвинутим країнам у першому ярусі [9].

Таки чином, сталий розвиток – це не тільки поточне вирішення питань щодо забезпечення кадрами тієї чи іншої галузі виробництва, проведення належної екологічної та соціальної політики, а стратегічний довготривалий і загальноцивілізаційний рух до пізнання, де якість знань, національної освіти, науки, рівень культури та інформаційні комунікації дедалі визначатимуть в решті решт якість життя. Як свідчить практика, саме високий інтелектуальний та інноваційний потенціали, духовно-освітній рівень, науково-інформаційна інфраструктура – нові проекти, наукові ідеї, патентно-ліцензійна діяльність, бібліотечні фонди, довідкові ме-

режі на сучасних носіях інформації, з одного боку; з іншого – мотиви інноваційного динамізму, перманентний творчий пошук, прагнення не зупинятися на досягнутому та бажання змінити його на краще, належне правове забезпечення результатів творчої праці детермінують сьогодні вирішення економічних, соціальних і побутових питань, а не навпаки.

Висновки

Отже, на основі вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що основним напрямом розвитку України визначено перехід до сталого розвитку, головною метою якого є забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь. І єдиним шляхом переходу до сталого розвитку є випереджальна стратегія розвитку, яка ґрунтується на створенні потужного інтелектуального потенціалу, а саме систем національної науки, освіти, культури, економіки тощо.

Література

1. Концепція переходу України до сталого розвитку / Вісник НАН України, 2007, №2.
2. Айвазян С.А. Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения / С.А.Айвазян // Экономика и математические методы. – 2001. – №11. – С. 100–104.
3. Вовканич С. Соціогуманістична візія стратегії сталого розвитку: регіональний, національний і глобальний аспекти / С. Вовканич, Х. Копистянська // Регіональна економіка, 2003, №2. – С. 7–20.
4. Вовкович С.Й. До питання стратегії розвитку України: соціогуманістичний аспект / С.Й. Вовкович // Актуальні проблеми економіки, 2003, №8(26).
5. Кіндратець О. Роль соціального капіталу в формуванні суспільства сталого розвитку / О. Кіндратець // Трибуна, 2005, №1–2.
6. Скуратівський В. Соціальна сфера і соціальна політика в умовах утвердження базових засад сталого людського розвитку / В. Скуратівський // Вісник Української академії державного управління, 2003.
7. Потенціал України та його реалізація // Спільний аналітичний звіт Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України та Національного банку України. – Київ, 2008. – 109 с.
8. Вульфенсон Д. Чотири яруси світу, що змінюється. International Herald Tribune, 4 червня, 2007. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ihrt.com/articles/2007/06/04/opinion/edwolf.php>
9. Вульфенсон Д. Україна у 4-рівневому світі. Лекція. Київська школа економіки. 8 жовтня, 2007. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pinchukfund.org/en/news/archive/2007/09/28/463.html>

О.Л. ЕСЬКОВ,
д.е.н., професор, Донбаська державна машинобудівна академія,
І.І. СМІРНОВА,
к.е.н., ст. викладач, Донбаська державна машинобудівна академія

Соціальний аспект мотивації трудової діяльності

У статті розглянуто питання суті соціальної політики, її зв'язок з мотивацією праці. Представлено досвід проведення соціальної політики одного з найбільших машинобудівних комплексів України. Обґрунтовується необхідність проведення соціальної політики на підприємстві в сучасних умовах господарювання.

В статье рассмотрен вопрос сущности социальной политики, ее связь с мотивацией труда. Представлен опыт проведения социальной политики одного из самых крупных машиностроительных комплексов Украины. Обосновывается необходимость проведения социальной политики на предприятии в современных условиях хозяйствования.

In the article the question of essence of social policy, its connection with motivation of labour is considered. Experience of leadthrough of social policy of one of most machine-building complexes of Ukraine is presented. The necessity of leadthrough of social policy is grounded at the enterprise in the modern conditions of management

Постановка проблеми. Зовсім недавно більшість великих підприємств повинні були утримувати на своєму балансі житловий фонд, медичні, спортивні, дитячі дошкільні заклади, бібліотеки та бази відпочинку і таким чином виконувати соціальну підтримку своїх працівників. Спочатку сучасний підхід ведення бізнесу зажадав від підприємств сконцентрувати свої зусилля на основній виробничій діяльності та переглянути соціальну політику в плані ліквідації невиробничих витрат на удержування соціальної сфери. Але ж формування необхідного відношення до праці, орієнтованого на позитивну мотивацію з метою забезпечення зростання ефективності виробництва, спонукало до розробки нового підходу щодо внутрішньої соціальної політики. На сьогодні це є найважливішою проблемою для будь-якої організації в сучасних умовах господарювання, тому що знову почали відновлювати тезу про соціальну відповідальність керівників і власників підприємств. У даний час практично для всіх підприємств побудова внутрішньокорпоративної моделі соціальної відповідальності стала характерним і престижним напрямом у господарській діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зарубіжні та вітчизняні вчені, економісти і фахівці відзначають, що в сучасних умовах в центрі уваги виявляється людина, яка, як визначає О. Віханський, це «основа організації, ее главная ценность и источник ее благополучия» [1]. Однак сьогодні на підприємствах накопичилося багато проблем у сфері праці та її мотивації, що може призвести до загострення соціаль-

но-трудових відносин. З'явилася необхідність створення ефективної системи захисту інтересів, яка б передбачала соціальну відповідальність власників і працівників підприємств.

У зв'язку з цим необхідно визначитися з напрямками проведення соціальної політики. Згідно з твердженням В. Шахового і С. Шапіро, «социальная политика предприятия (организации), как составная часть менеджмента, представляет собой мероприятия, связанные с предоставлением своим работникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера» [2, с. 147].

Як показують дослідження, соціальна політика, яка являється одним із найважливіших факторів залучення висококваліфікованих робітників на підприємство і дієвим інструментом в конкурентній боротьбі за персонал, направлена на соціальну підтримку працівників, а також на розвиток корпоративної культури і формування позитивного іміджу підприємства.

На жаль, на противагу від західних фірм з їх величезним досвідом щодо розробки соціальної політики фірми і компанії вітчизняні підприємства та фірми такого досвіду не мають і намагаються формувати свою соціальну політику в основному з потреби, без застосування системного підходу, який би передбачав певний порядок проведення оцінки і аналізу стану розвитку підприємства і здійснення заходів щодо надання виплат і пільг працівникам.

Метою статті є визначення в сучасних умовах господарювання суті соціальної політики як складової частини механізму вдосконалення якості робочої сили та умов її ефективної реалізації.

Викладення основного матеріалу. Соціальна політика підприємства посідає важливе місце в мотивації працівників. Сьогодні існує багато підходів і теорій мотивації праці, накопичено певний практичний досвід, проведена велика кількість досліджень щодо розвитку мотивації персоналу. На наш погляд, для формування механізму мотивації персоналу необхідно постійно враховувати виробничі умови, що складаються, а також саму поведінку робітників у процесі праці. Різні обставини припускають і різні підходи для їх вирішення. Необхідно виділити такі основні підходи до мотивації: адміністративний, економічний, соціальний і психологічний, які в різних поєднаннях і долях повинні бути присутніми в практиці мотивації трудової діяльності. Сьогодні в умовах кризи застосовувати тільки економічні й адміністративні чинники мотивації трудової діяльності не є можливим, оскільки багато підприємств із-за фінансової нестабільності не можуть повною мірою задовольнити потреби стимулювання працівників в необхідних фінансових розмірах. Тому треба звернути осо-

бливу увагу на соціальні та психологічні аспекти трудової мотивації, які значною мірою зумовлюють сам перебіг трудового процесу, його спрямованість і результативність.

Багато керівників і власників підприємств й зараз вважають недоцільним проведення соціальної мотивації, оскільки вона вимагає певних фінансових витрат при наданні працівникам пільг і гарантій. При цьому, як нам представляється, вони не враховують той факт, що надання саме пільг і гарантій, дозволяє підприємству вирішити конкретні проблеми конкурентоспроможності підприємства, змінюючи не рівень доходу, а якість трудового життя. Додаткові пільги сприяють конкуренції серед підприємств, тоді як розміри грошових виплат у вигляді заробітної плати через деякий час перестають задовольняти працівника, а їх витримувати на рівні, який визначає ринок праці, сьогодні також складно. На підприємствах необхідно приділяти більше уваги питанню формування відповідної соціальної політики, яка охоплює вирішення сукупності проблем, що відносяться до конкретних умов життя робітників і можливості забезпечення задоволення їх фізіологічних і життєвих потреб.

Необхідно виділити такі основні види соціальної мотивації:

- грошові виплати соціального характеру (страхові платежі, оплата житла, виплата допомоги і матеріальної допомоги, оплата обідів, дотації по оплаті дитячих дошкільних закладів і загальної освіти дітей робітників);
- надання можливості й доступності користування установами соціальної сфери підприємства, а також дозвілля працівників і членів їх сімей;
- підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу (оплата навчання, часткове покриття витрат робітників на курсах підвищення кваліфікації або отримання професійної освіти);
- нематеріальні пільги і привілеї (надання робітникам права на гнучкий графік роботи, відгулів, збільшення тривалості відпусток, що оплачуються за певні досягнення й успіхи в роботі, достроковий вихід на пенсію та інше), а також нематеріальні види оцінки праці на рівні підприємства (надання почесних звань підприємства та нагородження пам'ятними дипломами і значками; внесення до Книги історії підприємства та вивішування портретів на Дошку пошани; оголошення подяки, вручення почесних грамот і цінних подарунків і тому подібне);
- пенсійна програма підприємства (надбавки до загальнодержавних розмірів пенсій робітникам, що раніше працювали і пішли з підприємства на пенсію, а також одноразова допомога ветеранам праці, що йдуть на пенсію).

Особливо хотілося відзначити доцільність застосування в умовах кризи таких видів соціальної мотивації, як підвищення кваліфікації та надання гнучких графіків роботи. Підвищення кваліфікації та успішне кар'єрне просування по службі являється виявом визнання заслуг і досягнень працівника в колективі й служать сильними соціальними чинниками формування трудової мотивації. Як відзначає О. Грішнова «соціальна оцінка професійної діяльності людини у вигляді кар'єрного

просування, окрім визнання вже досягнутих успіхів, дає змогу працівнику розкрити в собі нові якості та здібності, пізнати й реалізувати себе на новому рівні. Планування і здійснення кар'єри, задовольняючи потреби працівників у самоповазі і самореалізації, стає одним із найпотужніших чинників, що мотивують їхню трудову діяльність» [3, с. 45].

Гнучкий режим робочого часу застосовується переважно для інженерно-технічного та управлінського персоналу. За-рубіжні соціологи неодноразово досліджували гнучкий графік робочого часу і переконалися в його ефективності [4, с. 68].

Великі російські компанії, що реалізують системну соціальну політику, витрачають на соціальні цілі 17% прибутку. Якщо визначати галузеву приналежність соціально відповідального бізнесу, то перші місця в рейтингу соціальної відповідальності займають підприємства і компанії нафтової, газової, металургійної і хімічної галузей. Для них готовність вкладати великі кошти в «соціалку» пояснюється специфікою виробничої діяльності. Так, наприклад, основне місце сьогодні в «соціальному» бюджеті російських компаній займають інвестиції у внутрішню соціальну політику. Тільки на розвиток персоналу, за даними Асоціації менеджерів, великі російські компанії витрачають до 60% всіх інвестицій.

Забезпечення соціальної захищеності, надання безпечних умов праці, розвиток інтелектуального потенціалу персоналу є основними напрямками соціальної політики передових підприємств і в Україні. Одним із таких підприємств є закрите акціонерне товариство «Новокраматорський машинобудівний завод» (ЗАО НКМЗ).

Як показує досвід роботи ЗАО НКМЗ, в основі соціальної політики, що проводиться на підприємстві, лежить принцип адресного надання різноманітних пільг і гарантій залежно від стажу роботи в акціонерному товаристві та трудового внеску кожного працівника. Це дозволяє приваблювати та зберігати найбільш висококваліфіковані кадри й сприяти вирішенню завдань підприємства. Концентруючи основні зусилля на виробничій діяльності, ЗАО НКМЗ прагне приділяти, перш за все, необхідну увагу безпеці виробництва та добробуту своїх працівників. Протягом останніх років на підприємстві проводиться велика робота щодо модернізації устаткування та впровадження унікальних виробничих процесів, що дозволяють понизити рівень травматизму й захворюванню працівників.

Ефективність роботи всіх структурних підрозділів підприємства безпосередньо залежить від створення в колективі позитивного трудового настрою, тому керівництво ЗАО НКМЗ прагне забезпечити гідні умови для роботи і відпочинку своїх працівників за рахунок:

- виділення по пільгових цінах путівок у санаторії, пансіонати і будинки відпочинку;
- оздоровлення в літній період дітей працівників шкільного віку в дитячому оздоровчому центрі;
- створення умов для психологічного відновлення і фізичного оздоровлення працівників підприємства в спортивному комплексі підприємства;

- дотації батьківських внесків за утримання дітей в дошкільних установах підприємства;
- оплати 50% вартості квартплати багатодітним сім'ям, що мають п'ятеро й більш дітей;
- надання допомоги при похованні колишніх працівників підприємства;
- виділення коштів на утримання на території підприємства стоматологічних кабінетів для безкоштовного обслуговування працівників і таке інше.

Кожний робітник підприємства має можливість отримати термінову медичну допомогу в медико-санітарній частині заводу, яку оснащено необхідним устаткуванням.

На підприємстві працює комбінат з харчування, до складу якого входить ряд їдалень і кафе, що забезпечують робітників підприємства гарячими сніданками та обідами за цілком доступними цінами. Велика увага приділяється підвищенню освітнього рівня робітників, що працюють, підготовці фахівців стратегічних професій. Багато працівників підприємства здобувають вищу або другу освіту в учбових закладах міста, з якими підприємство укладає договори про співпрацю.

Не забуває підприємство і про своїх ветеранів: після закінчення трудової діяльності працівник, маючи двадцятирічний стаж роботи, отримує одноразову винагороду у розмірі трьох середньомісячних зарплат. Пенсіонерам, що відпрацювали на підприємстві не менше десяти років, надається матеріальна допомога на честь професійного свята – Дня машинобудівника та на новорічні свята, а учасникам Великої Вітчизняної війни додатково ще і до Дня Перемоги.

При розробці соціальної політики на підприємствах повинно ретельно аналізуватися економічна доцільність і ефективність її заходів, тобто необхідно забезпечити оптимальне співвідношення між витратами і ефективністю, яка може бути отримана від заходів. Включати необхідно такі заходи, які допоможуть зробити найбільший вплив на персонал і які здатні при невисоких витратах вирішити такі важливі проблеми, як комплектування штату, закріплення працівників, зниження текучості та інше.

Ухвалення соціальної політики на підприємстві свідчить про його соціальну відповідальність і може бути використано для створення сприятливого іміджу зовні в цілях залучення потенційних працівників і створення ефективної діяльності підприємства. Однак необхідно мати на увазі, що мотиваційна дія заходів соціальної політики на працівників триває недовго, тому що далі настає ефект звикання. З цієї причини бажано періодично оновлювати пакет соціальних виплат і пільг.

Висновки

Отже, напрям соціального розвитку колективу підприємства має базуватися на розробці стратегії соціальної політики та включати такі основні напрями:

- вдосконалення професійно-кваліфікаційної структури колективу;

- забезпечення умов безперервного професійного розвитку та кваліфікаційного рівня персоналу;
- підвищення змістовності і привабливості праці;
- створення умов для реалізації ініціативи і творчості персоналу;
- покращення охорони здоров'я і побутових умов робітників;
- створення доцільних умов побуту і відпочинку;
- поліпшення мотивації праці.

На нашу думку, соціальний аспект мотивації праці на рівні підприємства повинен представлятися у вигляді цілеспрямованого впливу на формування соціального партнерства. Проведення сьогодні такої соціальної політики, яка направлена на реалізацію соціального захисту робітників, звичайно, вимагає певних фінансових витрат, але дозволить привабити нових і утримати свої висококваліфіковані кадри, укріпити позитивне відношення персоналу до підприємства та сприяти досягненню його цілей. При цьому не можна не визнавати і вигоди підприємства від проведення соціальної політики в умовах ринкової економіки: забезпечується конкурентоспроможність і імідж підприємства, що в цілому приносить певний економічний ефект і є заставою функціонування навіть в умовах сьогоднішньої кризи. Звичайно ж що все це пов'язано в даний час з великими труднощами, але у разі успіху дасть високий мотиваційний ефект. Підприємства зберігають робочі місця і соціальні гарантії своїм робітникам, проводять різні податкові відрахування, які привносять свій внесок у зниження соціальної напруженості в державі.

Література

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
2. Шаховой В.А. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. пособие / В.А. Шаховой, С.А. Шапиро. – М.: ООО «Вершина», 2003. – 224 с.
3. Гришнова О. Трудовая кар'єра: сучасні підходи до визначення ефективності / О. Гришнова, М. Левицький // Україна: аспекти праці. – 2005. – №4. – С. 45–48.
4. Афонин А.С. Основы мотивации труда: организационно-экономический аспект. – К.: МЗУУП, 1994. – 304 с.
5. Коллективный договор ЗАО НКМЗ
6. Гордей О.Д. Финансирование социальных гарантий как чинник зростання суспільного добробуту // Фінанси України. – 2002. – №5. – С. 44–50.
7. Комаров Е.И. Современные тенденции в мотивации и стимулировании персонала / Е.И. Комаров, Н.А. Жданки // Управление персоналом. – 2006. – №23 (153). – С. 65–69.
8. Травин В.В. Мотивационный менеджмент: Модуль III: Учеб.–практ. пособие / В.В. Травин, М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: Дело, 2004. – 96 с.
9. Шапиро С.А. Сколько стоит труд? Научно-популярное издание / С.А. Шапиро, Н.Е. Равикович. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Альфа – Пресс, 2007. – 368 с.
10. Шубенкова Е. Современные программы признания заслуг персонала в обеспечении высокого качества // Управление персоналом. – 2004. – №4. – С. 36–39.

Інституціонально-організаційні заходи щодо впровадження української моделі корпоративної соціальної відповідальності

У статті проаналізовано теоретичні та прикладні проблеми, пов'язані з інтеграцією національної моделі корпоративної соціальної відповідальності в стратегію підприємства (акціонерного товариства). На підставі аналізу літературних джерел та даних про діяльність підприємств сформульовано поняття корпоративної соціальної відповідальності. Окреслено етапи та наведено рекомендації щодо впровадження національної моделі корпоративної соціальної відповідальності в діяльність підприємства.

В статье проанализированы теоретические и прикладные проблемы, связанные с интеграцией национальной модели корпоративной социальной ответственности в стратегию предприятия (акционерного общества). На основании анализа литературных источников и данных о деятельности предприятий сформулировано понятие корпоративной социальной ответственности. Определены этапы и приведены рекомендации по внедрению национальной модели корпоративной социальной ответственности в деятельность предприятия.

Theoretical and applied problems, related to integration of national model of corporate social responsibility in strategy of enterprise (joint-stock company), are analyzed in the article. On the basis of analysis of literary sources and enterprises given about activity the concept of corporate social responsibility is formulated. The stages are certain and resulted in recommendation on introduction of national model of corporate social responsibility in activity of enterprise.

Постановка проблеми. Участь підприємств у соціально-економічному розвитку суспільства є необхідною умовою сталого ведення бізнесу та фактором підвищення соціальної стабільності, рівня життя суспільства. Проявом такої участі підприємств є корпоративна соціальна відповідальність.

Підприємства і бізнесмени країн «золотого мільярду» вже досить тривалий час реалізують корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) як елемент довгострокової стратегії, який є невід'ємною умовою стійкого розвитку компаній та бізнесу в цілому.

Корпоративна соціальна відповідальність – це спосіб управління бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу на суспільство [1, с. 11].

За версією Міжнародного форуму бізнес-лідерів, корпоративна соціальна відповідальність розуміється як просування практик відповідального бізнесу, які приносять користь бізнесу та суспільству та сприяють економічно стій-

кому розвитку шляхом максимізації позитивного впливу бізнесу на суспільство і мінімізації негативного [2].

За версією Світової ради бізнесу, для сталого розвитку корпоративна соціальна відповідальність – це зобов'язання бізнесу вносити свій внесок у сталий економічний розвиток, трудові відносини з працівниками, їх сім'ї, місцевою спільнотою і суспільством у цілому для поліпшення їх якості життя [3].

За версією Світової ради компаній зі сталого розвитку, корпоративна соціальна відповідальність – це довгострокове зобов'язання компаній поводитися етично та сприяти економічному розвитку, одночасно покращуючи якість життя працівників та їх родин, громади та суспільства загалом [4, с. 60].

В Україні на відміну від країн із розвинутим бізнесовим середовищем ці аспекти господарювання не знайшли необхідного втілення. Великий бізнес України стоїть лише у витоків свідомого формування комерційно виправданих стратегій реалізації програм КСВ. Аналіз діяльності українських підприємств свідчить про відсутність системності у впровадженні, інтеграції КСВ у діяльність підприємств.

Таким чином, розробка основ та принципів КСВ, особливостей впровадження на вітчизняних підприємствах є одним з актуальних завдань сучасної економічної науки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз робіт, присвячених корпоративній соціальній відповідальності, свідчить про те, що проблема соціальної відповідальності в тому або іншому ступені була вивчена в значній кількості наукових праць зарубіжних дослідників: І. Ансоффа, Д. Бодвел, З. Водок, П. Друкера, Е. Фрімена, П. Кеменіч, Л. Маллінз, З. Хокінс, М. Еншен [5–9].

Дослідженню ролі корпоративної соціальної відповідальності в реалізації стратегії стійкого розвитку і формуванню політики соціальної відповідальності підприємства присвячено значна кількість наукових робіт, серед яких С.В. Івченко, М.І. Либоракіна, Т.С. Сиваєва, Е.Р. Ляховецкая, А.Х. Нуруліна, Г.Г. Набієв, В.І. Рулінський, Е.С. Батаєва, В.Л. Белова, А.Л. Гарсія, І.П. Гурова, З. Костін, В. Кушпов, С.П. Перегудов, О.А. Романова, І.Н. Ткаченко [10, 14–17] і ін.

Проблемі дослідження корпоративної соціальної відповідальності у вітчизняній науковій літературі присвячена незначна увага: Р. Краплич, К. Ющенко, Н.А. Волгін, В.К. Єгорова [4].

Мета статті полягає в розробці та впровадженні інституціонально-організаційних заходів щодо впровадження національної моделі корпоративної соціальної відповідальності у стратегію підприємства.

Викладення основного матеріалу. Для впровадження корпоративної соціальної відповідальності в основні процеси діяльності компанії необхідно проаналізувати сутність поняття корпоративної соціальної відповідальності, загальні цілі, принципи та завдання.

Соціальна відповідальність сьогодні представляє відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (а саме продукцію і послуги) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін (стейкхолдерів), поширена в усій організації і не суперечить відповідному чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки [11].

Прозора поведінка – це відкритість дій та впливів, а також готовність чітко, чесно і повно їх обговорювати із всіма зацікавленими сторонами і суспільством.

Етична поведінка – поведінка, яка вважається правильною або прийнятною у певному суспільстві.

Сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потребам сучасності, не ставлячи при цьому під загрозу можливість наступних поколінь задовольняти свої потреби.

Зацікавлена сторона – це особа чи група осіб, чії інтереси можуть впливати на організацію, або на чії інтереси впливає організація. Зазначені інтереси мають бути пов'язані тільки із сталим розвитком і добробутом суспільства.

Підзвітність – це зобов'язання або готовність організації приймати на себе відповідальність і пояснювати причини, підстави і мотиви своїх дій.

Благодійність – це практика здійснення благодійних або філантропічних вчинків на добровільній основі.

Нами пропонується, на основі вище зазначеного, розглядати корпоративну соціальну відповідальність як вищий рівень соціальної відповідальності (соціальна відповідальність) у поєднанні з відповідальністю середніх та великих акціонерних товариств, тобто товариств, кількість працюючих на яких більша за 50 працівників, та обсяг валового доходу більший за 500 тис. євро, або відповідальність публічних акціонерних товариств за визначенням Закону України «Про акціонерні товариства» [12]. Впровадження корпоративної соціальної відповідальності в Україні, насамперед пов'язано саме з діяльністю великих та середніх (наближених до великих) підприємств. За даними Державного комі-

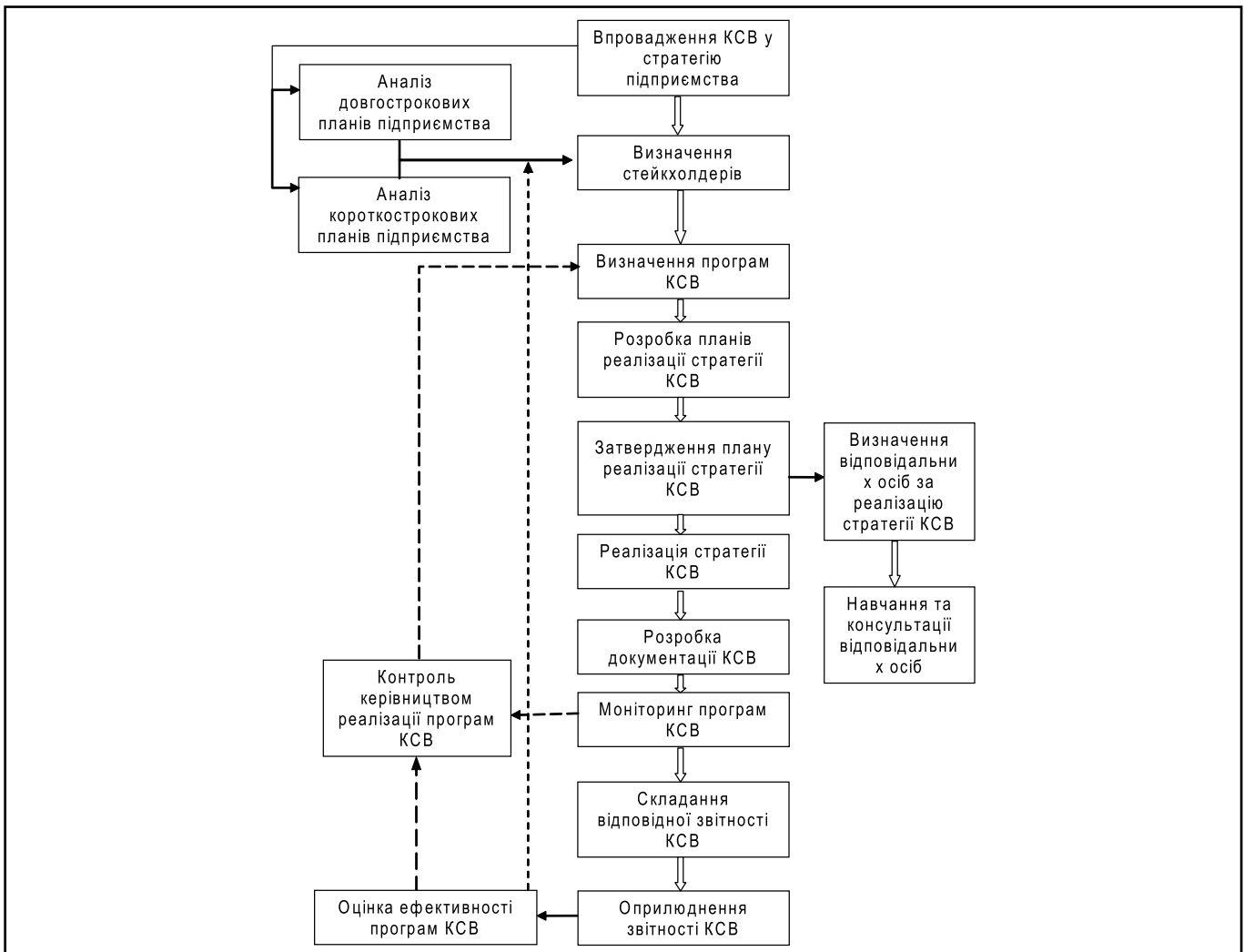


Рисунок 1. Блок-схема впровадження корпоративної соціальної відповідальності у діяльність підприємства

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

тету статистики України [18], більшість великих та середніх підприємства України мають організаційно-правову форму – акціонерні товариства. Таким чином, у поданому визначенні застосований саме термін акціонерне товариство.

Політика компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності має відповідати такими принципами:

- відповідати основним економічним інтересам компанії;
- бути основою для постановки цілей у сфері соціальної відповідальності;
- включати обов'язки в сфері соціальної та етичної відповідальності;
- бути доступною та зрозумілою персоналу та іншим зацікавленим особам;
- бути направленою на досягнення безпеки та благополуччя персоналу та громадян;
- оформлена документально.

Початковим етапом впровадження моделі КСВ у діяльність компанії повинен стати аналіз та визначення цілей компанії, як довгострокових так і короткострокових (рис. 1).

Довгострокові цілі мають включати:

- розрахунки та програми підвищення рівня життя персоналу, місцевого населення та суспільства в цілому;
- концепції що до дотримання трудових та соціальних прав персоналу;
- плани виробництва продукції та надання послуг належної якості;
- плани щодо покращення взаємовідносин з громадськістю та засобами масової інформації.

Короткострокові цілі підприємства також повинні мати кількісні показники. Для цього необхідно встановити певні критерії їх оцінки. При конкретизації критеріїв оцінки необхідно обов'язково враховувати наступні вимоги згідно сучасних принципів КСВ:

- уникнення (зменшення) нещасних випадків на виробництві;

- бережливе використання ресурсів (електроенергії, газу, металу та інших.);

- зменшення шкідливих впливів на навколишнє середовище.

- надання допомоги соціально незахищеним групам населення (відрахування у соціальні фонди, благодійні акції).

Завдання у сфері корпоративної соціальної відповідальності мають бути викладені на підставі визначення пріоритетів та розподілені згідно з термінами розгляду визначених питань.

Одним із головних етапів впровадження моделі КСВ у стратегію підприємства є визначення стратегії компанії у сфері соціальної відповідальності, яка має містити інформацію та данні, про те як:

- виконувати поставлені цілі, в терміни які були попередньо обговорені із зацікавленими сторонами та встановлені;
- визначати практику або процедури розгляду обраних питань у процесі діяльності компанії, виробництва основної продукції;
- розглядати конкретні ситуації які виникають в процесі інтеграції стратегії КСВ, враховуючи динаміку змін соціальних та економічних умов;
- розглядати випадки, коли інтереси зацікавлених сторін мають протиріччя один одному або інтересам організації;
- взаємодіяти із стейкхолдерами;
- розподіляти ресурси підприємства що до реалізації корпоративної соціальної відповідальності;
- розробляти загальну структуру з метою управління реалізацією корпоративною соціальною відповідальністю, включаючи аналіз діяльності підприємства.

Для впровадження стратегії необхідно використовувати існуючі інструменти КСВ, системи та структури. Важливим питанням впровадження корпоративної соціальної відповідальності є визначення взаємозв'язків компанії із зацікавленими особами. Цей етап необхідний для розуміння інтере-

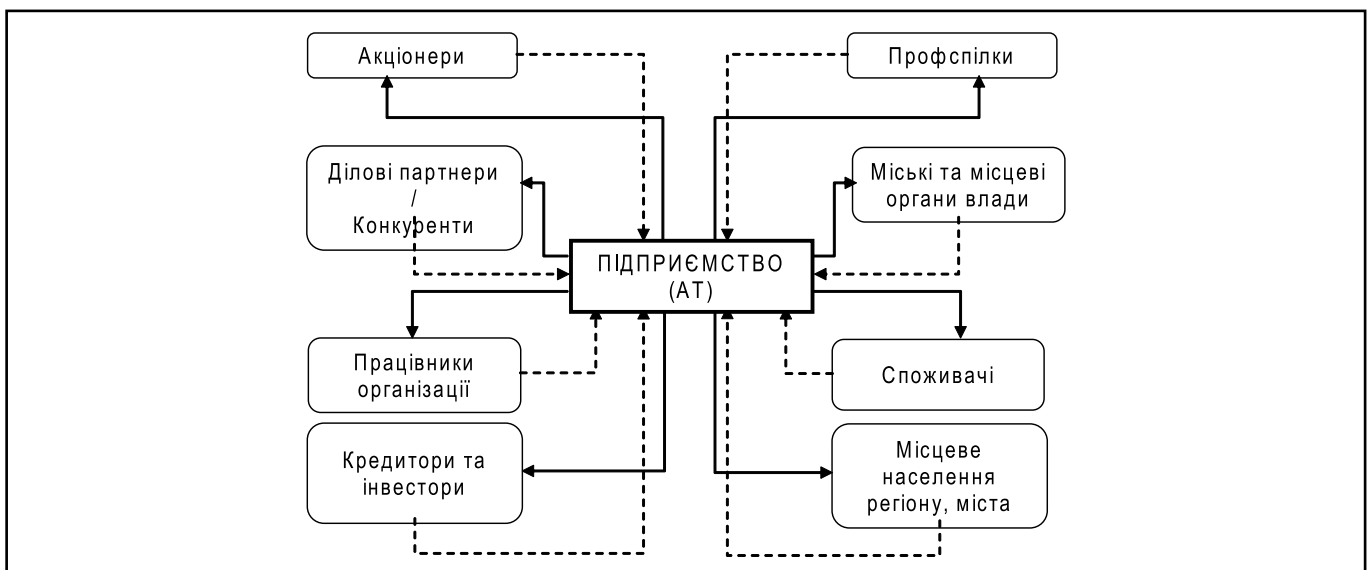


Рисунок 2. Взаємодія підприємства (АТ) із зацікавленими сторонами

сів зацікавлених осіб та визначення їх пріоритетів, впливу на дії зацікавлених осіб, визначення пріоритетів своєї діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

Процес взаємодії підприємства (акціонерного товариства або корпорації), зображений на рис. 2.

Згідно з нашою схемою підприємство виконує комплекс взаємопов'язаних суспільних, економічних та соціальних функцій, які випливають з нашого розуміння взаємодії корпорації зі стейкхолдерами. Тобто для відображення своєї корпоративної соціальної відповідальності АТ:

- по відношенню до акціонерів, здійснює справедливую та добropорядну дивідендну політику, в свою чергу, акціонери – складають акціонерний капітал АТ;
- по відношенню до ділових партнерів та конкурентів – дотримання ділової етики, участь у тендерах, в свою чергу, ділові партнери та конкуренти – будуть орієнтуватися на довгострокову співпрацю та довгострокові контракти;
- по відношенню до працівників організації – безпека праці, стандартизовані робочі місця, гідна оплата праці та ін., в свою чергу працівники організації – дають право користуватися своєю висококваліфікованою працею;
- по відношенню до споживачів – високий рівень якості продукції, сервісу, дотримання екологічних стандартів, в свою чергу споживачі – будуть забезпечувати зростання рівня продажу продукції, лояльне відношення до торгової марки та підприємства;
- по відношенню до кредиторів та інвесторів – сплата за користування ресурсами, в свою чергу, кредитори будуть надавати право користуватися своїми фінансовими ресурсами;
- по відношенню до місцевого населення – підприємство надає нові робочі місця, дотримується екологічних норм, в свою чергу місцеве населення – гарантує гарну соціальну обстановку, лояльне відношення, та своєчасне забезпечення потреб підприємства в працівниках;
- по відношенню до органів влади – підприємство бере на себе зобов'язання будувати певні об'єкти інфраструктури та забезпечувати місцеве населення робочими місцями – в свою чергу органи влади – надають право користуватися природними ресурсами, сприятливий інвестиційний клімат;
- по відношенню до профспілок – підприємство бере на себе зобов'язання приймати участь та підтримувати соціальні проекти, займатися благодійною діяльністю, в свою чергу, профспілки та некомерційні організації – гарантують соціальний захист та оздоровлення працівників підприємства.

Процес взаємодії із зацікавленими особами повинен ґрунтуватися на взаємній довірі, яка розвивається шляхом поєднання функціонування і прозорості та включає в себе обмін інформацією стосовно інтересів соціальної відповідальності між компанією та її зацікавленими сторонами.

З цього приводу рекомендується розробити план взаємодії та зв'язків з зацікавленими особами, в якому повинно бути відображено засоби взаємодії та частоту зв'язків. План повинен бути прозорим та доступним усім зацікавле-

ним особам. Також цей план необхідно переглядати та за потреб – оновлювати.

Компанія може залучати зацікавлені сторони до участі у аналізі її роботи у сфері корпоративної соціальної відповідальності шляхом їх участі у проведенні спільних форумів та конференцій, а також проведення соціального аудита та моніторингу.

Визначення кола зацікавлених осіб, аналіз планів діяльності компанії та її поточне фінансове становище дозволяє визначити перелік соціальних програм підприємства та їх пріоритетність.

Сучасні соціальні програми охоплюють майже всі сфери життя людини, на які може вплинути, або вже впливає діяльність компаній або промислових підприємств. Ми вважаємо за доцільне звернути увагу на такі програми [13]:

1. Добросовісна ділова практика – це напрям соціальних програм компанії, який має на меті сприяти ухваленню і розповсюдженню добросовісної ділової практики між поставачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами компанії.

2. Природоохоронна діяльність і ресурсозберігання – це напрям соціальних програм компанії, який здійснюються за ініціативою компанії з метою скорочення шкідливої дії на навколишнє середовище (програми по економному споживанню природних ресурсів, повторному використуванню і утилізації відходів, запобіганню забрудненню навколишнього середовища, організації екологічно безпечного виробничого процесу, організації екологічно безпечних транспортних перевезень).

3. Розвиток місцевого суспільства – це напрям соціальних програм компанії, який здійснюється на добровільній основі і покликане внести внесок у розвиток місцевого суспільства (соціальні програми і акції підтримки соціально незахищених верств населення, надання підтримки дитинству і юнацтву, підтримка збереження і розвитку житлово-комунального господарства і об'єктів культурно-історичного значення, спонсорування місцевих культурних, освітніх і спортивних організацій і заходів, підтримка соціально-значущих досліджень і кампаній, участь в добродійних акціях).

4. Розвиток персоналу – це напрям соціальних програм компанії, який проводиться в рамках стратегії розвитку персоналу, з метою залучення і утримання талановитих співробітників А саме: навчання і професійний розвиток, застосування мотиваційних схем оплати праці, надання співробітникам соціального пакету, створення умов для відпочинку і дозвілля, підтримка внутрішніх комунікацій в організації, участь співробітників в ухваленні управлінських рішень.

5. Соціально відповідальна реструктуризація – це напрям соціальних програм компанії, який покликаний забезпечити проведення реструктуризації соціально відповідальним чином, перш за все, на користь персоналу компанії.

6. Соціальне відповідальне інвестування – інвестування, що полягає не тільки у витяганні фінансових доходів, але і в реалізації соціальних цілей, звично шляхом інвестування в компанії, діючі з дотриманням етичних норм.

Особливу увагу слід приділити розробці плану реалізації КСВ. План реалізації повинен містити конкретні заходи по досягненню встановлених цілей, розподіл відповідальності за досягнення встановлених цілей для кожного підрозділу та рівня у рамках організації, терміни реалізації зазначених заходів, ресурси, які необхідні для досягнення встановлених цілей, порядок здійснення моніторингу та контролю реалізації плану.

Планування має містити законодавчі та нормативні вимоги, можливі ризики компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності, оцінку та управління визначеними ризиками, розписані варіанти взаємовідносин із зацікавленими особами. План повинен забезпечувати реалізацію обов'язків сформульованих в політиці корпоративної соціальної відповідальності та постійно вдосконалювати діяльність компанії у цьому напрямі.

Доцільним є забезпечення доступності плану для громадськості, контролюючих та держаних органів, а також контроль за виконанням плану, також розглядається можливість розміщення плану в ЗМІ та на тематичних сайтах у мережі Інтернет.

Важливим елементом системи планування у сфері корпоративної соціальної відповідальності є визначення конкретних осіб та рівень відповідальності на всіх рівнях компанії для інтеграції КСВ у діючі процедури прийняття рішень. Для цього доцільно скласти матрицю розподілу відповідальності по забезпеченню функціонування елементів системи менеджменту у сфері соціальної відповідальності, а також організувати робочі групи по кожному із елементів системи менеджменту, яка розробляється згідно з визначеною політикою компанії.

Корпорація має запровадити систематичне навчання персоналу з питань системи менеджменту соціальної відповідальності, у тому числі підготувати внутрішніх аудиторів для проведення внутрішніх перевірок системи корпоративної соціальної відповідальності. Заняття з персоналом по вивченню сучасних стандартів, інших документів у сфері соціальної відповідальності, документів системи менеджменту соціальної відповідальності доцільно проводити постійно. Для ефективного навчання персоналу, необхідно розробити та затвердити програми навчання.

Впровадження КСВ можливо лише за активної підтримки керівництва корпорації або підприємства, яке повинно підтримувати філософію та принципи соціальної відповідальності.

Початком впровадження та оцінки КСВ зацікавленими особами може бути розроблення та затверджений кодексу компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

Кодекс КСВ компанії представляє собою загальне керівництво для працівників та інших зацікавлених осіб стосовно поведінки компанії у відповідності з цінностями, місією та обов'язковими процедурами. Кодекс КСВ компанії може бути внутрішнім положенням для працівників в процесі прийняття ними відповідальних рішень. Необхідно звертати особливу увагу зміцненню внутрішні комунікації компанії, це завдання може бути вирішено наступним чином:

1) визначення осіб в організації, які вже мають знання та досвід по відповідним питанням соціальної відповідальності, наприклад, спеціалістів з питань навколишнього середовища або людських ресурсів, охорони праці, менеджменту якості та ін.;

2) організація навчальних занять та тренінгів за участю внутрішніх та зовнішніх експертів або зацікавлених сторін;

3) вивчення кращих практик та досвіду корпорацій аналогічних галузей;

4) створення багаторівневих або багатофункціональних робочих груп для обміну знаннями та досвідом;

5) організація практичних семінарів з залучанням світових експертів для надання можливості учасникам визначати їх рівень знань;

6) заохочення інноваційних ідей та преміювання працівників організації;

7) обмін інформацією між працівниками та зацікавленими сторонами з питань КСВ;

8) розголошення досягнень компанії у сфері корпоративної соціальної відповідальності.

Наступним етапом впровадження КСВ – є розробка документації системи менеджменту соціальної відповідальності.

Керівництво компанії має визначити політику компанії у сфері соціальної безпеки та умов праці таким чином, щоб нова політика:

1) включала обов'язки по виконанню всіх вимог стандарту в сфері КСВ;

2) включала обов'язки по виконанню законодавчих та нормативних актів, інших вимог, яких дотримується корпорація;

3) включала обов'язки по безперервному вдосконаленню;

4) ефективно документувалась, здійснювалася та доводилася до відома всього персоналу корпорації;

5) була відкрита громадськості.

На підприємстві необхідно налагодити безперервний збір інформації та вчасний її аналіз. Інформація, яка аналізується, має обов'язково в себе включати такі дані:

– ступінь відповідності діяльності організації та впроваджених систем менеджменту внутрішнім та зовнішнім вимогам;

– головні цілі та останні результати діяльності робочих груп та відповідальних осіб що до досягнення встановлених цілей;

– основні переваги та характеристики, включаючи потреби в людських та інших ресурсах.

Важливим кроком стосовно впровадження КСВ в стратегію та політику підприємства має стати постійний обмін інформацією стосовно соціальної відповідальності. Дана інформація може бути представлена у формі окремого звіту, який має включати таку інформацію:

– результати виконання плану реалізації КСВ;

– звіт по кризовим ситуаціям, які мають вплив на соціальну відповідальність;

– окремі питання або проектам соціальної відповідальності та інші данні.

Інформація, яка надана у соціальному звіті повинна пройти внутрішню перевірку персоналом організації. Для подальшо-

го покращення довіри стосовно корпоративної соціальної відповідальності необхідно організувати перевірку незалежною третьою стороною, наприклад, зацікавленими особами.

Підвищенням довіри до діяльності підприємства буде надання результатів оцінки звіту зацікавленим сторонам, розміщення цієї інформації у ЗМІ та електронних мережах.

Наступним етапом впровадження КСВ є аналіз та контроль з боку керівництва компанії діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності. Головною метою такого контролю є поліпшення діяльності та ефективності у цій сфері.

У процесі аналізу необхідно розглядати наявні та потенційні перешкоди, які ускладнюють реалізацію поставлених завдань та цілей, також розглядати ресурси, які використовуються та плани реалізації КСВ.

Результати контролю та аналізу з боку керівництва доцільно повідомляти стейкхолдерам та зацікавленим сторонам компанії. Протягом встановленого терміну компанія повинна реагувати на відгуки зацікавлених осіб та надавати громадськості, як інформацію від зацікавлених осіб, так і звіт про кроки компанії стосовно вирішення сформульованих проблем. Зазначена інформація повинна стати об'єктом аналізу та моніторингу.

Для об'єктивного аналізу діяльності у сфері корпоративної соціальної відповідальності ми пропонуємо використовувати наступні показники:

- результати перевірок в сфері екологічної безпеки та охорони праці;
- дослідження реакції працівників та споживачів на КСВ;
- результати оцінки етичної поведінки, менеджменту та іншої діяльності;
- моніторинг дій за скаргами працівників, стейкхолдерів та інших зацікавлених сторін;
- інформація громадського сприйняття корпорації, наприклад, публікації у ЗМІ та електронних ресурсах;
- оцінка результатів конкретних дій стосовно корпоративної соціальної відповідальності, як вдалих, так і невдалих;
- результати оцінки відповідності вимогам кодексів компанії та контрольних показників, які встановлені компанією світовим стандартам соціальної відповідальності.

На підприємстві необхідно впровадити моніторинг діяльності у сфері соціальної відповідальності у терміни визначені планом реалізації КСВ. Моніторинг має включати всі види діяльності, які стосуються соціальної відповідальності та піддаються об'єктивній оцінці.

Процес моніторингу повинен включати показники у відповідності з обов'язками компанії по корпоративній соціальній відповідальності та загальноприйняті показники по типу та характеру діяльності корпорації (АТ), а також питання соціальної відповідальності, які виявились проблемними для компанії або її зацікавлених сторін.

Висновки

Значення корпоративної соціальної відповідальності в діяльності підприємств обумовлено і внутрішніми результа-

тами (економічними ефектами для компанії – прибутки, нові ринки, постійно зростаюча кількість клієнтів), а також зовнішніми результатами (ефективність використання обмежених ресурсів, здоров'я націй та планети, зменшення невизначеності).

Введення корпоративної соціальної відповідальності у діяльність вітчизняних підприємств дозволяє залучатися до світової спільноти та надає переваги, які вони вже мають. Розроблена модель корпоративної соціальної відповідальності з врахуванням особливостей української економіки та її впровадження в діяльність підприємств забезпечить їм сталий розвиток, особливо в умовах кризових явищ та зростаючою безвідповідальністю бізнесу по відношенню свого оточення. Запропоновані основні кроки, принципи та засади полегшать підприємствам, акціонерним товариствам, процес впровадження корпоративної соціальної відповідальності в їх діяльність.

Література

1. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська бізнес студія. – 2005. – №10. – С. 11–20.
2. Assurance Standard Revision Process [Electronic resource]. – Режим доступу до сайту: http://accountability.opendemocracy.net/aa1000/index.php/Main_Page/
3. About GRI [Electronic resource] / The Global Reporting Initiative. – Режим доступу до сайту: <http://www.globalreporting.org/AboutGRI/>. – Title from the screen.
4. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких: [посібник для бізнесу та неприбуткових організацій] / Р. Краплич; упоряд. Р. Бовгиря, С. Пайсаніди, О. Краплич, А. Кіслов, С. Гутюк. – Рівне: Фондація ім. князів-благодійників Острозьких, 2005. – 74 с.
5. Ансофф І. Стратегический менеджмент / И. Ансофф. – М.: Питер, 2004. – 413 с. – (Теория и практика менеджмента).
6. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер; пер. с англ. и ред. Н.М. Макарова. – М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 270 с.
7. Друкер П.Ф. Менеджмент в некоммерческой организации: принципы и практика: [пер. с англ.] / П.Ф. Друкер. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2007. – 295 с. – Парал. тит. л. на англ. языке.
8. Друкер П. Управление в обществе будущего / П. Друкер; пер. с англ. и ред. Е.В. Трибушной. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2007. – 306 с. – Перевод изд.: *Managing in the Next Society* / Peter F. Drucker, 2002. – Парал. тит. л. на англ. яз.
9. Макинтош М. Экономика для руководителей: проблемы и практика: Руководство по изучению курса / Макинтош Морин, Даусон, Грейам. – Жуковский МИМ ЛИНК, 1999. – 55 с.
10. Ивченко С.В. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / С.В. Ивченко, М.И. Либоракина, Т.С. Сиваева. – М.: Фонд «Ин-т экономики города», 2004. – 133 с.
11. Center corporate social responsibility development [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.csr-ukraine.org/index.html>

12. Закон України «Про акціонерні товариства» за станом на 17 вересня 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17>.

13. Литвинова Н. Корпоративная социальная ответственность. Путь к эволюции: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expert.ru/printissues/kazakhstan/2004/12/12ka-ktema/>.

14. Симсон С. Социальное измерение в бизнесе: бизнес, общество, власть / Симсон С., Туркан С. – М.: Некоммерческое партнерство «Социальные инвестиции», 2005. – 245 с.

15. The Challenges of Corporate Social Responsibility: Towards Constructive Partnership // The Philip Morris Institute for Public Policy Research ASBL, Brussels, Belgium, 2000.

16. Popple P.R., Leighminge L. Social work, Social Welfare, and American Society (5th ed), Boston, 2002.

17. Finding ways to measure the effectiveness of corporate contribution programs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.creatingloyalty.com>.

18. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua>

О.М. СЕРГІЄНКО,
к.е.н., доцент, докторант, НДЕІ

Методичні основи формування показників утворення доходів на макрорівні

У статті розглядаються методичні положення та особливості формування показників утворення доходів на макрорівні у відповідності до вимог Системи національних рахунків. Комплексно та системно розглянуто формування показників оплати праці, чистих інших податків, пов'язаних із виробництвом, валового прибутку (змішаного доходу). Досліджується формування показників утворення доходів і за секторами економіки, що дозволяє виявити їх структурні складові з метою якісного проведення аналітичних, балансових та модельних розрахунків на макрорівні.

В статье рассматриваются методические положения и особенности формирования показателей образования доходов на макроуровне в соответствии с требованиями Системы национальных счетов. Комплексно и системно рассмотрены формирования показателей оплаты труда, чистых прочих налогов, связанных с производством, валовой прибыли (смешанного дохода). Исследуется формирование показателей образования доходов и по секторам экономики, что дает возможность обнаружить их структурные составляющие с целью качественного проведения аналитических, балансовых и модельных расчетов на макроуровне.

The paper considers methodical provisions and features of the formation rates of income at the macro level, in accordance with the requirements of the System of National Accounts. Integrated and examined the formation rates of remuneration, net of other taxes associated with the production, the gross profit (mixed income). We investigate the formation of income and education indicators for the sectors of the economy, which makes it possible to detect their structural components in order to conduct a qualitative analysis, balance and model calculations on the macro level.

Постановка проблеми. Показники доходів суб'єктів економіки є найважливішими індикаторами макроекономічного стану країни. Формування показників утворення доходів інституційних секторів є результатом виробничих відносин, які склалися на певному етапі економічного кругообігу країни за певний проміжок часу. Як відомо, найбільш комплексно, повно, послідовно та всебічно оцінити макроекономічні процеси дозволяють показники Системи національних рахунків, які використовуються в практичній діяльності економістами більшості країн світу. Тому питання формування показників утворення доходів є актуальними для макроекономічних досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сучасному етапі питання формування та аналізу макроекономічних показників у межах СНР досліджувалися багатьма вченими. Так, у колишньому СРСР висвітленням теоретичних проблем національного рахівництва в зарубіжних країнах з точки зору критичного огляду та узагальнення світового досвіду займалися Т. Рябушкін, П. Маслов, В. Кудров, Е. Фігурнов та інші вчені.

В Україні дослідженню питань макропоказників у межах СНР присвячені роботи В. Беседіна, В. Гейця, Л. Гуляницького, М. Домбровського, І. Євдокимової, Б. Кваснюка, І. Крюкової, І. Лукінова, М. Меламеда, Р. Моторина, Б. Панасюка, Т. Приходько, А. Ревенка, В. Рябошлика, М. Скрипниченко та ін. Переважна більшість авторів приділяють увагу проблемам аналізу та прогнозування ВВП за стадіями економічного обороту, виділяючи три методи розрахунку ВВП. Натомість системне дослідження макропоказників у межах рахунків СНР проводиться недостатньо і потребує подальших розробок із врахуванням сучасного соціально-економічного стану країни.

Метою статті є узагальнення теоретико-методичних положень формування складових процесу утворення доходів суб'єктів економіки відповідно до методології Системи національних рахунків. Визначено структурні елементи показників оплати праці найманих працівників, чистих інших податків, пов'язаних із виробництвом, валового прибутку (змішаного доходу), що дає змогу проводити ґрунтовні макроекономічні дослідження.

Викладення основного матеріалу. Відповідно до вимог СНР формування показників утворення доходів відображає рахунок утворення доходів, який характеризує процеси розподілу ВВП або ВДВ (для секторів економіки або видів економічної діяльності) і утворення первинних факторних доходів учасників виробництва (див. табл.). Такими учасниками виробництва є суб'єкти національної економіки, а саме домогосподарства, підприємства корпоративного сектору та держава.

До первинних доходів учасників виробництва відносяться:

1) оплата праці найманих працівників, яка складається із заробітної плати та фактичних і умовних внесків на соціальне страхування, що в сумі відображає дохід домогосподарств (ДГ);

2) чисті податки на виробництво і імпорт (за мінусом субсидій) відображають надходження в державний бюджет та позабюджетні фонди і є доходами сектору загального державного управління (ЗДУ);

3) валовий прибуток, який отриманий як результат процесу виробництва ринкових товарів і послуг, – відноситься до доходів сектору нефінансових корпорацій;

4) валовий прибуток, який отриманий як результат процесу виробництва неринкових товарів і послуг (за винятком сільського, лісового, шляхового господарства та деяких інших видів діяльності), – відноситься до доходів сектору ЗДУ;

5) змішаний дохід, який отриманий від індивідуальної діяльності домогосподарств (у підсобному сільськогосподарському виробництві, будівництві житла, від індивідуальної некорпоративної діяльності та ін.), – відноситься до доходів домогосподарств.

Відповідно до СНР один сектор передає суму фінансових коштів (як використання) іншому сектору, який отримує ці кошти і вони є його ресурсами.

Отже, ресурсами рахунку утворення доходів є валова додана вартість, яка переноситься з рахунку виробництва. З цього ж рахунку переноситься оплата послуг фінансових посередників, яка зменшує валову додану вартість в цілому по економіці, тобто показується зі знаком мінус.

Балансуючим показником рахунку утворення доходів є валовий прибуток, який за методологією СНР визначається як різниця між валовою доданою вартістю і сумою інших факторних доходів. Для домашніх господарств валовий прибуток приймає форму змішаного доходу.

З метою комплексного аналізу показників утворення доходів необхідно визначити структурні складові кожного показника рахунку.

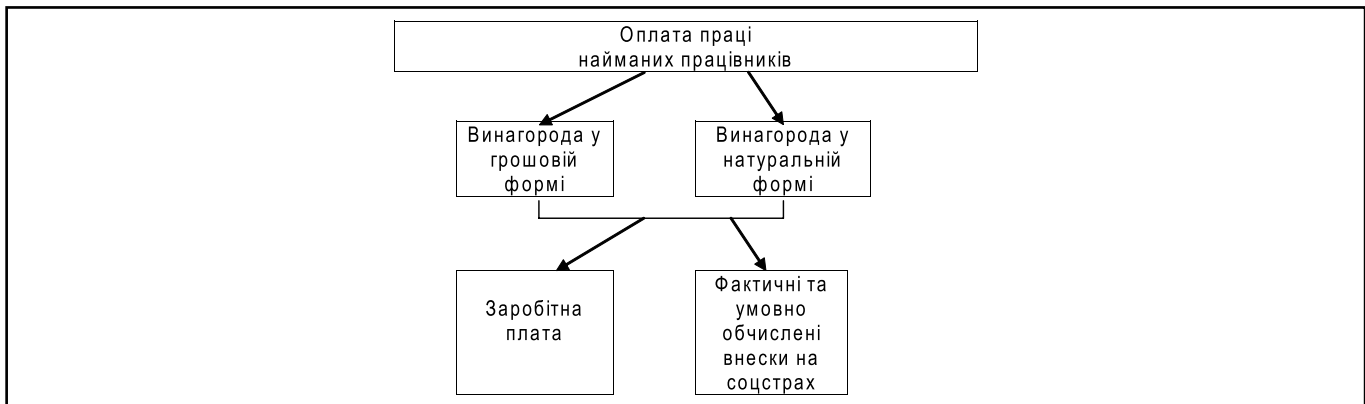
Відповідно до методології СНР оплата праці найманих працівників охоплює оплату праці всіх працівників підприємств-резидентів. Вона враховується на основі нарахованих сум. Якщо оплата праці нарахована в іноземній валюті, то в розрахунок вона включається у національній валюті в сумі, яка визначена за допомогою перерахунку іноземної валюти по курсу НБУ.

Показник оплати праці найманих працівників включає винагороду у грошовій та натуральній формі (оцінену у грошовому обчисленні), яку працівник отримує за виконану роботу у звітному періоді.

Особливістю формування показника оплати праці є те, що до її складу не включаються податки і збори, які випла-

Схема рахунку утворення доходів

Показники	№ рядка	Сектори економіки					Оплата послуг фі- нансових посе- редників	Вся економіка
		нефінансові корпорації	фінансові корпорації	загальнодер- жавне упра- вління (ЗДУ)	домашні гос- подарства (ДГ)	некомерційні організації, що обслугов. дом. госп (НКО)		
Ресурси								
Валова додана вартість	01							
Всього (02=01)	02							
Використання								
Оплата праці найманих працівників(03=04+05)	03						x	
– заробітна плата найманих працівників	04						x	
– внески на соціальне страхування (фактичні та умовні)	05						x	
Інші податки, пов'язані з виробництвом	06						x	
Інші субсидії, пов'язані з виробництвом	07						x	
Валовий прибуток, змішаний дохід (08=01–03+06–07)	08							
Всього (09=03+06–07+08)=02	09							
Споживання основного капіталу	10						x	
Чистий прибуток, змішаний дохід (11=08–10)	11			x		x		



Структурні елементи показника оплати праці найманих працівників на макрорівні

чуються роботодавцями з фонду заробітної плати або середньоспискової чисельності працівників. У СНР ці податки відносять до податків, які пов'язані з використанням факторів виробництва, тобто включаються до показника «Інші податки, пов'язані з виробництвом».

Відповідно до методології СНР заробітна плата найманих працівників охоплює усі види винагороди за виконану роботу, включаючи премії, надбавки та доплати, які нараховані в грошовій або натуральній формі, а також грошові суми, які нараховані за невідпрацьований час, який пов'язаний з відпусткою, святковими днями та іншими законодавчими нормами.

У СНР заробітна плата відображається до відрахування внесків до фондів соціального страхування, прибуткових податків та ін., що є причиною неможливості співставлення показників заробітної плати, які відображаються в СНР з показниками заробітної плати, які розраховані за іншою методологією. Ще однією причиною неспівставності показників СНР є те, що всі показники СНР відображаються в момент їх нарахування, проте як фінансова та бухгалтерська звітність обраховує показники на момент їх сплати. При здійсненні макроаналітичних розрахунків такі розбіжності між показниками можливо мінімізувати за допомогою відповідних співвідношень та коефіцієнтів, які є відносно сталими на певних етапах економічного розвитку країни.

Розрахунок заробітної плати найманих працівників ґрунтується на показниках статистики заробітної плати, визначених «Інструкцією зі статистики заробітної плати» Державного комітету статистики України від 13.01.2004 р.

З метою оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник фонду оплати праці, який складається з фонду основної заробітної плати, фонду додаткової заробітної плати, а також інших заохочувальних та компенсаційних виплат. Величина заробітної плати дорівнює фонду оплати праці найманих працівників, з якого необхідно відняти виплати, які за СНР не включаються до показника оплати праці (матеріальна допомога, оплата навчальних відпусток) та додати добові, які відносяться до складу витрат на відрядження.

Інформаційною базою для обчислення показників заробітної плати працівників госпрозрахункових підприємств (вели-

ких та середніх), фінансових установ, бюджетних та громадських організацій є дані форми №1–ПВ «Звіт з праці»; для малих підприємств – форма №1–підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства»; для бірж – форма №1–біржа «Звіт про діяльність біржі»; фермерського господарства – форма №2–(ферма) «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства».

Грошове забезпечення військовослужбовців обраховується за даними звіту про виконання державного та місцевого бюджетів у відповідності з кодами функціональної класифікації бюджету.

Заробітна плата, яка розраховується за даними звіту про виконання державного та місцевого бюджетів, відноситься до сектору ЗДУ, за даними фінансових установ та організацій – до сектору фінансових корпорацій, за даними громадських та релігійних організацій – до сектору НКО.

Наступною складовою показника оплати праці є показник фактичних внесків на соціальне страхування. Фактичні внески на соціальне страхування складаються із платежів, які здійснюються роботодавцями третій стороні (організаціям соціального страхування) відповідно до нормативно-правових актів, які стосуються соціального забезпечення та соціального страхування. Фактичні внески роботодавців на соціальне страхування визначаються у розмірі відповідних нарахувань на фонд заробітної плати по всіх видах соціального страхування, а саме Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Для визначення суми фактичних внесків на соціальне страхування по економіці в цілому використовується інформація звітів про виконання бюджетів фондів соціального страхування. Визначення фактичних внесків на соціальне страхування за видами економічної діяльності сектору нефінансових корпорацій та сектору НКО здійснюється з використанням співвідношення страхових платежів до фонду заробітної плати за формою № 1–підприємництво; по сектору домашніх господарств – за структурою випуску

товарів і послуг домогосподарств; по сектору ЗДУ – на основі даних про видатки державного та місцевого бюджетів по відповідному коду бюджетної класифікації.

Умовно обчислені внески на соціальне страхування представляють обсяг соціальної допомоги, яка виплачується роботодавцями безпосередньо їх працівникам, колишнім працівникам або членам їх сімей за рахунок власних коштів підприємств без залучення третьої сторони (страхової компанії). До умовно обчислених внесків на соціальне страхування відносять матеріальну допомогу, оплату навчальних відпусток, доплати до фактичного заробітку в разі тимчасової втрати працездатності.

Оплата навчальних відпусток, доплати до фактичного заробітку в разі тимчасової втрати працездатності визначаються відповідно до розрахованого співвідношення витрат на оплату навчальних відпусток до фонду оплати праці за формою № 1 – підприємництво, яке перенесене на загальну суму фонду основної та додаткової заробітної плати за формою № 1 – ПВ «Звіт з праці», грошового забезпечення військовослужбовців за даними про виконання державного та місцевих бюджетів.

Матеріальна допомога визначається за даними форми № 1 – ПВ «Звіт з праці».

Таким чином, показник оплати праці найманих працівників (ОП) розраховується як сума заробітної плати (ЗП), фактичних внесків на соціальне страхування (ФВСС) та умовних внесків на соціальне страхування (УВСС) за видами економічної діяльності та секторами економіки (і):

$$ОП_i = ЗП_i + ФВСС_i + УВСС_i$$

Наступним показником рахунку утворення доходів є показник інших податків, пов'язаних з виробництвом. Цей показник включає податки, які пов'язані з використанням факторів виробництва (праця, земля, капітал), а також платежі за ліцензії і дозвіл займатися будь-якою виробничою діяльністю, або інші обов'язкові платежі, сплата яких необхідна для проведення бізнесової діяльності. Особливістю інших податків, пов'язаних з виробництвом є те, що вони не включають податки на прибуток чи інші доходи, які одержує підприємство і підлягають сплаті в Державний бюджет України.

До складу інших податків, пов'язаних із виробництвом, відносять податок з юридичних осіб – власників транспортних засобів та ін. самохідних машин; земельний податок та орендна плата з фізичних та юридичних осіб; фіксований сільськогосподарський податок; єдиний податок на підприємницьку діяльність з юридичних осіб; єдиний податок на підприємницьку діяльність з фізичних осіб; плата за видачу ліцензій та сертифікатів, за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності; плата за ліцензії на підприємницьку та професійну діяльність; місцеві податки та збори (комунальний податок, ринковий збір); портовий (адміністративний) збір; платежі до Фонду соціального захисту інвалідів; збір за забруднення навколишнього природного середовища; платежі до цільових фондів, які утворені Вер-

ховною Радою АР Крим, органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади.

Обсяг інших податків, пов'язаних з виробництвом розраховуються за допомогою доходної частини Державного бюджету України та державних цільових фондів.

Інші субсидії, пов'язані з виробництвом складаються із субсидій, які підприємства отримують від держави у зв'язку зі своєю виробничою діяльністю. Необхідно зауважити, що перелік наданих субсидій може змінюватися і він залежить від соціально-економічної ситуації в країні, чинного законодавства, впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, не передбачуваних подій тощо. В сучасних умовах вітчизняні підприємства можуть отримувати наступні види субсидій, які спрямовані на відшкодування витрат, пов'язаних з обслуговуванням цінностей матеріального резерву; селекцію в тваринництві та птахівництві на підприємствах АПК; заходи по боротьбі зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських рослин; фінансову підтримку фермерських господарств; фінансову підтримку виробництва продукції тваринництва та рослинництва; селекцію в рослинництві; фінансову підтримку підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів комерційних банків; фінансову підтримку агропідприємств, які знаходяться в складних кліматичних умовах; запобігання розповсюдженню збудників інфекційних хвороб тварин; закладання і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками; селекцію сільгоспкультур; відшкодування збитків, понесених сільгоспвиробниками внаслідок стихійних лих; державну підтримку вугледобувних підприємств; охорону праці та підвищення техніки безпеки на вугледобувних підприємствах; утилізацію відходів; ліквідацію іншого забруднення навколишнього природного середовища; виведення Чорнобильської АЕС з експлуатації; соціальний захист населення; на мистецтво, кінематографію, телебачення і радіомовлення, пресу, книговидання, інші засоби масової інформації; утримання об'єктів соціальної сфери, що передаються до комунальної власності; програму стабілізації та соціально-економічного розвитку територій; підтримку малого та середнього підприємництва; охорону і раціональне використання водних ресурсів, земель тощо.

Інші субсидії, пов'язані з виробництвом розраховуються за даними Звіту про видатки державного і місцевих бюджетів.

Показник чисті інші податки, пов'язані з виробництвом (ЧІПв) є розрахунковим показником і обчислюється як різниця між іншими податками, пов'язаними з виробництвом (ІПв) та іншими субсидіями, пов'язаними з виробництвом (ІСв):

$$ЧІПв = ІПв - ІСв$$

Балансуючим показником рахунку утворення доходу є валовий прибуток (змішаний дохід).

Валовий прибуток – показник, який характеризує перевищення доходів над витратами, які підприємства мають в результаті виробництва.

Валовий прибуток представляє частину валової доданої вартості, що залишається у корпоративних виробни-

ків після відшкодування витрат на заробітну плату і чистих податків.

Для сектору домашніх господарств таким показником виступає змішаний доход. Змішаний доход – це доход, що отримують домогосподарства від функціонування некорпоративних підприємств, таких як невеликі фермерські та особисті підсобні господарства, майстерні, ресторани, магазини, перукарні тощо, що є власністю окремих сімей або осіб, у яких вони самі й працюють. Змішаний доход створюється факторами виробництва безпосередньо в процесі виробництва. Розподілити його на окремі елементи первинних доходів (заробітну плату, прибуток) та відокремити один від одного практично неможливо. Тому він дістав назву змішаного доходу.

Валовий прибуток (змішаний доход) об'єднує в собі прибуток корпоративних підприємств, змішаний доход домашніх господарств та споживання основного капіталу в економіці. Валовий прибуток (змішаний доход) є розрахунковим показником і визначається як різниця між обсягами ВВП (для економіки в цілому) або ВДВ (для інституційних секторів або видів економічної діяльності) та сумою показників оплати праці (ОП) і чистих інших податків, пов'язаних з виробництвом (ЧІПв):

$$\text{ВП (ЗД)} = \text{ВДВ} - (\text{ОП} + \text{ЧІПв}).$$

Висновки

Таким чином, завдяки використанню основних взаємозв'язків та балансових тотожностей, Система національ-

них рахунків відображає системний, комплексний підхід щодо формування макропоказників. Розглянуті методичні підходи до визначення показників рахунку утворення доходів дозволяють всебічно характеризувати структурні складові показників оплати праці, чистих інших податків та валового прибутку (змішаного доходу). Такий підхід має особливе значення для проведення факторного аналізу, модельних розрахунків показників утворення доходів з метою обґрунтування та регулювання розвитку національної економіки.

Література

1. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Держкомстату України від 13.01.2004 р. №5.
2. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами, затверджена наказом Держкомстату України від 08.11.2004 р. №610.
3. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В.Ф. Беседін та інші. – К.: Наук. світ, 2000. – 468 с.
4. Система национальных счетов: пересмотренный вариант. ООН. Series F/2, REV.4, 1993, Глава II «Общий обзор».
5. Система национальных счетов: пересмотренный вариант. ООН. Series F/2, REV.4, 1993, Глава VII «Счет дохода».
6. Студенский П. Доход наций (теория, измерение и анализ: прошлое и настоящее). – М.: Статистика, 1968. – 712 с.
7. Сергієнко О.М. Макроекономіка. Навч. посібник. – К.: Екомен, 2009. – 208 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

МАРЧЕНКО В.М. Співвідношення самоорганізації та організації економічних систем	3
БОГОМАЗОВА В.М. Оцінка обсягів потенційного ВВП	8
ЧЕМИСОВ Б.Г. Науково–методичні аспекти удосконалення територіальної організації промислового виробництва регіону	14
ДУДА М.О. Структурні диспропорції в економіці України (за даними таблиці «витрати – випуск»)	20
ГЕРАСИМОВА К.С. Аналіз найбільш впливових закордонних економічних показників	30
КВАША Т.К. Підходи до визначення індикаторів економічної безпеки	37
ЛЕПУШИНСЬКИЙ В.О. Проблема вибору показників, що характеризують процес монетарної трансмісії	44
ШЕВЧУК Н.В. До питання визначення та оцінки сукупної факторної продуктивності	48
АНТОШКІН В.К. Удосконалення науково–методичних підходів до комплексної оцінки впливу фінансових ресурсів за межі України ..	52
СПІВАКОВСЬКА Т.В. Механізм формування міжнародної маркетингової стратегії українських промислових підприємств	56
АВДЕЄВА Н.Є. Аналіз підходів до визначення факторів міжнародної конкурентоспроможності національної економіки	61

Інноваційно–інвестиційна політика

ГУЖВА І.Ю. Сучасні методи та форми міжнародного науково–технічного співробітництва	66
ГАМАНКОВА О.О. Методи державного регулювання ринку страхових послуг	71
ПРОКОПЕНКО Н.С. Потенціал сукупного податкового навантаження	74
СКРИПНІЧЕНКО О.П. Новатизація (термінологія)	79
ДАНИЛЬЧУК І.В. Сутність та методологічна оцінка впливу інститутів на трансакційні витрати	85

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ДРАГАН О.І. Удосконалення операційного менеджменту на підприємствах м'ясної промисловості	89
ФЕДИШИН Б.П., ЦЕПЕНЮК Н.М. Факторний аналіз потенціалу розвитку промисловості будівельних матеріалів регіону	93
ПТАЦЕНКО Л.О., МУРАХОВСЬКА Т.С. Збалансована система показників (balanced scorecard) як інструмент ефективного управління стратегією корпорації	99
РЕЗНІК Н.П. Вплив інвестицій на конкурентоспроможність вітчизняної продукції АПК на світовому агропродовольчому ринку ..	103
ДУБОВИК О.В. Моделі застосування Інтернету в діяльності торговельних підприємств	108
ГАВРИЛОВА О.Я., СУЩЕНКО О.М. Енергетичний сектор: фінансово–економічні пріоритети	111
ГНАТЕНКО О.А. Інформаційне забезпечення визначення рейтингу конкурентоспроможності продукції у ринковому середовищі ..	114
ЛАГУТІНА К.В. Корпоративні злиття та поглинання: можливості та наслідки для України	119
ПОПОВИЧ О.В. Модель механізму фінансових відносин авіатранспортних підприємств	123
ШАПОВАЛ Л.П. Формування фінансово–кредитних відносин у комунальному господарстві	127
НАДТОЧИЙ С.І. Аналіз грошових потоків підприємства як механізм визначення ефективності інвестиційних проектів	131
ПАНЧЕНКО В.А. Оцінка управління якістю торговельного обслуговування в системі споживчої кооперації	134
КАПІНУС Л.В. Методика оцінки продуктивності реклами	141
КОВТОНЮК О.В. Фінансові операції у міжнародній торгівлі: сутність та особливості в умовах глобалізації	144

Розвиток регіональної економіки

КУРМАЄВ П.Ю. Дослідження ефективності транскордонного співробітництва у контексті реалізації регіональної політики в Україні ..	149
РЕБЕНОК А.В. Фінансово–кредитна та інвестиційна підтримка малого підприємництва в Чернігівській області	152
ТИЩЕНКО В.Н. Басейнова модель управління водними ресурсами України	160

Соціально–трудові проблеми

ВОЛКОВА О.М. Вектори вдосконалення фінансового механізму реалізації демографічної політики в Україні	164
ВІСЯЦЕВ В.А., АНТОШКІНА Л.І. Нові фактори руху трудової імміграції	170
ЗАДИРАКА О.І. Висока якість життя теперішніх і майбутніх поколінь – основа теорії сталого розвитку.	179
ЕСЬКОВ О.П., СМІРНОВА І.І. Соціальний аспект мотивації трудової діяльності	184
АНТОШКО Т.Р. Інституціонально–організаційні заходи щодо впровадження української моделі корпоративної соціальної відповідальності	187
СЕРГІЄНКО О.М. Методичні основи формування показників утворення доходів на макрорівні	193

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 помафок, 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.**

3 питань передплати журналу на 2010 рік звертатися за телефоном 536–11–80

Передплатний індекс 01578.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№10 (101) 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 16.10.2009 р.
Формат 60х84 1/8. Ум. друк. аркушів 25.00.
Наклад — 500 прим.