

Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 650-652. Економіка. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т., 2013. - 352с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho natsionalnoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 650-652. Ekonomika. – Chernivtsi: ChNU, 2013. - 352 p.

У науковому віснику представлені різноманітні аспекти розвитку інституційних систем національних економік. Розглядаються актуальні проблеми історії економічної науки, теорії і практики економічного зростання, функціонування фінансового механізму, маркетингової системи, економіки підприємства та організації підприємництва, міжнародної економіки та економічної кібернетики.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів - усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

In the scientific journal presents various aspects of the institutional systems of national economies. Actual problems of the history of economic science, theory and practice of economic growth, the functioning of the financial mechanism, marketing systems, enterprise economics and business organization, international economics and economic cybernetics.

Intended for researchers, practitioners, teachers of educational institutions, graduate students - all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Редколегія випуску:

*Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук (заступник наукового редактора);
Запужляк В.М., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар);
Буднікевич І.М., кандидат економічних наук, доцент;
Галушка З.І., доктор економічних наук, професор;
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютій І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Стороцьук Б.Д., кандидат економічних наук, доцент.*

Друкується за ухвалою Вченої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Свідоцтво Міністерства України у справах преси та інформації
№ 2158 серія КВ від 21.08.1996

Загальнодержавне видання

*Внесено до нового Переліку наукових фахових видань України
згідно постанови президії ВАК України від 14 квітня 2010 р. № 1-05/3
(Бюлетень ВАК України, № 5, 2010, ст. 10)*

© Чернівецький національний
університет, 2013

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.341.2

© Рябцева Н.В., Алсуф'єва О.О., 2013

Національна металургійна академія України, Дніпропетровськ

КОНТУРИ МЕХАНІЗМУ УЗГОДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІНТЕРЕСІВ

Розглянуто основні елементи механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності, уточнені їх визначення як економічних категорій, розкриті структурні особливості та моделі зазначеного механізму на макрорівні.

Ключові слова: інновація, економічні інтереси, інноваційні потреби, інноваційна діяльність, інноваційна система, механізм узгодження інтересів.

Постановка проблеми. В умовах динамізму кон'юнктури ринків, що розвиваються, та "інституційних пустот" економічного середовища, що виникають під тиском прискорення економічного розвитку, інструментарій досягнення консенсусу інтересів учасників інноваційної діяльності, повинен постійно корегуватися й адаптуватися до мінливих умов. Одним із аспектів означеної проблематики є дослідження основ виникнення та узгодження економічних інтересів у межах так званих інноваційних систем, що формуються на різних рівнях економіки.

Багаторівневий і складносистемний характер механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності зумовлює відповідну спрямованість теоретико-методологічних дискусій учених-дослідників даної проблеми. Зазначимо, що інтереси як багатогранний соціальний феномен, виступають в якості об'єкта дослідження представників різних часів та різних наук. Так, первісні уявлення про них сформовані ще філософами-матеріалістами стародавнього світу, а теоретико-методологічне осмислення саме економічних інтересів знаходить відображення у працях учених епохи Просвітництва. Подальший розвиток методологічних аспектів досліджуваної проблематики відбувається у працях економістів і філософів різних наукових шкіл: Бентама Е., Гегеля Г., Гелбрейта Дж., Гоббса Т., Коуза Р., Локка Д., Маккіавеллі Н., Маркса К., Рікардо Д., Сміта А. Сутнісні сторони взаємодії економічних суб'єктів в рамках ринкового господарства досліджуються вченими різних країн і наукових шкіл, про що свідчать праці Б'юкенена Дж., Вальраса Л., Жида Ш., Маршалла А., Кейнса Дж., Олсона М., Самуельсона П., Фрідмана М., Хайєка Ф., Хікса . Істотний розвиток теорії інтересів

досягнуто у другій половині ХХ в. у межах інституційного напрямку, розробленого у працях Веблена Т., Коммонса Дж., Мюрдаля Г., Норта Д., Томаса Т., Шумпетера Й. У форматі різних наукових парадигм вивчення природи економічних інтересів та особливостей їх узгодження здійснюється через споживчі переваги, корисність, рівновагу на ринку, антагонізм інтересів буржуазії як власника засобів виробництва і пролетаріату, що володіє власністю лише на свою робочу силу, різноспрямованість інтересів соціальних груп, що зумовлює необхідність їх компліментарності для ефективного ринку

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Оскільки інноваційна система концентрує у собі складну взаємодію різноманітних економічних агентів та їх груп межах наявної системи інститутів, що розвиваються у процесі створення та застосування наукових знань і технологій, то дослідження контурів механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності потребує, по-перше, сучасного уточнення змісту основних економічних категорій, що стосуються інноваційної системи, по-друге, з'ясування особливостей їх поєднання у визначенні основ і процедур узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності. Незважаючи на досить глибоку теоретичну та практичну розробку цих категорій, світова наука і практика знаходяться у пошуку уніфікованого теоретично обґрунтованого підходу до визначення конкретних аспектів і особливостей інтересів суб'єктів інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення сучасних підходів до узгодження інтересів суб'єктів інноваційної діяльності та категоріальний аналіз основних структурних

складових механізму узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. За сучасною методологією, яка базується на міжнародних стандартах, під "інновацією" розуміється кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, технологічного процесу або, наприклад, соціальної послуги. Проте у зв'язку зі змінами в стратегії науково-технічної політики на національному та міжнародному рівнях стандарти щодо даної проблематики, включаючи міжнародні, продовжують періодично уточнюватись і змінюватись.

Ми визначаємо інновацію на основі узагальнення існуючих теоретичних визначень цього терміна, аналізу його змістового наповнення з позицій поєднання, по-перше, статичного і динамічного підходів дослідження, по-друге, різновидів людської діяльності. Ми дотримуємось тієї думки, що інновація - це новий результат синергетичної взаємодії не матеріальної (а саме: креативно-пізнавальної) та матеріальної діяльності людини щодо застосування та комерціалізації сутнісної трансформації об'єктивної дійсності.

Якщо не матеріальна діяльність зумовлює розвиток ідеальних об'єктів (певних суб'єктивних форм), то матеріальна діяльність спричиняє створення нових або розвиток реальних матеріальних об'єктів (певних об'єктивних форм). Так, матеріальна діяльність як сфера реалізації здобутків не матеріальної діяльності (шляхом трансформації ідеального в матеріальне), в свою чергу, стає основою і збудником подальшої не матеріальної діяльності. Оскільки остання зумовлюється наявними сутнісними силами і можливостями людини, які розвиваються в процесі пізнання та перетворення об'єктивної дійсності (шляхом трансформації матеріального в ідеальне), то це стає основою і стимулом подальшого її розвитку. Отже, інтенсивність і ефективність інноваційної діяльності ґрунтується на діалектичній єдності і взаємній відповідності її вище зазначених складових.

Суб'єктами інноваційної діяльності стають людина, група людей (колектив), держава, суспільство в цілому, які вступають у відносини з приводу різноманітних об'єктів інноваційної діяльності, якими стають: інноваційні програми і проекти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва й (або) соціальної сфери; сировинні ресурси, засоби їх видобування та переробки; товарна продукція; механізми

формування споживчого ринку і збуту товарної продукції тощо. Однак, такий перелік об'єктів інноваційної діяльності є недостатнім і обмеженим. Поза увагою дослідників залишаються, наприклад: 1) особистий чинник суспільного виробництва - працівник; 2) різновиди відносин між людьми в процесі виробництва інновації, включаючи форми поділу праці, відносини власності, зокрема інтелектуальної; 3) механізми виробництва, відбору та розподілу (перерозподілу) результатів інноваційної діяльності для отримання кінцевого результату. На нашу думку, об'єкти інноваційної діяльності можна представити як систему, що охоплює сукупність особистих і матеріально-речових факторів виробництва, виробничих відносин, а також інститутів та інституціональних утворень, що знаходяться у діалектичній взаємодії. До ознак цієї системи належать відносна самостійність кожного з означених складових елементів, синергетичний ефект їх взаємодії та взаємного впливу, а також еволюційна зміна домінування того чи іншого зі складових елементів у розвитку і системи об'єктів, і інноваційної сфери, і економічної системи в цілому. Система об'єктів інноваційної діяльності закладає основи подальшого розвитку інноваційної системи, стає чинником її інтенсифікації, впливає на її ефективність. Одночасно з тим інноваційна діяльність спричиняє подальший розвиток означеної системи, спрямовується на узгодження розбіжностей та суперечностей між її складовими.

Результатами інноваційної діяльності стають економічні блага [1, С.44.] у матеріально-предметній і/або ідеально-теоретичній формі, які втілюють синтез олюднених і/або уречевлених сутнісних сил суб'єкта інноваційної діяльності, зумовлюють науково-технічні, економічні, екологічні, соціальні, культурні та інші (основні, додаткові, опосередковані) ефекти та подальші тенденції трансформації об'єктивної дійсності. Результат інноваційної діяльності є якісною характеристикою взаємодії продуктивного (виробництва нового) та репродуктивного (відтворення раніше досягнутого результату в контексті нової проблематики). Суб'єкт завдяки інноваційній діяльності реалізує свій потенціал та задовольняє власні інноваційні потреби, приймає участь у задоволенні колективних і суспільних інноваційних потреб. Саме людина стає головним суб'єктом, об'єктом, і навіть результатом інноваційної діяльності.

Синергетична природа інноваційної діяльності обумовлена складною природою інноваційних потреб. Оскільки, по-перше, вони не є первинними, тобто в багаторівневій системі потреб виникають безпосередньо за необхідністю

розв'язання множини суперечностей між потребами та можливостями їх задоволення, по-друге, мають інтегративний характер. На нашу думку, інноваційні потреби інтегрують у собі кретивно-пізнавальні та економічні потреби. Діалектичну єдність цих видів потреб системно можна надати за допомогою моделі "подвійної спіралі", коли задоволення одного виду потреб зумовлює актуалізацію іншого виду потреб, але на більш високому рівні задоволення. Інноваційні потреби мають об'єктивну основу, але суб'єктивні за своєю формою, тобто це об'єктивно-суб'єктивна категорія. Усвідомлені інноваційні потреби трансформуються у систему інноваційних інтересів, яка діалектично поєднує кретивно-пізнавальні та економічні інтереси різноманітних суб'єктів інноваційної діяльності. Якщо інноваційні потреби мають і якісну, і кількісну сторони, то економічні інтереси мають тільки якісну визначеність. Тобто інноваційний інтерес завжди виражає відповідний рівень і динаміку задоволення потреб.

Причину та форму прояву інноваційних інтересів відбивають потреби та способи їх задоволення [2, 15-19], тобто інноваційні інтереси стають певною ланкою, що опосередковує взаємозв'язок між потребами в інноваціях і їх "виробництвом". Об'єктивний зміст інноваційних інтересів [3, 35-39] визначається тим, що вони є, з одного боку, формою прояву відповідних відносин (що є об'єктивними), з іншого - елементом у механізмі дії економічних законів. Зазначимо, що інноваційному інтересу притаманні внутрішні протиріччя, які виникають: по-перше, між усвідомленням мети діяльності і наявністю засобів її здійснення [4, 28], або що те ж саме, протиріччя між усвідомленими потребами та фактичними (реальними) здібностями економічного суб'єкта; по-друге, між складовими інноваційної діяльності. Такий складний множинний дуалізм інноваційного інтересу відображає певний стан рівноваги в системі "індивід - суспільство", а реалізація означеного інтересу являє собою процес вирішення його внутрішніх суперечностей та відновлення порушеної рівноваги, яка носить динамічний характер. Отже, інноваційні інтереси виступають рушійною (або гальмуючою) силою [5, 14; 6, 85] розвитку інноваційної діяльності.

Підхід, що реалізується в нашому дослідженні, зорієнтований на те, що інноваційні потреби та інтереси концентрують увагу суб'єкта безпосередньо на аспекті новизни. Так, якщо кретивно-пізнавальні потреби можна представити твердженням: "я хочу і можу створити нове", то економічні потреби як: "я хочу і можу отримати винагороду", інтегровані інноваційні потреби як: "я хочу і можу створити нове - я хочу отримати

винагороду". Складна мережева структура інноваційних потреб та інтересів за конкретних умов вибудовуються сталі так звані "виробничі" залежності, що поєднують елементи різної функціональної спрямованості, впливають один на одного, змінюються окремо або у сукупності та умовлюють різні сценарії поведінки суб'єктів інноваційної діяльності. Градієнт (спрямованість) [7, С.18-26] означених сценаріїв поведінки суб'єктів визначається сукупністю усвідомлених інноваційних інтересів, під впливом привласнення факторів і результатів інноваційної діяльності.

Зазначимо, що через привласнення факторів і результатів інноваційної діяльності відбувається не тільки формування, а й реалізація інноваційних (включаючи економічні) інтересів її суб'єктів, які за умов обмеженості необхідних факторів стикаються з необхідністю узгодження власних інтересів з іншими суб'єктами.

Узгодження інноваційних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності (індивідів, організацій, держави і суспільства в цілому) передбачає рух до згоди про межі, обсяги, форми вияву та їх прояву, а також про способи і гарантії їх реалізації. Механізм узгодження інноваційних інтересів пов'язаний з певними формами взаємодії економічних суб'єктів, які дозволяють виробляти такі форми трансакцій, що відповідають інтересам всіх учасників інноваційної системи.

Людина як суб'єкт (особисто, у складі колективу, суспільства) впливає на здійснення інноваційної діяльності через узгодження інноваційних інтересів, а як об'єкт - сприймає вплив інноваційного оточення, привласнює нові фактори виробництва та життєдіяльності, споживає результати інноваційної діяльності та формує нові імпульси для розвитку інноваційних потреб (особисто, у складі колективу, суспільства) на всіх рівнях економічної системи. За сучасних умов різноманітні форми організації цього процесу приймають певного виду між такими крайніми "полюсами" як стихійне (ринкове) та організоване (бюрократичне) узгодження інтересів. Ступінь узгодженості інноваційних інтересів суб'єктів впливає на ступінь їх зацікавленості в у власній або колективній (суспільній) інноваційній діяльності.

Розвиток продуктивних сил і виробничих відносин зумовлює еволюційне виділення інноваційної діяльності у специфічну окрему сферу. Інституційна інфраструктура цієї сфери вибудовується як через бюрократичне утворення різноманітних установ, так і шляхом стихійного об'єднання економічних суб'єктів у формальні та неформальні утворення, які стають природною реакцією на зміни умов господарювання. Якщо в докапіталістичних формаціях і на ранніх етапах

розвитку капіталізму інноваційна діяльність здійснюється під впливом неузгоджених стихійних дій її суб'єктів в умовах атомізованої структури виробництва, то з поширенням усупільнення виробництва, розвитком державно-монополістичних структур, зміцненням громадянської тканини суспільства, механізми взаємодії та узгодження інноваційних інтересів в межах утворених інституційних структур та елементів інфраструктури здобуває суттєвих перетворень.

У пошуках шляхів реалізації інтересів економічні суб'єкти знаходять різні способи взаємодії, що відображається в динаміці інститутів. Як відносно стійкі компоненти суспільного життя інститути виникають, на думку представників нового інституціоналізму (Д. Норт, М. Олсон, О. Вільямсон, Р. Познер, Г. Демсец, Р. Нельсон, С. Уінтер), як похідні утворення від інтересів. Тобто інститут є продуктом узгодження інтересів автономних суб'єктів, а інституціоналізація інтересів суб'єктів інноваційної діяльності забезпечує необхідну міру підпорядкування індивідуальних інтересів суспільним. Унаслідок узгодження інноваційних інтересів спостерігається таке:

- відбувається інституціоналізація складових сфери інноваційної діяльності, що забезпечує підпорядкування індивідуальних інтересів груповим та (або) суспільним (деіндивідуалізація інноваційних інтересів);
- соціальні практики стають регулярними, довготривалими, набувають ознак інституту;
- утворюється набір норм і правил, які задають контекст існування і взаємодії її суб'єктів;
- відбувається наближення функцій інститутів реальним інтересам;
- створюються організації й установи, що забезпечують стійкість функціонування сфери інноваційної діяльності

Сьогодні можна стверджувати, що здобуває прояву нова загальноекономічна закономірність розвитку, а саме - інституціоналізація сфери інноваційної діяльності, яка, з одного боку, є продуктом узгодження відповідних інтересів, а з іншого - потребує відпрацювання гнучких механізмів узгодження цих інтересів.

Становлення і розвиток інноваційних систем як інтеграційний результат інституціоналізації інноваційної діяльності відбувається у різноманітних формах. У множині взаємодій щодо узгодження інтересів економічних суб'єктів інноваційної діяльності на мікрорівні ми погоджуємось з виділенням [8, С.10-16.] таких найбільш поширених блоків, як співпраця між підприємствами з приводу купівлі-продажу; техніко-економічна співпраця; промислова та виробнича співпраця; науково-технічна співпраця,

що набувають продукують різноманітні форми узгодження інтересів: договори й утворення (відділи, організації) спільного ведення наукових досліджень і розробок, використання технічного забезпечення, обслуговування клієнтів; аутсорсинг; кластери; галузеві асоціації, що впроваджують стандарти якості; лобювання інтересів тощо.

Множина сукупностей взаємозалежних (прямо або опосередковано) інститутів і зв'язків між ними, що інтегруються у процесі відтворення інновацій, починають впливати на еволюцію правових, економічних, організаційних і соціальних умов забезпечення і розвитку інноваційної діяльності. Відбувається формування різноманіття видів і моделей інноваційних систем різних рівнів, спрямованості, територіальної локалізації, включаючи і макрорівень економіки, де здобуває прояву національна специфіка - формується єдина інноваційна система, яка охоплює множини макроскладових (держава, ринки, економічні суб'єкти - виробники і споживачі інновацій, включаючи громадські об'єднання) механізму узгодження інноваційних інтересів її суб'єктів (рис.1), яка покликана поліпшити інноваційний потенціал, конкурентоспроможність і добробут країни.

У теоретичних концепціях серед моделей узгодження інтересів на макрорівні знаходять відображення такі, як державна, ринкова (що перероджується в олігархічну), інституційна, змішана. У розвинених країнах світу домінує інституційна модель узгодження інтересів, особливістю якої стає інституціоналізація відносин держави і бізнесу із залученням такого посередника як громадські об'єднання (союзи, асоціації підприємців тощо). Відбувається інституціоналізація посередницької діяльності з узгодження інтересів господарюючих суб'єктів (медіаторство) у формі незалежних дослідницьких центрів, служб "зв'язків із громадськістю", центрів консультування, які сприяють удосконаленню консенсусу інтересів бізнесу, держави, громадських організацій з приводу розробки, виробництва і провадження інновацій, надають їх відносинам потенціал міцності та гнучкості.

Висновки. Необхідною умовою становлення НІС стає досягнення гармонізації інноваційних цілей та інтересів ключових її учасників, удосконалення моделей і форм узгодження їх інтересів на всіх рівнях економіки. Інституціоналізація горизонтальних зв'язків економічних суб'єктів, їх стратегічних союзів, конгломератів, консорціумів, холдингів, господарських асоціацій і груп, сприятиме підвищенню організованості НІС, скоординованості та згуртованості дій її суб'єктів,

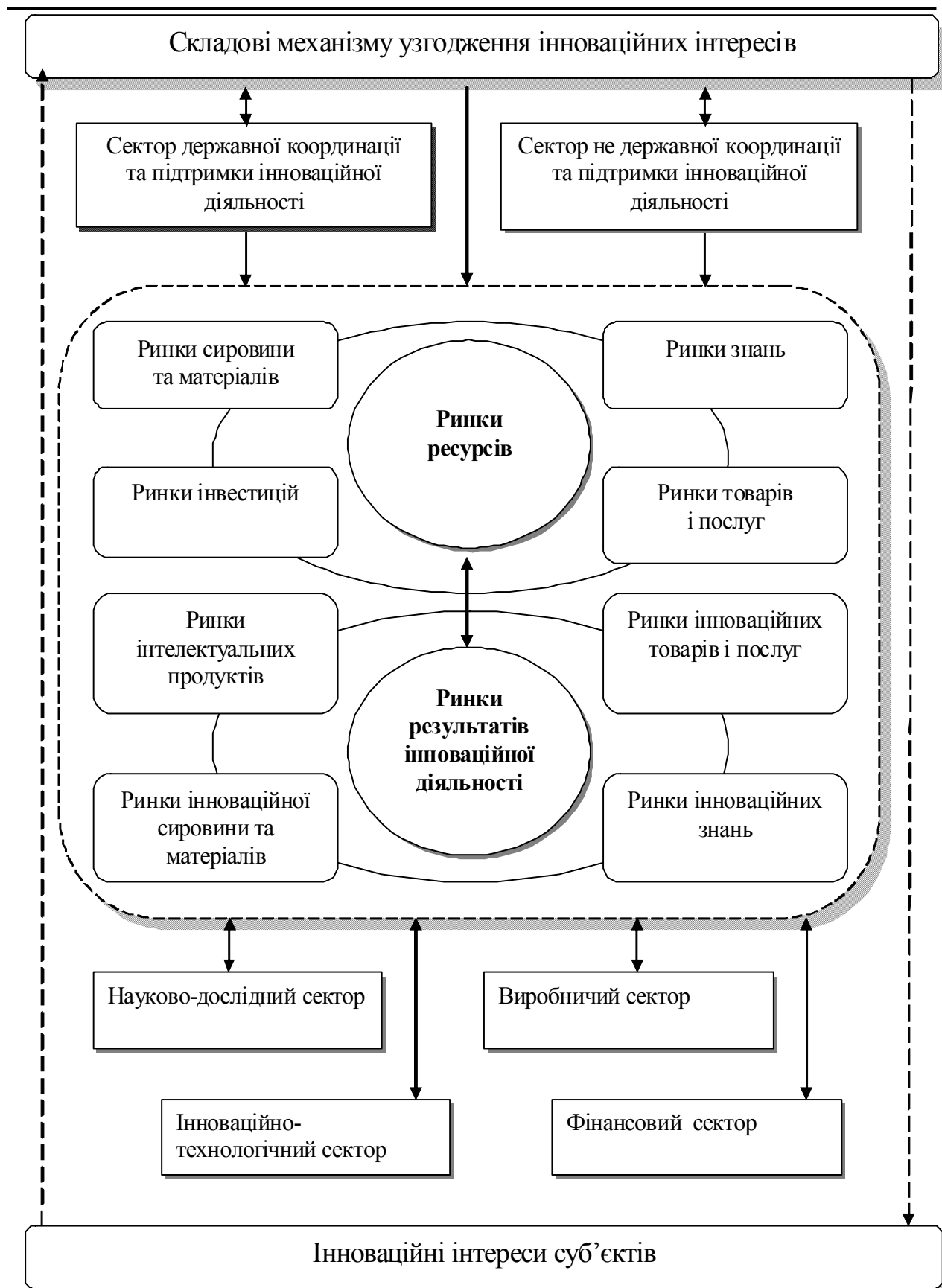


Рис.1. Схема взаємозв'язку макроскладових механізму узгодження інноваційних інтересів суб'єктів національної інноваційної системи

і, перш за все, досягненню консенсусу їх інтересів на більш якісному рівні. Важливу роль в усвідомленні інноваційних інтересів та інституціоналізації нових форм їх узгодження мають відіграти громадські організації, які спільно з державою та бізнесом мають приймати активну участь у визначення пріоритетів інноваційної політики. Означене набуває значущості сучасного імперативу сталого довгострокового розвитку і національної економіки, і її суб'єктів в умовах посилення невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища.

Список літератури

1. Економічна теорія: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.М. Тарасевич, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, Н.В. Рябцева та інші] / за ред. В.М. Тарасевича. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. - 784с.

2. Мамедов О.Ю. Производственное

отношение: политико-экономическая модель. Ростов на Дону: Изд-во "Феникс", 1997. - 288 с.

3. Потребности, интересы, стимулы в хозяйственном механизме // Под ред. В.Н. Котелкина, А.И. Сибирева. - Л: Изд-во ЛГУ, 1983.- 216 с.

4. Игнатовский П. Экономические интересы, их противоречия // Экономист. - 2002. №3. - С.28-39.

5. Генкин, А. Система экономических интересов и социальная гармония / А.Генкин // Вопросы экономики. - 1993. - № 6. - С.11-15.

6. Евстигнеев Р. Теоретические аспекты согласования экономических интересов // Вопросы экономики. 1988.- №2.- С.80-89.

7. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: Учеб.пособие [для студ. высш. учеб. завед.] / Сурмин Ю.П. - К.: МАУП, 2003. - 368 с.

8. Бутенко Н. Особливості міжфірмових взаємовідносин суб'єктів промислового ринку // Економіка. - 2011. - № 2 (109). - С.10-16.

Аннотация

Наталья Рябцева, Елена Алсуфьева

КОНТУРЫ МЕХАНИЗМА СОГЛАСОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Рассмотрены основные элементы механизма согласования экономических интересов субъектов инновационной деятельности, уточнены их определения как экономических категорий, раскрыты структурные особенности и модели указанного механизма на макроуровне.

Ключевые слова: инновация, экономические интересы, инновационные потребности, инновационная деятельность, инновационная система, механизм согласования интересов.

Summary

Nataliia Riabtseva, Olena Alsufieva

OUTLINES OF THE COORDINATION MECHANISM OF INNOVATIVE INTERESTS

The article considers the main elements of the mechanism of coordination of economic interests of the subjects of innovation activity, refined their definition as economic categories, revealed structural features and models of this mechanism at the macro level.

Keywords: innovation, economic interests, innovative needs, innovation, innovation system, mechanisms of coordination.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ РИЗИКУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Розглядаються питання етимології терміна "ризик" та його сучасного тлумачення в різних мовах. Досліджено еволюцію наукових поглядів на поняття "ризик" та розвиток математичного апарату кількісної оцінки й аналізу ризиків. Проаналізовано теоретичні підходи до тлумачення сутності ризику. Запропоновано уточнене визначення поняття "ризик" як економічної категорії.

Ключові слова: *ризик, невизначеність, імовірність, загроза, небезпека, результат*

Постановка проблеми. Діяльність будь-якого підприємства неминує пов'язана з ризиком як одним із атрибутів ринкового господарювання та необхідним елементом ухвалення господарських рішень, ризикованість яких суттєво зростає в умовах динамічності та нестабільності зовнішнього середовища. Сучасна економічна наука не дає однозначного визначення поняття "ризик". Більше того, серед науковців немає спільної думки щодо природи, наслідків ризику, його співвідношення із спорідненими поняттями. З огляду на це, виникає потреба у ґрунтовному та всебічному дослідженні ризику як економічної категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження сутності ризику як економічної категорії зробили зарубіжні та вітчизняні науковці: Ф. Найт, Д. Гелбрейт, Л. Бернстайн, Д. Ліндлей, Л. Тепман, Д. Мессен, І. Балабанов, Р. Качалов, В. Вяткін, А. Альгін, Н. Хохлов, В. Вітлінський, В. Лук'янова, Г. Коломієць, Л. Донець, С. Ілляшенко та інші.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження походження терміну "ризик", еволюції формування наукових поглядів щодо сутності ризику в економічній науці, уточнення визначення категорії "ризик".

Викладення основного матеріалу дослідження. Виникнення феномену ризику переважна більшість науковців відносять до часу зародження людської цивілізації (III тис. до н.е.). У стародавні часи ризик переважно ототожнювали із природними явищами, виникнення яких могло спричинити майнові та інші види втрат.

Термін "ризик" має достатньо давню етимологію і у різних стародавніх мовах означав близькі поняття: грецькі слова "ridsikon", "ridza" у перекладі означають скеля; в італійській мові "risiko" - небезпека, загроза і "risicare" - лавірувати між скелями; у французькій *risque* - оминати стрімчак, скелю [1]. Німецький учений В. Гейльман вважає слово "ризик" звulгаризованим варіантом латинського терміна "resicum" (у

перекладі - "небезпека", "скеля") [2]. Зв'язок даних перекладів зі словом "скеля" не випадковий. Як відомо, зіткнення з прибережною скелею у мореплавців вважалося серйозною небезпекою з можливими катастрофічними наслідками.

В. Лопатовський указує на запозичення англійського терміну "risk" із французької мови в середині XVIII ст. як перетворений варіант французького слова "risqu?" у значенні ризикований, сумнівний [3]. Г. Коломієць та Ю. Гузенков відносять початок застосування терміна "risk" в англійській страховій практиці до 30-х рр. XIX ст. До цього часу в англійській економічній літературі широко застосовувався термін "hazard" (небезпека) [4]. Крім грецької, латинської та французької версій походження слова "ризик" у науковій літературі зустрічається також альтернативна думка Г. Брауна, який указує на арабське походження терміна "ризик" та його видозміну в італійській мові із "risqu" в "rischio" [2].

У сучасних словниках європейських народів слово "ризик" має досить подібну форму: в албанській "rezik", у болгарській "risk", у чеській "risiko", у фінській "riski", у французькій "risqu?", в італійській "rischio", в німецькій "risiko", в іспанській "riesgo", в румунській "rise" та угорській "riziko" [5].

Зокрема, в англійській мові, відповідно до тлумачень Oxford Advanced Learner's Dictionary, слово "risk" означає "можливість настання чогось неприємного в майбутньому; ситуацію, що може бути небезпечною чи призвести до негативних наслідків" [6]. У словнику польської мови за редакцією В. Дорошевського можна знайти такі пояснення слова "ryzyko": "захід, результат якого є невідомим, невизначеним та проблематичним; можливість досягнення мети або невдачі; небезпека" [7].

Новий тлумачний словник російської мови Т. Ф. Сфремової трактує ризик як "можливість небезпеки, невдачі", "дію на удачу в надії на щасливий результат", "можливий збиток чи

невдача у будь-якій справі", та як "небезпека, від якої доводиться страхувати власність" [8]. У сучасній українській мові термін "ризик" визначено як "усвідомлену можливість небезпеки, а також як ініціативний вчинок за сподіванням на успіх чи можливість збитків у разі невдачі в якійсь справі" [9, с. 765]. Водночас дослідник етимології ризику М. Клапків указує на кореневу подібність термінів "ризик", "нещастя", "страхування" та "шанс" в китайській та японських мовах [5].

Підсумовуючи зазначене вище, можна констатувати, що найбільш розповсюджене розуміння даного терміна з точки зору небезпеки, збитку, загрози, невизначеності та випадковості. Поняття "ризик" історично мало негативний відтінок значення і в сучасних умовах для більшості сфер суспільного життя, характерне трактування ризику з позиції небажаних і несприятливих результатів.

Проведений аналіз наукових позицій щодо трактування сутності ризику в економічній науці дає змогу стверджувати про еволюцію поглядів від однобічного ототожнення із матеріальними втратами і збитками (класики) до врахування можливості позитивного впливу фактору ризику на результати діяльності (неокласики, марксистська теорія, монетаристи, історична школа та ін.). Представники класичної політекономії, враховуючи суму на відшкодування втрат від ризику до складу прибутку, залишили поза увагою той факт, що отримання прибутку завжди відбувається в умовах вищого або нижчого ступеня ризику. Тобто ризик існує завжди, а безризиковість є лише частковим випадком допустимого ризику.

Суттєвою розбіжністю у поглядах вчених є підхід до розмежування понять "ризик" та "невизначеність". Тоді як представники неокласичної школи ототожнювали ризик з невизначеністю, вчені-економісти неокейнсіанського напрямку вказували на відмітність даних категорій. У ситуації ризику, на думку неокейнсіанців, суб'єкту господарського рішення відомі кількісні значення ймовірності настання певних подій, а невизначеність існує в тих випадках, коли ймовірності наслідків доводиться визначати суб'єктивно (на основі досвіду, інтуїції) через відсутність статистичної інформації за попередні періоди.

Представник чиказької економічної школи Ф. Найт у праці "Ризик, невизначеність і прибуток" дотримується схожої думки, вважаючи, що "практична відмітність між категоріями ризику та невизначеності полягає в тому, що коли мова іде про ризик, розподіл наслідків в групі випадків відомо лише завдяки апіорним розрахункам або із статистичних даних минулого досвіду" [10, с.217].

Зауважимо, що історично економічна теорія ризику еволюціонувала від примітивних уявлень у стародавні часи до теоретичних концепцій та навіть ґрунтовних теорій і моделей, пізніше апробованих у практиці фінансового сектору економіки, інвестиційної діяльності та ризик-менеджменту компаній (для прикладу модель диверсифікації, теорія портфельних інвестицій Г. Марковіца, Д. Тобіна та В. Шарпа).

Наприкінці ХХ ст. відбулось зародження такого міждисциплінарного напрямку наукової думки, як нейроекономіка, що займається дослідженням механізму прийняття рішень та схильності до ризику на основі лабораторних спостережень за економічною поведінкою особи та діяльністю її мозку. Значним досягненням представників даного напрямку Данієля Канемана та Амоса Тверського стало відкриття феномену "асиметрії виграшу і втрат", що проявляється в інстинктивному присвоєнні втратам більшої вагомості, ніж виграшу такої ж величини, та в намаганні індивіда мінімізувати ризик у більшій мірі, ніж у цьому є потреба [11].

Фундаментальні дослідження вчених-математиків значно сприяли формуванню теоретичних підходів щодо кількісної оцінки та аналізу ризику, оскільки ними були розроблені інструменти теорії імовірності та математичної статистики. Збагачення математичного апарату ризикології відбувалось одночасно із розвитком економічної думки протягом століть. Найбільш вагомі досягнення математичної науки для сучасної ризикології наведені у таблиці 1.

Сутність ризику науковцями трактується по-різному з огляду на те, що ризик є безумовно, поняттям комплексним і складним. У таблиці 2 наведені визначення ризику, зазначені в довідниках міжнародних організацій. Дані джерела по-різному трактують ризик: як невизначеність події, як вплив невизначеності на майбутній результат, з позицій його кількісної оцінки, проте не виключають можливості позитивних наслідків від реалізації ризикової події.

На основі аналізу існуючих визначень категорії "ризик" варто виділити основні теоретичні підходи до розуміння сутності даного поняття:

багато науковців розуміють ризик як імовірність чи можливість виникнення подій та, як наслідок, відхилень від передбачуваного результату (Є. Бортнікова, П. Коюда, О. Коюда, В. Глібчук, І. Рішняк, Т. Степанова, Д. Пудрик, Ю. Сенейко, І. Івченко);

ряд авторів визначають ризик як ситуативну характеристику діяльності (А.Ткаченко, В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук);

Н. А. Сирочук і В. Д. Рудашевський, розглядаючи сутність ризику, акцентують увагу переважно на необхідності вибору одного із

Еволюція досліджень математичного апарату ризикології [2, 5, 12]

Науковці, рік	Внесок у розробку математичного апарату ризикології
1	2
Л. Пачолі, XV ст.	Закладено основи теорії імовірності
Б. Паскаль та П. Ферма, 1654 р.	Формальне математичне обґрунтування теорії ймовірності на прикладі гри в кості
Д. Граунд, 1662 р.	Практичне застосування вибіркового методу в статистичних дослідженнях
Г.-В. Лейбніц, 1684р. та Я. Бернуллі, 1713 р.	Відкриття закону великих чисел і обґрунтування статистичних процедур
А. де Муавр, 1733 р.	Розробка структури нормального розподілу та стандартного відхилення ризику
Д. Бернуллі, 1738 р.	Введено поняття очікуваної корисності: в ситуації ризику варто враховувати корисність виграшу - співвідношення затрачених ресурсів та отриманої суми
Й. Н. Тетенс, 1786 р.	Запропоновано як кількісну міру ризику половину величини стандартного відхилення, що також являє собою обсяг очікуваного збитку страхової установи за умовами договору страхування
Ф. Гальтон, 1825 р.	Формулювання закону статистичної регресії
Д. фон Нейман та О. Моргенштерн 1944 р., Д.-Ф. Неш 1949 р.	Розробка теорії ігор та її застосування в дослідженні проблеми максимізації корисності індивіда та прибутку підприємства з урахуванням фактору ризику

альтернативних варіантів рішення;

поширеними в науковій літературі є також тлумачення ризику як невизначеності, невпевності у майбутніх результатах або з погляду подолання цієї невизначеності (Н. О. Бірченко, В. Ю. Матяш, М. П. Висоцька);

велике число авторів ототожнюють ризик із небезпекою чи загрозою втрат (Л. І. Донець, С. М. Ілляшенко);

Н. І. Верхоглядова, М. О. Турко, В. В. Лук'янова, Т. В. Головач, Т. В. Цвігун, І. В. Рішняк, В. В. Вітлінський та Г. І. Великоіваненко враховують як об'єктивну, так і суб'єктивну сторони ризику, водночас Н. Н. Куніцина та О. С. Бородіна поряд із цим визначають ризик як якісну ознаку чи властивість даної категорії.

Дискусійним питанням серед науковців є визначення наслідків ризику. Більшість науковців стверджує, що ризик призводить лише до негативних результатів (А. Ткаченко, С. М. Ілляшенко, Л. І. Донець, Н. О. Бірченко, І. В. Рішняк, Т. А. Степанова, Д. В. Пудрик І. М. Посохов, Є. В. Бортнікова, О. В. Васюренко,

О. В. Таран), деякі автори дотримуються думки про можливість сприятливих відхилень від запланованих цілей (В. Ю. Матяш, М. П. Висоцька, Н. А. Сирочук, В. М. Глібчук, П. М. Коюда, О. П. Коюда), та навіть передбачають отримання нульового чи нейтрального результату (Р. Писанюк, Л. Недільська, Т. В. Цвігун, Ю. Сенейко).

Як і більшість науковців, автор дотримується думки про подвійну природу ризику. Конфліктність ризику знаходить свій прояв у суперечності між об'єктивно існуючою невизначеністю, імовірнісним і випадковим характером подій з одного боку, та суб'єктивністю процесу прийняття рішення на основі альтернативності вибору і сприйняття особи, що приймає рішення, ризикової ситуації з іншого. Отже, об'єктивно-суб'єктивний підхід цілком слушний, тоді як урахування лише одного із розглянутих аспектів спотворює розуміння сутності ризику.

Ризик також має якісну та кількісну сторону, причому остання характеризується такими показниками, як величина можливих відхилень від

Визначення ризику в англomовній довідковій літературі [13]

Організація	Визначення ризику
Інститут ризик-менеджменту (IRM)	Ризик – це поєднання імовірності події та її наслідку. Наслідки ризику можуть бути як позитивними, так і негативними
Інститут внутрішніх аудиторів (ІІА)	Ризик – це невизначеність події, настання якої може мати суттєвий вплив на досягнення цілей. Ризик вимірюється наслідками та імовірністю їх прояву
Міжнародна організація зі стандартизації (ISO)	Ризик – це вплив невизначеності на досягнення цілей, при чому даний вплив може бути позитивним, негативним або зумовити відхилення від очікуваного результату. Ризики розподілено на три категорії: ризики як небезпека (чисті ризики), ризики як невизначеність, ризики як можливість (спекулятивні ризики)

запланованих результатів і ймовірність їх виникнення. Враховуючи зазначене, тлумачення ризику як імовірності або можливості виникнення подій, тобто з позицій його кількісної характеристики або, навпаки, акцент суто на якісних ознаках ризику, безперечно, хибний.

У розв'язанні проблеми співвідношення таких понять, як "ризик", "невизначеність" і "непевність", які досить часто ототожнюють деякі автори, погоджуємось із Д. Наумовим, який розмежовує дані поняття так [14]:

невизначеність варто розглядати як стан неоднозначності розвитку подій у майбутньому, за якого неможливо передбачити усі можливі варіанти подій, оцінити наслідки та імовірності настання кожної з них;

непевність існує за можливості встановлення множини випадкових подій, їх якісних і кваліфікаційних характеристик;

ризик охоплює також кількісну визначеність характеристик подій, тобто може бути підданий кількісній, якісній та кваліфікаційній оцінці. З огляду на це, ризиком, на відміну від невизначеності та непевності, можна управляти з погляду оптимізації його рівня.

Зауважимо, що невизначеність та ризик співвідносяться як першооснова (умова) та наслідок, а отже, не можуть бути тотожними поняттями, тоді як непевність і ризик, як можна помітити, також мають ключові змістові відмінності. Незважаючи на те, що ситуація ризику вже сама по собі знімає питання про невизначеність у її істинному розумінні, підхід, що визначає ризик як діяльність з подолання невизначеності, не є цілком виправданим, оскільки, на думку О. Єгорової, не всі прояви ризику можна визначити через дане тлумачення [15].

Проте підхід, згідно з яким пропонується розглядати ризик як небезпеку або загрозу, надає ризику як категорії негативного відтінку, але враховує його об'єктивну природу. Н. Є. Селюченко та В. М. Климаш дотримуються думки, що поняття ризику ширше ніж загроза. Ситуація ризику, вважають дані науковці, створює умови для виникнення загроз, але водночас загрози не завжди є наслідком ризику. Інша відмінність полягає у тому, що реалізація загроз зазвичай супроводжується несприятливими наслідками, тоді як ризик може мати позитивні, негативні або нейтральні результати [1].

Г. Коломієць Ю. Гузєнков, Д. Наумов розмежовують поняття ризику та небезпеки, визначаючи небезпеку в якості фактору, що породжує ризик [4, 16].

Незважаючи на те, що досить часто реалізація ризику супроводжується несприятливими результатами, акцент винятково на даному його прояві, характерний для юриспруденції, медицини, страхування та психології, спотворює розуміння механізму прийняття рішень. Адже можливість чи небезпека втрат не можуть бути стимулом до будь-якої діяльності. Бізнес і підприємництво нерозривно пов'язані з ризиковими діями, що мають на меті досягнення саме позитивного результату. В даному контексті зауважимо, що уникнення ризикової ситуації не завжди цілком виправдане, оскільки породжує інший тип ризику - ризик утратених можливостей.

Підхід, відповідно до якого ризик поділяють на два протилежні типи - ризик-плюс та ризик-мінус (інші назви - виграш і втрати, шанс як антиризик та власне сам ризик, чистий та спекулятивний ризик) (зокрема, Д. Наумов, В. Романов, Г. Гольдштейн, А. Гуц, А. Литовських) [16, 17],

змушує науковців зосереджувати свою увагу на останньому, ігноруючи перший тип ризику, аргументуючи це відсутністю практичної потреби у його дослідженні (І. В. Рішняк, Д. Наумов). Розглянений підхід має суттєвий недолік - однозначне віднесення ризику до одного із типів можливе лише в майбутньому, коли наслідки ризику - вже відомі й оцінені.

На момент прийняття рішення множина можливих результатів рішення містить як події з позитивними, так і з негативними наслідками переважно різного ступеня ймовірності, про що свідчить залежність: або де , - відповідно ймовірності позитивних і негативних проявів ризику [18].

З позицій даного підходу нейтральний чи нульовий результат у більшості випадків можна розглядати як небажаний (економічний збиток, враховуючи неявні витрати внаслідок відмови від альтернативного варіанту рішення), як отриманий досвід для прийняття майбутніх рішень, з погляду відсутності явних втрат, а також як стратегічний крок на шляху до успіху. Позитивний результат може бути меншим, ніж очікуваний у кількісному вимірі, або мати нематеріальний чи соціальний характер. Зазначене вище свідчить про значний рівень суб'єктивності таких оцінок і розмежувань, тому, на нашу думку, більш слушним є розгляд наслідків ризику з погляду відхилень від мети прийнятого рішення.

Висновок. На основі проведеного аналізу пропонується доповнений та уточнений варіант визначення ризику як економічної категорії: ризик - це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що відображає особливості сприйняття суб'єктами економічних відносин імовірності настання певної ситуації, яка може виникнути в майбутньому внаслідок прийняття рішень в умовах невизначеності та може призвести до негативних або позитивних відхилень від прогнозованого результату.

Список літератури

1. Ризики та загрози підприємства: підходи до трактування та уточнення їхньої суті [Електронний ресурс] / Н.Є. Селюченко, В.М. Климаш. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011_720/35.pdf
2. Тарасова К.І. Підприємницький ризик як економічна категорія // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - Хмельницький: 2012. - Т.2, №5. - С. 37-41.
3. Лопатовський В.Г. Альтернативні підходи до поняття ризик // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. - 2004. - №6. - С. 193-198.
4. Небезпеки і ризики сучасної економіки

[Електронний ресурс] / Г.М. Коломієць, Ю.Г. Гузенков. - Режим доступу: http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6849/2/Kolomiets_Guzenkov.pdf

5. Клапків М.С. Питання етимології економічного ризику / М. С. Клапків // Фінанси України. - №4. - 2001. - С.14-21.

6. Hornby A.S. Advanced Learner's Dictionary [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://oald8.oxfordlearnersdictionaries.com/dictionary/risk> 1

7. Słownik języka polskiego pod red. W. Doroszewskiego [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://doroszewski.pwn.pl/haslo/rysyko/>

8. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.efremova.info/word/risk.html>

9. Сучасний тлумачний словник української мови: 65 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. - Х. : ВД "Школа", 2006. - 1008 с.

10. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль [пер. с англ.] / Ф. Х. Найт. - М. : Дело, 2003. - 360 с.

11. Нейроэкономика и ее интеграция в экономическую науку [Електронний ресурс] / А.В. Романовский, Я.В. Шокин. - Режим доступу: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/04/14/1268025180/8.pdf>

12. Лук'янова В.В. Економічний ризик: Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач - К. : Академвидав, 2007. - 464 с.

13. Fundamentals of risk management: understanding, evaluating, and implementing effective risk management [Електронний ресурс] / Р. Hopkin. - Режим доступу: <http://www.nashaucheba.ru/v40360/?download=1>

14. Наумов Д. Різниця та взаємозв'язок між поняттями "невизначеність", "непевність" і "ризик" / Д. Наумов // Банківська справа. - 2007. - №2. - С. 27-37.

15. Егорова Е.Е. Еще раз о сущности риска и системном подходе... / Е. Е. Егорова // Управление риском. - 2002. - №2. - 64 с.

16. Наумов Д. Проблемний аспект формування поняття "підприємницький ризик" / Д. Наумов // Економіст. - 2008. - №1. - С. 36-39.

17. Системний аналіз категорій ризику та невизначеності [Електронний ресурс] / І.В. Рішняк. - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9418/1/26.pdf>

18. Методологічні основи аналізу підприємницьких ризиків [Електронний ресурс] / В.Я. Гуменюк, Г.Ю. Міщук. - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8908/1/18.pdf>

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ РИСКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Рассматриваются вопросы этимологии понятия "риск" и его современного толкования в различных языках. Исследовано эволюцию научных взглядов на понятие "риск", а также развитие математического аппарата количественной оценки и анализа рисков. Проанализировано теоретические подходы к толкованию сущности риска. Предложено уточнённый вариант определения понятия "риск" как экономической категории.

Ключевые слова: риск, неопределенность, вероятность, угроза, опасность, результат

Summary

Antonina Sviderska

INVESTIGATION OF THE RISK ESSENCE AS THE ECONOMIC CATEGORY

The article deals with the risk etymology and its contemporary interpretation in various languages. The evolution of scientific views on the term "risk" and development of mathematical tools for quantitative estimation and analysis are investigated. The theoretical approaches to the interpretation of risk essence are analyzed. The improved definition of the notion "risk" as an economic category is proposed.

Keywords: risk, uncertainty, probability, threat, hazard, outcome

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Розглядаються особливості формування та основні тенденції розвитку сучасного конкурентного середовища в Україні. Визначаються умови для ефективного функціонування реального конкурентного простору.

Ключові слова: економічні інтереси, конкуренція, конкурентне середовище.

Постановка проблеми. Актуальність аналізу тенденцій формування конкурентного середовища в Україні пояснюється насамперед тимі демократичними змінами, які відбуваються в сучасній Україні. Трансформація української економіки неможлива без формування цивілізованого й ефективного конкурентного середовища. Поглиблення конкуренції є генетичною ознакою будь-якої економіки, яка розвивається в ринковому руслі. Особливо це стосується перехідної економіки, в якій тільки починає працювати конкурентний механізм.

Орієнтація України на вступ до Світової організації торгівлі та Європейського Союзу змушують по-сучасному придивитись до проблем конкурентоспроможності як української економіки взагалі, так і окремих галузей економіки, зокрема. Крім того, глобалізація економіки з часом призведе до уніфікації конкурентних принципів у всіх національних економіках. Тому проблема формування цивілізованого й ефективного конкурентного середовища в Україні має як теоретичне, так і практичне значення.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є аналіз загальної еволюції конкурентного середовища в Україні та основних тенденцій його формування і розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Теорія конкуренції - важливий компонент економічної теорії, яка розвивається від простого до складного. Адам Сміт сформував абсолютну перевагу, що стало першоосновою теорії порівняльних переваг: країна може експортувати такі товари, витрати на виробництво яких у неї нижчі, ніж у інших країн. Давид Рікардо розгорнув цю думку і доповів її у вигляді концепції відносних переваг: ринковий механізм спрямовує ресурси країни туди, де вони найбільш продуктивні. Д. Рікардо також стверджував, що в основі торгівлі знаходяться відмінності в продуктивності праці в різних країнах. М. Портер вважає, що сучасні варіанти концепції Рікардо ґрунтуються лише на єдиному факторі праці. Згідно з цими теоріями, національні економічні системи розрізняються тим, яку кількість праці необхідно витратити на

виготовлення товару (Дорнбуш, Самуельсон, Фішер).

Спіраючись на ці ідеї, Хеншер і Олін розробили варіант теорії, відповідно до якої всі країни мають майже однаково технологію, але різною мірою користуються основними виробничими ресурсами (земля, капітал, праця). Цю ідею Олін проголосив у 1933 р., хоча спрощеність ресурсного підходу була перевагою лише на початку дослідження. Ця теорія не враховувала можливість динамічного пересування кваліфікованої і продуктивної робочої сили, загальні масштаби національної економіки, розподіл товарів по ринках збуту, сучасні форми інвестиційного процесу.

Марксистська теорія виходила з того, що вирішальними факторами монополізації ринків є концентрація виробництва і фінансовий контроль. При цьому не враховувалися протилежні тенденції до деконцентрації, диверсифікації, до посилення конкуренції на фінансових ринках.

Протягом тривалого періоду, з кінця 20-х років, у колишньому СРСР послідовно створювалася система промислового виробництва, що виключала "дублювання". З урахуванням транспортних, ресурсних і оборонних обмежень підприємства створювалися максимально крупними і спеціалізованими. Унаслідок цього рівень концентрації промислового виробництва став найвищим у світі - в декілька разів вищий, ніж у Західній Європі. Кожен вид продукції у країні (або регіоні) випускався одним або двома виробниками, які вже за виробничо-технологічними причинами є монополістами.

Така система здійснювала певну економічну ефективність завдяки таким умовам:

по-перше, якщо підприємство було "фабрикою", тобто працювало в замкненій системі машин (в умовах сучасної інфраструктури таких підприємств майже не лишилось);

по-друге, якщо є безпосередня рушійна сила виробництва, яка заміщує конкуренцію: такою в СРСР був директивний план, який підтримувався матеріальним і моральним стимулюванням (починаючи з середини 60-х років практика довела

послаблення цієї сили): по-третє, якщо держава здійснює жорсткий контроль над підприємствами, не дозволяючи їм економічно реалізувати своє фактичне монопольне становище, а саме: піднімати ЦІНИ": скорочувати обсяг виробництва, зменшувати витрати за рахунок якості продукції.

Уся ця спадщина призвела до того, що існуюча технологічна монополія в умовах відмови від директивного плану означає втрату рушійної сили виробництва без заміни її конкуренцією. А відмова від державного контролю над підприємствами-монополістами означає не перехід від монополії до конкуренції, а повну свободу рук монополістам для таких видів діяльності, як підвищення цін, скорочення виробництва, погіршення якості тощо.

Отже, для переходу від системи централізованого господарства до ринку необхідно було насамперед подолати технологічну монополію крупних підприємств. Теоретично до цього ведуть 3 шляхи:

1) шлях швидкої лібералізації (знявши усі види обмежень з боку держави, надавши можливість конкурентному ринку сформуватись самому в ході стихійного переливу капіталу між галузями, довільного перепрофілювання виробництва, об'єднань тощо). Як показала практика - це досить довгий шлях, який не гарантував того, що в результаті переможе конкуренція, а не монополія.

2) лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків (при збереженні державного регулювання і підтримки підприємств). У цій ситуації внутрішні монополісти опиняються в умовах гострої міжнародної конкуренції. Проте такий шлях передбачає конкурентоспроможність вітчизняних підприємств;

3) формування конкурентного середовища (використовувати як економічні, так і адміністративні методи державного управління, цілеспрямовано створювати конкурентне середовище в усіх сферах, секторах і галузях економіки). Для цього використовуються різноманітні засоби: поділ крупних підприємств, пряме інвестування, цільові кредити, податкові пільги, залучення іноземних продавців та інвесторів. Механізм конкуренції зробить зайвим подальше пряме державне втручання.

Практика українських реформ, також умови дореформеної української економіки (коли важелі економічної влади сконцентровані у держави, а більшість підприємств неконкурентоспроможні на світових ринках) доводять, що найбільш раціональний, швидкий і безболісний третій шлях. Проте фактично ринкові реформи в Україні були зведені до спроб узгодити перший і другий шлях. Чому ж не був обраний більш безпечний і раціональний шлях переходу від централізованої

системи до ринкової ?

Ще в 80-х рр. у колишньому СРСР склались потужні сили, що були зацікавлені в збереженні монопольного становища підприємств, а не зацікавлені в ринковій конкуренції. Вони вважали, що ліквідація державного контролю дасть їм можливість самостійно монопольно встановлювати ціни, розподіляти прибуток, визначати обсяг і номенклатуру продукції. Ці вимоги адміністрації підприємств були "підтримані" трудовими колективами та їх профспілками, які розраховували на значне підвищення зарплати.

Проте надії на те, що політика "лібералізації", ліквідація централізованого планування призведуть до довгочасного збільшення реальних доходів, незабаром почали зникати. Коли стихійна спіраль спаду виробництва і зростання цін (стагфляція) зайшла набагато далі і реальні доходи скоротились, профспілки спробували виступити за відновлення централізованого управління. Проте вже було пізно, бо на хвилі лібералізації партійна політична гегемонія реформувалась у гегемонію промислового директорату з іншими інтересами і пріоритетами.

Нарешті, практика української лібералізації в зовнішньоекономічній сфері з погляду конкурентного ринку викликає потрійний ефект:

1) поступове подавлення неконкурентоздатних національних підприємств зарубіжними;

2) перетворення їх у філіали транснаціональних корпорацій, а національного ринку в арену олігополістичної конкуренції останніх;

3) розподіл національного ринку на три сфери:

- монополізованої експортної продукції;
- олігополізованої імпоротної продукції;
- конкурентної місцевої.

Формування конкурентного середовища в Україні здійснювалося в умовах загального процесу роздержавлення економіки (шляхом приватизації й акціонування). Суть ринкових перетворень мала б зводитися до розширення інформаційних можливостей суспільства на основі збереження і поглиблення суспільного поділу праці, залучення індивідуального інтересу та конкуренції. Але зведення суті ринкової системи до приватної власності, ув'язування її з довгостроковим економічним стимулом і відповідальністю є не зовсім коректним. Адже гіпотетично припускається можливість розв'язання згаданих проблем у межах централізованої економіки через визначення напрямів інвестиційної діяльності, систему економічного стимулювання на мікро- і макрорівнях на основі регулювання цін, удосконалення системи оплати праці.

Проте основний зміст ринкової економіки полягає, насамперед, у механізмі конкурентного

поєднання різних факторів виробництва.

В. Ойкен наводить дві основні умови с - ти пального втягнення підприємства до загальноекономічного процесу:

1) саме підприємство повинно діяти за принципом граничних витрат, тобто виробляти ту кількість продукції і в такий спосіб, щоб ціна її додаткової одиниці дорівнювала вартості ресурсів, спожитих у процесі її виробництва;

2) ціни на всі товари і послуги, а також на ресурси, потрібні для їх виробництва і надання, правильно відображали їх обмеженість.

Приватизація на безоплатних і неконкурентних засадах не забезпечує дотримання обох вимог. Насамперед, це пов'язано з тим, що за таким підходом господарські суб'єкти, які здійснюють економічну діяльність за допомогою тих засобів виробництва, що були приватизовані за заниженими цінами, не можуть точно враховувати затрати основного капіталу. Оскільки проблема заміщення вкладень в основний капітал гостро не стоїть, то вони у своїй діяльності будуть орієнтуватись, в основному, на окупність оборотного капіталу. Внаслідок цього виникає неповне покриття спожитих основних виробничих ресурсів, що в перспективі може призводити до скорочення виробництва в галузі.

Водночас відносно висока прибутковість неадекватно орієнтує на розширення галузі, внаслідок чого на виробництво продукту йтиме більше ресурсів, ніж вимагатимуть загальні суспільні потреби. Це провокує подальше зростання диспропорцій в економічному розвитку і відповідні послаблення дії ринкових регуляторів, що провокуватиме розширення меж державного втручання в економіку.

З іншого боку, інколи заперечують, що у своїй діяльності підприємці на приватизованих виробничих ресурсах орієнтуватимуться не на фактичні витрати щодо їх приватизації, а на їх справжню (реальну, ринкову) ціну, зв'язуючи за цим прибутковість виробництва. Але ж як в умовах, коли дія ринкового механізму конкуренції має обмежений характер, визначатиметься ринкова ціна виробничих ресурсів?

Не викликає сумнівів, що в процесі реалізації індивідуального інтересу з'являється природне прагнення до концентрації економічної влади з метою максимізації прибутку, яке Ойкен називає "схильністю до створення монополії". Проте потрібно розрізняти монопольне становище, досягнене без порушення правил і принципів: "чесної конкуренції" (наприклад, "Майкрософт" на ринку програмного забезпечень: - на основі використання основних чинників ринку, а також монопольне становище, отримане шляхом обмеження доступу потенційних конкурентів на

ринку за рахунок ведення "недобросовісної конкуренції" або ж унаслідок державного протекціонізму.

Висновки. Високий рівень економічної концентрації та функціонування підприємств-монополістів є результатом колишньої економічної політики, яку великою мірою визначало прагнення концентрації виробництва, що доводило відносну доцільність в системі довгострокового планового господарства. Іншими словами, такий рівень економічної концентрації - це найгірша спадщина від радянської економіки. Проте політика неконкурентної приватизації (чи імітація "конкурентної приватизації") не тільки не розв'язує проблему, але й до певної міри ускладнює її.

Адже, з одного боку, чим нижча ціна приватизації, тим вищий прибуток у розрахунку на одиницю вкладеного капіталу, а монопольне становище додатково дозволяє одержувати надвисокі прибутки, при неповному задоволенні суспільних потреб за рахунок монопольних цін. З іншого боку, неконкурентна приватизація сприяє збереженню монопольного доступу окремих економічних угруповань до майна підприємств. Отже, перехід повного контролю над підприємствами до осіб, що забезпечують їх максимально ефективно використання, не відбуватиметься.

Крім цього, неконкурентна приватизація сприяє розвитку корупції й організованої злочинності, що руйнує моральні засади підприємницької діяльності.

Список літератури

1. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. - М.: Прогресс, 1995. - С.230-235.
2. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції. - К.: Основи, 1997. - 390 с.
3. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Хайек Ф. // Мировая экономика и международные отношения. - 1989.-№ 12 -С.6.
4. Чемберлен Э. Теория монополистической конкуренции. - М.: Экономика. 1996. - 350 с.

Аннотация

Игорь Губатюк

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ
В УКРАИНЕ**

Рассматриваются особенности формирования и основные тенденции развития современного конкурентной среды в Украине. Определяются условия для эффективного функционирования реального конкурентного пространства.

Ключевые слова: *экономические интересы, конкуренция, конкурентная среда.*

Summary

Ihor Hubatyuk

THE ESPESIALLY OF FORMING COMPETITIVE ENVIRONMENT IN UKRAINE

In article are considered the main features of forming and perspectives of future development of competitive environment in Ukraine, determined conditions and reasons of absence of operating of real competitive mechanism.

Keywords: *economic interests, competition, competitive environment.*

АНАЛІЗ ФЕНОМЕНІВ, ЩО СУПЕРЕЧАТЬ ГІПОТЕЗІ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ

Розглянено феномени фінансових ринків які суперечать гіпотезі ефективного ринку. Проаналізовано вплив цих феноменів на сучасні погляди щодо ринкової ефективності. Зроблено висновок про взаємну залежність між феноменами ринку та гіпотезою ефективного ринку.

Ключові слова: гіпотеза ефективного ринку, паттерни ринку, ринкові феномени.

Постановка проблеми. У 70-х роках гіпотеза ефективного ринку визнавалась більшістю економістів такою, яка пояснює сутність фінансових ринків. Науковці погоджувалися з думкою про те що ринки ефективно відображають всю інформацію, яка наявна і достовірна як і про певні трансакції так і про ринок у цілому. Згідно з даною гіпотезою, тоді як тільки інформація з'являється в ЗМІ, вона відразу відображається у зміні цін цінних паперів і в цьому процесі відсутні будь-які часові лаги. Тому ні технічний аналіз, який є вивченням минулих цін цінних паперів і виявлення в них певних залежностей із прогнозуванням майбутніх цін на основі цих залежностей, ні фундаментальний аналіз, який являє собою аналіз фінансової звітності компаній з метою виявлення "недооцінених" ринком компаній, не зможуть дати інвестору більший дохід, ніж портфолію, яке сформоване з випадково вибраних акцій. Проте в сучасній науці все частіше з'являються оберненні твердження, тож існує жвава дискусія з приводу правдивості даної гіпотези, яку автор має на меті проаналізувати в даній статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблематики займалися такі вчені: Е.Фама, К.Френч, Д.Канеман, Б.Малкіел, Т.Одін, Б.Грехам.

Нерозв'язані раніше частини загальної проблеми. Гіпотеза ефективного ринку, як правило, розглядається окремо від феноменів ринку, тож варто, на наш погляд, розглянути гіпотезу ефективного ринку в комплексі з ринковими феноменами.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає у критичному аналізі гіпотези ефективного ринку та досліджень, які їй суперечать. Зіставлення дослідження кожного феномену з гіпотезою ефективного ринку і є набором завдань.

Викладення основного матеріалу дослідження. Гіпотеза ефективного ринку тісно пов'язана з ідеєю "випадкового блукання", яка широко використовується у фінансах, під нею розуміють те, що будь-які коливання цін активів є випадкові відносно попередніх цін. Така логіка ідеї

"випадкового блукання" базується на тому, що ціни, які сформуються на ринкові активи, завтра будуть відображенням завтрашньої ринкової інформації, і будуть незалежними від сьогоднішніх цін, оскільки інформаційне поле сьогодні інше. Оскільки публікація певних новин - явище непередбачуване, тому і зміна ціни, яка буде викликана цими новинами, буде непередбачуваною. Тож за даних умов навіть недосвідчені інвестори, які будуть мати широко диверсифіковане портфолію, отримають не менші доходи на свій капітал, ніж досвідчені інвестори.

З початком ХХІ-го століття вплив гіпотези ефективного ринку став зменшуватися. Багато фінансистів і економістів почали вважати, що ціни акцій є частково передбачуваними. Нова генерація економістів наголошувала на певних поведінкових характеристиках визначення ціни акцій, і вони почали вважати, що майбутні ціни акцій дещо передбачувані на основі даних про минулі коливання цін акцій, а також на основі даних фінансової звітності. Деякі економісти навіть робили висновки про те, що вищезгадані залежності дозволяють інвесторам заробляти додаткову премію за ризик, яка виражається в доходах, вищих за середньоринкові.

У зв'язку з цим необхідно, на наш погляд, дати чітке визначення поняттю "ефективність ринку". У цій роботі під ефективністю ринку ми розуміємо такий стан, який не дозволяє інвесторам отримати дохідність, вищу від середньої, не збільшивши ризики до вищих, ніж середні. Економісти часто пояснюють ефективність ринку такою історією. Професор фінансів і студент ідуть по коридору і помічають 100-доларову купюру на підлозі. Студент зупиняється, щоб її підняти. професор каже йому: "Якби це були справжні 100 доларів, вони б уже там не лежали". Хоча ринки і можуть бути ефективними, та все ж іноді вони роблять помилки в оцінці активів. Яскравими прикладами є кризи 1987, 2000, 2008 рр. Ринки можуть довго перебувати в стані ефективності, навіть якщо багато з його учасників діють ірраціонально. Ринки можуть бути ефективними

за умови підвищеної волатильності. Гіпотеза ефективного ринку до нашого часу підтримується широким колом економістів, оскільки фінансові ринки завжди надзвичайно швидко реагують на появу нової інформації, проте не можна стверджувати, що ринки абсолютно ефективні, оскільки є багато доказів що суперечать цьому.

Розглянемо основні паттерни, що суперечать гіпотезі ефективного ринку та були досліджені економістами.

Короткостроковий імпульс на фінансових ринках. Гіпотеза ефективного ринку передбачає відсутність кореляції між теперішніми цінами на фінансові активи та їх минулими значеннями. Серед інвесторів цей факт виражається висловом "ринку не має пам'яті". Ло, Мамайські і Ванг також в своїй праці приходять до висновку, що деякі моделі технічного аналізу мають здатність до прогнозування майбутніх рухів цін активів, хоча і залежності, знайдені ними, відносно слабкі. [1]

Економічні психологи стверджують, що такі імпульсивні рухи фінансових ринків легко пояснювані поглядом психології. Приватні інвестори, коли бачать що ціна на певний актив зростає, починають також купувати активи, очікуючи подальшого зростання: це зветься "ефектом приєднання до мас". Для прикладу наведемо зростання цін акцій у США наприкінці 90-х років, результатом даного ефекту стало "перегрівання ринку". Також серед психологів є ще одне пояснення імпульсів на ринках, а саме - схильність інвесторів недооцінювати нову інформацію. Після виходу певної новини інвестори не повністю впевнені, як вона має вплинути на ринок, тому чекають певної реакції ринку, і тільки після цього починають діяти, що і викликає імпульсивну реакцію ринку. Ці психологічні пояснення "невипадкового" руху фінансових ринків стають усе більш популярними серед сучасних науковців і частково витісняють гіпотезу ефективного ринку.

Проте є кілька факторів, які треба врахувати при аналізі вищезгаданих наукових доробок. Потрібно розрізняти статистичну та економічну значимість отриманих результатів. Якщо врахувати всі витрати на виконання угод, то, скоріш за все, інвестор не зможе отримати дохід вище середнього, застосовуючи цю стратегію. Т.Одін стверджує, що інвестори, які використовують стратегію "імпульсу ринку", на практиці не отримують значних доходів, а, навпаки, середній інвестор отримує менший дохід ніж середньоринковий. Причини низької дохідності автор пов'язує з існуючими транзакційними витратами [2].

Основною проблемою даної стратегії є те що залежності між ціновими рядами не - постійні в часі. Дана стратегія показувала чудові

результати в кінці 90-х років, але була збитковою в 2000х. Оскільки ми не можемо знати наперед, який тепер час: позитивний для впровадження стратегії чи негативний, то дана стратегія не може повністю заперечити гіпотезу ефективного ринку.

Багато паттернів, які існували на ринку, почали зникати після того, як були опубліковані в літературі. Для цього явища є два можливих пояснення. Перше те, що практикуючі інвестори починають швидко застосовувати дану стратегію і вона стає неприбутковою, друге - те, що науковці прагнуть заперечити теорію ефективного ринку, і тому стараються знайти такі залежності, яких насправді в довгостроковому періоді не існує.

Довготермінові обернені залежності. У короткостроковому періоді, де дохідність активів визначається за день або тиждень, звичним аргументом проти ефективності ринку є те, що присутня позитивна кореляція між теперішніми і минулими цінами активів. Проте також є дослідження, які показують те, що є від'ємна кореляція між цінами активів в довгострокових періодах. До прикладу, в дослідженні Е.Фами і К.Френча стверджується, що від 25% до 45% рухів цін у довгостроковому періоді може бути передбачено за допомогою аналізу від'ємної кореляції з минулими даними. [3]

У деяких дослідженнях цей ефект пов'язується з тенденцією фондового ринку до "переоцінки" інформації. В.Дебондт і Р.Талер стверджують що інвестори часто піддаються станам надмірного оптимізму чи надмірного песимізму, що призводить до суттєвого відхилення цін на активи від їх реальної вартості, відповідно через деякий час відбувається переоцінка активів в іншу сторону[4]. Їх теорія базується на теорії Канемана і Тверські, яка стверджує, що інвестори надмірно впевнені у своїх здібностях до прогнозування майбутніх цін фінансових активів [5]. Ці наукові дослідження дають значну підтримку "оберненій" інвестиційній стратегії, яка полягає в придбанні активів, які давно не користуються популярністю серед інвесторів і уникання активів, які популярні на даний час.

Найкращі результати при аналізі "оберненої" стратегії можна побачити на відрізку часу, який охоплює "Велику Депресію". Хоча така тенденція яскрава і в сучасному періоді. Відомо, що фінансові ринки суттєво залежать від коливань відсоткової ставки на ринку капіталів, оскільки відсоткова ставка, як правило, має циклічну динаміку, то і фінансові ринки мають таку циклічну залежність.

Проте, все ж таки важко отримати значний прибуток, застосовуючи "обернену" інвестиційну стратегію. З.Флак, Б.Малкіел і Р.Куандт провели

симуляцію роботи даної стратегії протягом 13-річного періоду. В результаті роботи вони виявили, що акції, які мали високу дохідність за останні п'ять років, показували більш низьку дохідність за наступних п'ять і, на противагу їм, акції, які показували низьку дохідність за останні п'ять років, стали показувати кращі результати в наступні п'ять. Їхня робота є серйозним статистичним підтвердженням "оберненої" інвестиційної стратегії. [6] Також у кінці свого дослідження вони перевірили дієвість цієї стратегії на наступних періодах, де вона не показала таких результатів. Тож дана стратегія, з одного боку, є запереченням гіпотези ефективного ринку, хоча, як і попередня, не має певних часових рамок її ефективності.

Паттерни сезонності. Серед науковців і практиків недавно став відомим факт "ефекту січня". Доходи на будь-який широкодиверсифікований інвестиційний портфель були надзвичайно високими у перші два тижні січня кожного року. Ще відомі деякі паттерни що спостерігаються в середині тижня. До прикладу значно вищі результати дохідності по понеділках. Також існують певні залежності поведінки фінансових ринків перед святами і після них.

Спільною проблемою для всіх вище - описаних залежностей є те, що вони є точними від періоду до періоду. Якщо спробувати, наприклад, інвестувати щорічно на основі "ефекту січня", то буде багато років, у яких цей ефект не спрацює, відповідно роки з позитивним ефектом мінус транзакційні витрати навряд чи зможуть перекрити роки з відсутністю даного ефекту.

Паттерни, засновані на оцінці реальної вартості. Багато різноманітних досліджень було проведено, щоб дати відповідь на питання: "чи можна визначити ринкову вартість компанії та її динаміку на основі аналізу даних фінансової звітності компанії". У цих дослідженнях стверджується, що на основі таких показників, як "ціна-прибуток", "коефіцієнт дивідендного покриття", і.т.д. можна робити досить точні прогнози.

Одні з перших ґрунтовних статистичних досліджень впливу дивідендів на майбутні ціни акцій проведено в 1988 році Фамою і Френчем та Камбеллом і Шіллером. У результаті досліджень науковці прийшли до висновку, що приблизно 40% рухів фондового ринку можна передбачити за допомогою дослідження середніх дивідендів, які виплачуються компаніями, що входять у фондові індекси. [3].

Цікава статистика, наведена на рис.1 На ньому зображено дохідність акцій, які були куплені відповідно до їх дивідендної дохідності, за наступні десять років. Дослідження проводилось

компанією "Леутхольд Груп" на основі 80-річної історії котирувань акцій на Нью-Йоркській біржі. [7] Знайдені результати були згруповані на основі початкової дивідендної дохідності. У загальному рисунок показує, що інвестори отримали більшу дохідність від коштів, інвестованих в акції, що мали відносно вищу початкову дивідендну дохідність.

Вищезгадана залежність на перший погляд є ідеальною стратегією інвестування, проте вона також має винятки. У вісімдесяти роки дана стратегія показувала не найкращі результати. Незалежно від дивідендного доходу, в той період майже всі акції показували однакову майбутню дохідність. Деякі науковці пов'язують це зі змінами в дивідендній політиці великих компаній, які почали замінити виплати дивідендів викупом акцій.

Також варто відзначити, що вищезгадана стратегія не може застосовуватися до окремих акцій. Тільки портфоліо з акцій може бути придбане за даним критерієм і воно буде потенційно мати вищі доходи. У США є декілька фондів, що застосовують дану стратегію. Хоч більшість років вони і показують значні доходи, проте вони мають гірші середні результати в кризові роки.

Коефіцієнт "ціна-дохід" також може бути використаний для прогнозування майбутньої дохідності акцій. На рис.2 зображено групування майбутньої дохідності акцій відповідно до їх теперішніх значень коефіцієнта "ціна-дохід". Інвестори отримували більшу довгострокову дохідність при придбанні акцій, що мають відносно нижчий коефіцієнт, тобто дають більше прибутку на одиницю інвестованого капіталу.

Необхідно, на наш погляд, проаналізувати ефективність застосування даної стратегії протягом останніх десятиліть. До прикладу в 1987 році коефіцієнт "ціна/дохід" досяг позначки 20, а дивіденди були меншими за 3%. Дані свідчать про низьку потенційну дохідність фінансових ринків у майбутньому, проте за наступні десять років після описаної дати середній приріст фондового індексу S&P 500 склав 16.7%, що є досить високим показником.

У 1992 році дивіденди знову були меншими за 3%, а коефіцієнт "ціна/дохід" досягав позначки 25, проте до 2002 року індекс S&P 500 показав середньорічне зростання в розмірі 11.4%. Ці яскраві приклади неефективності даної стратегії є доказом того, що вона опрацьовує тільки на довгострокових періодах з великою вибіркою, застосувати одночасно її неможливо.

Ефект масштабу. Однією з відомих тенденцій, на яку вказують багато науковців, є те, що малі компанії мають вищу дохідність, ніж

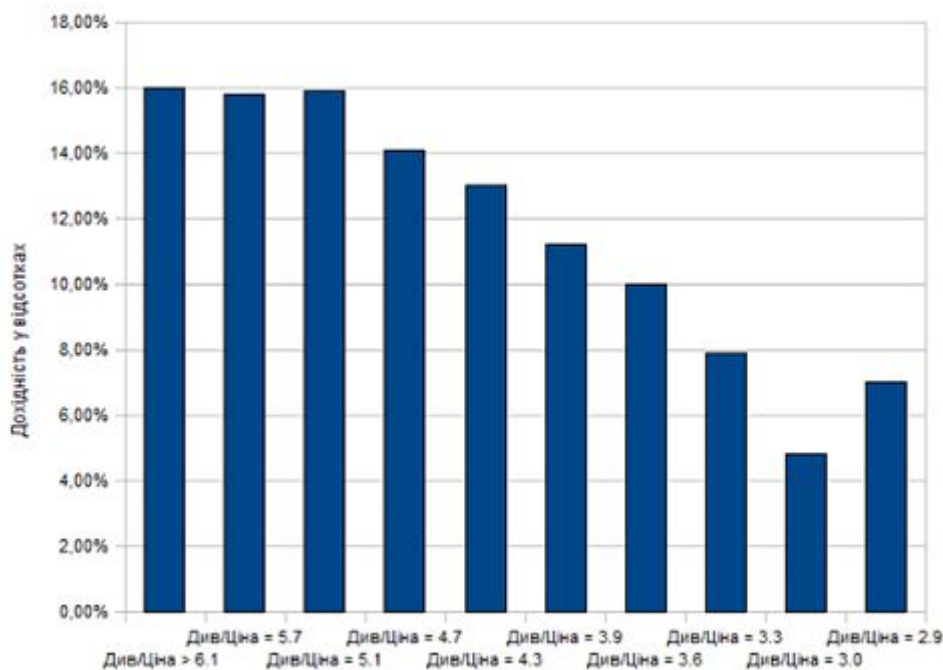


Рис.1. Залежність між майбутньою доходністю акцій та коефіцієнтом "Дивіденд/Ціна"

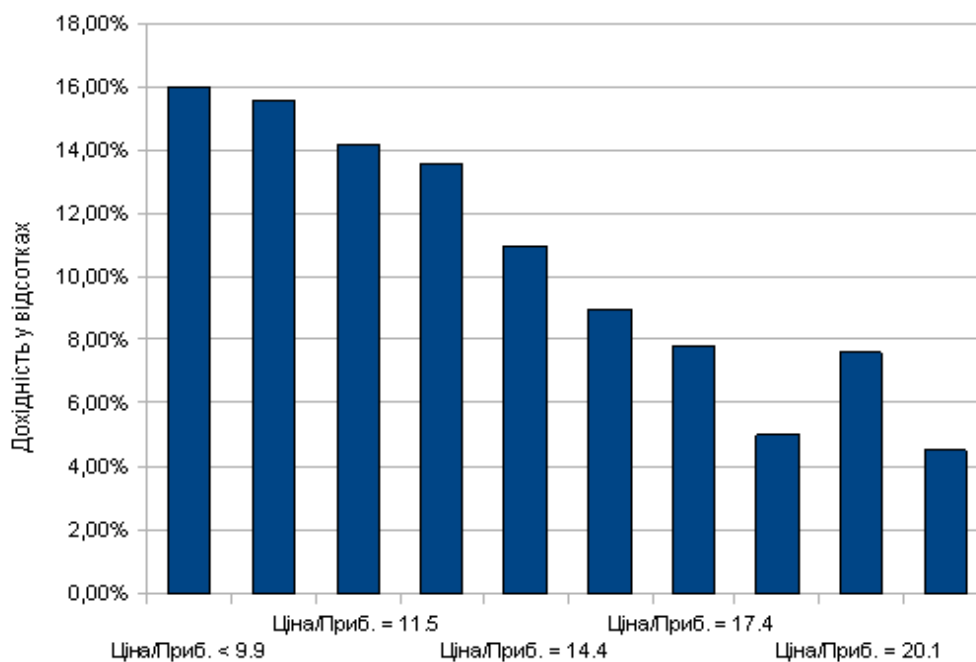


Рис. 2. Залежність між майбутньою доходністю акцій та коефіцієнтом "ціна/прибуток"

великі в довгостроковому періоді. Починаючи з 1926 року малі компанії у США були на 1% більш доходнішими, ніж акції великих компаній. Е.Фама і К.Френч проаналізували дивіденди всіх компаній США за 30 років і поділили їх на 10 груп. Група №1 мала акції з найменшою капіталізацією, тоді як група № 10 мала акції з найбільшою капіталізацією.[8] Відповідно, капіталізація компаній зростала зі збільшенням номера групи. Результати дослідження зображені на рис.3, з

якого можна бачити чітку тенденцію акцій менших компаній показувати вищу доходність. Проблемне тут питання того, наскільки доходність малих передбачувана і як на основі неї можна сформулювати стратегію ринкової поведінки, яка б не збільшувала ризиків для інвестора. Згідно з САРМ, найбільш коректним вимірником ризиковості фінансового інструменту є коефіцієнт "бета" - величина, яка показує наскільки рух ціни активу корельований з рухом ринку в цілому. Якщо

прийняти "бета" за основний показник ризиковості, то це буде означати, що ефект масштабу буде заперечувати гіпотезу ефективного ринку. Проте деякі науковці стверджують, що розмір компанії і

є вимірником її ризиковості, відповідно, малі компанії більш ризикові, тому і приносять вищу дохідність.

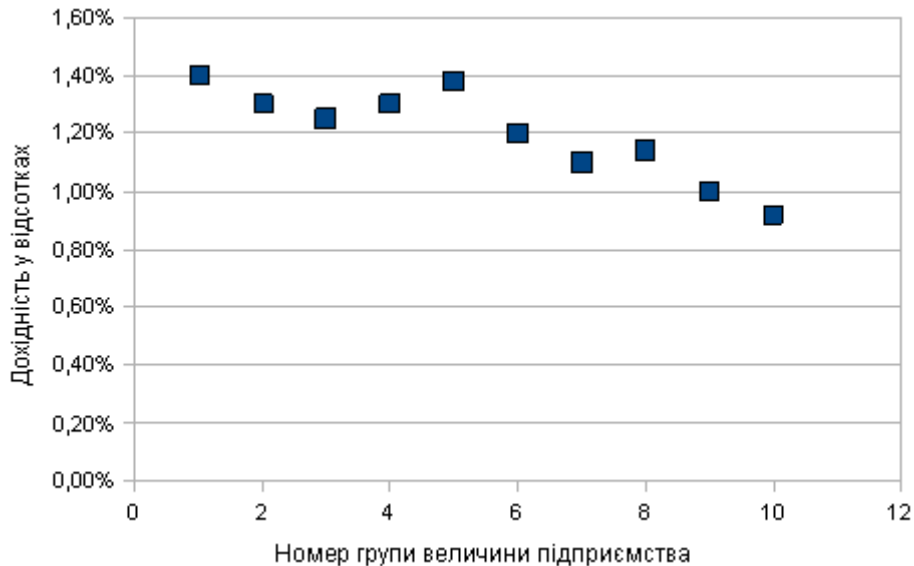


Рис. 3. Залежність між величиною підприємства та її середньомісячною дохідністю

В ефекті масштабу також існують і певні проміжки неефективності, як на приклад десятиріччя, що починається з середини 1980х; за цей період менші акції не показали кращих результатів ніж великі. Також варто зауважити, що при проведенні досліджень дохідності малих компаній є можливість певних похибок. До прикладу, якщо науковець буде аналізувати дохідність компанії за останні 10 років, то він візьме перелік компаній, які в даний час торгуються на біржі і прослідкує їх історію на 10 років, проте він не зверне увагу на те, що 10 років тому могли бути компанії, які збанкрутували десь у середині цього часового проміжку і ми не маємо інформації про них на сьогодні. Тобто науковці досліджують дохідність кращих і компаній і можуть не врахувати збанкрутілих компаній, що, звісно, вплине на результат у бік підвищення дохідності.

Недооцінені акції. Існують дослідження в яких стверджується що "недооцінені акції" мають більший потенціал зростання, ніж "акції росту". "Недооцінені акції" визначаються за допомогою показників співвідношення ціни і доходу та показників співвідношення ринкової та балансової вартості підприємства.

Різниця між активами й зобов'язаннями компанії, поділена на кількість випущених акцій, зветься "Price to book ratio" (коефіцієнт співвідношення ринкової вартості до балансової), цей показник також може бути використаний для

визначення "недооцінених акцій", а саме: низькі значення цього коефіцієнта свідчать про інвестиційну привабливість даних акцій. Портфолію, сформоване відповідно до показника, також випереджає портфолію, яке складається з "акцій росту" за дохідністю.

Указані вище підходи до інвестування безперечно ідуть врозріз з гіпотезою ефективного ринку. Проте і при наявності таких результатів захисники теорії ефективного ринку мають аргументи. Е.Фама і К.Френч стверджують, що модель CAPM не точно характеризує всі ризики, тому вищезгадані портфолію хоч і більш дохідні, проте вони і більш ризикові, оскільки ринок "відвернувся від них" і акції даних компаній стали недооціненими ринком.[9]

Також, звісно, потрібно брати до уваги часові рамки в яких розглядаються дані показники. Рис.4 зображує середні результати інвестиційних фондів, які працюють або стратегією покупки "акцій росту" або "недооцінених акцій".

Як видно з графіка, згідно дослідження компанії "Ліппер Аналітік", дохідність двох досліджуваних груп змінювалася з часом, але немає переважання певної групи у всіх періодах.

Цей феномен останній у нашому переліку. Проаналізувавши багато різних ринкових феноменів, можна прийти до висновку, що гіпотеза ефективного не може стовідсотково характеризувати ринкові реалії, оскільки час від часу всім ринкам притаманні періоди

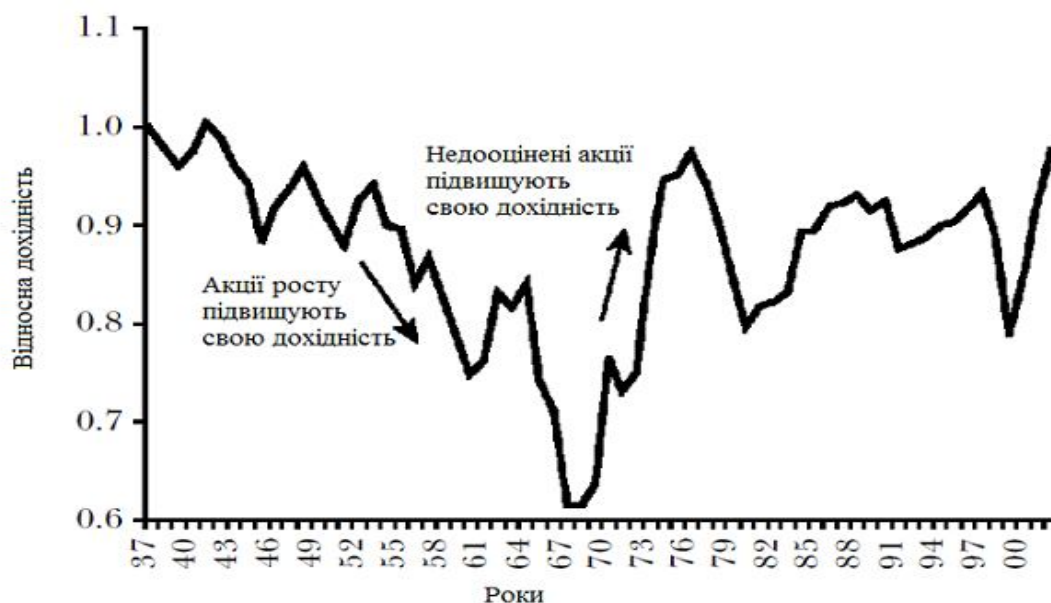


Рис. 4. Залежність між величиною підприємства та її середньомісячною дохідністю

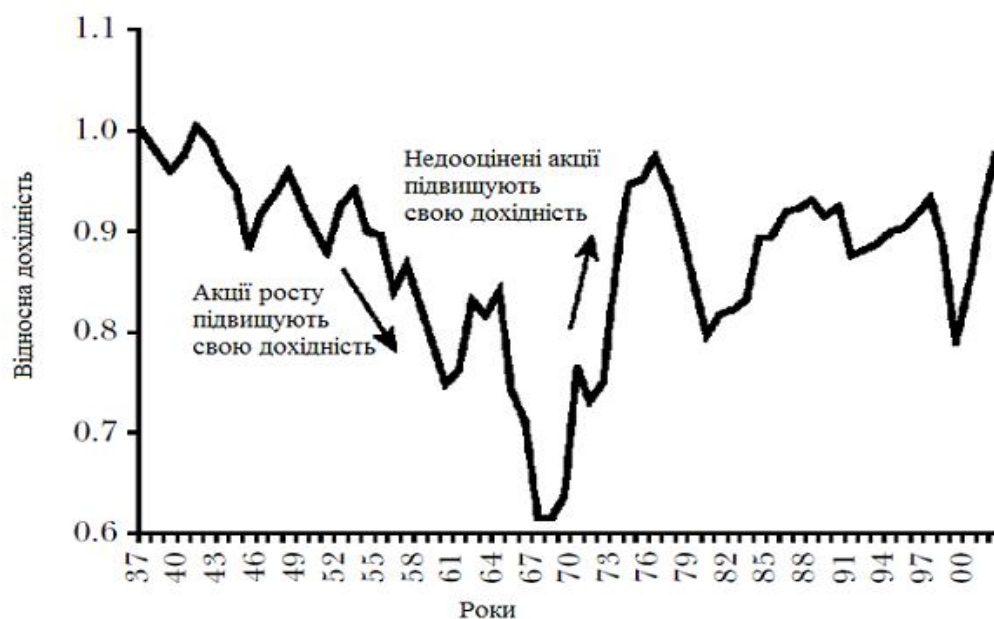


Рис.5. Відносна дохідність стратегії покупки "акцій росту" та "недооцінених акцій"

іраціональності.

Висновки. Сукупність інвесторів, які працюють на фінансових ринках, час від часу роблять помилки при оцінці вартості активів і можливо будуть робити їх і надалі. Через це різні феномени і паттерни поведінки виникають на фінансових ринках. Тож, з одного боку, є докази неефективності фінансових ринків, а з іншого - немає чітких стратегій, які б показували, як цю неефективність можна використати для отримання додаткових доходів.

У подальших дослідженнях на цю тематику варто розглянути підходи, які дозволяють формувати інвестиційні стратегії, що можуть ефективно працювати як в часи ефективності, так і у часи неефективності ринку в довгостроковому періоді.

Список літератури

1. A.Lo H.Mamaysky, Foundations of Technical Analysis: Computational Algorithms, Statistical Inference, and Empirical Implementation, Journal of Finance 55, ст.705-765

2. T.Odean, Do Investors Trade Too Much?, American Economic Review December, 2000, ст.279-298
3. E.Fama, Permanent and Temporary Components of Stock Prices, Journal of Political Economy 96, 1988, ст. 46-73.
4. W.DeBondt, R.Thaler, Does Stock Market Overreact?, Journal of Finance July, 1985, ст.793-805
5. D.Kahneman, A.Tversky, Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, Econometria 47, 1979, ст. 63-91.
6. Z.Fluck, B.Malkiel, R.Quandt, The Predictability of Stock Returns: A Cross-Sectional Simulation, Review of Economics and Statistics 79, 1997, ст. 76-83
7. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.weedenco.com/institutional_research/leuthold_group/
8. E.Fama, K.French, The Cross-Section of Expected Stock Returns, Journal of Finance 47, 1992, ст. 42-65.
9. E.Fama, K.French, Value vs. Growth: The International Evidence, Journal of Finance 53, 1997, ст.3-56

Аннотация

Анатолий Фесюк

АНАЛИЗ ФЕНОМЕНОВ, ПРОТИВОРЕЧАЩИХ ГИПОТЕЗЕ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА

Рассмотрены феномены финансовых рынков, противоречащих гипотезе эффективного рынка. Проанализировано влияние этих феноменов на современные взгляды относительно рыночной эффективности. Сделан вывод о зависимости между феноменами рынка и гипотезой эффективного рынка.

Ключевые слова: гипотеза эффективного рынка, паттерны рынка, рыночные феномены.

Summary

Anatoliy Fesiuk

ANALYSIS OF PHENOMENONS WHICH CONTRADICT WITH EFFICIENT-MARKET HYPOTHESIS

In this paper phenomenons of financial markets with contradict with efficient-market hypothesis were considered. Influence of that phenomenons on contemporary looks on market efficiency was analyzed. Conclusion on relation between market phenomenons and efficient-market hypothesis was made.

Keywords: efficient market hypothesis, patterns of the market, market phenomena.

ІНВЕСТИЦІЙНА ТЕОРІЯ: НЕВРАХОВАНІ ФАКТОРИ

Робиться спроба акцентувати увагу на останні дослідження пов'язані з такими науковими підходами як нова інституційна економічна теорія, нейроекономіка, біономіка, експериментальна економіка тощо, та робиться спроба вказати на необхідність їх врахування в сучасних моделях неокласичної інвестиційної економічної теорії.

Ключові слова: інвестиції, інституція, нейроекономіка, транзакційні витрати

Постановка проблеми. У сучасному динамічному світі спостерігається ряд суттєвих розбіжностей між прогнозами економічних змін, що складаються на основі різних моделей неокласичної економічної теорії та реальними змінами в економічних системах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання транзакційних витрат та інституцій, на сьогодні відноситься до актуальних напрямів сучасних досліджень економіки. Вони є предметом досліджень багатьох учених, зокрема А. Аузана [2], Д. Норта [22], О. Вільямсона [5], П. Глімчера [9] та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є спроба акцентувати увагу на тих факторах, які не враховуються сучасними моделями інвестиційної теорії. Проте перед самим визначенням таких факторів, варто було б навести стислий опис становлення та розвитку інвестиційної теорії. Дослідження містить стислий опис основних концепцій сучасної інвестиційної теорії, аналіз досліджень у теорії прийняття рішень, асиметричного розподілу інформації та спробу згрупувати основні результати такого аналізу. Висвітлення результатів даного дослідження виходить із розв'язання поставлених завдань: дослідження становлення та розвитку інвестиційної теорії; аналіз досліджень у сферах інституційної економічної теорії, нейроекономіки, біономіки й експериментальної економіки; групування основних факторів, що забезпечують розбіжність між економічними моделями інвестиційної теорії та реальними економічними змінами.

Викладення основного матеріалу дослідження. Стосовно інвестиційних аспектів розвитку економічної теорії можна стверджувати, що вперше, на досить високому рівні, інвестиції розглядались у так званій теорії торговельних інвестицій, яка належала до меркантилістської течії економічної теорії. Предметом дослідження в даній теорії була сфера обігу.

Надалі інвестиційні погляди розглядались і в класичному напрямку економічної теорії. Проте

тут вони розглядались і пов'язувались зі сферою виробництва. Зокрема, класична школа, розвинена Адамом Смітом і Девідом Рікардо.

Велику увагу даним питанням приділяв також і П'єр Лепезан де Буагільбер, який визнавав джерелом інвестицій доходи від виробництва та зовнішньої торгівлі. Його ідеї розвинені фізіократами Франсуа Кене та Жаком Тюрго.

Внесок А. Сміта і Д. Рікардо в розвиток економічної науки важко переоцінити. Сміт виклав основні ідеї стосовно економічного прогресу, зокрема з інвестиційного погляду. Він наголошував на максимізації норми чистих інвестицій (різниця між видами діяльності які мають своїм результатом капітал і тими що обслуговують домогосподарства). Сміт заклав основу для розвитку ліберальної економіки, яка в ХХ ст. була відсунена на другий план. Проте у 80-ті роки колесо історії зробило новий оберт і капіталістичні країни Заходу та соціалістичні країни Сходу заново відкрили силу ринкової економіки, а саме: впроваджувати швидкі технічні зміни у високий рівень життя.

Досліджуючи праці інших учених-класиків, зазначимо, що на розвиток інвестицій вплинули такі погляди, як, зокрема, Жана Батіста Сея, який трансформував теорію про трудове походження багатства в теорію трьох факторів виробництва: праця, капітал і земля.

Суттєвим внеском Джеймса Лодердейла в теорію інвестицій було визнання ролі реальних доходів у процесі інвестування та визначення порядку формування сукупного попиту.

Томас Мальтус, як і всі тогочасні економісти, приділяв велику увагу проблемі впливу міжнародної торгівлі на внутрішній економічний розвиток.

Особистий внесок Джеймса Стюарта Мілля в теорію інвестицій полягає у визначенні ролі держави в регулюванні інвестицій та інвестиційних процесів, зокрема через грошову політику держави.

У другій половині ХІХ ст. та на початку ХХ ст. спостерігається трансформація класичної

інвестиційної концепції у нові неокласичні теорії. Зокрема, у 20-х роках у США з'явилася група економістів-прихильників ідеї стабілізації економіки через регулювання інвестиційного циклу за допомогою виваженої кредитно-грошової політики, лідером якої був Ірвінг Фішер. Вони вважали, що держава, змінюючи обсяги пропозиції грошей, здатна впливати на ставки доходності, тим посилюючи "ефект доходів" щодо "ефекту заміщення". Фішер розкриває механізм впливу грошової маси на розміри заощаджень. Також важливі внески в розвиток інвестиційної теорії зробили Джон Гобсон, Артур Пігу та Ральф Хоутрі.

Отже, майже всі представники неокласичного напрямку початку ХХ ст. визнавали, що в центр економічного розвитку треба поставити інвестиційні процеси, які саморегулюванню не піддаються, а потребують координуючого втручання з боку держави.

Вагомого значення проблемі державного регулювання інвестиційних процесів і формування інвестиційного середовища за умов кризового розвитку надав Джон Мейнард Кейнс. Провідна ідея теорії Кейнса - необхідність державного регулювання капіталістичної економіки. Кейнс уперше вказує на необхідність стимулювання інвестиційного процесу шляхом втручання держави в економіку через стимулювання ефективного попиту. Значну роль у макроекономічній моделі Кейнса відіграє механізм інвестиційного мультиплікатора [1].

Звісно ж, на базі вищесказаного можна стверджувати, що інвестиційна теорія пережила досить вагомих трансформуваль. На сьогодні в інвестиційній теорії існує низка різноманітних концепцій, серед яких основними, які формують парадигму інвестиційної теорії, є концепція пріоритету економічних інтересів власників, розроблена Гербертом Саймоном; сучасна портфельна теорія, започаткована Гаррі Марковіцем і продовжена Джеймсом Тобіном і Вільямом Шарпом; концепція вартості капіталу, розроблена Джоном Вільямсом і вдосконалена Франком Модільяні та Мертоном Міллером; концепція оцінки вартості грошей в часі, яка розроблена Ірвінгом Фішером і розгорненою Джоном Хіршлейфером; концепція взаємозв'язку рівня ризику та доходності, впроваджена Френком Найтом; моделі оцінки акцій і облігацій на основі їх доходності, розроблена Джоном Вільямсом і доповнена Майроном Гордоном і Скоттом Бауманом; модель оцінки вартості фінансових активів з урахуванням систематичного ризику, розроблена Вільямом Шарпом і вдосконалена Джоном Лінтнером і Яном Моссінім; модель оцінки опціонів, запропонована Фішером Блеком

та Майроном Скоулзом і доповнена Робертом Мертоном, Джоном Коксом, Стефаном Россом та іншими; гіпотеза ефективного ринку, висунена Юджином Фама; концепція асиметричної інформації Стюарта Майерса та Нікола Майджлафа й остання, арбітражна теорія ціноутворення, розроблена Стефаном Россом і уточнена Річардом Роллом.

У сучасному динамічному світі спостерігається ряд суттєвих розбіжностей між прогнозами економічних змін, що складаються на основі різних моделей неокласичної економічної теорії та реальними змінами в економічних системах. Наприклад, введення демократичних інститутів і ринкових відносин у країнах постсоціалістичного простору на початку 1990-х років, за прогнозами західних вчених повинно було дати високі результати вже в кінці 90-х - початку 2000-х років. Проте, ми бачимо, що темпи зростання багатьох з таких країн були вищими ніж у розвинених країнах, але й темпи спаду теж були в середньому вищими. Можна сказати, що ринкова економіка не хоче приживатись у деяких країнах, демонструючи високий рівень волатильності ринків.

Такі розбіжності теоретичних конструкцій з реаліями можна пояснити наявністю деяких факторів, які не враховуються в сучасних моделях, але відіграють значну роль реальних економічних змінах. Можна стверджувати про наявність аналога сил тертя в економіці, які не враховуються в моделях, у результаті чого спотворення прогнозованого результату реальними подіями виявляються настільки значними, що можуть привести іноді до результатів прямо обернених до прогнозованих теоретичними моделями [2]. Більшість таких спотворень виникають, як правило, у процесах, пов'язаних з обміном та розподілом економічних благ, тобто вони проявляються в проміжкових процесах передачі економічного блага від виробничої стадії до стадії безпосереднього споживання.

Якщо розглядати витрати пов'язані з вищевказаними процесами, то можна зробити висновок про те, що сукупні економічні витрати можна розділити на трансформаційні (пов'язані з виробництвом) та трансакційні (пов'язані з обміном і розподілом). Саме факту існування трансакційних витрат неокласична економічна теорія не приділяла достатньої уваги. Хоча економічні теоретики неокласики приділяли увагу як виробничій сфері, так і сфері обігу, остання розглядалася здебільшого у світлі торгівлі та фінансових відносин без урахування причин, що породжують і змінюють рівень трансакційних витрат, витрат, супроводжуваних трансакцією.

Таке стійке ігнорування вказаних причин не

давало можливості довгий час виявити пов'язані з трансакційними витратами зовнішні ефекти (екстерналиї). Питання трансакційних витрат і проблеми інтерналізації зовнішніх ефектів широко досліджуються прихильниками нової інституційної економічної теорії [3, 4, 5].

Отже, можна стверджувати, що причини, які ведуть до появи та росту трансакційних витрат і є тими силами тертя в економіці, які ведуть до спотворення результатів економічних змін, спрогнозованих стандартними моделями.

У даній статті робиться спроба акцентувати увагу на тих основних причинах, які можуть впливати на наявність і розмір рівня трансакційних витрат та які, відповідно, приводять до різного рівня спотворень у реальних економічних системах.

Такі причини можна згрупувати у три групи:

- Причини, пов'язані з розподілом інформації;
- Причини, пов'язані з процесом прийняття рішення;
- Причини, пов'язані з формуванням наших переконань.

Перша група причин пов'язана з розподілом інформації. Інформація стосовно економічних благ може розподілятися або симетрично, або асиметрично. Необхідно зауважити, що рівень асиметрії теж може бути різним. Характер асиметричного розподілу інформації може бути серйозним стимулом для опортуністичної поведінки одних індивідів стосовно інших, що чудово продемонстрував Джордж Акерлоф на прикладі ринку "лимонів" (мова йде про автомобільний ринок, на якому автомобілі невисокої якості називають лимонами, а автомобілі високої якості - сливами) [6]. У даному дослідженні автор чітко показує випадки, коли неякісні автомобілі спроможні витіснити з ринку якісні. Це завдяки тому факту, що автомобіль - це досвідне благо, його якість важко оцінити до моменту покупки навіть професіоналу. Проте виробники та продавці знають про якість свого автомобіля значно більше. Більше того, виробникам якісних авто складно знижувати витрати, тоді коли виробникам неякісних авто мало що заважає підняти ціни. Звичайно, можна навести ряд аргументів проти такої свободи виробників неякісних авто, ведучи мову про престиж, про те, що з часом інформація про неякісні авто розповсюдиться між споживачами, про можливість уникнення втрат споживача через введення інституту сервісного гарантійного обслуговування тощо, проте суть від цього не змінюється - асиметричний розподіл інформації веде до зростання невизначеності та стимулює індивідів до опортуністичної поведінки. Введення різноманітних гарантій, рейтингових агентств є

одним зі способів розв'язання цієї проблеми, й таке розв'язання пов'язане з інституціоналізацією, про що мова піде нижче, але цілковите вирішення проблеми асиметрії інформації, не наш погляд неможливе. Симетричний розподіл інформації можливий тільки на вузькому локальному рівні. Коли мова йде про глобальний світ, проблема інформації стає гострішою. Глобальний ринок із симетричною інформацією - це не що інше, як теоретична абстракція, аналогічно ринку з абсолютно досконалою конкуренцією або коузівському світу з нульовими трансакційними витратами. Відразу кидається в очі аналогія з теоретичної фізики, де в закритих системах ентропія як міра однорідності системи постійно зростає. Її зменшення може мати тільки локальний характер, у цілому ж вона постійно зростає.

Також дослідженню ринків з асиметричною інформацією приділяв увагу Джозеф Стігліц. Давно відомо, що недосконалий розподіл інформації призводить до зростання монопольної сили фірм. Проте навіть під час ринкової рівноваги, коли інформаційні затрати споживачів низькі, ціни на ринку можуть бути монопольними [7; с.339]. У зв'язку з асиметричним характером розподілу інформації Гербертом Саймоном розроблена теорія агентських відносин, у рамках якої введено поняття обмеженої раціональності [8]. Справа в тому, що людина рідко має доступ до всієї необхідної інформації про продукт і ціни, а також часто не має достатньо часу для розв'язання складної оптимізаційної задачі, щоб вирішити, що і де купити. Саймон говорить, що у випадку обмеженої раціональності споживач змінює алгоритм вибору. Він часто не розв'язує оптимізаційну задачу, а робить кілька довільних спроб, установлює рівень переваг і вимог продукту й нарешті перший продукт, що відповідає вимогам, купується.

Друга група причин, які впливають на розміри трансакційних витрат, пов'язано з процесом прийняття людиною рішень. У зв'язку з цим цікавий факт зародження міждисциплінарної науки нейроекономіки, як частини нейробіології, поєднаної з економічною теорією прийняття рішень. Проведені дослідження нейроекономістами на чолі з Полом Глімчером ілюструють нейробіологічний механізм прийняття рішень індивідами та значну роль емоцій у даному процесі [9]. Ще у працях Торстейна Веблена показані випадки, коли раціональна поведінка замінюється ірраціональною або змінюється алгоритм поведінки як у випадку з обмеженою чи органічною раціональністю [10] (як зазначалося вище, між повною й обмеженою раціональністю різниця полягає у зміні алгоритму вибору коли ж мова йде про органічну раціональність, вибір теж

здійснюється на основі зміни алгоритму, проте даний алгоритм складно формалізувати, тому що він діє на рівні підсвідомості та використовується в особливо складних умовах - чи то великий обсяг інформації, чи мінімальна кількість наявного часу).

Важливе значення в дослідженні механізму прийняття рішень індивідами відіграють дослідження у сфері поведінкової економіки (біхевіоризму) таких учених, як Джон Ван Ноймен, Оскар Моргенштерн і Данієль Канеман, які вводять в процес прийняття рішень імовірнісні змінні [11,12].

Досягнення сучасної теорії гри у працях Роберта Аумана й Еріка Маскіна показують ряд можливих стратегій поведінки індивідів [13,14,15,16] зі стандартного погляду, у випадках ігор з рівновагою Неша, індивіди не повинні кооперувати між собою [17]. Дане твердження яскраво показує вплив невизначеності на процес прийняття рішення. Однак, як показують результати експериментальної економіки, люди в багатьох випадках кооперують між собою, приймаючи на себе ризики бути обманутими [18].

У зв'язку з цим проводилися дослідження у сфері аналізу феномена довіри та соціального капіталу [19]. Хоча рішення індивідів про кооперацію або про відмову від неї залежить від багатьох чинників, таких як формальні інституції (законодавство), неформальні норми поведінки (культура, традиції, виховання тощо) або механізми примусу до виконання норм і правил (правоохоронна система держави, інституції остракізму, бойкоту та самоуправи). Як показував у своїх дослідженнях Гаррі Беккер, схильність до злочинної поведінки залежить від двох чинників: розміру санкції та ймовірності розкриття злочину.

Цікава з погляду праця вчених Цюріхського університету, в якій досліджується вплив нейропептиду Окситоцину (Oxytocin) як одного з гормонів, пов'язаного зі стимулювання соціальної поведінки та рівня довіри [20].

На відміну від класичної інтерпретації "людини економічної" як егоїстичного суб'єкта максимізатора й утилітариста постійно розв'язуючого оптимізаційні задачі й при цьому не дозволяючи емоціям впливати на прийняття рішення про той чи інший вибір, насправді сьогоднішнє розуміння людини повинно базуватися на врахуванні тих фактів, що людина не завжди егоїстична, є випадки альтруїстичної поведінки. Крім егоїзму й альтруїзму, треба виокремлювати опортунізм, як поведінку з хитрістю та підступністю, що проявляється в поведінці людей, особливо коли механізми примусу до виконання правил недосконалі та коли асиметрія інформації особливо велика. Також варто зазначити, що в різних ситуаціях, залежно

від складності та зовнішніх чинників (витрати часу, інформаційні витрати тощо), людина може використовувати різні алгоритми поведінки. Так, у випадку повної раціональності людина розв'язує оптимізаційну задачу. У випадку обмеженої раціональності людина використовує різні норми поведінки (вирішує приєднатися до більшості чи вибирає демонстративне споживання або поводитися як сноб).

І нарешті, до третьої групи причин можна віднести причини, пов'язані з формуванням стійких переконань щодо тих чи інших явищ і процесів.

Так, у своїх дослідженнях Дуглас Норт привертає увагу на вплив людських переконань, що передаються як за допомогою власного досвіду так і через процеси навчання та виховання від одного покоління до іншого, на функціонування економіки в цілому [21]. У даних працях проводиться аналіз понять інститутів та інституцій, останні з яких складаються з формальних правил, неформальних норм поведінки та механізмів примусу до виконання зобов'язань по контракту. Саме неформальні норми поведінки відіграють ключову роль у формуванні наших переконань. Ті знання та традиції, що передаються нам у спадщину від минулих поколінь, разом з нашим особистим життєвим досвідом формують наші переконання. І якщо формальні інституції змінити легко, то якраз неформальні норми поведінки, як результат наших переконань, змінюються повільно. Дані дослідження чудово демонструють факт того, що введення демократичних інститутів і ринкових відносин не гарантує швидкого економічного зростання. Більше того, в багатьох випадках введення нових формальних інституцій може призвести до конфлікту між формальними та неформальними інституціями, що породжує такі явища, як корупція, організована злочинність тощо [22].

Узагальнюючи результати дослідження, зазначимо, що в сучасній економічній теорії існує ряд факторів, які не враховуються під час конструкції як макроекономічних, так і мікроекономічних моделей. Проте очевидно, що для проведення модернізації економічних систем країн, що розвиваються, для допомоги проведенню ефективних макроекономічних політик існує нагальна потреба в модернізації самих моделей макроекономічного зростання та рівноваги.

Врахування факторів, які впливають на економічні зміни, дасть можливість ефективно проектувати нові інституції (формальні правила, неформальні норми поведінки та механізми, що забезпечують виконання правил і норм), та на їх основі нові інститути (організації).

Також, на нашу думку, варто активізувати

дослідження у сфері широкого пошуку аналогій між економічними та біологічними системами. Біологічні системи являють собою системи з відсутністю або мінімальними розмірами трансакційних витрат, що може нам допомогти краще зрозуміти специфіку організації економіки біологічних організмів та їх популяцій. Така наукова течія, заснована Майклом Ротшильдом та Ігором Флором, названа біономікою, дає можливість шукати аналогії та досліджувати як економіку біології, так і біологію економіки.

Висновки. За результатами зробленого дослідження можна стверджувати про наявність певних факторів, які впливають як на економічну поведінку окремих учасників економічних відносин, так і на результати групової поведінки економічних індивідів, які не враховуються сучасними моделями, зокрема моделями сучасної інвестиційної теорії. Тож основним завданням даної статті було саме акцентування на потребі в активізації досліджень у даних сферах науки.

Список літератури

1. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Підручник.- К.: Знання, 2005.- 583 с.
2. Аузан А., Дорошенко М., Иванов В., Елисеев А., Калягин Г. и др., "Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория", учебник, М.: ИНФРА-М, 2011;
3. Coase, Ronald Harry. The Firm, the Market and the Law © 1988 by The University of Chicago.® "Catalaxy", 1993;
4. Coase, Ronald Harry. "The Institutional Structure of Production", 1993, in Williamson, editor, Nature of the Firm;
5. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. - NY: Free Press, 1985. - 450 pp.;
6. George A. Akerlof. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p. 488-500;
7. J. E. Stiglitz. Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information. The American Economic Review, Vol. 69, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety- First Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1979), pp. 339-345;
8. Herbert A. Simon. Models of Man: Social and Rational. New York: John Wiley and Sons, Inc., 1957, 279 pp.;
9. Paul W. Glimcher, Ernst Fehr, Colin Camerer, Russell Alan Poldrack Neuroeconomics: Decision Making and the Brain. Academic Press, 2008. - 556 pp.;
10. Thorstein Veblen The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions (New York: B. W. Huebsch, 1918;
11. Morgenstern O., Von Neumann J. Theory of Games and Economic Behaviour, Wiley, 1944; 3rd edn, 1964;
12. Kahneman D., Tversky A. (1979) Prospect theory: An analysis of decision under risk. Econometrica, 47. - 313-327;
13. Aumann, R. J., "Acceptable points in general cooperative n-person games," Annals of Mathematics Study 40 (Princeton, 1959) pp. 287-324 [Chapter 20];
14. Aumann, R. J., "The core of a cooperative game without side payments," Trans. Amer. Math. Soc. 98 (1961), pp. 539-552 [Chapter 39];
15. Aumann, R. J., "Borel structures for function spaces," Illinois J. of Math. 5 (1961), pp. 614-630 [Chapter 66];
16. Aumann, R. J., "On choosing a function at random," Ergodic Theory, Academic Press, 1963, pp. 1-20 [Chapter 67];
17. Maskin, Eric. Nash Equilibrium and Welfare Optimality Review of Economic Studies (1999) 66, 23-38;
18. Edward L. Glaeser, David Laibson, Jose A. Scheinkman, and Christine L. Soutter. What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness. NBER Working Paper No. 7216 July 1999 JEL No. C9, D7, J7 <http://www.nber.org/papers/w7216>;
19. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. Под. ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. (Lawrence Harrison, Samuel, Huntington (eds.) Culture Matters: How Values Shape Human Progress. - New York: Basic Books, 2000.) - М.: Московская школа политических исследований, 2002. -320 с.;
20. Ernst Fehr, Urs Fischbacher, Michael Kosfeld. Neuroeconomic Foundations of Trust and Social Preferences. Discussion Paper No. 1641 June 2005;
21. Douglass C. North. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990;
22. Норт, Д.; Уоллис, Д.; Вайнгайт Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / пер. с англ. Д. Уэланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.-480с.

Аннотация

Михаил Главицкий

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ТЕОРИЯ: НЕУЧТЕННЫЕ ФАКТОРЫ

Делается попытка акцентировать внимание на последние исследования связанные с такими научными течениями как новая институциональная экономическая теория, нейроэкономика, бионика, экспериментальная экономика, и делается попытка указать на необходимость их учета в современных моделях неоклассической инвестиционной экономической теории.

Ключевые слова: инвестиции, институция, нейроэкономика, трансакционные издержки

Summary

Michael Glavitsky

INVESTMENT THEORY: UNACCAUNTED FACTORS

In this article an attempt to accent attention on the last researches is done related to such scientific flows as a new institutional economic theory, neuroeconomy, bionomics, experimental economy, and an attempt to specify on the necessity of their account for the modern models of neoclassical investment economic theory is done.

Keywords: investments, institutions, neuroeconomy, transaction costs.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкриваються сучасні тенденції та закономірності розвитку інформаційної економіки. Окреслюється вплив глобалізації на розвиток інформаційного простору. Охарактеризовано поняття «інформаційна економіка» та визначено стадії її розвитку. Досліджені фактори, що сприяють глобалізації інформаційного простору. Визначено показники, які характеризують вплив глобалізації на інформаційну економіку.

Ключові слова: глобалізація, інформаційна економіка, економічна інформація, телекомунікації, інтернет-телефонія, ризик, глобалізація інформаційного простору, інформаційні технології.

Постановка проблеми. Ефективний економічний розвиток світового господарства, підвищення якості життя населення країни викликають необхідність розроблювати стратегію конкурентоспроможності економіки, яка визначається здатністю постійно розвивати конкурентні переваги, залучаючи і зберігаючи споживачів, як на мікрорівні, так і в глобальному масштабі. Глобалізація інформаційного простору сприяє розширенню інформаційного обміну та розвитку міжнародного співробітництва. Іде глобалізація науки, технології, інформації. Міжнародна інформаційна інтеграція, значно випереджаючи економічну, політичну і культурну, є своєрідною мережею глобалізації. Це дозволяє говорити про формування початкової стадії глобального інформаційного суспільства як нової фази світового цивілізаційного розвитку та розвитку інформаційної економіки. Процеси інформаційної глобалізації істотно впливають на конкурентоспроможність національних економік, змінюють механізм функціонування ринку та конкуренції, трансформуючи традиційні та породжуючи нові фактори, що її визначають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених у своїх публікаціях ставили та розв'язували різні проблеми, що відносяться до предмета вивчення інформаційної економіки. Серед авторів, чий праці значно є джерелами інформаційної економіки як окремої складової частини економічної науки, варто в першу чергу назвати Д. Белла, Ц. Гріліхеса, У. Дайзарда, Дж. Мартіна, Е. Масуду, Ф. Махлупа, М. Кастельса, Р. Нельсона, Е. Тоффлера, Й. Шумпетера, А.І. Анчішкіна, Б.В. Корнійчука, Л.Л. Вегера, Л.М. Гатовського, Л.С. Глязера, В.Я. Ельмеева, а в нашій країні А.О. Маслова, Т.Т.Ковальчук, О.В. Михайловську, Є.І. Марко, Ю.М. Пахомова, В.Л. Плєскача.

Постановка завдання. Однією з основних проблем в економічній теорії вважається дослідження питання про ефективне використання

обмежених економічних ресурсів для задоволення безмежних потреб економічних суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах ця проблема все частіше розглядається в контексті регулювання соціально-економічної еволюції складних макроекономічних систем. Така еволюція нерозривно пов'язана з невизначеністю результатів діяльності економічних суб'єктів, яка може бути знижена шляхом виявлення необхідної інформації. Мета даної статті - охарактеризувати інформаційну економіку як економіку нового часу; визначити вплив глобалізації на розвиток інформаційної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інформаційну економіку часто розглядають як: економічну теорію інформаційного суспільства; напрямок в економіці, що вивчає вплив інформації на економічні рішення; характеристику розвитку сучасної цивілізації.

Як зазначає Корнійчук Б.В., інформаційна економіка - термін, використовуваний для позначення двох понять. По-перше, інформаційна економіка - це сучасна стадія розвитку цивілізації, яка характеризується переважною роллю творчої праці й інформаційних продуктів. По-друге, інформаційна економіка - це економічна теорія інформаційного суспільства [1, с.56].

Розвиток інформаційної економіки проходить кілька стадій: проникнення інформаційних технологій у виробництво; масове впровадження інформаційних технологій і переважання стандартизованих систем; перевищення продуктивності сфері виробництва інформації та інформаційних технологій над іншими галузями; перехід до переважного виробництва інформації та знань.

Аналіз інформації є важливою умовою прийняття раціональних рішень. Однак, як і всі економічні блага, інформація, як правило, обмежена. Прийняття рішень в умовах неповної інформації має свої наслідки. Один із них полягає

в тому, що доводиться ризикувати. Ризик - це частина нашого життя. Майбутнє далеко не завжди розвивається відповідно до наших прогнозів. Прийняті рішення часто виявляються помилковими, вигоди - скромнішими, а витрати - більшими, ніж ми очікували. За помилки доводиться платити. Крім того, доводиться платити і за те, щоб застрахувати себе від помилок. Це стосується всіх: споживачів і виробників, покупців і продавців. Отже, невизначеність стає серйозним бар'єром на шляху до ефективного ринку, призводить до значних витрат сил, засобів, часу й енергії, неоптимального розподілу товарів і ресурсів.

Інформаційна економіка є економікою з особливим наголосом на інформаційну діяльність та інформаційну індустрію. М. Кастельс стверджує, що інформаційна економіка не є взаємовиятковим поняттям з виробничою економікою. Він вважає, що деякі країни, такі як Німеччина і Японія, володіють інформатизацією виробничих процесів. У типовій концепції ця економіка є фазою, яка настає після стадії полювання, сільського господарства та виробництва. Така концептуалізація може спостерігатись у становленні інформаційного суспільства в умовах глобалізації [2, с.122].

Багато вчених для пояснення інформаційної економіки використовують терміни "обслуговування економіки", "високотехнологічна економіка", які зародились у кінці капіталізму, постфордизму, що мають деяке дублювання і протиріччя між собою. В умовах глобалізації інформаційна економіка охоплює ще поняття "економіка знань" і "постіндустріальна економіка".

Одна з таких тенденцій, яка особливо помітно виявляє себе в останні роки, полягає в глобалізації індивідуальної й, особливо, суспільної свідомості, що матиме важливі наслідки для подальшого розвитку людського суспільства. Виділимо такі найбільш важливі фактори, що сприяють глобалізації інформаційного простору в аспекті трансформації суспільної свідомості [3].

1. Розвиток глобальних систем радіомовлення і телебачення на основі супутникових систем зв'язку, що покривають усю поверхню земної кулі. Практично в будь-якій точці нашої планети сьогодні забезпечується прийом найбільших світових теле- і радіокомпаній у цілодобовому режимі (передаються найважливіші новини, відомості з галузі економіки, науки, освіти і культури).

2. Розвиток глобальних інформаційно-телекомунікаційних систем і мереж. Мережа інтернет, наприклад, охоплює практично всю земну кулю, між тим, кількість користувачів у мережі продовжує невпинно зростати.

3. Розвиток і стабілізація телефонного зв'язку, особливо мобільного. Інтеграція мобільного зв'язку з комп'ютерними мережами і телекомунікаціями. Поява в результаті принципово нових інтегрованих засобів і технологій для інформаційних комунікацій, що забезпечують інтеграцію функцій мобільного телефону, мережі інтернет, цифрового та відеоформату. Швидко розвиваються й новітні технології інтернет-телефонії для передачі мовних і відеоповідомлень по комунікаціях інтернету. З переходом на цифрову елементну базу розширюються функції стандартного телевізійного приймача, що забезпечує не тільки прийом інформації з комп'ютерних мереж, але також і передачу відповідної цифрової інформації від своїх абонентів у ці комп'ютерні мережі.

Спільна дія перерахованих вище факторів і створює новий глобальний інформаційний простір. В якості гуманітарних наслідків подальшого розвитку цих факторів відзначимо розвиток у людини постійного відчуття "підключеності" до світового інформаційного простору. Тепер людина не відчуває себе самотньою; вона швидко дізнається про всі події, що відбуваються в світі, і відчуває причетність до цих подій. Завдяки розвитку новітніх інформаційних комунікацій практично у кожній людини на планеті з'являється цілком реальна можливість якщо і не впливати на суспільно значимі події прямо, то принаймні висловлювати свою думку і ставлення до цих подій.

Ще одна важлива гуманітарна тенденція проявляється у всебічному підвищенні рівня інформаційної комунікабельності суспільства. Як зазначає Стрелец І.А., найбільш важливими ознаками прояву цієї тенденції є:

- інтенсифікація інформаційних комунікацій у суспільстві на базі розвитку обміну інформацією як між окремими людьми, так і між організаціями, регіонами, країнами та континентами;
- інтенсифікація та інформатизація міжнародних зв'язків на базі широкого економічного, наукового, культурного й освітнього співробітництва;
- всебічний розвиток міжнародного поділу праці та зайнятості населення, особливо в інформаційній сфері [4, с.36].

Якості гуманітарні наслідки розвитку зазначених тенденцій можна очікувати значної активізації інтелектуальних ресурсів слаборозвинених і країн, що розвиваються.

Економічна інформація, її накопичення, обробка, оформлення, презентація, розповсюдження, рекламне забезпечення, перетворилася в самостійну галузь, що функціонує за звичайними законами ринку. Крім відкритого,

легального, тут діє і "чорний ринок", де використовують інсайдерську інформацію, доступну лише особам, які належать до тієї чи іншої організації (хоча в більшості країн це заборонено законом). До нелегальних способів добування інформації відноситься також промислове шпигунство, спрямоване проти конкурентів, у тому числі зарубіжних.

Десятки і сотні видавництв, газет і журналів, аналітичних і консультативних агентств регулярно (в тому числі щодня) публікують чи розповсюджують через електронні комунікації величезні масиви міжнародної економічної інформації (включаючи інформацію, яка безперервно надходить, наприклад, біржову, в режимі реального часу). Серед найбільш відомих подібних індексів можна назвати американські Доу-Джонс, Мудіз, Стендард енд Пуерз [5].

Великі обсяги економічної інформації породили природне прагнення до того, щоб зробити її якомога більш стислою, компактною, а також адресною, призначену для певного кола "споживачів" (наприклад, менеджерів, кредиторів, інвесторів, з їх подальшою спеціалізацією).

У зв'язку з цим поширення набуло використання як найбільш інформативних економічних показників деяких ключових коефіцієнтів, як на мікро- так і на макрорівні. Такі, зокрема, основні показники, що характеризують діяльність тієї чи іншої компанії: стан ліквідності, заборгованості, активності, рентабельності (чотири), ринкової вартості. У цілому ці коефіцієнти у стислому вигляді дають інформацію і для менеджерів, яких цікавлять, перш за все, показники активності та рентабельності, і для кредиторів (ліквідність і заборгованість), і для інвесторів (ринкова вартість і капіталізація).

Щоб бути конкурентоздатними в новій економіці, міста та регіони повинні працювати в умовах глобальної економіки. Зокрема, категорія глобалізації вираховується як середня величина рейтингу суспільства за двома показниками: кількість фірм з іноземними інвестиціями та кількість фірм-експортерів. Показник фірм з іноземними інвестиціями - кількість фірм зареєстрованих, як такі, що мають іноземних засновників чи інвесторів. Цей показник можна також розрахувати як частку від загальної кількості фірм.

Рівень експорту товарів і послуг на закордонні ринки визначають фірми-експортери, як один з показників визначення участі регіону в глобальній економіці. Показник фірм-експортерів визначають як кількість фірм, зайнятих у виробництві на експорт або як частку таких фірм від загальної кількості фірм.

Глобалізація приносить у життя суверенних

держав багато нових проблем. Динамічні й потужні держави, перш за все країни "великої сімки", в чий інтерес здійснюються багато процесів глобалізації, успішно відстоюють свої інтереси і зміцнюють власні позиції у світі. Іншим країнам це вдається гірше. Їх національно-державні інтереси вступають у протиріччя з інтересами транснаціональних корпорацій.

Уряди, що мають обмежені можливості впливу на економіку, але несуть відповідальність за її стан, не можуть здійснювати повноцінний контроль за становищем у соціальній сфері. У багатьох країнах світу зростає соціальне невдоволення й напруга, авторитет власних урядів нерідко падає. Кандидати в депутати різних рівнів мають тим більше шанси на перемогу, чим вагоміша їх підтримка з боку впливових фінансових, а нерідко і кримінальних структур. Це ж стосується багатьох політичних партій та засобів масової інформації. У результаті до влади нерідко приходять особи, які лобіюють інтереси великих фінансових структур і впливових держав. До певних висновків підштовхують дуже схожі одна на одну революції в Сербії, Грузії, Україні в 2002-2004р.

В епоху глобалізації зростає роль регіонів тієї чи іншої країни, особливо тих, які виробляють високі технології, конкурентоспроможні на зовнішньому ринку, мають безпосередні вигоди від співпраці з ТНК і ТНБ. Але ці регіони починають перейматися залежністю від центральних органів влади. А регіони, які є зонами соціально-економічного занепаду, вимагають більш справедливого, на їхню думку, розподілу бюджетних коштів, теж виражаючи невдоволення центром.

Процеси глобалізації в інформаційній сфері призвели сьогодні до таких явищ, як:

- прозорість географічних і геополітичних кордонів держав в умовах міжнародного інформаційного обміну;
- глобалізація інформаційних потоків і формування слабокерованих державами способів і засобів інформаційного обміну;
- розширення можливостей безпосередніх контактів між соціальними і політичними групами;
- неузгодженість національних інформаційних законодавств і необхідність їх гармонізації та уніфікації [6].

Правова охорона і захист прав та інтересів особи, суспільства, держави в умовах глобалізації інформаційних технологій повинна поширюватися на основні об'єкти захисту у сфері інформаційної безпеки та забезпечувати захист інформації, захист від інформаційних впливів, захист інформаційних систем.

Сенс і засоби захисту визначаються тим, що

захищається, від чого, для чого або для кого і яким чином. Відповіді на ці запитання даються при розробці різних концепцій, політики інформатизації, законодавства, що визначає політику інформаційної безпеки, практикою інформаційної діяльності і практикою всього суспільного життя, неможливого без інформації.

Інформаційна безпека сьогодні стала стратегічною категорією, складовою таких комплексних понять як "міжнародна безпека" та "національна безпека".

Учені виділяють кілька груп умов, що сприяють або гальмують розвиток інформаційної економіки в умовах глобалізації [7, с. 47].

До першої групи умов можуть бути віднесені роль держави і регіонів у процесі розвитку інформаційного сектора економіки, а також державна політика та стратегії, прийняті в інформаційній галузі. Зазначені умови мають як стимулюючий, так і гальмуючий (владний нігілізм, адміністративні бар'єри, корупція) характер щодо розвитку інформаційної галузі.

До другої групи можна віднести національні особливості - географічні, етнічні, ментальні, соціально-демографічні, історико-культурні і т. д. Вони справляють істотний вплив на формування та розвиток інформаційної економіки в країні, оскільки довгий час Україна була закритою, і, відповідно, автентичною, країною, що позначилося на її відставанні в галузі інформаційно-технологічного розвитку.

Третю групу утворюють нормативно-правові умови розвитку інформаційної економіки, які в сучасних умовах служать скоріше перешкодою для формування та розвитку інформаційної галузі. Сюди можна віднести як державні та регіональні документи - концепції, доктрини, стратегії, сценарії розвитку, так і законодавчі та нормативно-правові акти, що мають відповідний статус і значення.

До четвертої групи умов розвитку інформаційної економіки можна включити інформаційну асиметрію як своєрідний каталізатор, що відбувається в інформаційному секторі процесів. У силу того, що чільним критерієм високого рівня розвитку інформаційної економіки є загальнодоступність інформації та комп'ютерна грамотність населення, подолання цифрової нерівності та розриву між окремими регіонами стає найбільш важливою проблемою, яка стоїть на шляху влади.

Виходячи з того, що Україна ще не завершила побудову комунікаційного суспільства (немає національної інформаційної мережі освіти і науки, інформаційне середовище України не відповідає базовим міжнародним індикаторам), можна вибрати традиційний шлях копіювання та наздоганяння розвинених країн у частині

послідовного проходження відповідних фаз - комунікаційне суспільство, інформаційне суспільство і суспільство, побудоване на знаннях [8, с. 137].

Інформаційна індустрія відкрила перспективу якісно нового підходу до оцінки своєї економічної діяльності. До недавнього часу розвиток цієї діяльності було націлено, головним чином, на збільшення обсягу продукції при незмінних або скорочуваних витратах виробництва. У цьому випадку ефективність економіки підраховується простою арифметикою. Між тим, більшість досягнень нинішнього етапу науково-технічного прогресу веде до поліпшення якості виробів і послуг або навіть до створення нових, більш сприятливих умов для життєдіяльності людини. У цьому випадку колишні методи розрахунку ефективності економіки вже просто непридатні.

Інформаційне середовище виконує структуроутворюючу й організовуючу функцію в інноваційно-інвестиційній діяльності. У випадку відображення в ньому реальних об'єктів це відповідає верхньому рівню даного процесу - інвестиції в існуючі об'єкти без їх зміни. Якщо відображенням є уявні об'єкти - це інвестиції в фундаментальні дослідження в очікуванні радикальних інновацій, комбінації відображення реальних та уявних об'єктів - це інвестиції на рівні адаптивних і покрокових інновацій.

Інформаційне середовище в умовах глобалізації та інтернаціоналізації відіграє ключову роль у виборі типу інвестування: чи в об'єкт без зміни його властивостей, чи здійснюючи необхідні зміни. Зрозуміло, що ресурсний підхід до інвестицій цілком відкидати не можна - інвестор обере той тип інвестування (зі зміною об'єкта чи ні), який дозволить йому досягти бажаного при меншій витраті ресурсів [9, с.27].

Економічна глобалізація, як підкреслює В. Іноземцев, на теперішній час набула й розвиває риси, які в основному зберігаються і в майбутньому:

- а) провідна роль великих компаній;
- б) функціонування глобальних "віртуальних" ринків - фінансового, валютного, фондового;
- в) створення та діяльність глобальних торгово-економічних об'єднань і союзів;
- г) переклад всіх національних і міжнародних фінансових і валютних систем, а також страхових і торгових послуг у глобальну мережу [10].

Висновки. Українська економіка має необхідний потенціал для забезпечення ефективного розвитку, її сировинна орієнтація посилюється, що може забезпечити довгострокову конкурентоспроможність і робить національну економіку залежною від зовнішньої кон'юнктури глобального світу. У сформованих

умовах підвищити конкурентоспроможність національної економіки можна, диверсифікуючи економіку і розвиваючи високотехнологічні сектори, одним з яких є сектор інформаційно-комунікаційних технологій. Глобалізація інформаційної економіки стає найбільш важливим напрямком розвитку світових інтеграційних процесів. Вона передбачає появу та швидке зростання глобальних інформаційних систем і мереж; розвиток комунікаційних можливостей і використання космічного простору для передачі інформації; комп'ютеризацію більшості процесів життєдіяльності людства. Завдання сучасної науки - розробити теоретико-методологічні засади та практичні механізми використання переваг інформаційної економіки, для розв'язання проблеми модернізації національної економіки, її конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку.

Список літератури

1. Корнійчук Б. В. Інформаційна економіка. Навчальний посібник.-СПб.: Питер, 2006. - 400 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Кастельс М.; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. - М.: ГУ ВШЕ, 2000. - 608 с.
3. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в

России и за рубежом. - 2001. - №3.

4. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. М.: Издательство "Экзамен", 2003. - 256 с.

5. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / М.И. Семенов, И.Т. Трубилин, В.И. Лойко, Т.п. Барановская; Под общ. ред. И.т. Трубилина. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 416 с.: ил.

6. Галюта О.Н. Развитие информационного пространства в условиях глобализации // III Международная научно-практическая конференция "Проблемы формирования новой экономики XXI века" (23-24 декабря 2010 года).

7. Липицкий, В. С. Национальная стратегия информационного развития России. / В. С. Липицкий. / Информационное общество, 2004. - № 3. С. 47.

8. Zgurovsky M.Z. Impact of The Information Society on Sustainable Development: Global and Regional Aspects, Data Science Journal, V. 6, Supplement, 11, March 2007, p. S137-S145.

9. Михайловська О.В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів. - К.: Дакор, 2009. - 424 с.

10. Иноземцев В. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. - М.: Логос, 2000. - 302 с.

Аннотация

Леонид Клевчик

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрываются современные тенденции и закономерности развития информационной экономики. Определяется влияние глобализации на развитие информационного пространства. Охарактеризованы понятия информационная экономика и определены стадии ее развития. Исследованы факторы, способствующие глобализации информационного пространства. Определены показатели характеризующие влияние глобализации на информационную экономику.

Ключевые слова: глобализация, информационная экономика, экономическая информация, телекоммуникации, интернет-телефония, риск, глобализация информационного пространства, информационные технологии.

Summary

Leonid Klevchik

GLOBALIZATION INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INFORMATION ECONOMY

The article describes the current trends and patterns of development of the information economy. Outlines the influence of globalization on the development of an information space. We characterize the notion of information economy and set the stage of its development. Studied factors contributing to the globalization of information space. Defined parameters that characterize the influence of globalization on information economics.

Keywords: globalization, information economics, economic information, telecommunications, internet-telephony, risk, globalization of information space, information technology.

МЕХАНІЗМ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Розглянуто механізм інституціоналізації соціальної відповідальності. Виділено основні складові елементи соціальної відповідальності бізнесу. Проаналізовані основні напрямки державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу та взаємодія основних сторін соціального партнерства.

Ключові слова: соціальна відповідальність, бізнес, держава, інституціоналізація, соціалізація економіки.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування економіки держави потребує створення чіткого механізму взаємовідносин між всіма суб'єктами економічних відносин. Так само і соціальна відповідальність бізнесу потребує вироблення певних засад, на яких буде здійснюватись обмін інформацією/діяльністю між зацікавленими сторонами.

Перед Україною постає важливе завдання узагальнення світового досвіду та впровадження принципів соціальної відповідальності як комплексної системи по підвищенню рівня життя суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розроблення концепції соціальної відповідальності присвячено увагу у працях Г. Боуена, К. Девіса, М. Фрідмена, Е. Фрімен, Д. Елкінгтона, А. Керолла, Д. Муна, П. Друкера, Т. Бредгарда, Ф. Котлера, Ю. Благова, С. Літовченко, А. Горошилова.

Різні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні досліджуються у працях З.С. Варналія, В.Є. Воротіна, В.М. Гейця, Ф.І.Євдокимова, Я.А.Жаліла, О.В.Кужель, Е.М.Лібанової, С.В.Мельника, В.Л. Осецького, Ю.Н.Петрушенка, А.А. Чухна, В.І. Шкатулла, та ін.

Викладення основного матеріалу дослідження. Українська економіка перебуває на початковому етапі усвідомлення та формування власної моделі соціальної відповідальності. Тому, значну увагу з боку громадських організацій та владних інституцій необхідно спрямувати саме на вироблення вітчизняної моделі соціальної відповідальності, яка б відображала особливості культурного, економічного та правового розвитку національної економіки. Про важливість розроблення національної концепції соціальної відповідальності можуть свідчити результати досліджень, що проводилися в різних регіонах країни.

Становлення в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки і впровадження концепції

соціальної відповідальності бізнесу відбувається в якісно інших, ніж на Заході, умовах, тому механічне копіювання і впровадження чужого досвіду приречене на невдачу. Потрібний пошук своїх, притаманних нашим умовам, моделей соціального партнерства, розробка механізму ефективної системи соціальної взаємодії. Певні кроки в цьому напрямі вже зроблені: створена законодавча база, сформовані тристоронні комісії соціального партнерства на національному, галузевому, регіональному рівнях, напрацьовані методики ведення переговорів і укладення Генеральної угоди на національному рівні, галузевих і регіональних угод, колективних договорів [1, с.106].

У сучасній теорії соціалізації економіки особливе значення належить визначенню соціальної ролі держави (теорія економічної соціодинаміки Р. Грінберга і О. Рубінштейна). Держава не просто синтезує коло індивідуальних потреб своїх громадян, але й виступає як носій власних потреб, зокрема у сфері оборони, захисту прав людини, соціальній сфері. "Ми виходимо з того, що сама держава виступає ринковим суб'єктом. У цьому розумінні вона нічим не відрізняється від інших учасників ринку. ... Ми пропонуємо принципово інше розуміння змішаної економіки, яке не лише не звужує, а, навпаки, розширює зону дії ринкових механізмів" - пишуть Р. Грінберг і О. Рубінштейн [105]. Автори підкреслюють, що соціальна корисність не залежить від корисностей індивідуумів, бо в її основі завжди лежить суспільна потреба, яка не зводиться й характерна лише для сукупності індивідуумів у цілому. Саме незалежність соціальної корисності зумовлює функцію держави як рівноправного учасника ринку, який реалізує суспільні (які не зводяться) інтереси. Причому кожен з них прагне до максимізації власної функції корисності. У запропонованій концепції широко використовується базова для інституційної теорії парадигма соціалізації економічних суб'єктів, коли кожна людина, будучи індивідуумом зі своїми

егоїстичними інтересами, належить одночасно до певної соціальної групи і засвоює характерні для неї ціннісні орієнтації та норми поведінки.

Соціальну відповідальність бізнесу, в першу чергу, доцільно розглядати як реакцію компаній на потреби та очікування суспільства. Оскільки концепція соціальної відповідальності найбільш популярна саме в економічно розвинутих країнах, де рівень конкурентної боротьби надзвичайно високий, соціальна відповідальність дає змогу бізнесу без особливих фінансових зусиль сформувати позитивний імідж та налагодити стосунки зі всіма зацікавленими сторонами. Усі складові елементи соціальної відповідальності бізнесу можна умовно поділити на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх складових можна віднести спонсорську допомогу; інноваційність розвитку; меценатство; охорону навколишнього середовища; дотримання норм та стандартів; запровадження освітніх програм; спонсорство та корпоративну благодійність; взаємодію з місцевою громадою; відповідальність перед споживачами продукції. До внутрішніх складових можна віднести: корпоративну культуру; соціально-психологічний клімат в колективі; умови та якість праці; стан здоров'я працівників; систему стимулювання; безпеку праці; стабільність заробітної плати; додаткове медичне та соціальне страхування; розвиток трудових ресурсів; надання допомоги працівникам у критичних ситуаціях.

Виходячи з поданої класифікації складових елементів соціальної відповідальності бізнесу серед основних інструментів реалізації соціальних програм, як форми прояву соціальної відповідальності можна виділити наступні:

1) Благодійні пожертви і спонсорська допомога - форма адресної допомоги, виділеної компанією для проведення соціальних програм, як в грошовій, так і в натуральній формі (продукція, адміністративні приміщення, приміщення для проведення заходів, транспорт, обладнання, призові фонди, оплата рахунків організацій-одержувачів допомоги та ін.)

2) Делегування співробітників компанії - добровільне залучення співробітників компанії в соціальні програми зовнішньої спрямованості через безоплатне надання одержувачам часу, знань, навичок, інформації, контактів і зв'язків співробітників.

3) Грошові гранти - форма адресної фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію соціальних програм у галузі освіти і на цілі проведення прикладних досліджень. Гранти - один з найбільш доступних і традиційних інструментів реалізації соціальних програм. Як правило, гранти в тій чи іншій мірі пов'язані з основною діяльністю

компанії та стратегічними цілями бізнесу.

4) Корпоративне спонсорство - надання компанією (корпорацією) різних ресурсів для створення об'єктів або споруд, підтримки організацій або заходів, як правило, носять публічний характер, з метою своєї реклами.

5) Корпоративний фонд - фонд, що створюється компанією (корпорацією) з метою реалізації її соціальної діяльності.

6) Соціальні інвестиції - форма фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію довгострокових і, як правило, спільних партнерських соціальних програм, спрямованих на зниження соціальної напруги в регіонах присутності компанії і підвищення рівня життя різних верств суспільства.

7) Соціально значимий маркетинг - форма адресної фінансової допомоги, яка полягає в напрямку відсотка від продажів конкретного товару на проведення соціальних програм компанії.

8) Спонсорство - здійснення юридичною або фізичною особою (спонсором) вкладу (у вигляді надання майна, результатів інтелектуальної діяльності, надання послуг, проведення робіт) у діяльність іншої юридичної або фізичної особи (спонсорується) на умовах поширення спонсорованими реклами про спонсора, його товарів.

Про необхідність вироблення чіткої загальнонаціональної стратегії розуміння та впровадження соціальної відповідальності іде мова і в Національній доповіді "Новий курс: реформи в Україні. 2010 - 2015", де зазначається про важливість стимулювання бізнесу до пріоритетних інвестицій у людський капітал та соціальну інфраструктуру. Також "...передбачається запровадження корпоративної соціальної звітності, сприяння підприємствам, установам та організаціям у здійсненні професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; урахування соціальних показників підприємства (інвестування в розвиток персоналу тощо) при розміщенні державного замовлення, формуванні біржових рейтингів, наданні певних преференцій." [4, с.200].

На нашу думку, державне регулювання соціальної відповідальності повинно базуватися на наступних загальних принципах:

1. Спрямованість на підвищення рівня життя всіх громадян та відповідальність за економічний розвиток.

2. Розробка норм, стандартів та правил, що гарантують якість товарів і послуг та контроль за їх дотриманням підприємствами.

3. Неприпустимість погіршення рівня соціальних прав та гарантій при зміні трудового

законодавства.

4. Створення необхідних умов для побудови діалогу всіх зацікавлених сторін у питаннях, що їх безпосередньо стосуються.

5. Забезпечення інформаційної, методичної та методологічної бази для розвитку соціальних програм підприємствами.

6. Удосконалення законодавчої бази в частині формування системи нефінансової звітності для активізації діалогу зацікавлених сторін.

Д. Норт проаналізував інституційну структуру суспільства, зазначивши, що "...саме складна взаємодія формальних правил і неформальних обмежень, разом з механізмами примушення до їх виконання, формують наше звичайне життя і направляють нас в тих повсякденних (само це слово викликає в свідомості уявлення про інституційну стабільність) справах, якими наповнено наше життя" 2 . Д. Норт розрізняє поняття "інституція" ("інститут") і "організація". За його підходом, інституції можуть бути неформальними (договори, угоди, добровільно взяті на себе норми поведінки, неписані кодекси честі, гідності, професійної самовідданості, традиції, звичаї, різного роду соціальні умовності тощо) і формальними (конституції, закони, різні офіційно закріплені норми права, судові прецеденти, адміністративні акти). Д. Норт розглядає три інституційних "зрізи": а) неформальні (неофіційні) обмеження; б) формальні (офіційні) правила; в) механізми примусу, що ефективно забезпечують дотримання цих обмежень і правил (суди, поліція і т.д.). Всі разом вони утворюють інституціональну структуру суспільства й економіки.

Важливо розмежовувати поняття "інститут" та "інституція". Дж. Марч та Й. Ольсен у праці "Перевідкриття інституцій" інституціями називають правила взаємних стосунків - порядок, процедури, домовленості, ролі, стратегії, організаційні форми і технології, навколо яких будується політична діяльність, переконання, парадигми, кодекси, культура і знання, які оточують, підтримують, удосконалюють і заперечують ці ролі та усталений порядок. С. Сорокіна у вступній статті до книги Т. Веблена "Теорія бездіяльного класу" зазначає "Інституція - установлення, звичай, порядок, прийнятий у суспільстві; "інститут" - закріплення звичаїв і порядків у вигляді законів або установ". Як пояснює Лопатинський Ю.М., у широкому трактуванні (відповідно до концепцій інституціоналізму) доцільніше використовувати термін "інститут"; термін "інституція" доцільніше використовувати для позначення узагальненої групи організацій... Якщо інститути є макроекономічною категорією, а організації мікроекономічною, то інституції слід віднести до

мезоекономічного рівня 3, с.231 . Таким чином, категорія "інституціональний" ширша за категорію "інституційний" 3, с.231 .

Відповідно до сучасної інституціональної теорії, сукупність суспільних інституцій, або інституціональні межі (institutional matrix) визначає: 1) розмір трансакційних витрат та 2) систему стимулювання до того чи іншого виду економічної діяльності. Поряд з інституціями важливу роль відіграють також ідеологічні стереотипи, ментальні моделі (культура, досвід, навчання), які впливають на ставлення, довіру до інституцій а, отже, і на ефективність останніх.

Унаслідок інституціональних змін зацікавлені організації планують поліпшити своє становище. Не завжди інституціональні зміни, які є вигідними для певної групи інтересу, є ефективними у масштабах усієї економіки, всього суспільства. Так, у багатьох суспільствах політики ухвалюють не ті рішення, що сприяють економічному зростанню, а ті, що вигідні впливовим соціальним, економічним групам, які підтримують при владі політиків. Також не завжди соціальні зобов'язання бізнесу можуть принести економічну вигоду. Виходячи зі змісту СВБ та їх цільової спрямованості інститути соціалізації бізнесу можна визначити як сукупність правил та механізмів, які спрямовані на реалізацію принципів соціальної відповідальності бізнесу з метою гармонізації соціально-економічних інтересів зацікавлених сторін та забезпечують досягнення економічних, соціальних, екологічних пріоритетів сталого розвитку.

Інститути СВБ на усіх рівнях допомагають узгоджувати ряд інтересів усіх зацікавлених сторін: між соціально відповідальною компанією та суспільством; між компанією та заінтересованими сторонами; між заінтересованими сторонами та суспільством. Відповідно до міжнародного стандарту ISO 26 000 "Керівництво з соціальної відповідальності", напрямки взаємодії можуть бути згруповані наступним чином: управління компанією; права людини; трудові практики; навколишнє середовище; практики доброчесної діяльності; питання споживачів; залучення та розвиток громади.

Інститути соціалізації бізнесу - це сукупність правил та механізмів, які спрямовані на реалізацію принципів соціальної відповідальності бізнесу з метою гармонізації соціально-економічних інтересів зацікавлених сторін та забезпечують досягнення економічних, соціальних, екологічних пріоритетів сталого розвитку. Соціальні інститути розподіляються за рівнями (мега-, макро- мезо-, мікро-) та утворюють систему, успішне функціонування якої визначається їх взаємною

підтримкою, яка забезпечується шляхом виконання ними відповідних функцій. Ці функції сприяють узгодженню соціально-економічних інтересів та збереженню стабільності в суспільстві.

Висновки. Інституціональні чинники СВБ необхідно розглядати крізь призму ієрархізації та гармонізації інтересів всіх учасників соціально-економічних відносин. Постійне удосконалення системи інститутів СВБ є необхідною передумовою розбудови такого інституціонального середовища, яке б сприяло гармонізації соціо-, еколого-, економічних пріоритетів сталого розвитку на різних економічних рівнях.

Список літератури

1. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З.І. Галушка. - Чернівці: Чернівецький національний університет, 2009. - 408 с.
2. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики /Дуглас Норт: Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера. - Фонд экономической книги "НАЧАЛА" МОСКВА, 1997. - 109с.
3. Лопатинський Ю.М. Інституціоналізація транзитивної економіки / Наукові праці Дон НТУ : Серія: економічна. - Випуск 103-1. - С.229-232.
4. Новый курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. - К.: НВЦ НБУВ, 2010. - 232 с.

Анотація

Владимир Запужлях
Владимир Грунтковский

МЕХАНИЗМ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

В статье рассмотрено механизм институционализации социальной ответственности. Выделены основные составляющие элементы социальной ответственности бизнеса. Проанализировано основные направления государственного регулирования социальной ответственности бизнеса и взаимодействие основных сторон социального партнерства.

Ключевые слова: социальная ответственность, бизнес, государство, институционализация, социализация экономики.

Summary

Volodymyr Zapuhlak
Volodymyr Gruntkovski

INSTITUTIONALISATION MECHANISM OF BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

In this article it is considered institutionalisation mechanism of business social responsibility. Allocated main elements of business social responsibility. Analyzed main directions of state regulation in the sphere of business social responsibility and interaction of main parties of social partnership.

Keywords: social responsibility, business, government, institutionalization, socialization of the economy.

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.22

© Буркальцева Д.Д., 2013

*Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, Київ*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ: НОВІ ПІДХОДИ ТА КРИТЕРІЇ

На основі запропонованих критеріїв виділено новий підхід класифікації загроз національній економічній безпеці. Пропонуються такі критеріальні ознаки: за секторами економіки; за видами економічної діяльності; за організаційно-правовою формою. Окремо варто виділити комплексну групу загроз національній економічній безпеці.

Ключові слова: *ризик, загроза, економічна безпека країни, інституційний сектор економіки, вид економічної діяльності, організаційно-правова форма.*

Постановка проблеми. Загрози економічній безпеці країни виникли разом із появою економічних відносин. Тому проблему впливу на економіку країни не можна розглядати винятково як сучасну проблему. Однак лише на сучасному етапі розвитку суспільства з урахуванням глобалізації та взаємопроникнення економічних систем різних країн проблема загроз набула особливої актуальності.

Визначення складових елементів системи економічної безпеки та механізму її функціонування, окреслення оптимальних методів оцінки економічної безпеки країни, обґрунтування напрямків і способів її інституційного забезпечення в сучасних умовах вимагає перегляду класифікації загроз економічній безпеці, які безпосередньо виступають основними причинами та джерелами небезпечного стану існування економічної системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені проблеми розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Серед них українські вчені - О. Барановський, І. Бінько, З. Варналій, В. Геєць, Б. Губський, М. Єрмошенко, В. Кириленко, І. Мазур, А. Михайленко, В. Мунтіян, Г. Мурашин, Г. Пастернак-Таранущенко, А. Сухоруков, В. Шлемко та зарубіжні - С. Глазьев, В. Загашвілі, Е. Олейніков, В. Селіванов, В. Сенічагов та багато інших. На основі вивчення праць зазначених науковців можна сформулювати таке визначення: загрози - це негативні явища та фактори, що деструктивно впливають на

економічну систему країни та створюють небезпеку для її розвитку. Загальновідомі розмежування загроз економічній безпеці з виділенням реальних і потенційних, внутрішніх і зовнішніх. Зокрема, під реальними загрозами розуміються короткострокові загрози, що існують тепер, а під потенційними - ті, що можуть проявитися в найближчому майбутньому. Внутрішні загрози розглядаються як наслідок деструктивних протиріч, що виникають усередині економічної системи країни, а зовнішні розглядаються як наслідок деструктивних протиріч, що виникла за межами економічної системи країни та призводять до зміни та руйнування самої економічної системи [1; 2; 7].

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. З урахуванням того, що загрози економічній безпеці впливають на економічну безпеку, перешкоджаючи нормальному розвитку економічної системи, детальна класифікація загроз економічній безпеці дозволить знизити ризики їх виникнення, а в разі навіть і виникнення тієї або іншої загрози економічній безпеці, реалізація заходів економічної політики дозволить нейтралізувати реальні загрози і досить часто передбачити на майбутнє потенційні загрози економічній безпеці.

Постановка завдання. Метою даної статті є виділення нових підходів і критеріїв класифікації загроз економічній безпеці з метою попередження виникнення негативних наслідків і руйнування економічної системи країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст загрози економічній безпеці визначається багатьма ознаками та факторами, тому нам потрібно розмежувати класифікаційні ознаки загроз економічній безпеці, що дозволить визначити вид даних загроз і чинники, які

впливають на зміну граничного значення результативного показника. Доповнюючи перелічені вище види загроз, загальну класифікацію видів загроз економічній безпеці пропонуємо подати у вигляді таблиці.

Таблиця 1

Класифікація видів загроз економічній безпеці

Класифікаційні ознаки загроз економічній безпеці	Фактори загроз економічній безпеці
За джерелом загрози	<ul style="list-style-type: none"> • Внутрішні • Зовнішні
За сферою розповсюдження	<ul style="list-style-type: none"> • Міжнародні (глобальні, регіональні) • Національні (державні, суспільні, регіональні, приватні, фірми, особистості)
За сферою діяльності людини	<ul style="list-style-type: none"> • Економічні • Політичні • Правові • Соціальні • Екологічні • Інформаційні
По відношенню до людської діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Об'єктивні • Суб'єктивні
За можливістю виміру впливу	<ul style="list-style-type: none"> • Вимірювані • Невимірювані
За ймовірністю реалізації	<ul style="list-style-type: none"> • Реальні • Потенційні
За складом	<ul style="list-style-type: none"> • Прості • Складні
За ступенем небезпеки	<ul style="list-style-type: none"> • Першого рівня • Другого рівня • Третього рівня
За часом дії	<ul style="list-style-type: none"> • Постійні • Змінні
За характером впливу	<ul style="list-style-type: none"> • Активні • Пасивні
За величиною можливого збитку	<ul style="list-style-type: none"> • Граничні • Значні • Незначні

* Складено автором

Проте сучасні умови оцінки й аналізу стану економічній безпеці країни, перспективи інституціоналізації системи забезпечення національної економічної безпеки вимагають нових підходів до класифікації загроз економічній безпеці. Нами пропонуються такі критеріальні ознаки: за секторами економіки; за видами економічної діяльності; за організаційно-правовою

формою. Окремо варто виділити комплексну групу загроз національній економічній безпеці.

Класифікацію загроз економічній безпеці країни згідно з першим підходом - за секторами економіки - пропонуємо здійснювати відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України (KICEU), яку розроблено на виконання Програми розвитку системи національних рахунків

на період до 2010 року, яку затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 07.04.2003 р. N 475 [4; 6]. Нова нормативно затверджена класифікація інституційних секторів України дає можливість відобразити структуру національної економічної системи, що має велике значення при розробці упорядкованої класифікації загроз економічній безпеці країни. Також необхідно відзначити, що багато авторів, дослідників економічної безпеки країни, стикаються з труднощами визначення та фіксації загроз економічній безпеці, а також розмежування повноважень у сфері контролю, протидії та нейтралізації цих загроз між різними органами державної влади. Вважаємо, що сформована класифікація загроз економічній безпеці при використанні даного підходу дозволить розв'язати цю проблему.

Виходячи з того, що економічна система країни складається з сукупності інституційних одиниць секторів економіки, то загрози економічній безпеці ми також можемо класифікувати по секторах економіки на основі КІСЕ і розглядати їх як загрози економічній безпеці країни, які розповсюджуються на сектори, і загрози, що породжуються певними секторами національної економіки.

Хоча КІСЕУ не наводить конкретного тлумачення сектора економіки, ми спробуємо визначити поняття як значної крупної частини національної економіки, сферу виробничо-економічної діяльності, до якої входять об'єкти, що володіють єдністю виконуваних функцій, видів і призначення продукції, яка випускається, технологічних процесів, що використовуються. Наявність трьох різних ознак (цільова функція, вид продукції, технологія) не дозволяє однозначно виділяти сектор та його структурні одиниці, а тому склад об'єктів і видів діяльності, що входять у певний сектор, достатньо умовний і може змінюватися. Вважаємо, що сектор економіки слід розглядати як один з елементів економічної системи. Окремі сектори економіки формують інституційні одиниці економіки і є невід'ємною частиною економічної системи, при цьому підпадаючи під дію єдиних норм, правил і принципів економічних відносин.

Класифікація загроз економічній безпеці країни, заснована на Класифікації інституційних секторів економіки України, має як теоретичне, так і практичне значення. У КІСЕУ представлені практичні підходи розмежування інституційних одиниць секторів економіки.

КІСЕУ призначена для класифікації та кодування інституційних одиниць відповідно до їх належності відповідному сектору економіки, що може використовуватися і для кодування

класифікації загроз економічній безпеці по секторах (підсекторах) економіки. При розмежуванні видів загроз економічній безпеці на базі КІСЕУ можливе використання необхідних статистичних даних, зібраних та узагальнених статистичними службами, для розрахунку граничних значень загроз економічній безпеці та розробки механізму їх протидії та нейтралізації.

З урахуванням того, що запропонована класифікація загроз економічній безпеці, заснована на КІСЕУ, дасть можливість отримувати необхідні статистичні дані секторів економіки, представлені в класифікації сектори економіки, знаходитимуться під пильною увагою статистичних служб і відповідних органів державної влади. Статистична інформація про економічні показники розвитку секторів економіки відкрита і доступна, вона публікується Державним комітетом статистики України, а також профільними міністерствами та відомствами. Це означає, що отримані дані економічних параметрів можна використовувати у процесі оцінки економічної безпеки країни. Після розрахунку необхідних економічних показників і підведення підсумків органи державної влади можуть розробляти та реалізовувати заходи з протидії та нейтралізації загроз економічній безпеці на законодавчому рівні або шляхом ухвалення управлінських рішень.

Протягом 1997 - 2000 років в Україні з використанням європейської класифікації створено національну статистичну класифікацію видів економічної діяльності, продукції, товарів. Сьогодні, згідно з Наказом Держспоживстандарту України від 1.10.2010 N 457 [3], запроваджено Класифікацію видів економічної діяльності на основі NACE (Rev. 2), упровадженій Регламентом (ЄС) Європейського парламенту та ради від 20 грудня 2006 року N 1893/2006.

Класифікація видів економічної діяльності (далі - КВЕД) установлює основи для підготовки та поширення статистичної інформації за видами економічної діяльності. Основний принцип КВЕД полягає в об'єднанні підприємств, що виробляють подібні товари чи послуги або використовують подібні процеси для створення товарів чи послуг (тобто сировину, виробничий процес, методи або технології), у групи. Основне призначення КВЕД - визначати та кодувати основні та другорядні види економічної діяльності юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців. Крім того, КВЕД призначений забезпечувати статистичний облік підприємств і організацій за видами економічної діяльності; проведення державних статистичних спостережень економічної діяльності й аналізу статистичної інформації на макрорівні (складання

показників національних рахунків - рахунків виробництва й утворення доходу, таблиці "витрати-випуск"); зіставлення національної статистичної інформації з міжнародною через застосування єдиної статистичної термінології, статистичних одиниць і принципів визначення та зміну видів економічної діяльності підприємств і організацій. Найбільш узагальнені угруповання видів економічної діяльності на рівні секцій КВЕД дають змогу виділити основні галузі економіки.

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що КВЕД є доброю теоретичною основою для класифікації загроз економічній безпеці, оскільки економічні показники за видами економічної діяльності впливають на загальні показники інституційних одиниць економіки, і, отже, чинять вплив на сектори економіки. Використання представленого підходу дозволить досліджувати загрози економічній безпеці по групах КВЕД.

Запропонована класифікація загроз економічній безпеці, як і КВЕД, може містити підвиди загроз економічній безпеці згідно з підвидами видів економічної діяльності. Вважаємо, що такий підхід до деталізації класифікації загроз економічній безпеці сприятиме більш зваженому дослідженню й аналізу розвитку тих або інших загроз економічній безпеці, а також дозволить зафіксувати певні параметри граничних значень показників економічної безпеки.

Отже, дослідження кожного виду економічної діяльності дозволяє виявити негативні тенденції його дії на економічну систему і, як наслідок, дозволяє зробити відповідні заходи протидії. При утворенні негативного дисбалансу між видами економічної діяльності його можна відрегулювати шляхом як прямих, так і непрямих методів економічної політики.

В умовах розвитку сучасної економічної системи виникла необхідність визначення організаційно-правових форм з метою їх диференційованого регулювання. З урахуванням цього економічна безпека повинна охоплювати і пронизувати собою всі види організаційно-правових форм.

Класифікувати загрози економічній безпеці за організаційно-правовими формами пропонується здійснювати на основі Класифікації організаційно-правових форм господарювання (далі КОПФ) [5], затверджену Наказом Державного комітету України з питань технічного обслуговування та державної політики № 97 від 28.05.2004 р.

Відповідно до даного нормативного акта організаційно-правову форму господарювання визначено як форму здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності

по зобов'язаннях підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо. Окремим розділом даного документа визначено та закодовано основні організаційно-правові форми господарювання в Україні.

Класифікація загроз економічній безпеці на основі визначення основних організаційно-правових форм дозволить по-новому структурувати загрози економічній безпеці. Згідно зі сказаним вище, пропонується класифікувати загрози економічній безпеці на основі організаційно-правових форм господарювання так:

1. Загрози у сфері діяльності підприємств: фермерських господарств; приватних підприємств; колективних підприємств; державних підприємств; казенних підприємств; комунальних підприємств; дочірніх підприємств; іноземних підприємств; підприємств об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки); підприємств споживчої кооперації; орендних підприємств; індивідуальних підприємств; сімейних підприємств; спільних підприємств.

2. Загрози у сфері діяльності господарських товариств: акціонерних товариств; товариств з обмеженою відповідальністю; товариств з додатковою відповідальністю; повних товариств; командитних товариств.

3. Загрози у сфері діяльності кооперативів: виробничих кооперативів; обслуговуючих кооперативів; споживчих кооперативів; сільськогосподарських виробничих кооперативів; сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів; кооперативних банків.

4. Загрози у сфері діяльності організацій (установ, закладів): органів державної влади; органів місцевого самоврядування; державних організацій (установ, закладів); комунальних організацій (установ, закладів); приватних організацій (установ, закладів); організацій об'єднання громадян (релігійні організації, профспілки, споживчої кооперації тощо).

5. Загрози у сфері діяльності об'єднань підприємств (юридичних осіб): асоціацій; корпорацій; консорціумів; концернів; холдингових компаній;

6. Загрози у сфері діяльності відокремлених підрозділів без статусу юридичної особи (філій та представництв).

7. Загрози у сфері діяльності об'єднань громадян, профспілок, благодійних організацій: політичних партій; громадських організацій; спілок об'єднань громадян; релігійних організацій; профспілок; благодійних організацій; організацій роботодавців.

8. Загрози у сфері діяльності суб'єктів з іншими організаційно-правовими формами: товарних бірж;

фондових бірж; кредитних спілок; споживчих товариств; недержавних пенсійних фондів.

У минулому в науковій літературі загрози економічній безпеці розглядалися тільки в рамках держави або підприємства без урахування організаційно-правових форм. Вважаємо, що в результаті запропонованого підходу класифікації загроз економічній безпеці за організаційно-правовими формами дозволить виділити нові підвиди загроз економічній безпеці (наприклад, загрози у сфері діяльності корпоративних підприємств, зокрема у сфері діяльності акціонерних товариств). Тому наведену класифікацію загроз економічній безпеці пропонуємо використовувати з метою забезпечення економічної безпеки організацій і підприємств, що функціонують у рамках існуючих організаційно-правових форм господарювання.

Вважаємо, що запропоновані в роботі класифікації загроз економічній безпеці можуть охопити більшість або всі сучасні загрози економічній безпеці. Проте, маємо визнати, що контроль і моніторинг усіх видів загроз економічній безпеці, що виділяються, неможливий у повному обсязі. З урахуванням цього зусилля державних органів у сфері забезпечення економічної безпеки на тому або іншому етапі розвитку економічної системи повинні бути зосереджені на найбільш актуальних загрозах економічній безпеці, ступінь ризику виникнення яких оцінюється як високий.

Виходячи з цього, всі види загроз економічній безпеці можна об'єднати в "комплексну групу", виходячи винятково із їх актуальності та високого ступеня ризику виникнення. Об'єднання загроз економічній безпеці в комплексну групу необхідне з метою вивчення й оцінки граничних значень показників економічної безпеки, ступеня ризику виникнення з метою розробки оперативного механізму з їх нейтралізації або усунення наслідків їх настання. Дана група загроз економічній безпеці містить як загрози, що відбулися, так і загрози, ризик виникнення яких високий.

Висновки. Наведені критерії та підходи класифікації загроз економічній безпеці можуть бути використані для подальших досліджень у сфері інституціоналізації системи забезпечення національної економічної безпеки, зокрема, з метою визначення чинників, що породжують загрози економічній безпеці для певного сектора економіки або впливають з нього. Значення представлених класифікаційних підходів полягає в тому, що за їх допомогою можна визначити:

- ступінь впливу або дії окремого виду економічної діяльності на економічну систему держави;
- рівень взаємозалежності окремих видів економічної діяльності один від одного та ступеня їх впливу на економічну систему держави;

- якісні характеристики, які набуває економічна система під впливом розвитку окремих видів економічної діяльності;

- ступінь небезпеки функціонування економічної системи під впливом деструктивної економічної діяльності;

- частку окремих видів економічної діяльності та її внесок у розвиток економічної системи держави;

- граничні значення показників розвитку певних видів економічної діяльності.

Наведені підходи до класифікації загроз національної економічної безпеки входять до комплексної групи загроз і охоплюють відносини у різних сферах економічної діяльності людини. Загрози економічній безпеці можуть одночасно дублюватися в інших класифікаційних групах, наприклад, у класифікаційних групах загроз економічній безпеці на основі КІСЕУ, КОПФ, КВЕД. У цілому, загрози, що входять до комплексної групи, схильні до постійної зміни як у часі, так і залежно від зміни економічної системи та під впливом політичних, культурних, соціальних, демографічних, інформаційних чинників. Унаслідок цього комплексна група загроз економічній безпеці з часом доповнюватиметься новими актуальними на тому чи іншому етапі розвитку економічної системи загрозами економічній безпеці країни.

Список літератури

1. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. - К. : Знання України, 2011. - С. 9-32.
2. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: Монографія. - К.: 2001. - 122 с. - С. 18.
3. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. Наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 N 457 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://fem.sumdu.edu.ua/images/stories/documentation/science/scientific-council/kved-2012.pdf>
4. Класифікація інституційних секторів економіки України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. - Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/nr/nr_02.pdf;
5. Класифікація організаційно-правових форм господарювання [Офіційне видання] / Держспоживстандарт України. - К., 2004 р.
6. Про затвердження Програми розвитку системи національних рахунків на період до 2010 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 07.04.2003 р. N 475
7. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е.А.Олейникова. - М.: Издательство "Экзамен", 2005. - 768 с. С. 14.

Аннотация

Диана Буркальцева

**КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И КРИТЕРИИ**

На основе предложенных критериев выделено новый подход классификации угроз национальной экономической безопасности. Предлагаются такие критериальные признаки: за секторами экономики; за видами экономической деятельности; за организационно-правовой формой. Отдельно нужно выделять комплексную группу угроз национальной экономической безопасности.

Ключевые слова: *риск, угроза, экономическая безопасность страны, институциональный сектор экономики, вид экономической деятельности, организационно-правовая форма.*

Summary

Diana Burkalceva

**CLASSIFICATION OF THE THREATS TO NATIONAL ECONOMIC SECURITY:
THE NEW APPROACH AND CRITERIAL ATTRIBUTES**

The new approach of classification of the threats to national economic security was proposed in the article. Such criterial attributes as sectors of the economy, economic activities, legal form were offered in the research. Separately the complex group of threats to national economic security was singled out.

Keywords: *risk, threat, economic security of the country, institutional sector of the economy, economic activity, legal form.*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІДИ

Наводяться теоретичні аспекти державного регулювання інноваційної діяльності в зарубіжних країнах і регіонах України. Сформульовані авторські погляди на переваги розвитку регіонів України пов'язаного з інноваційною діяльністю, представлені результати SWOT-аналізом. Зроблено аналіз обсягу наукових і науково-технічних праць, виконаних власними силами організацій та питомої ваги підприємств, які впроваджували інновації.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, підприємства, державне регулювання

Постановка проблеми. Одним із головних стратегічних завдань стабілізації та розвитку національної економіки на теперішньому етапі є необхідність її реформування з переорієнтацією у напрямку інноваційного поля.

Аналіз найновіших досліджень і публікацій. Значний внесок у вивченні методології і вирішенні практичних завдань державного регулювання та впровадження інновацій в економіку внесли вітчизняні вчені, такі як О. Амоша, В. Вербинський, М. Гаман, В. Гесць, В. Гусєв, Б. Данилишин, О. Дацій, Ю. Драчук, М. Земляний, О. Іваницька, С. Ілляшенко, І. Кабанов, В. Коберник, М. Корецький, М. Латинін, А. Лисецький, О. Суходоля, І. Чукаєва та ін.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає у дослідженні інноваційного розвитку зарубіжного досвіду та регіонів України, його державного регулювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. У Південній Кореї модель інноваційного розвитку виглядає як підтримка держави великих промислових груп. Держава активно підтримує їх прагнення диверсифікувати свою діяльність на основі наукомістких технологій, щоб підвищити частку експорту. Таку модель інноваційного розвитку можна застосовувати і в Україні, в більш промислових регіонах, створювати та розвивати науково-технічні комплекси.

У Ізраїлі стосовно інноваційної діяльності більшу увагу приділяють малому високотехнологічному експорторієнтованому бізнесу, та основними об'єктами економічного зростання вважаються комерційні високотехнологічні фірми. Державна підтримка в цієї країні "зосереджена у сфері їх інкубування і створення фондів початкових інвестицій для фінансування їхньої діяльності. В Україні така модель інноваційного розвитку могла б сприяти виникненню так званих "точок кристалізації" інновацій у всіх регіонах. Однак для поширення

практики "інкубування інновацій" необхідна суттєва фінансова підтримка регіональних органів влади" [9].

Чилійська модель інноваційного розвитку насамперед в інноваційній діяльності країни потужним рушієм вважає сільськогосподарський комплекс. Та державна політика спрямована на створення агропромислових конкурентоспроможних конгломератів. Тобто метою є створення потужних новітніх агротехнологій, які будуть потягом і для машинобудівного комплексу.

У Китаї державна підтримка простежується в "умінні ефективно використовувати природні ресурси. Тут ідеться про модель інноваційного розвитку, зорієнтовану на використання ресурсної бази певного регіону [9].

"У Японії підтримка інноваційного розвитку здійснюється за допомогою "японських сюданів", які демонструють усьому світові високу ефективність. Особливістю сюдану є те, що головні фірми створюють під своєю егідою спільні підприємства і розробляють спільні інвестиційні проекти для проникнення у нові сфери. Це дає змогу, об'єднуючи фінансові та інші ресурси і ділячи ризик, готувати прориви у нових напрямках тоді, коли потреба в них стає нагальною" [8]. Що ж в Україні із інноваційною діяльністю? Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається із законів України "Про інноваційну діяльність", "Про інвестиційну діяльність", "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки", "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про наукову і науково-технічну експертизу", "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків", "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на період до 2015 року" [1 - 6]. У Законі України "Про інвестиційну діяльність" [7] вона розглядається як "одна з форм інвестиційної діяльності, що

здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу" (ст. 3). На сьогоднішній день в Україні існує три інструмента регіональної інноваційної політики: регіональні програми інноваційного розвитку (регіональні інноваційні програми); угода щодо регіонального розвитку; договір між Державним агентством України з інвестицій та розвитку і місцевими органами влади. Якщо говорити про інноваційну діяльність в Україні, с точки зору історичного експерсу, то не можна не погодитись з тим, що країна в ХХ столітті ціною неймовірних зусиль у структурі СРСР створювала інноваційну інфраструктуру в рамках військово-промислового комплексу. Тоді всі кращі наукові, конструкторські, виробничі потужності країни були зосереджені на дослідженнях і здобутках саме в цьому напрямі. Великий фізичний, фінансовий, матеріальний та моральний потенціал України та її народу були стягнуті для забезпечення інноваційної діяльності. Як результат, саме в цьому комплексі велика держава посідала перше місце у світовому товаристві. Але із розпадом СРСР і відказом від статусу атомної країни, Україна так і не змогла, по теперішній час, зайняти гідне місце в цьому питанні, зруйнувавши усе те, що могло б принести користь з дня незалежності і нічого не збудувавши нового, маючи потужний науковий, природничий, сільськогосподарський, ресурсний, інфраструктурний потенціал.

На наш погляд, основним рушієм у розвитку інноваційної діяльності є влада і державна політика. Саме це в першу чергу забезпечить стабільне і "правильне" законодавство, що, як фундамент для будівництва, найважливіше. А подруге, це бізнесові структури, які, опираючись на політику та законодавство держави, повинні думати не про миттєвий дохід, а про інноваційну діяльність у державі, чим і допоможуть

національній економіці вийти на новий виток розвитку. З початку одержання незалежності та переходу національної економіки на ринкову, вже розумілася важливість державного регулювання інноваційної діяльності, та Указі Президента України від 20.08.2001 р. № 640/200 пропонується органам влади (обласним державним адміністраціям) використовувати починаючи з 2002 року, відповідні заходи щодо стимулюванню та розвитку науково-технологічної і інноваційної діяльності в рамках національної економіки.

В Україні виробничий потенціал більш зосереджений на початкових стадіях циклу: у ресурсодобувній і переробній промисловості та експортує первинні ресурси, енергоносії й продукти їх переробки, імпортує кінцеву продукцію переробної й обробної промисловості. Саме інноваційна діяльність на чолі з науковцями, могла б, на нашу думку, повернути цю ситуацію на національну користь. Так, у виступі Ніколя Саркозі, він особливо відзначив, що бачить головну роль у нарощуванні національної моці Франції в глибоких соціальних і економічних змінах. Він, зокрема, сказав - "21 століття - вік змін. Ті, хто не зможуть встигнути за постійно зростаючими темпами глобальних змін у світі, залишаться на узбіччі історії". Не більше, не менше!" [9, с.23].

Виділимо основні напрямки управління інноваційною діяльністю: якість науково-дослідних закладів; держзакупівлі високотехнологічної продукції; здатність до інновацій; охорона інтелектуальної власності; наявність інженерних і наукових кадрів.

Обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами (у фактичних цінах; млн.грн.), представлено на рисунку 1 за 2000-2011 роки.

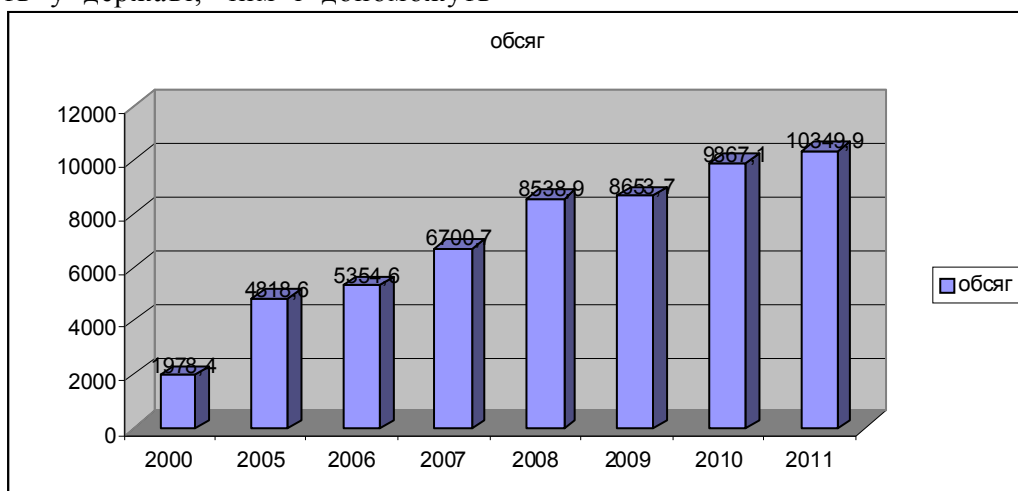


Рис.1. Обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій, за видами (у фактичних цінах; млн.грн.) за 2000-2011 роки [10]

З наведених даних видно, що з 2000 року по 2011 рік обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами, поступово зростає від значення 1978,4 до 10349,9 млн.грн., що показує

позитивну динаміку.

Наведемо дані на рисунку 2, стосовно питомої ваги підприємств, які впроваджували інновації за 2000-2011рр. %

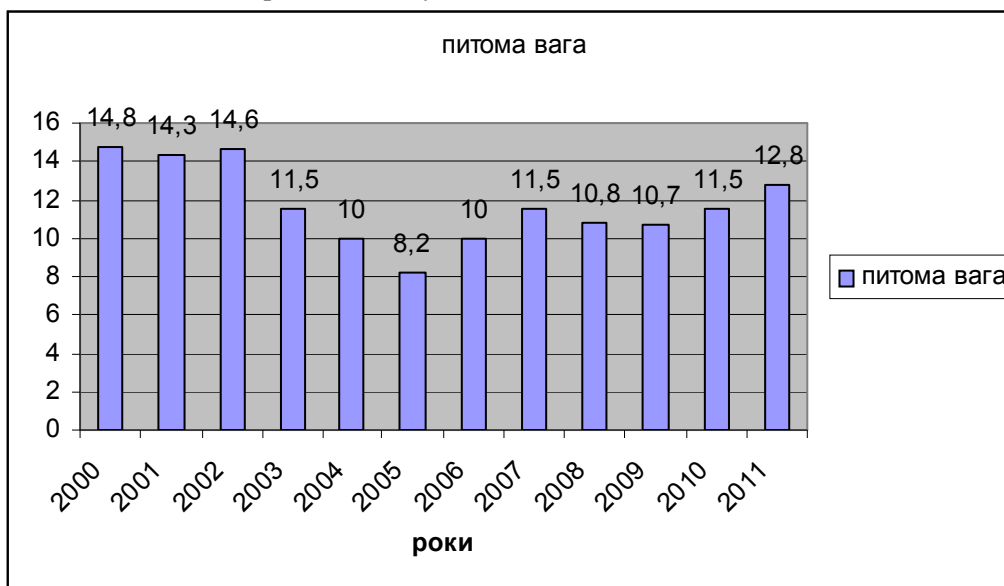


Рис.2. Питома вага підприємств, які впроваджували інновації за 2000-2011рр. % [10]

Бачимо, що цей показник відрізняється від попереднього не стабільністю, наприклад в 2005 році був найбільший "провал", а з 2000 по 2002рр. був найбільшим 14,8%, хоча в 2011 році почав зростати (12,8%).

Інноваційна діяльність у регіонах України ґрунтується, на наш погляд, на таких складових:

1. Організації, які здійснюють технологічні, організаційні, маркетингові інновації;
2. Обсяг інноваційних товарів, робіт, послуг;
3. Експорт товарів, робіт, послуг;
4. Технологічний обмін в організаціях, що здійснюють технологічні інновації;
5. Участь організацій у спільних проектах з виконання досліджень і розробок;
6. Витрати на технологічні інновації.

Можна сформулювати такі переваги розвитку регіонів України, пов'язаного з інноваційною діяльністю, представлені результатами SWOT-аналізу, в таблиці 1.

Інноваційна економіка в регіонах України, на наш погляд, формується під впливом таких основних факторів: 1) створення умов для переходу на інноваційний шлях розвитку, що стосується аспектів державного регулювання (на всіх рівнях державного управління); 2) появи мотивацій у суб'єктів ринку для активізації інноваційних процесів (створення для них позитивних умов ринку за допомогою механізмів державного регулювання діяльністю усіх суб'єктів

ринку).

Рейтинговий аналіз регіонів та міст України показав, що за підсумками 2012 року лідером по сукупному інвестиційному потенціалу залишається Київ. В групу лідерів потрапили Дніпропетровська, Донецька, Харківська і Одеська області, сприятливий інвестиційний клімат спостерігається в АР Крим, Полтавській і Київській областях (таблиця 2) [10].

Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості проводилася на основі 120 показників (90 - для оцінки потенціалу і 30 - для розрахунку ризику), які були згруповані в синтезований набір показників.

Висновки. Сучасна криза національної інноваційної діяльності України виявляється не тільки в дефіциті фінансових ресурсів, а й у спаді платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектора. Отже, використання світового досвіду управління інноваційним розвитком могло б активізувати інноваційні процеси в Україні. При виборі напрямів і моделей інноваційного розвитку потрібно враховувати особливості та науково-технічний і ресурсний потенціал регіонів.

Список літератури

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" // ВВР України. - 1991. - № 49. - С. 151-159.
2. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 лип. 2005 р. № 40-IV // Голос України. - 2005. - 9 серп. - С. 3.

SWOT-аналіз інноваційного сценарію розвитку регіонів України

S (сильні сторони):	W (слабкі сторони):
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність розвиненої системи професійної освіти; високий науково-дослідний потенціал. 2. Значний внутрішній. 3. Створення й розвиток власних брендів, зниження залежності від імпорту іноземних технологій. 4. Гнучкість економіки за рахунок формування сегмента малого й середнього бізнесу. 5. Ріст продуктивності праці. 6. Державна підтримка ключових галузей економіки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність власних конкурентоспроможних. 2. Відсутність програм розвитку в інвестиційно привабливих населених пунктах. 3. Дефіцит кадрів, що володіють сучасними навичками по залученню інвестицій. 4. Відставання від держав-конкурентів у формуванні інноваційної інфраструктури. 5. Відсутність вітчизняних великих корпорацій, здатних зіграти роль стратегічного інвестора. 6. Низький приплив прямих іноземних інвестицій. 7. Висока конкурентоспроможність інноваційних продуктів на світових ринках.
O (можливості):	T (загрози):
<ol style="list-style-type: none"> 1. Формування конкурентоспроможних кластерів. 2. Формування в державі значного людського й інтелектуального капіталу. 3. Технологічне зростання проведень досліджень. 4. Освоєння нових ринків. 5. Приплив у державу інвестицій 6. Диверсифікованість економіки регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності й стабільності. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення сектора традиційних видів економічної діяльності. 2. Великий відсоток безробіття. 3. Наслідки світової економічної кризи. 4. Екологічна небезпека.

3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР, зі змінами, внесеними згідно із законами, введеними протягом 1997-2001 рр. // ВВР України. - 1997. - № 27. - С. 181; Вісн. податкової служби України. -2001. - № 1. - С. 5-7.
4. Закон України "Про податок на додану вартість" від 3 квіт. 1997 р. № 168/97-ВР // ВВР України. - 1997. - № 21 - С. 156; № 51. - С. 305; 1998. - № 10. - С. 37; № 14. - С. 55; № 18. - С. 95; № 33. - С. 224; № 36-37. - С. 244.
5. Закон України "Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні" від 16 січ. 2003 р. №433-IV, зі змінами і допов. // Офіц. веб-сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій. - Режим доступу http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ua&get=55&law_id=24.
6. Закон України "Про систему оподаткування" від

- 25 черв. 1991 р. № 1251-ХП ВВР, зі змінами // Урядовий кур'єр. - 1997. - 20 червня. - С. 3-5.
7. Закон України "Про систему оподаткування" від 25 червня 1991 р. № 1251-ХП, зі змінами, внесеними згідно із Законами, введеними в 1991, 1994, 1996-2000 рр. // ВВР України. - 1997.
8. Державна інноваційна політика: зарубіжний досвід та можливості використання в Україні [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://gufer.net/investitsii/353-derzhavna-nnovacyna-politika-zarubzhniydosvd-ta-mozhливost-vikoristannya-v-ukrayin.html>.
9. Федоренко І.Л. Інструменти державної інноваційної політики: світовий досвід // Формування ринкових відносин в Україні.-2010.-№3(82).-С.79-81.
10. Статистика [Електронний ресурс]/ Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Таблиця 2

Рейтинги інвестиційної привабливості регіонів і міст України у 2012 році

Регіони	Ранги складових інвестиційного потенціалу		Інвестиційні ризики
	Інноваційна	Інфраструктурна	
Київ	1	1	26
Донецька обл.	2	6	27
Дніпропетровська обл.	4	5	6
Харківська обл.	3	4	23
Одеська обл.	9	7	9
Запорізька обл.	6	13	22
Львівська обл.	8	3	19
Полтавська обл.	10	15	17
Київська обл.	13	20	2
Миколаївська обл.	7	24	12
Луганська обл.	5	21	25
Севастополь	25	2	29
АР Крим	14	12	18
Чернігівська обл.	11	23	5
Житомирська обл.	18	14	10
Волинська обл.	26	9	1
Івано-Франківська обл.	12	27	21
Черкаська обл.	21	25	7
Вінницька обл.	20	8	11
Хмельницька обл.	24	18	13
Сумська обл.	15	11	8
Рівненська обл.	27	22	14
Херсонська обл.	16	26	15
Кіровоградська обл.	17	17	24
Закарпатська обл.	19	19	16
Чернівецька обл.	23	10	3
Тернопільська обл.	22	16	4

Аннотация

Таталія Завієна, Наталія Сапельнікова

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ
ОПЫТЫ**

Представлены теоретические аспекты государственного регулирования инновационной деятельностью в зарубежных странах и в регионах Украины. Сформулированы авторские взгляды на преимущества развития регионов Украины, связанного с инновационной деятельностью и представлены результаты Swot-анализом. Сделан анализ объема научных и научно-технических работ, выполненных собственными силами организаций, и удельного веса предприятий, которые внедряли инновации.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, предприятия, государственное регулирование

Summary

Natalia Zavizena, Natalia Sapelnikova

**THEORETICAL ASPECTS OF STATE REGULATION OF INNOVATION: NATIONAL
AND FOREIGN EXPERIENCE**

The article presents the theoretical aspects of state regulation of innovation activities in foreign countries and in the regions of Ukraine. Author formulated views on the advantages of the regions of Ukraine related to innovation and the results Swot-analysis. The analysis of the scientific and technical work performed by its own organizations and the proportion of enterprises that innovate.

Keywords: innovation, innovation, enterprise, government regulation

ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто роль держави у стимулюванні та підтримці інноваційної діяльності в Україні. Проведено порівняльний аналіз стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Систематизовано чинники, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності. Визначено інструменти державної політики стимулювання та підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: державне стимулювання, державна підтримка, державна політика, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток стратегічні пріоритетні напрями.

Постановка проблеми. За сучасних умов в умовах жорсткої конкуренції за власну ринкову нішу більшість країн обирають інноваційно-орієнтований шлях свого економічного розвитку.

Загальновідомо, що інноваційною економікою прийнято вважати таку, яка забезпечує країні за рахунок науково-технічних та інноваційних досягнень близько 50% сукупного економічного зростання. Аналізуючи розвинені ринкові економіки світу (приміром, США, Канада, Японія та розвинені країни Європи), рівень такого економічного зростання досягає й 60-70% [1, с. 5].

При цьому, інноваційна модель економіки вимагає досягнення значного рівня соціально-економічного розвитку суспільства, його інтелектуальних параметрів, що, звичайно, в першу чергу залежить від рівня та якості освіти населення та науково-технологічного розвитку країни загалом.

Варто зазначити, що розвиненими країнами світу щороку нарощується чисельність науково-дослідних кадрів, розробників науково-технічних винаходів, спеціалістів, які здійснюють маркетингові та організаційні дослідження, які останніми роками значно перевищують частку спеціалістів, зайнятих у сфері фундаментальних та прикладних досліджень [2, с. 74-75].

Відповідно, загальна величина витрат, спрямованих такими країнами на інноваційну діяльність, набуває стійкої тенденції до щорічного зростання.

Для прикладу зазначимо, що найбільший обсяг витрат на наукові дослідження та розробки у 2009 році зафіксовано у Фінляндії (3,96% ВВП), Швеції (3,62% ВВП), Ісландії (3,1% ВВП), Данії (3,02% ВВП) та Німеччині (2,82% ВВП), при цьому найменша величина даного показника у Латвії та Кіпрі (0,46% ВВП). Щодо розподілу витрат на наукові дослідження та розробки у країнах СНД, то безсумнівним лідером є Росія (1,3% ВВП), а

Україна за період 2007-2010 років утримує даний показник на позначці рівній 0,9% ВВП [3, с. 177].

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність у забезпеченні державою як макрорегулятором інноваційної діяльності в Україні ряду заходів, насамперед, пов'язаних з якісним стимулюванням та підтримкою інноваційних процесів шляхом оптимізації їх фінансового забезпечення, популяризації науково-технічних знань, підготовки та перепідготовки наукових кадрів відповідно до інноваційної моделі розвитку країни та поступового формування інноваційної культури суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, пов'язані з розглядом державного регулювання інноваційних процесів знайшли своє відображення як у роботах зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Науковий інтерес українських вчених Б.А. Маліцького, О.С. Поповича, В.П. Соловйова, В.Я. Артемової, І.Ю. Єгорова полягає у здійсненні досліджень у контексті основних напрямів розбудови інноваційно-орієнтованої економіки України, М.В. Онопрієнка - у контексті обґрунтування науково-технологічних пріоритетів держави, Т.А. Васильєвої - у контексті дослідження характерних особливостей здійснення інноваційної діяльності промислово розвинених країн світу та відповідного порівняння їх з Україною тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначимо, що переважна більшість наукових доробок з даної проблематики пов'язана з виключним розглядом ролі державного регулювання інноваційних процесів як одного з ключових завдань інноваційної стратегії розвитку економіки України.

Однак, у роботах науковців окремі питання, присвячені більш глибокому дослідженню та узагальненню інструментів державного стимулювання та підтримки інноваційної діяльності в Україні залишаються дискусійними та малодослідженими.

Таким чином, виникає об'єктивна передумова у деталізації питань політики стимулювання та підтримки інноваційної діяльності в Україні з боку держави. З огляду на довгострокову перспективу, виражена державна політика, спрямована на застосування заходів стимулювання та підтримки інноваційної діяльності, зростання значення науково-технічних та інноваційних процесів в економіці набуває першочергового значення та має ряд суттєвих переваг перед іншими економічними моделями розвитку економік країн світу.

Постановка завдання. У даному дослідженні поставлено за мету розглянути та узагальнити процеси державного регулювання інноваційної діяльності в Україні шляхом визначення стратегічних пріоритетних напрямів та інструментів стимулювання та підтримки інноваційної діяльності. Окрім цього, вважається за доцільне для повноти розкриття основної мети дослідження зосередити свою увагу також на аналізі передумов активізації інноваційної діяльності в Україні та систематизації чинників, що гальмують розвиток інноваційних процесів в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Інноваційно-орієнтована економіка в Україні вимагає адекватних та виважених підходів до визначення, аналізу та реалізації державної політики. При цьому, головне завдання такої державної політики повинно полягати у забезпеченні стабільного зростання соціально-економічного добробуту суспільства шляхом підвищення якісного рівня життя населення за рахунок забезпечення гідної ринкової оплати праці та створення сприятливих умов для ефективного використання науково-технічних кадрів.

На рівні держави чітко визначено пріоритетні напрями інноваційної діяльності та їх реалізації в Україні. Згідно чинного законодавства, пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на стратегічні та середньострокові. Останні ж, спрямовуються на виконання попередніх, які, в свою чергу, й становлять основний науковий інтерес.

Зазначимо, що протягом останніх десяти років відбувалися певні зміни у визначенні стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Для детального аналізу порівняємо їх, використовуючи нормативно-правові документи з питань формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності (табл. 1) [4;5].

Зазначимо, що менш ніж як за одне десятиліття, стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні значно трансформувалися та продовжують набувати подальших змін, про що й свідчить табл. 1 та

відображає, приміром, якісний перехід від освоєння певних галузей (нанотехнологій, мікроелектроніки, інформаційних технологій та телекомунікацій) до наступного їх впровадження та створення вже повноцінної індустрії нанотехнологій, що стає можливим у зв'язку з набуттям досвіду та наявності відповідних науково-технічних знань та кваліфікованих спеціалістів.

Отже, вищезазначені стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні з року в рік вимагають значних зусиль з боку держави для успішної реалізації їх на перспективу.

Між тим, світовий досвід свідчить, що лідируючі позиції у сфері наукоємних технологій та інновацій займають ті держави, що мають ефективну структуру для здійснення інноваційної діяльності на відміну від країн, які нехтують цим та, відповідно, виробництво яких порівняно з вищезазначеними державами є високо витратним та досить енергоємним [5, с. 12].

Опираючись на досвід таких країн, на сьогодні в умовах глобалізаційних викликів інноваційний сектор для України стає вкрай важливою складовою її ефективного соціально-економічного зростання. Однак, окрім безлічі нормативно - правових документів, прийнятих урядом України за роки незалежності, державі доцільно також створювати умови, які б підтримували та стимулювали інноваційну діяльність [4;5;6; 7; 8].

Окрім того, наявні нині в економіці України перешкоди та проблеми значно гальмують її повноцінний інноваційний розвиток, однак все ж таки спостерігаються певні зародки потенційних передумов, що дають змогу стверджувати про певну активізацію в інноваційній сфері.

В той самий час, орієнтація вітчизняних підприємств на інноваційний шлях свого розвитку вигідно підкреслює конкурентні переваги їх над тими підприємствами, що нехтують інноваційним переоснащенням своїх виробництв [9, с. 16].

Останніми роками також спостерігається зростання частки фінансових ресурсів, спрямованих на здійснення інноваційної діяльності, про що свідчить табл. 2.

Дисбаланс щодо нерівномірності фінансування інноваційної діяльності з різних джерел, а особливо коштів Державного бюджету та коштів місцевих бюджетів, що наглядно видно з табл. 2, дає підстави стверджувати про структурну деформованість інноваційної діяльності в Україні, чому, в першу чергу, перешкоджають ряд чинників, які розглядаються у науковій літературі, зокрема у роботах Г. О. Андрощука, В.М. Геєця, І. Б. Жилиєва, Б. Г. Чижевського та інших [8].

Узагальнюючи різноманітні підходи, для систематизації даних чинників автором

Таблиця 1

**Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні
на 2003-2013 роки та 2011-2021 роки**

№ п/п	Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003-2013 роки*	Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2011-2021 роки**
1	Модернізація електростанцій, пошук нових та відновлюваних джерел енергії, новітніх ресурсозберігаючих технологій.	Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії.
2	Виробництво засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів і пов'язаних з транспортом пристроїв та обладнання, комплектуючих виробів, розробка та впровадження новітніх технологій для їх складання (виготовлення).	Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіабудування і суднобудування, озброєння та військової техніки.
3	Освоєння нанотехнологій, мікроелектроніки, інформаційних технологій та телекомунікацій.	Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій.
4	Вдосконалення хімічних технологій, нових матеріалів, розвиток біотехнологій.	Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики.
5	Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості.	Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу.
6	Будівництво і реконструкція транспортних систем.	Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій та робототехніки.
7	Охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища.	Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища.
8	Розвиток інноваційної культури суспільства.	

*діяли до 2011 року;

** діють на сьогодні, починаючи з 2011 року.

***Складено автором за джерелом: [4;5].

**Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні
за період 2005-2010 років, млн. грн.**

Джерела фінансування	2005		Зміна, 2010/2005 , %	2010	
	млн. грн	% до загального обсягу		млн. грн	% до загального обсягу
Кошти Державного бюджету	28,1	0,5	+209,6	87,0	1,1
Кошти місцевих бюджетів	14,9	0,3	-61,7	5,7	0,1
Власні кошти підприємств	5045,4	87,7	-5,4	4775,2	59,4
Кошти вітчизняних інвесторів	79,6	1,4	-61,1	31,0	0,4
Кошти іноземних інвесторів	157,9	2,7	+1427,0	2411,2	30,0
Кошти з інших джерел	425,7	7,4	+72,7	735,2	9,0
Загальний обсяг фінансування	5751,6	100	+39,9	8045,5	100

*Складено та розраховано автором за джерелом: [10].

запропоновано поділити їх на п'ять основних груп, а саме:

- фінансові чинники;
- інформаційні чинники;
- чинники державного регулювання;
- ринкові чинники;
- чинники інноваційної бездіяльності (Рис. 1).

Безсумнівно, що з вищезазначених чинників основного впливу на інноваційну діяльність завдають саме чинники державного регулювання, адже в першу чергу неготовність державного апарату до застосування дієвих заходів щодо стимулювання та підтримки інноваційної діяльності та неефективність нормативно-правової бази гальмує увесь подальший інноваційний розвиток країни.

Окрім чинників державного регулювання, на сьогодні важливого стратегічного значення набувають також фінансові чинники, які полягають у високій витратності інноваційної діяльності та, відповідного, як наслідку - недостатності її фінансування. У більшості випадків здійснення інноваційної діяльності є досить дорогою системою заходів, оскільки підприємства, що виконують науково-дослідні роботи, повинні спрямовувати фінансові ресурси у

високотехнологічне обладнання та оплату праці науково-технічних кадрів. Такі витрати, насправді, є досить високими та не завжди гарантують швидку окупність.

Однак, повертаючись до державного регулювання інноваційної діяльності, зазначимо, що у разі її ефективного здійснення, урядовим структурам варто більше уваги приділяти політиці стимулювання та підтримки інноваційних процесів.

Аналізуючи досвід передових країн світу та враховуючи національні особливості здійснення інноваційної діяльності, зазначимо, що найбільш ефективними інструментами стимулювання та підтримки інноваційної діяльності в Україні повинні бути:

- збільшення бюджетного фінансування державних цільових програм з стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- сприяння у залученні прямих інвестицій для фінансування інноваційної діяльності;
- значні обсяги державних замовлень на науково-технічну та інноваційну продукцію;
- фінансова підтримка у вигляді цільових грантів та пільгового кредитування на індивідуальних умовах підприємствам, що здійснюють інноваційну діяльність;

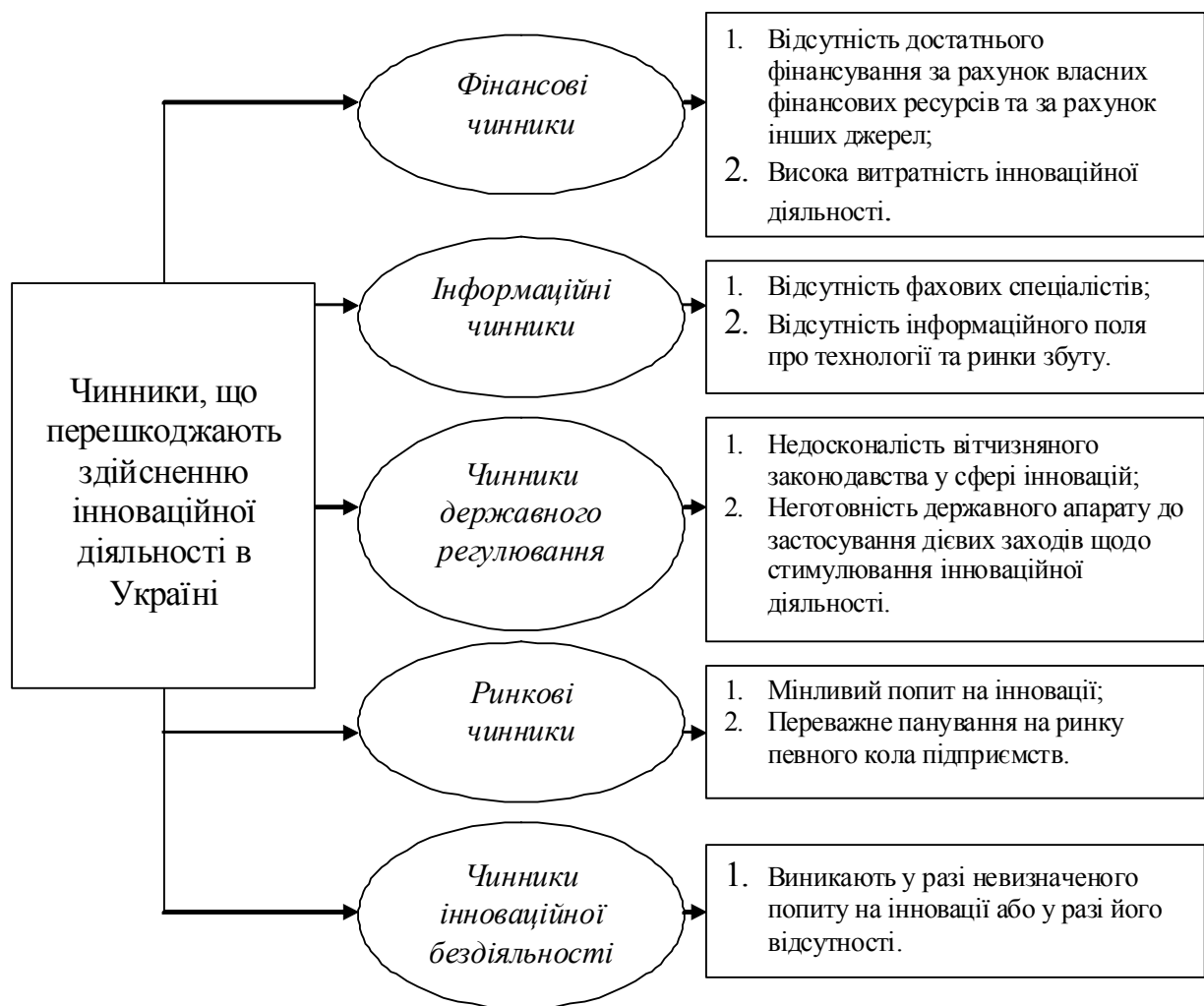


Рис. 1. Чинники, що перешкоджають здійсненню інноваційної діяльності в Україні

*Розроблено автором

- сприяння у використанні інструментів ринку корпоративних цінних паперів (акцій та корпоративних облігацій) у забезпеченні фінансування інноваційної діяльності шляхом перегляду вітчизняного законодавства у сфері фондового ринку та прийняття відповідних змін;
- надання державних фінансових гарантій за кредитами та борговими цінними паперами (в даному випадку, корпоративні облігації) для підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність;
- сприяння розвитку венчурного фінансування в Україні;
- застосування податкових стимулів у вигляді надання податкових пільг, цільових податкових знижок, звільнення від сплати податків, зміни бази оподаткування та відстрочки платежів (податковий кредит) для підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність;
- державне майнове страхування реалізації інноваційних проектів.

Отже, державне стимулювання та підтримка інноваційної діяльності в Україні визначає ключові можливості та темпи розвитку інноваційного розвитку в країні. Зокрема, в інноваційно-орієнтованій моделі розвитку закономірним є переорієнтація суцільного "командного" державного впливу на економіку до переходу до більш опосередкованого державного впливу, що полягає у рівномірному перерозподілі його впливу з ринковими інститутами.

Висновки. Таким чином, основними завданнями держави у сфері наукоємних технологій та інновацій повинні стати:

- обов'язкова реалізація стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- визначення ключових інструментів стимулювання та підтримки інноваційної діяльності в Україні;
- створення сприятливих умов для підвищення рівня ринкового попиту на нововведення та науково-технічні досягнення;

- забезпечення підвищення оплати праці науково-технічних кадрів тощо.

З метою ефективного впровадження державної політики стимулювання та підтримки інноваційної діяльності в Україні потребують досліджень та науково-методичних розробок питання подальшого розгляду та узагальнення державного регулювання та нагляду у контексті деталізації їх пріоритетних напрямків з метою забезпечення пришвидшеного інноваційного розвитку в Україні.

Список літератури:

1. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловійов В.П., Артемова В.Я., Єгоров І.Ю. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України. - К.: ЦДПН, 2005. - 64 с. - С. 5.

2. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія / Петрова І.Л., Шпильова Т.І., Сисоліна Н.П. З наук. ред. проф. Петрової І.Л. - К.: Дорадо, 2010. - 320 с. - С. 74 - 75.

3. Міжнародне зіставлення наукової та науково-технічної діяльності / Статистичний збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні". - 2011. - С.177.

4. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.2003 року № 433-IV (Поточна редакція - Втрата

чинності від 02.10.2011 року на підставі 3715-17. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/433-15>.

5. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 08.09.2011 року № 3715-VI (поточна редакція - від 05.12.2012 року) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (поточна редакція - від 03.02.2012 року) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

7. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 року № 40-IV (поточна редакція - від 05.12.2012 року) [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів Авт. - упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. - К.: Парламентське вид-во, 2009. - 632 с.

9. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я.А. Жаліло, С.І. Архієреєв, Я.Б. Базиліук та ін. - К.: НІСД, 2006. - 120 с. - С. 16.

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Аннотація

Марія Петрашук

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Рассмотрено роль государства в стимулировании и поддержке инновационной деятельности в Украине. Проведено сравнительный анализ стратегических приоритетных направлений инновационной деятельности. Систематизировано факторы, что препятствуют осуществлению инновационной деятельности. Определено инструменты государственной политики стимулирования и поддержки инновационной деятельности в Украине.

Ключевые слова: государственное стимулирование, государственная поддержка, государственная политика, инновационная деятельность, инновационное развитие, стратегические приоритетные направления.

Summary

Mariya Petrashchuk

GOVERNMENT STIMULATING AND SUPPORTING OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

The role of government in stimulating and supporting of innovative activity in Ukraine was considered in the article. The comparative analyses of the strategic priority areas of innovative activity were held. The factors hampering the innovative activity were systematized. The instruments of the public policy to stimulate and support the innovative activity in Ukraine were defined.

Key words: government stimulating, government support, public policy, innovative activity, innovative development, strategic priority areas.

СТРАТЕГІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Розглянено основні причини та проблеми залучення іноземних інвестицій і фактори, що сприяють активізації потенційних інвесторів, пропонуються рекомендації з удосконалення політики залучення іноземних інвестицій з чіткою постановкою мети та механізму реалізації поставлених цілей.

Ключові слова: іноземні інвестиції, іноземний капітал, інвестиційний клімат, іноземне інвестування, інвестиційний режим.

Питання залучення інвестицій стало останніми роками одним з основних завдань держави, а в часи економічної кризи найбільш актуальним для економіки України. Держава не в змозі забезпечити тепер надходження обсягу коштів, необхідного для зростання валового внутрішнього продукту. Інвестиційний потенціал вітчизняного приватного сектора ще дуже низький для здійснення великих інвестиційних проектів. Це стосується як українських банків, так і інших фінансових організацій. На сьогодні більшість з них згідна фінансувати короткострокові проекти, вартість яких відносно низька. Реально ж більшість українських підприємств потребують докорінної реконструкції та переобладнання. Вартість таких інвестиційних проектів сягатиме десятків і сотень мільйонів доларів.

Інвестиційний процес залежить від стабільності в багатьох вимірах: стабільності політичної, стабільності законодавства, стабільності економічної, стабільності інвестиційної політики держави.

Процес політичної трансформації суспільства знайшов свій логічний розвиток у прийнятті нової Конституції України, яка законодавчо закріпила нові орієнтири розвитку України. Прийнято низку законів, які регламентують основні аспекти суспільного життя. Було введено національну валюту України - гривню. Значні кроки зроблені Урядом у напрямі приборкання інфляції, лібералізації цін, впровадження режиму вільної торгівлі. Прийнято Закон України "Про режим іноземного інвестування" [1], яким чітко визначились гарантії держави порядку здійснення та реєстрації інвестицій. Створено систему незалежних реєстраторів, яка забезпечить впевненість інвестора у цивілізованих підходах до реєстрації прав власності. Розпочато формування інфраструктури обслуговування інвесторів. Проте сьогодні ще остаточно не вирішено, якою буде податкова політика держави, на що можуть розраховувати інвестори, які бажають увійти до українського ринку. Вони повинні мати впевненість, що нові підходи не погіршать

економічного стану об'єкта їх інвестицій. Тому тепер важливо надати їм відповідні гарантії. Не обов'язково нові закони ввести в дію вже сьогодні, проте ключові позиції вже повинні бути офіційно задекларовані. Зауважимо, що процес внесення інвестицій повинен мати певний пільговий режим. Непоодинокі випадки, коли грошові кошти, які перераховуються інвесторами на розвиток підприємств, оподатковуються за звичайною ставкою податку на прибуток [6, с. 241].

Іноземні інвестори відчувають деяку невпевненість і з причини постійних змін підходу держави до процесу залучення інвестицій. Прийняття Верховною Радою України рішення щодо скасування пільг для спільних підприємств, які могли користуватися ними ще щонайменше декілька років, такої впевненості не додало. А в умовах кризи потенційні інвестори шукають країни з найменшими ставками оподаткування для вигіднішого вкладення своїх заощаджень. Зрозуміло, що бажано залучити до державного бюджету України додаткові кошти від оподаткування таких підприємств, що такі пільги ставлять у дещо нерівні умови господарювання іноземних і вітчизняних підприємств. Проте про це потрібно розмірковувати під час створення законодавчих актів, а не після їх введення в дію. Фірми, які прийняли рішення про вхід в Україну, базуючись на розрахунках, які були зроблені на основі діючого законодавства, сподіваються, що вже нічого не буде заважати розвитку їх бізнесу. До того ж вони отримали і державні гарантії. Тепер прийняття законів, які суттєво погіршують стан інвесторів, підтверджує сумну репутацію України, як країни з одним з найвищих рівнів ризику для інвесторів. Тому доведеться докласти ще багато зусиль для кардинальної зміни ситуації на ліпше, в тому числі і постійно удосконалюючи приватизаційні процеси, як один з найважливіших напрямків залучення інвестицій.

Залучення інвестицій може здійснюватись різними способами, залежно від відносин між інвестором і об'єктом приватизації, загальним економічним середовищем. Головні способи - це

створення спільних підприємств, додаткова емісія акцій, залучення коштів міжнародних фінансових організацій та проведення конкурсів, які б передбачали зобов'язання щодо розвитку підприємств.

Спосіб залучення іноземного інвестора за допомогою створення спільних підприємств, найпоширеніший на початку економічних реформ, не втратив своєї актуальності. Він дає змогу, налагоджувати роботу підприємств як після приватизації, так і до неї. Це не означає, що таке підприємство буде вилучене з процесу приватизації. Буде приватизована частка, що належить державі у майні спільного підприємства. Враховуючи, що таке підприємство завдяки участі іноземного інвестора вже пройде попередню реструктуризацію, зиск держави може бути навіть більшим, ніж при традиційному продажу.

Досить приваблива перспектива залучення додаткових коштів за допомогою вторинної емісії акцій. Щоправда, це може стосуватися лише стабільно працюючих виробництв. Такі підприємства можуть емітувати свої цінні папери для поповнення обсягу власних обігових коштів. Такий спосіб залучення інвестицій ще не досить поширений в Україні. Проблема додаткових емісій полягає в тому, щоб чітко визначити обсяг емісії, необхідний для розвитку підприємства і, водночас достатній для того, щоб не втратити контроль за підприємством. Досвід такої роботи відсутній в українських підприємств. Проте вже існує багато фінансових установ і консалтингових фірм, які

консолідували провідних спеціалістів в цій галузі та можуть дати необхідну допомогу.

Активно почали працювати на українському ринку міжнародні фінансові установи. Програми надання кредитів українським підприємствам здійснюють Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР), Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК), Фонд сприяння розвитку підприємництва в нових незалежних державах та деякі інші. Вони постійно розширюють сферу своєї діяльності. Такі фінансові установи надають кредити на умовах, вигідніших, ніж в українських банках [7].

Розглядаючи засоби сприяння залученню іноземного капіталу в економіку України, в першу чергу необхідно звернути увагу на те, що у держави є різні важелі для того, щоб сприяти залученню іноземного капіталу (рис. 1.)

Один з них - надання податкових пільг. Введення системи податкових і митних пільг, до яких входять "податкові канікули", зниження ставок оподаткування у разі реінвестування отриманого прибутку чи інвестування у визначені регіони та галузі економіки України, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорт новітніх машин і обладнання, технологій, ноу-хау значно поліпшило б інвестиційний клімат держави. Спеціальні економічні зони передбачають ще розвиненішу систему податкових і митних пільг, спрощення адміністративних процедур (рис. 2).

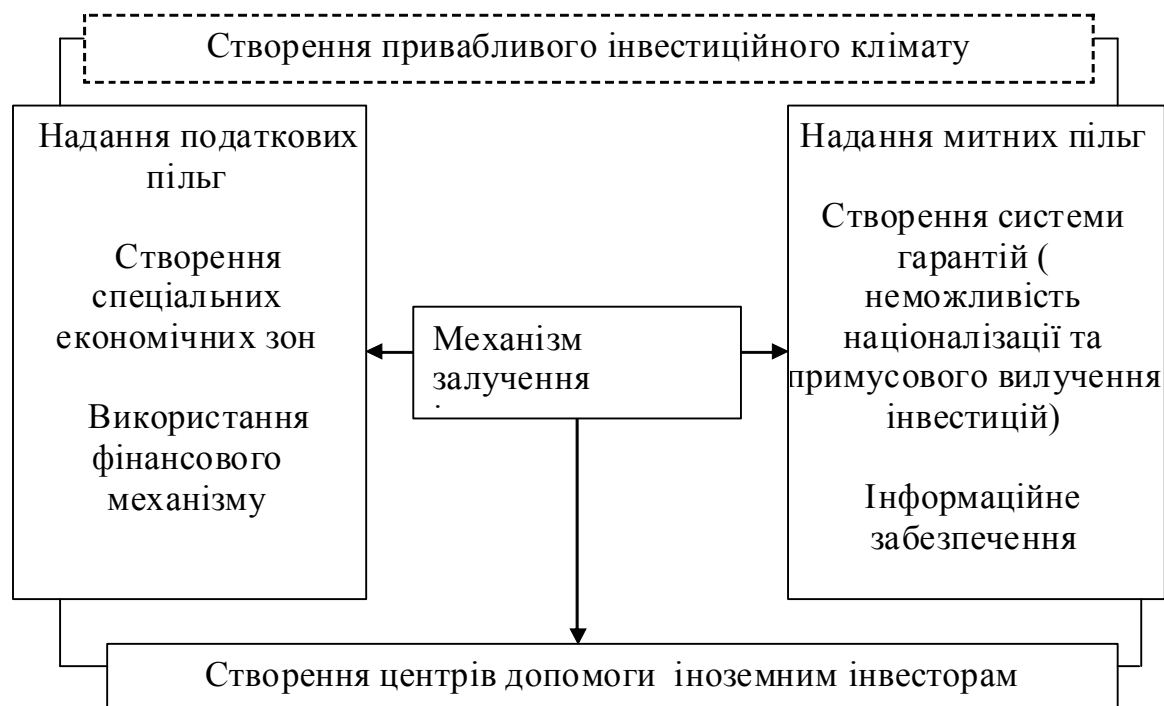


Рис. 1 Механізм залучення іноземного капіталу

Ця система пільг передбачає зміцнення позицій національної валюти, її конвертованість; можливість для підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, без труднощів конвертувати отримані доходи; користування банківською системою країни; надання державних кредитів для інвестиційних проектів у пріоритетні

сфери. Інформаційне забезпечення та центри допомоги іноземним бізнесменам мають інформувати інвесторів про різні проекти й умови їх здійснення за кордоном, систему оподаткування, адміністративно-правові процедури господарської діяльності та ін.

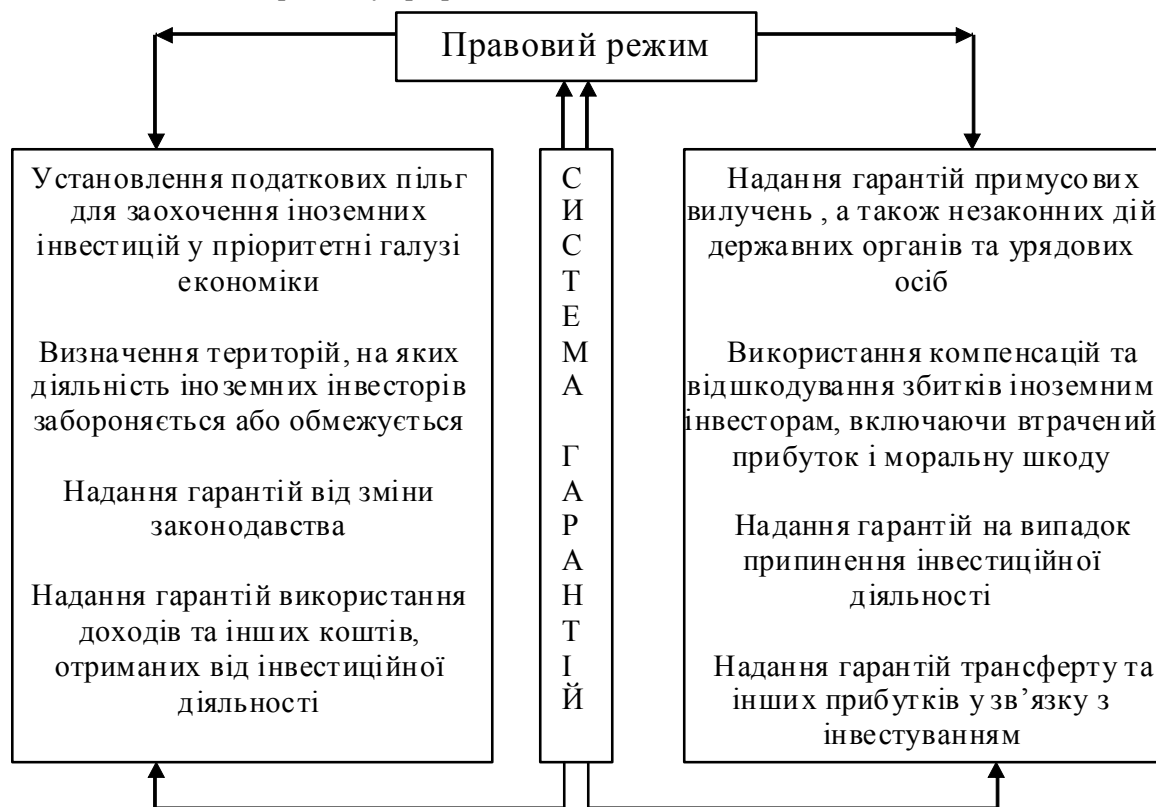


Рис. 2. Система гарантій щодо захисту прав іноземних інвесторів

Підприємці США вважають, що інвестиції у країни з високим рівнем політичних, географічних, валютних, фінансових, інвестиційних та інфляційних ризиків повинні мати мінімальну норму прибутку щонайменше 25%. А в Україні вона, за нашими розрахунками, майже вдвічі нижча, ще й за великого терміну окупності капіталу. Згідно із західними оцінками, норма прибутку на капітал, вкладений, наприклад, у будівництво заводу, у Західній Європі становить 38,6%, строк окупності - 6 років, а в Україні ці показники дорівнюють відповідно 21% і 11 рокам.

Крім того, існує ряд інших негативних моментів: насамперед це бюрократичні засади та легітимна невизначеність у процесі приватизації; відсутність реальної приватизації та закону про приватизацію землі; обіг на внутрішньому ринку грошових одиниць західних країн; відсутність правового забезпечення кредитування, страхування, валютного обігу; обмеженість каналів репатріації прибутку (в основному через вивезення продукції видобувних та сировинних

галузей, що має попит на світових ринках).

В Україні розроблено законодавство про іноземні інвестиції, до якого входять понад 100 різних правових і нормативних документів (законів, постанов, указів, положень, інструкцій та ін. Для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої діяльності. Зазначається, що для інвестиційних проектів із залученими іноземними інвестиціями, які реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери та територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності [3, с. 35-40].

Як свідчить досвід інших країн, до формування системи регулювання міжнародної спільної підприємницької діяльності на національному рівні застосовуються два підходи; перший - прийняття єдиного акта, який регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни; другий - регулювання різних аспектів іноземної інвестиційної та

підприємницької діяльності сукупністю правових актів.

Підбір одного з цих підходів зумовлюється позицією, яку та чи інша країна займає на світовому ринку капіталів. Якщо країна є активним експортером капіталу, то, як правило, використовується другий підхід формування законодавчої бази щодо участі іноземних інвесторів у національному господарстві. Країни, які переважно імпортують капітал, прагнуть прийняти єдиний законодавчий акт щодо міжнародної підприємницької діяльності.

Нині Україна, безумовно, є державою, яка залучає іноземний капітал на свою територію і, виходячи з тенденцій, що склалися, можна дійти висновку, що вона залишиться такою ще досить тривалий час. Тому недоліком Закону України "Про режим іноземного інвестування" є перехрещення двох названих підходів до формування правової бази. Більшість статей цього Закону містять формулювання "згідно з чинним законодавством" без конкретних посилань.

У зазначеному Законі відсутні будь-які конкретні положення щодо найважливіших об'єктів регулювання, пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери й територій, що заплутує розв'язання проблем пільгового режиму інвестування, а також положення про кваліфікаційний мінімум іноземної інвестиції які, на наш погляд, були б необхідні для системи іноземного інвестування, У статті 1 розділу 1 Закону визначається тільки частка іноземної інвестиції у статутному фонді підприємства з іноземними інвестиціями (щонайменше 10%).

Порядок переказу (трансферту) прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій, визначається тільки Національним банком України, а відповідного законодавчого акта, що прийнятий Верховною Радою України, не існує. Це ще один недолік існуючої в Україні законодавчої бази іноземного інвестування.

Законодавча база процесу іноземного інвестування повинна охоплювати всі сторони цієї багатогранної діяльності. На сучасному етапі в Україні законодавчо не визначено процеси іноземного кредитування, створення кредитних співтовариств, концесій, надання прав власності на землю; не опрацьовано також механізми Державного страхування іноземних інвестицій, створення страхових фондів. І хоча тепер здійснюються певні заходи щодо створення автоматизованої інформаційної системи оперативного пошуку іноземних інвесторів, усе це перебуває в зародковому стані [2, с.141].

Виходом із цього становища є обґрунтування раціональної інвестиційної політики, в якій чільне

місце посядуть система державного регулювання й реформування структури власності на основі приватизації та концепція технічного переустаткування промислового виробництва із залученням коштів іноземних інвесторів, забезпечення стабільності економічної ситуації та цілеспрямовану політику держави на подолання економічної кризи. Така концепція забезпечить підвищення інвестиційної активності, але за наявності ряду таких економічних передумов:

1) залучення іноземних інвестицій з урахуванням цілей та завдань структурної трансформації промислового комплексу, цільових програм міжгалузевого розвитку, конверсії, насамперед регіонів як найбільше потерпіли від фінансової кризи в Україні;

2) збільшення обсягів інвестиційних ресурсів, які формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі;

3) ефективного використання інвестицій;

4) обґрунтування добору пріоритетних секторів матеріального виробництва, які визначають конкурентні позиції країни на світових ринках;

5) створення динамічного експортного потенціалу, який може швидко адаптуватися до кон'юнктури зовнішнього ринкового середовища;

6) розвитку внутрішньої та зовнішньої продукції виробничо-технічного призначення.

Реальна наявність зазначених економічних передумов підвищення інвестиційної активності має стати достатньою основою для обґрунтованого визначення цілей залучення іноземних інвестицій у різні сфери вітчизняної економіки. Тим даний фактор буде сприяти виходу України з стану стагнації, після значного спаду економіки.

Основними цілями повинні бути такі:

1) структурна перебудова промислового комплексу;

2) сприяння досягненню сучасного технічного рівня розвитку на основі нових технологій;

3) розвиток ресурсозберігаючих, наукомістких та екологічно чистих технологій;

4) збільшення обсягів експортного потенціалу України;

5) подолання залежності економіки країни від імпорту;

6) створення виробництв із використанням місцевих природних ресурсів;

7) сприяння розвитку приватного сектора.

Досягти зазначених цілей можна за умови розробки й реалізації вітчизняної стратегії залучення іноземного капіталу. Особливо нагальним і виваженим має бути розв'язання проблеми залучення іноземних інвестицій у період важкої економічної кризи в Україні. При цьому

дуже важливо зацікавити зарубіжних партнерів, знайти баланс наших та їхніх інтересів, реалізувати проекти, які економічно вигідні вітчизняним і іноземним партнерам.

Організаційною формою забезпечення процесу реалізації технологічно передових інвестиційних проектів має стати створення фінансово-промислових груп, акціонерних товариств. Ряд країн має інтегровані об'єднання (союзи), мета яких, з одного боку, - стимулювати збільшення обсягів виробництва національних товаровиробників, розвиток внутрішньої торгівлі, експорту, а з іншого - здійснювати протекціоністську політику щодо інших країн. Саме наявність об'єднань іноземного та українського капіталу сприяли залученню іноземних інвестицій у період кризи.

Державна стратегія залучення іноземних інвестицій має спиратися на класифікацію галузей промисловості залежно від наявності потенційних джерел фінансування. Таких груп галузей (виробництв) можна виокремити кілька:

- 1) галузі, розвиток яких забезпечується централізованими державними капіталовкладеннями;
- 2) виробничі об'єкти переважно приватного капіталу;
- 3) галузі (виробництва), які на даному етапі потребують кредитних субсидій;
- 4) пріоритетні галузі для залучення та використання іноземних інвестицій;
- 5) виробництва, участь іноземних інвесторів у фінансуванні яких має певні обмеження;
- 6) галузі (виробництва), що є закритими для іноземного інвестування через мотиви національної безпеки, збереження національного багатства.

Україні підходить класична схема сучасного індустріального розвитку країни, яка складається з трьох етапів:

- перший - створення імпортозамінюючих виробництв;
- другий - формування конкурентоспроможного експортного потенціалу;
- третій - розвиток наукомістких галузей.

Така схема подальшого розвитку індустрії потребує органічного поєднання іноземного капіталу з національними ресурсами, обґрунтування та селекції сфер інвестування, експертної оцінки щорічної потреби в іноземних інвестиціях, визначення потенційної місткості українського ринку для іноземних інвесторів.

Практика показала, що за минулий період, коли використовувалися традиційні підходи до інвестування, іноземний капітал не справляв істотного впливу на ефективність функціонування промислового комплексу, його структурну

перебудову, упровадження прогресивних технологій і технічне оновлення виробництва. Очевидно, нам необхідно знайти економічний механізм, який дав би змогу збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули та гарантії для залучення іноземних інвестицій у процес приватизації й розвитку експортного потенціалу, забезпечив би бажаний кінцевий результат інвестування, тобто помітний внесок у розвиток економіки та поліпшення її стану, вихід з фінансової кризи, підвищення ефективності її функціонування, упровадження сучасних технологій і методів управління.

З огляду на викладене дуже важливо добрати пріоритети в інвестиційному процесі, які б забезпечили найвищий рівень його ефективності. Це об'єктивно зумовлює необхідність здійснення таких заходів:

1. звуження напрямків інвестування та впровадження проектів з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу;
2. включення в інвестиційний процес як державних, так і приватних ресурсів;
3. залучення іноземних партнерів до впровадження інвестиційних проектів, пов'язаних з використанням інноваційного та промислового потенціалу;
4. створення нових організаційних форм інтеграції фінансового та промислового капіталу;
5. розробки та впровадження регіональних програм інвестування.

При цьому іноземні кредити під державні гарантії необхідно спрямовувати насамперед у пріоритетні сфери на фінансування інвестиційних проектів, що забезпечують розвиток експортного потенціалу, і галузі, у яких строки окупності виробничих інвестицій порівняно малі [4, с.50-58].

Даний механізм залучення іноземних інвестицій спрямований на створення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної активності. Стрижнем такого механізму є економіко-організаційний блок, який базується на обґрунтованій концептуальній основі та стратегії залучення іноземних інвестицій, системі пільг в оподаткуванні, визначенні пріоритетних напрямків використання іноземних інвестицій, розширенні можливостей участі іноземних інвесторів у процесі приватизації та створенні спільних підприємств.

Отже, для залучення іноземних інвестицій в економіку країни необхідно ввести в дію систему стимулювання іноземних інвесторів.

Важливо ввести систему пільгового оподаткування залежно від обсягу та терміну дії іноземної інвестиції, оскільки діюча система враховує це недостатньо. Розробити й упровадити систему стимулювання іноземних інвесторів у

промисловій сфері залежно від пріоритетності об'єкта інвестування, обсягу інвестиції й терміну її дії.

За умови дострокового відчуження інвестицій проти встановлених законодавством термінів підприємства з іноземними інвестиціями, що діють у пріоритетних галузях народного господарства України, мають сплачувати податок на прибуток за весь період інвестування в розмірі 50 відсотків встановлених законодавством, а в інших галузях - у повному обсязі.

Мають бути вжиті організаційні заходи в напрямку створення єдиної цілісної системи державного управління інвестиційними процесами, яка включала б відповідні структури для роботи з іноземними інвестиціями, механізми реалізації державної політики залучення капіталу, координації діяльності з міжнародними організаціями, проведення експертиз найважливіших проектів та їх конкурсний відбір. Такою структурою може бути спеціалізована державна компанія України з іноземних інвестицій.

У Постанові Верховної Ради України "Про порядок уведення в дію Закону України "Про режим іноземного інвестування" ставиться питання щодо створення національного агентства сприяння іноземним інвестиціям в Україні. У структурі такої системи доцільно створити інформаційно-аналітичний банк даних з питань іноземного інвестування, який містить інформацію про підприємства та проекти, що потребують інвестицій, про інвесторів, спонсорів, виконавців проектів і проведення міжнародних тендерів. Необхідно розробити систему страхування та створити Національну акціонерну страхову компанію, сприяти діяльності інвестиційних компаній і фондів, трастових і холдингових компаній, аудиторських і консалтингових фірм, фондових бірж, лізингових компаній з організації лізингу сучасного устаткування та інших об'єктів раціональної інфраструктури. Це дасть змогу сформувати в Україні ринок інвестиційних проектів [1].

Функціонування економіко-організаційного блоку механізму залучення інвестицій можливе лише в сукупності з ефективним механізмом державних гарантій та системою законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення іноземних інвестицій, організації системи страхування та перестрахування іноземних інвестицій, сприяння розвитку банківсько-кредитної системи.

Створення ефективної системи залучення іноземних інвестицій потребує насамперед формування якісної законодавчої бази. Наявність суперечностей і невизначеності ряду важливих питань законодавства зумовлює необхідність

внесення змін до Закону України "Про власність" і "Земельного кодексу України" стосовно визначення майнових прав іноземних інвесторів. Потрібні уточнення на державно-правовому рівні ряду питань про концесії (визначення можливостей отримання прибутку іноземними інвесторами від розвідування, розробки, видобування й експлуатації природних ресурсів). Потребує ретельнішого обґрунтування система валютного регулювання.

Список літератури:

1. Закон України "Про режим іноземного інвестування" № 94/96-ВР від 19.03.96.
2. Карпінський Б.А. Інвестиційний клімат в Україні / Б.А. Карпінський // Фінанси України. - 2001. - №7. - С.139 - 148.
3. Оспищев В., Антоненко Т., Пруненко Д., Лук'яненко В., Уткін О., Жилякова О. Фактори, що впливають на іноземні інвестиції / В. Оспищев, Т. Антоненко, Д. Пруненко, В. Лук'яненко, О. Уткіна // Економіка України. - 2002. - № 4. - с.35-40.
4. Папп В.В. Вдосконалення інвестиційної політики в країні та її вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні / В.В. Папп // Регіональна економіка. - 2006. - № 2. - С. 50-58.
5. Пехник Андрій Володимирович. Іноземні інвестиції в економіку України: [навчальний посібник] / А.В. Пехник / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Факультет міжнародних відносин. - К.: Знання, 2007. - 335с
6. Румянцева А. П. Міжнародна економіка: [навчальний посібник] / А.П. Румянцева. - К.: Знання, 2004. - 449 с.
7. Юлія Загоруйко. Прогнози попри все... Іноземні інвестори не втрачають оптимізму відносно України / Ю. Загоруйко // Дзеркало тижня. - 30 грудня - 5 січня 2007. - №50 (629).

Аннотация

Наталя Саинчук

**СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ**

Рассмотрены основные причины и проблемы привлечения иностранных инвестиций и факторы, которые благоприятствуют активизации потенциальных инвесторов, предлагаются рекомендации по усовершенствованию политики привлечения иностранных инвестиций с конкретной постановкой цели и механизма ее реализации.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, иностранный капитал, инвестиционный климат, иностранное инвестирование, инвестиционные режим.

Summary

Nataliy Sainchuk

**STRATEGY OF FOREIGN INVESTMENTS INVOLVEMENT IN UKRAINIAN
ECONOMY**

In this paper main problems of foreign investments involvement and factors that help to activate potential investors are considered, recommendations for foreign investments involvement policy improvement with clear goal setting and scheme of goals realization are proposed.

Keywords: foreign investments, foreign capital, investment climate, investment regime.

ФІНАНСИ

УДК 330.142.23

©Швець Н.Р., Черевко О.І., 2013

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

МАСШТАБИ ВИВЕЗЕННЯ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ З ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджуються процеси, пов'язані з вихідними потоками фінансового капіталу. Описуються цілі, методи та способи вивезення фінансового капіталу з економіки України. Пропонуються заходи, спрямовані на зниження масштабів витоку фінансового капіталу з країни.

Ключові слова: фінансовий капітал, витік капіталів, продуктивне та непродуктивне вивезення капіталу.

Постановка проблеми. Міжнародний ринок фінансового капіталу дуже динамічний: фінансовий капітал має здатність швидко переміщуватись від одного економічного агента до іншого, з однієї країни в іншу. Причина цьому - відкритість економік, глобалізаційні процеси, взаємна інтегрованість, технологічний прогрес та ін. Саме тому надзвичайно важливе регулювання та контроль за транскордонним переміщенням фінансових ресурсів, особливо за їх вивезенням закордон.

Аналіз найновіших досліджень і публікацій. Проблеми формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, організації їх управління, розвиток ринків фінансових капіталів вивчали такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Г.Азаренкова, Л.Алексєєнко, В.Базилевич, І.Бланк, Р.Брейлі, Ю.Воробйов, В.Геєць, О.Єрмошкіна, М.Крупка, В.Корнеєв, Р.Коле, Р.Лукас, Л.Примостка, Є.Степанюк, І.Тушканов та інші. Однак в їх наукових дослідженнях недостатньо уваги приділено аналізу негативних наслідків витоку фінансового капіталу з України й обсягів його експортування закордон.

Вивіз капіталу у формах, які не відповідають інтересам розвитку національної економіки, вимагає формування механізмів його державного регулювання, потребує глибокого дослідження як у теоретичному, так і практичному аспектах.

Постановка завдання. Цілями статті є дослідження вихідних потоків фінансового капіталу з економіки України, аналіз можливих причин і наслідків відтоку капіталу та розробка

основних заходів подолання цього явища.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виділяють такі причини участі суб'єктів у міжнародному русі фінансового капіталу:

1) економічна вигода: фінансовий капітал експортується в основному з тих країн, в яких існує тенденція до зниження норми прибутку, місткість ринку обмежена, політика країни направлена на збільшення надходжень до державної казни (високі ставки оподаткування), а також високі ціни на сировину в країні з високим рівнем прибутку;

2) прагнення досягнути більш високого рівня доходності від тимчасово вільного капіталу (наприклад, норми прибутку за депозитами), мінімізувати ризик вкладення коштів;

3) обхід різноманітних бар'єрів (наприклад, податкових);

4) інвестування в країні з більш стабільною політичною та економічною ситуацією - таким чином зменшується ризик неповернення фінансових ресурсів.

Необхідно звернути увагу на два способи, за допомогою яких здійснюється даний процес, - легальний та нелегальний. Легальний вивіз фінансового капіталу відбувається переважно у вигляді росту зарубіжних активів українських банківських установ, купівлі іноземної валюти та цінних паперів. Нелегальний вивіз фінансового капіталу відбувається шляхом непереведення з-за кордону експортної виручки, а також передоплати імпорту, який ще не надійшов контрабандного експорту, формально упущеної вигоди по зовнішньоекономічних операціях.

Однією з проблем, які виникають під час

процесів вивезення фінансового капіталу з країни, є втеча капіталів, або ж витік капіталів (capital flight). Вважається, що втеча капіталів - це стихійний, нерегульований державою відплив грошових коштів за кордон для надійнішого і вигіднішого розміщення, інвестування, а також для того, щоб уникнути високого оподаткування, втрати від інфляції [1]. Наприклад, в Україні масовий і прискорений відтік капіталу закордон мав місце з 1993 по 2001 рік з метою збереження капіталу.

Для відтоку капіталу з країни характерні такі дві основні форми: продуктивна та непродуктивна. Продуктивний відтік капіталів відбувається за операціями, які мають законний характер і доцільні з погляду зміцнення міжнародних зв'язків і позицій України на світовому ринку.

До непродуктивного відтоку капіталів призводять операції, здійснення яких має протиправний характер або неефективні для економіки країни. До таких операцій, зокрема, належать ті, що здійснюються з метою оптимізації умов інвестування, ухилення від оподаткування, легалізації (відмивання) коштів, одержаних злочинним шляхом, тощо [2].

Обсяг непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України являє собою інтегральний показник, що визначається як сума базових складових такого відпливу за формулою:

$$NVF = NLVF + PVF + PU,$$

де NVF - обсяг непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України;

NLVF - обсяг непродуктивного легального відпливу (вивезення) фінансових ресурсів; PVF - обсяг прихованого відпливу (вивезення) фінансових ресурсів; PU - обсяг незареєстрованого відпливу (вивезення) фінансових ресурсів [3].

За період з 2008 по 2010 рік економіка України пережила стрімкий відтік капіталу, який склав 18,6 млрд. дол. США [4]. За даними дослідницької організації Global Financial Integrity, в 2010 році в Україні тіньові фінансові потоки склали 1,253 млрд. дол. [5]. У 2012 році українські банки вивели з країни від 4 до 8 млрд. дол. США [6]. Тобто йде мова про надзвичайно великі суми, враховуючи, що доходи Державного бюджету України, визначені на 2013 рік, складають усього 45,3 млрд. дол. США.

Традиційно вважається, що втеча капіталу та легалізація доходів здійснюються через офшорні зони: Віргінські Британські острови, Сейшельські, Багамські, Маршаллові острови, Монако, Андорра, Мальдівська республіка. Та протягом останніх років грошові кошти виводяться закордон не через офшори, а через країни Євросоюзу: Кіпр, Великобританію, Німеччину.

Основними способами відтоку капіталів закордон О.М. Теліженко вважає банківський, фізичний, експортно-імпорتنний, господарський та небанківський перекази [7]. Шляхи відтоку фінансового капіталу можна зобразити так (рис. 1):

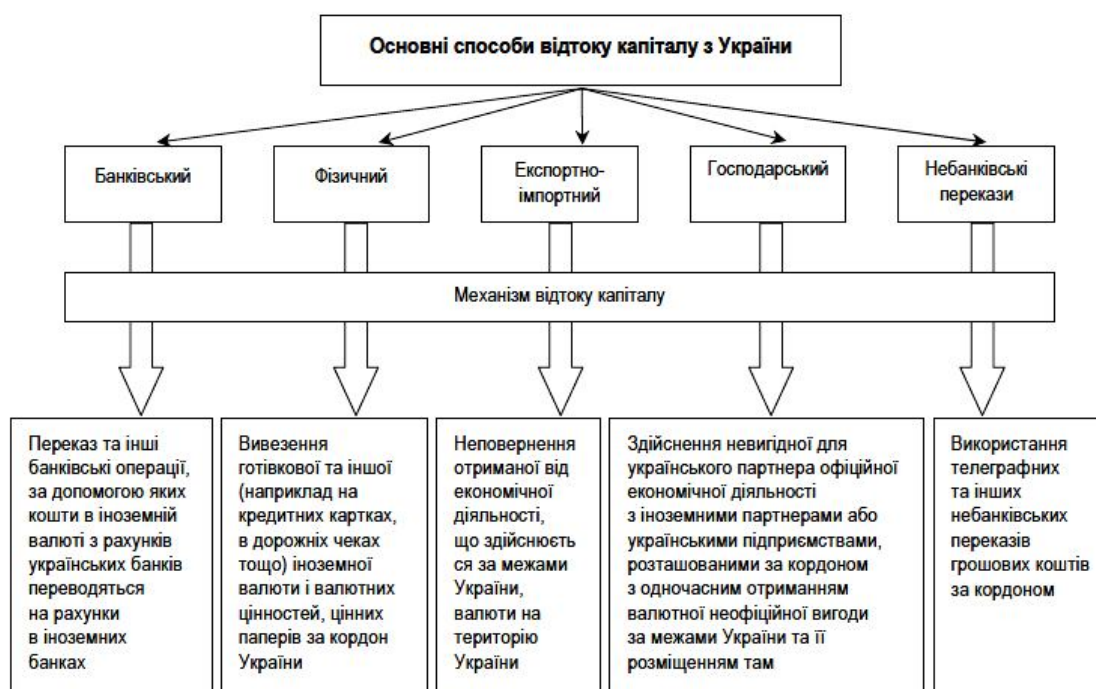
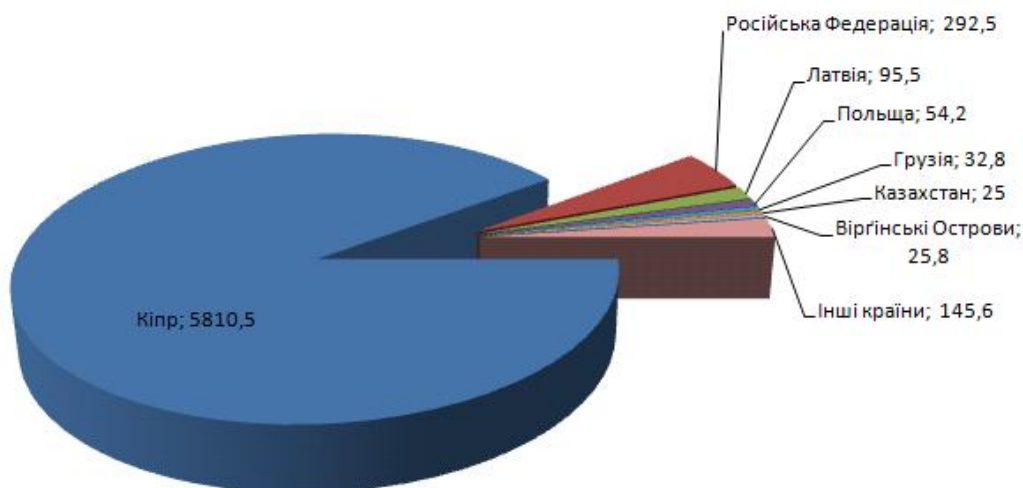


Рис.1. Механізм відтоку капіталу з України

На думку авторів, для мінімізації непродуктивного відтоку фінансового капіталу за кордон, потрібно розробити та впровадити цілий комплекс заходів економічного характеру, залучаючи різні рівні державного регулювання.

За даними Державної служби статистики України, на 31.12.2012 обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу склав 6481,9 млн.

дол., в тому числі суб'єкти економічних відносин з України інвестували 5810,5 млн. дол. до Кіпру (рис.2). Це - найбільший отримувач фінансового капіталу з України, при чому впродовж багатьох років. На другому місці за привабливістю для українських інвесторів є Російська Федерація як об'єкт для інвестування - 292,5 млн. дол. США, на третьому - Латвія (95,5 млн. дол.).

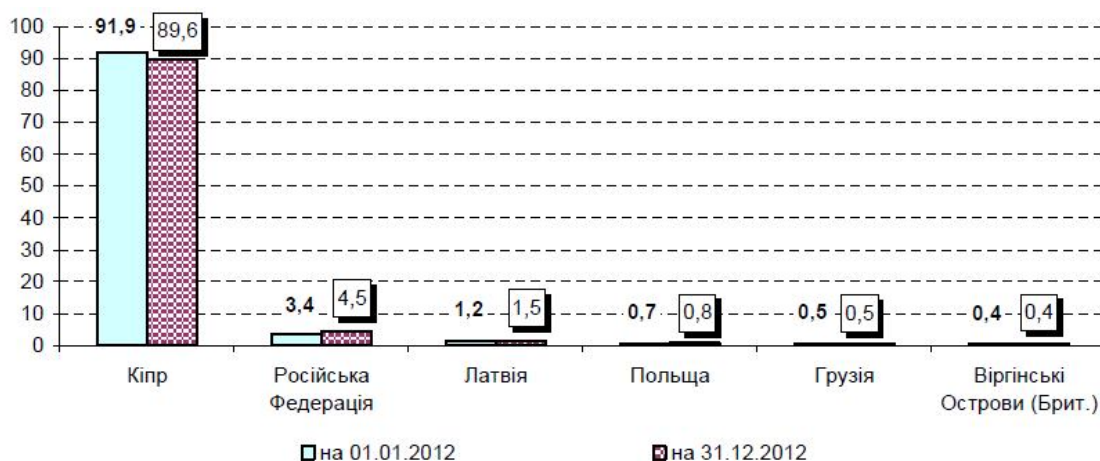


*Складено за даними Державної служби статистики України

Рис.2. Структура прямих інвестицій з України на 31.12.2012, млн. дол. США

Обсяг прямих інвестицій з України в країни ЄС склав 6046,0 млн. дол. (93,3% загального обсягу), у країни СНД - 340,6 млн. дол. (5,2%), в інші країни світу - 95,3 млн. дол. (1,5%).

Прямі інвестиції з України здійснено до 49 країн світу, найбільші реципієнти українського фінансового капіталу зображені графічно (рис.3):



*Складено за даними Державної служби статистики України

Рис.3. Розподіл прямих інвестицій з України за основними країнами інвестування (у % до загального обсягу)

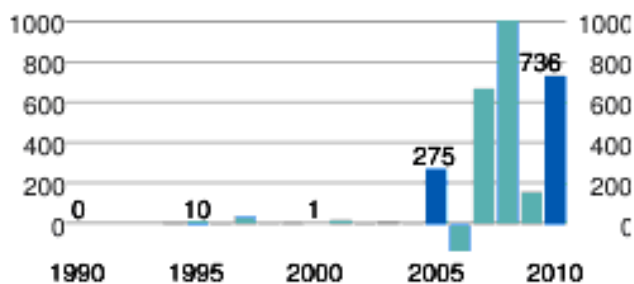
Згідно з даними ЮНКТАД (рис.4), в 2010 році з України було здійснено 736 млн. дол. США у вигляді прямих інвестицій (в порівнянні з українськими даними, занижені, що пояснюється різними методиками розрахунку).

За рисунком також можна простежити динаміку відтоку прямих інвестицій з економіки України: до 2005 року вони були в дуже незначних обсягах, а з 2005 року Україна почала активно

брати участь у міжнародній інвестиційній діяльності. Така тенденція зберігається і в даний час.

Максимальна кількість вихідних ІПІ за всі роки незалежності України спостерігалась у 2008 році - 1010 млн. дол. США., що становило 0,6% ВВП. Мінімальна кількість була в 2006 році: -133 млн. дол. США, що склало -0,1% ВВП [9].

Із наведеного аналізу випливає, що вивезення



*Складено за даними ЮНКТАД

Рис.4. Динаміка вихідних ПП з 1990 по 2010 роки, млн. дол. США

фінансового капіталу характеризується сукупністю таких ознак:

1) легітимністю: підконтрольністю державі та здійсненням у передбачених законодавством (або ним не заборонених) формах;

2) транскордонністю господарських операцій, що кваліфікуються як вивезення (експорт) капіталу - валюта або майно перетинає митний кордон країни і митну межу держави-реципієнта;

3) наочністю: з країни вивозиться й інвестується в економіку іноземних держав саме капітал, що має українське походження, а не товари або національна валюта (через відсутність визначення капіталу в українському законодавстві, тобто це поняття має, швидше, економічний, ніж юридичний зміст, важко кваліфікувати господарську операцію українського резидента за кордон як капітальну або поточну валютну операцію);

4) безстроковістю господарсько-правових зв'язків, що опосередковують операції з капіталом підприємців: капітал вивозиться без зобов'язання експортера повернути його в країну. Повернутися до країни може підприємницький прибуток, отриманий від використання за кордоном національного капіталу, а сам він залишається закордоном до того часу, поки існує іноземне підприємство. І лише у разі ліквідації створеної за кордоном юридичної особи її майно може бути повернене в країну [10].

Висновки. За рахунок вивезення фінансових ресурсів з країни можна досягти покращення економічної ситуації всередині держави, підвищення інвестиційної активності населення, зміцнення національної грошової одиниці, розвитку інфраструктури фінансового ринку.

Разом з тим, необхідно слідкувати за непродуктивним відтоком фінансового капіталу, оскільки набираючи серйозних масштабів, дане явище може стати загрозою економічній безпеці держави та спричинити погіршення її макроекономічного становища.

Боротьба з впливом капіталів адміністративними методами неефективна, тому що у багатьох випадках обмежуються розробкою

та прийняттям нормативно-правових актів, які не передбачають запровадження дієвих механізмів для їх реалізації. Існування корупції тісно пов'язане із впливом на прийняття рішень в економічній сфері політико-економічних груп, які не допускають системного завершення законодавчого процесу в Україні.

Така ситуація потребує вжиття заходів, які б стимулювали економічну активність, наприклад, створення сприятливого інвестиційного клімату в державі, подолання корупції, а не лише боротьби з відпливом капіталів і "брудними" грошима. Механізми стримування відпливу капіталу повинні бути спрямовані на його репатріацію, а не на боротьбу з легалізацією коштів, вивезених за межі України.

Список літератури

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. - К.: Видавничий центр "Академія", 2000. - 864 с.
2. Теліженко О.М. Розвиток фінансового ринку в контексті формування фінансової безпеки країни / О. М. Теліженко // Вісник Української академії банківської справи. - 2008. - №1. - С. 28 - 33.
3. Тимчасова методика комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://expert-ua.info/document/archivehf/law5zwbfbu.htm>
4. Шевченко П. Відтік капіталу: офшори назавжди? / П.Шевченко // Економічна правда. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/06/11/238049/>
5. Illisit Financial Flows From Developing Countries: 2001-2010 / Dev Kar, Sarah Freitas // Global Financial Integrity. - December, 2012. - 94 p.
6. Дубинский А. Эксперты считают, что остановит отток капитала из Украины при сохранении запрета на валютные кредиты невозможно. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://banker.ua/bank_news/finance/-2012/01/30/1180454796/
7. Теліженко О.М. Розвиток фінансового ринку

в контексті формування фінансової безпеки країни / О. М. Теліженко // Вісник Української академії банківської справи. - 2008. - №1. - С. 28 - 33.

8. Інформаційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

9. UNCTAD World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and

Development. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>

10. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. З. С. Варналія. - К.: Знання України, 2005. - 498 с.

Аннотация

Наталія Швець, Ольга Черевко

МАСШТАБЫ ВЫВОЗА ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА ИЗ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Исследуются процессы, связанные с выходными потоками финансового капитала. Описываются цели, методы и способы вывоза финансового капитала из экономики Украины. Предлагаются меры, направленные на снижение масштабов оттока финансового капитала из страны.

Ключевые слова: финансовый капитал, утечка капиталов, продуктивный и непродуктивный вывоз капитала.

Summary

Natalia Shvets, Olga Cherevko

MEASUREMENT OF FINANCIAL CAPITAL EXPORT FROM UKRAINIAN ECONOMICS

The processes associated with the original flow of financial capital are investigated in the article. The objectives, methods and ways of exporting financial capital in Ukraine's economy are described. The measures that are aimed to reduce the extent of financial capital flight from the country are proposed.

Keywords: financial capital, capital flight, productive and unproductive capital export.

БЮДЖЕТ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Розкрито сутність і значення місцевих бюджетів, відображено сучасні підходи до їх визначення. Проаналізовано виконання доходної та видаткової частини місцевих бюджетів Чернівецької області. Обґрунтовано пріоритети розвитку місцевих бюджетів.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи, видатки, міжбюджетні трансферти, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Формування та реалізація ефективної політики у сфері місцевих фінансів займає вагоме місце у процесі регулювання соціально-економічного розвитку держави. В умовах розвитку демократичного суспільства зростає роль місцевих бюджетів як основи фінансового забезпечення розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Сучасні підходи до визначення ролі та місця цих бюджетів зумовлені значимістю місцевого самоврядування як складової громадянського суспільства, спрямованого на оптимізацію функціонування та реалізацію програм розвитку територіальних громад і зростання добробуту населення. Місцеві бюджети виступають одним із засобів макроекономічної стабілізації й економічного зростання.

На сучасному етапі розвитку місцевого самоврядування досить гостро постала проблема ефективного функціонування органів місцевого самоврядування, викликана обмеженістю їх бюджетних ресурсів, необхідних для забезпечення належного виконання видаткових потреб і ефективного надання суспільних послуг населенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування місцевих бюджетів розглядали такі вчені-економісти, як: В. Александров, Й. Бескид, С. Буковинський, С. Булгакова, О. Василик, З. Васильченко, В. Федосов, В. Опарін, К. Огдаський, О. Чернявський, С. Юрій та інші. Цінність їх праць полягає у визначенні та узагальненні методологічних, методичних та організаційних аспектів місцевих бюджетів.

Постановка завдання. Головною метою дослідження є теоретичне і практичне вивчення актуальних проблем, пов'язаних з виконанням місцевих бюджетів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Бюджет - план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної

Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1].

Бюджет є тим важелем, через який місцеві органи влади впливають на соціально-економічні процеси на підвідомчих територіях.

Можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами та результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Виникнення бюджетних відносин і зміни в них відбуваються внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою й одночасно об'єктом їх впливу. У перерозподілі вартості між сферами суспільної діяльності, територіями, певними групами громадян саме для задоволення таких суспільно необхідних потреб і полягає основна регулююча роль бюджету [2, с. 27].

Місцеві бюджети є фінансовим планом утворення централізованого фонду і перерозподілу фінансових ресурсів. Обмеженість фінансових ресурсів доцільно розглядати як недостатній обсяг фінансових ресурсів для задоволення потреб населення регіону. Обмежений обсяг фінансових ресурсів доцільно визначати розрахунковим методом як різницю між максимально можливими видатками і можливими доходами.

Причини обмеженості обумовлені об'єктивними закономірностями, серед яких провідним є постійне зростання потреб, що породжує явище об'єктивної обмеженості ресурсів. Виходячи із закону про постійне зростання потреб, ресурси завжди обмежені.

Є причини суб'єктивного характеру. Система міжбюджетних відносин побудована так, що частина створених у регіоні фінансових ресурсів вилучається, що поглиблює обмеженість фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Обмеженість фінансових ресурсів у регіоні спричиняють:

- недостатній обсяг виробництва та реального ВВП;
- низький обсяг доходів як юридичних, так і фізичних осіб;

- існування тіньового сектора економіки, що породжує приховування доходів від оподаткування;
- незацікавленість суб'єктів господарювання у своєчасній та повній сплаті податків;
- надання податкових пільг окремим категоріям платників податків.

Фінансове забезпечення економічного і соціального розвитку кожного регіону вимагає координації всієї системи фінансових відносин, що стосується розподілу і використання фінансових ресурсів за умов їх обмеженості. Держава акумулює через бюджет кошти для фінансування пріоритетних напрямів виробництва, соціального розвитку, активізує заходи щодо збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, а також цільового й економічного витрачання державних коштів.

Від рівня збалансованості й оптимальності бюджету залежить соціально-економічний розвиток держави та регіонів. За допомогою бюджету здійснюється перерозподіл валового внутрішнього продукту.

Державне регулювання економіки стало необхідним і виправданим через певну недосконалість ринкових відносин. Роль держави в економіці багатопланова: це створення умов для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, стабілізація циклів економічної активності, реагування на зовнішній економічний вплив, створення необхідних умов для соціально справедливого розподілу доходу й забезпечення життєво необхідними благами населення, закупівля товарів і послуг, регулювання процесу монополізації на ринку тощо. Держава впливає на виробництво, нагромадження, споживання та інші елементи процесу відтворення, зокрема збільшення обсягу капіталовкладень сприяє підвищенню попиту, зростанню обсягів промислового виробництва, збільшенню інвестицій в економіку; фінансування інфраструктури сприяє скороченню виробничих витрат підприємств, зростанню їхніх прибутків.

Виникнення бюджетних відносин і зміни в них відбуваються внаслідок розвитку економіки, яка є передумовою й одночасно об'єктом їхнього впливу. Однак можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами й результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Підвищення ефективності бюджетного регулювання багато в чому залежить від ступеня розуміння економічної суті системи регулювання, її складників та основних факторів, що визначають її розвиток. Дослідження ролі бюджетних видатків у макроекономічному регулюванні - досить важливе питання.

Держава застосовує різні форми впливу на

економіку - надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, що визначають науково-технічний прогрес, досягаючи відповідних змін економічних пропорцій.

Використання бюджетних коштів безпосередньо пов'язане з виконанням державою та органами місцевого самоврядування покладених на них завдань, найважливішими з яких є регулювання суспільного відтворення, задоволення потреб населення, управління державою, забезпечення охорони правопорядку, функціонування національної оборони, здійснення міжнародного співробітництва, охорона навколишнього природного середовища. Широке коло державних завдань зумовлює різноманітність напрямів витрачання коштів, які зосереджені в централізованому фонді грошових коштів держави.

Обмеженість бюджетних коштів визначається не лише їх номінальною величиною, а передусім двома факторами, а саме: обсягом прийнятих рішень щодо потреби у видатках, ефективністю використання наявних бюджетних ресурсів.

Бюджет є невід'ємною частиною ринкових стосунків і одночасно важливим інструментом реалізації державної політики. Бюджет, як фінансова категорія, є формою акумуляції фінансових ресурсів, призначених для забезпечення виконання функцій держави. За своєю суттю бюджет наділений суспільною рисою, оскільки він є джерелом фінансування суспільних потреб. За призначенням бюджет відображає засіб збалансування суспільних потреб із фінансовими ресурсами за умов їх обмеженості.

Реалізація бюджету як фінансової категорії проявляється в:

- утворенні фондів фінансових ресурсів;
- використанні бюджетних ресурсів;
- здійсненні контролю за рухом бюджетних ресурсів.

Виходячи з цього, важливо знати суть, природу бюджету, особливості його формування і функціонування, способи використання в інтересах розвитку суспільного виробництва. З метою мобілізації необхідних бюджетних ресурсів, здійснюються розподільчі процеси для забезпечення надходжень до бюджету. Тому актуальні питання наповнення дохідної частини бюджету, пошуку додаткових резервів їх зростання й оптимізації джерел формування.

Достатність доходів, їх взаємозв'язок із видатками й ефективне управління ними сприяють стабільному соціально-економічному розвитку держави, ефективній діяльності суб'єктів господарювання та зростанню матеріального і

культурного добробуту громадян.

Місцеві бюджети Чернівецької області за 2012 рік виконані за доходами в сумі 4 млрд. 385 млн. 902 тис. 549,40 грн., що складає 99,4 відсотка до уточненого плану на рік, в тому числі по загальному фонду - 3 млрд. 950 млн. 665 тис. 590,51 грн. (98,3 %), спеціальному фонду - 435 млн. 236 тис. 958,89 грн. (110,2 %) [3].

Доходи бюджету можна розглядати, з одного боку, як матеріальну основу функціонування адміністративно окремих регіонів, що забезпечує здійснення функцій держави та повноважень місцевих органів влади, з іншого - як засіб перерозподілу фінансових ресурсів у масштабах держави та її адміністративно-територіальних одиниць. Доходи є важливою складовою державного фінансового регулювання простого та розширеного відтворення.

За 2012 рік до місцевих бюджетів Чернівецької області надійшли доходи, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів у сумі 647 млн. 932 тис. грн., що становить 95,5% до плану. В порівнянні з 2011 роком, надходження за доходами збільшились на 55 млн. 330 тис. грн., або на 9,3%.

Доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, надійшли за звітний період у сумі 182 млн. 939 тис. грн., що становить 107,3% до плану. В порівнянні з 2011 роком, надходження за доходами збільшились на 10 млн. 714 тис. грн., або на 6,2% [3].

Обмеженість доходів бюджету полягає: в механізмі формування фінансових ресурсів адміністративно-територіальних одиниць та їхній участі у створенні вартості національного продукту; в механізмі розподілу фінансових ресурсів між рівнями управління згідно з правовими їх основами; у пріоритетності розміщення фінансових ресурсів у місцевому ресурсному обороті.

Враховуючи викладене вище, в суспільстві завжди глобальна проблема обмеженості фінансових ресурсів, а також установа розумних меж бюджетного перерозподілу коштів між окремими адміністративно-територіальними одиницями.

Доходи і видатки тісно взаємопов'язані між собою. Адже обсяг видатків бюджету в кінцевому підсумку обмежений доходами, які надійшли, а наповненість бюджету залежить від економічних показників розвитку регіону. З іншого боку, видатки бюджетів мають вплив на економічні потреби виробництва, сприяють підвищенню його ефективності, прискоренню науково-технічного прогресу, і в кінцевому підсумку - ефект від вкладення коштів позитивно відображається на доходах бюджету. Отже,

видатки бюджету активно впливають на економічні процеси, сприяють збільшенню ВВП і національного доходу.

Регулююча роль видатків бюджету проявляється у фінансуванні пріоритетних галузей національного господарства, невиробничої сфери, оптимізації структури матеріального виробництва, фінансовому вирівнюванню регіональних диспропорцій. Крім цього, видатки бюджету є основою існування ринкової інфраструктури загального призначення.

За 2012 рік місцеві бюджети Чернівецької області виконані за видатками в сумі 4 млрд 101 млн. 585 тис. грн., або 94,2 відсотка до уточненого плану, в тому числі по загальному фонду - 3 млрд. 653 млн. 515 тис. грн., або на 99,0 % , спеціальному фонду - 448 млн. 69 тис. грн., або на 101,1 % [3].

Виходячи із вище викладеного, відмітимо, що за допомогою видатків бюджету здійснюється процес регулювання фінансових ресурсів окремих адміністративно-територіальних одиниць і держави в цілому.

Для значного поліпшення рівня життя народу України необхідно збільшувати видатки бюджетів різних рівнів. Джерелами для здійснення видатків є кошти місцевих бюджетів, які акумулюються на єдиному казначейському рахунку та виділяються розпорядникам коштів під певні програми та функції.

Засобом акумуляції фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та джерелом задоволення їхніх суспільних потреб при виконанні покладених на них функцій у сфері забезпечення функціонування об'єктів соціально-культурного призначення, реалізації інвестиційної політики, у здійсненні соціального захисту населення, захисті інтересів держави та охороні навколишнього середовища є місцеві бюджети. З іншого боку, вони є об'єктивною необхідністю у розподілі й перерозподілі валового внутрішнього продукту між регіонами країни з метою вдосконалення механізму господарювання, адміністративно-територіальних одиниць.

Значення бюджету виокремлюється в тому, що через бюджет держава перерозподіляє фінансові ресурси для здійснення соціальних гарантій населенню, фінансування соціально-культурної сфери та інших заходів. Мобілізація фінансових ресурсів до бюджетів стала однією з важливих проблем створення сприятливих економічних умов господарювання суб'єктів підприємницької діяльності.

Головними критеріями видатків повинні бути їх суспільна значимість і корисність. Основою критеріїв є розробка концепції пріоритетів використання бюджетних ресурсів. Тому за умов

обмеженості фінансових ресурсів при недостатніх дохідних джерелах для забезпечення фінансування визначених видатків необхідно розробляти концепцію пріоритетів витрачання бюджетних ресурсів. У період розбудови соціальної моделі економіки, на нашу думку, таким пріоритетами можуть бути видатки, які забезпечують економічне зростання та зміцнення народного добробуту. Визначення пріоритетів - необхідна умова підвищення ефективності та цільового використання бюджетних ресурсів, задоволення суспільних потреб. Об'єктивна необхідність пріоритетності зумовлена обмеженістю фінансових ресурсів, суперечностями між зростанням потреб і матеріальними можливостями та умовами їх задоволення, а також виникненням нових суспільних потреб і способів їх задоволення. Виходячи із пріоритетів, які повинні розробляти органи місцевого самоврядування, використання бюджетних ресурсів повинно базуватися на принципах:

- відповідності використаних сум затвердженому бюджету;
- адекватності фактичних результатів вкладеним коштом;
- пропорційності забезпечення фінансовими ресурсами за рівнями адміністративно-територіальної ієрархії та розширення фінансово-економічної самостійності територіальних одиниць нижчого рівня.

З метою поліпшення соціальних умов, необхідно зосередити зусилля на реформі соціального захисту, пенсійної системи, підвищення якості медичних послуг, реформуванні системи освіти. Удосконалення та спрощення потребує механізм надання адресної соціальної допомоги. При визначенні права на допомогу потрібно враховувати майновий стан громадян. Головне завдання реформування пенсійної системи полягає у проведенні фундаментальних змін у солідарній системі та в подальшому введенні загальнообов'язкової накопичувальної системи.

Для поліпшення надання медичних послуг населенню потрібно задіяти виконані програми оптимізації структури відповідних державних видатків, розвиток сімейної медицини, уніфікацію та введення нормативів надання медичних послуг у межах окремих регіонів, запровадження страхової медицини.

Зміни в системі освіти повинні бути спрямовані на підвищення якості освітянських послуг, зниження вартості навчання, створення відповідного конкурентного середовища, повну або часткову оплату навчання у вищих навчальних закладах окремих малозабезпечених

представників талановитої молоді.

Основними джерелами фінансування мають бути ресурси Державного та місцевих бюджетів, власні надходження бюджетних установ, благодійні внески, пожертвування юридичних та фізичних осіб, а також кошти загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування, яке необхідно впровадити. При цьому бюджетні ресурси повинні залишатись основним фінансовим підґрунтям.

В Україні за останні роки спостерігаються негативна тенденція збільшення кількості дотаційних місцевих бюджетів обов'язково призводить до поступового зниження ефективності використання одержаних коштів, зменшення зацікавленості у пошуку альтернативних джерел доходів, сприяє розвитку споживальних настроїв органів місцевого самоврядування. В адміністративно-територіальних одиницях з обмеженими фінансовими ресурсами за допомогою методів регулювання міжбюджетних відносин забезпечується фінансове вирівнювання та узгодження економічних потреб. Обмеженість дохідної бази регулюється за рахунок міжбюджетних трансфертів.

У 2012 році з державного бюджету Чернівецькій області трансфертів виділено в сумі 3 млрд. 114 млн. 344 тис. грн., фактично надійшло 3 млрд. 53 млн. 562 тис. грн., використано 3 млрд. 1 млн. 54 тис. грн. [3]

Висновки. Регулювання міжбюджетних відносин сприяє перерозподілу фінансових ресурсів, спрямованих на задоволення потреб територіальних громад відповідного регіону, враховуючи його економічний потенціал та обмеженість у фінансових ресурсах. Цим і досягається збалансованість доходів і видатків бюджетів різних рівнів. За умов становлення засад ринкового господарювання особливого значення набуває проблема збалансування бюджетів, забезпечення їхньої бездефіцитності. Враховуючи обмеженість фінансових ресурсів як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях досягнення збалансованості доходів і видатків бюджету перетворилося у найважливіше завдання сучасної бюджетної політики. Крім становлення відповідності між доходами та видатками місцевих бюджетів, у процесі бюджетного регулювання вирішуються завдання фінансового вирівнювання. Справа в тому, що в межах кожної країни завжди існують розбіжності у фінансовому потенціалі окремих територій, є особливості у формуванні дохідної бази бюджетів і можливостях задоволення місцевих потреб. У зв'язку з цим видатки місцевих бюджетів у зіставленні з кількістю населення можуть значно відрізнятися

у розрізі адміністративно-територіальних одиниць.

Із викладеного вище випливає, що підвищення ефективності бюджету як дієвого інструменту регулювання соціально-економічних процесів у державі потребує нових підходів до вдосконалення функціонально-організаційної системи виконання бюджетів, яка б забезпечила ефективне управління ресурсами місцевих бюджетів.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України: за станом на 01.02.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 8.07.2010 р. № 2456-VI - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>
2. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку: монографія / І.Я. Чугунов -К.: НІОС.-2003.-488с.
3. Звіт про виконання місцевих бюджетів Чернівецької області за 2012 рік.

Аннотация

Дарья Ковалевич

БЮДЖЕТ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Раскрыта сущность и значение местных бюджетов, отражены современные подходы к их определению. Проанализировано выполнение доходной и расходной части местных бюджетов Черновицкой области. Обоснованно приоритеты развития местных бюджетов.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы, расходы, межбюджетные трансферты, финансовые ресурсы.

Summary

Darya Kovalevich

BUDGET IN THE LIMITED FINANCIAL RESOURCES

In article rosmotreno essence and significance mestnyh budgets, flipped Modern approaches to s concepts. Proanalyzyrovano Follow Up dohodnoy and roshodnoy part mestnyh budgets. Opredeleno direction mestnyh development budgets.

Keywords: local budgets revenues. expenditures, intergovernmental transfers, financial resources.

БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ФУНКЦІЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ

Досліджується економічний зміст бюджетного регулювання, його складові, методи та моделі, визначаються основні завдання системи бюджетного регулювання в сучасних соціально-економічних умовах.

Ключові слова: бюджетне регулювання, бюджетний механізм, бюджетна політика, міжбюджетні відносини, місцеві бюджети.

Постановка проблеми. Будь-яка держава широко використовує бюджет як один із найбільш вагомих інструментів державного регулювання економіки. Поряд із перерозподільною та контрольною до основних відноситься регулююча функція бюджету, яка забезпечує стимулювання та поступальний розвиток економічної системи держави.

Завдяки великому обсягу фінансових ресурсів, що в ньому акумулюються і через нього перерозподіляються (до 50 % валового внутрішнього продукту), бюджет є дієвим важелем впливу на соціально-економічні процеси держави. Відносини, що складаються у процесі формування та використання бюджету, охоплюють широке коло юридичних і фізичних осіб, що дає змогу державі у процесі проведення бюджетної політики прямо або опосередковано впливати на доходи та видатки населення та суб'єктів господарювання.

Ефективність бюджетного регулювання залежить від його правового та науково-методичного забезпечення, врахування закордонного досвіду у бюджетній сфері, оптимальності організації стадій бюджетного процесу, успішності соціально-економічного розвитку в цілому, а також інших об'єктивних і суб'єктивних факторів. Проблеми бюджетного регулювання зумовлені також тим, що в останні роки адміністративно-територіальні одиниці отримують усе більше повноважень, проте цей позитивний процес не супроводжується відповідним розширенням їх фінансових можливостей. Тому процес удосконалення формування місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин у цілому в контексті проведення фінансової політики є важливою умовою подальшого поглиблення економічних реформ і зміцнення фінансової системи держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження впливу бюджету на розвиток соціально-економічних процесів у державі знайшло своє відображення у працях багатьох зарубіжних науковців-економістів, таких як Л. Абалкін, О. Богомолів, Ш. Бланкарт, Т.

Бюртенбергер, Дж. Гелбрейт, Т. Грицюк, К. Дж. Ерроу, Л. Клейн, В. Лексин, Д. Львов, П. Самуельсон, В. Христенко, А. Швецов та інших. Значний внесок у розвиток теорії та практики бюджетного регулювання зробили вітчизняні вчені О. Василюк, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, С. Мочерний, Ю. Пахомов, Д. Полозенко, В. Федосов, І. Чугунов, М. Чумаченко, С. Юрій та інші науковці. Зважаючи на те, що бюджет прямо або опосередковано впливає на всі сторони соціально-економічного життя держави, питання бюджетного регулювання мають широкий спектр подальших досліджень. Зміна пріоритетів фінансової політики, її стратегічна й тактична складові, вплив об'єктивних і суб'єктивних чинників, різноманітність фінансових методів, інструментів та важелів впливу держави роблять дослідження проблем регулюючих процесів бюджету завжди актуальним та перспективним.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття на основі зарубіжних і вітчизняних джерел економічного змісту бюджетного регулювання у широкому та вузькому значенні, дослідження його складових, методів і моделей, визначення основних завдань системи бюджетного регулювання в сучасних соціально-економічних умовах.

Викладення основного матеріалу дослідження. Шляхом бюджетного регулювання забезпечується стаке функціонування бюджетної системи держави. Регулювання, що здійснюється у процесі проведення бюджетної політики, усуває різні диспропорції та дисбаланси, що утворюються при формуванні та використанні бюджетів усіх рівнів. У цілому ж механізм бюджетного регулювання допомагає здійснювати виважену та ефективну фінансову політику, є засобом ефективного реагування на зміну зовнішньої та внутрішньої економічної кон'юнктури, а також забезпечує досягнення стратегічних і тактичних соціально-економічних цілей держави на кожному етапі її розвитку.

Разом із функцією бюджетного забезпечення бюджетне регулювання соціально-економічних процесів у державі є однією із основних функцій

бюджетного механізму. За економічною суттю бюджетний механізм - це правові, організаційні і методичні положення та заходи, які визначають функціонування бюджетної системи в економіці держави, їхнє практичне використання для досягнення визначених програмами цілей і завдань. У практичному плані бюджетний механізм - це економічна структура, яка визначає послідовність і методи дій органів влади при мобілізації та використанні бюджетних коштів [1, с. 44].

Функції бюджетного забезпечення та бюджетного регулювання дуже тісно взаємодіють одна з одною. Бюджетне забезпечення одночасно може виконувати функцію бюджетного регулювання, так само, як і бюджетне регулювання неможливе без фінансового забезпечення окремих суб'єктів бюджетних відносин або територій. Основними методами бюджетного забезпечення є бюджетне фінансування, самофінансування та кредитування. Через бюджетне регулювання держава впливає на фінансову діяльність окремих галузей, територій, суб'єктів господарювання, населення, прискорюючи або стримуючи їх розвиток.

Держава здійснює активний вплив на розвиток економічної системи, застосовуючи різноманітні методи впливу. Перед тим, як досліджувати зміст та методи бюджетного регулювання, розглянемо основні методи державного впливу на економіку, які можна згрупувати так:

По-перше, опосередковані методи фінансового та грошово-кредитного регулювання, які охоплюють:

- а) податкову політику (встановлення податкових ставок та надання податкових пільг);
- б) амортизаційну політику (встановлення норм амортизаційних відрахувань, регламентація амортизаційної політики суб'єктів господарювання);
- в) кредитну політику (регулювання облікової ставки центрального банку, встановлення та зміна розмірів обов'язкових резервів, організація та здійснення банківського нагляду);
- г) митну політику (встановлення експортно-імпортних мит, квот, стандартів якості та екологічної чистоти);
- д) політику у сферах фондового та страхового ринків (законодавче та нормативно-правове регулювання випуску й обігу фінансових інструментів, страхової діяльності, забезпечення фінансового контролю, захист прав учасників ринків);
- е) валютну політику (встановлення валютного курсу та його регулювання, ліцензування валютних операцій, регламентація обміну валют і контроль за її обігом).

По-друге, пряме державне фінансове регулювання, яке включає розподіл бюджетних дотацій, субвенцій, інвестицій, надання фінансової допомоги.

По-третє, методи регулювання виробничої діяльності суб'єктів господарювання, у тому числі замовлення на постачання продукції та виконання робіт для державних потреб, квотування та ліцензування.

По-четверте, державне підприємництво, яке включає участь в управлінні підприємствами змішаної форми власності з часткою акцій, що належать державі.

Для ефективної реалізації економічної політики важливо забезпечити комплексність та взаємозв'язок усіх методів державного впливу на економіку. Вони повинні формуватись і застосовуватись як єдина система заходів соціально-економічної політики держави, що об'єднані однією стратегічною метою.

Бюджетне регулювання можна розглядати у широкому та вузькому значенні. У широкому розумінні бюджетне регулювання - один із найважливіших економічних методів державного регулювання. Сутність його полягає у тому, що держава встановлює рівень оподаткування та здійснює державні видатки відповідно до оголошеної економічної доктрини та цілей фінансової політики. Стрижнем бюджетного регулювання є бюджет, через який держава виконує дві основні функції в економіці: перерозподіляє дохід і активізує сукупний попит.

Бюджетне регулювання як основний метод державного регулювання економіки широко використовувалося у країнах з соціальною ринковою економікою з 30-х до середини 70-х років ХХ століття. Базувалося на основних положеннях кейнсіанської теорії: фіскальна політика повинна орієнтуватися на боротьбу з безробіттям, передбачати зростання державних витрат і скорочення податків. Фіскальна політика, зорієнтована на зниження інфляції, вимагає скорочення державних витрат при зростанні податків [2].

Учені-економісти мають різні погляди на визначення змісту бюджетного регулювання. Т. Грицюк під бюджетним регулюванням розуміє організовану систему управління бюджетним устроєм держави. При цьому під бюджетним устроєм мається на увазі організація взаємозв'язків між ланками бюджетної системи й учасниками бюджетного процесу, що ґрунтується на правових нормах [3, с. 17]. І. Чугунов тісно пов'язує бюджетне регулювання зі стратегією соціально-економічного розвитку усієї країни. На його думку, змістом бюджетного регулювання держави є "розробка основних

напрямів формування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на даному етапі його розвитку" [4, с. 38]. К. Павлюк бачить у бюджетному регулюванні систему "взаємопов'язаних методів, способів, правових норм формування, розподілу, перерозподілу бюджетних ресурсів для збалансування інтересів суспільства і громадян у процесі економічного і соціального розвитку" [5, с. 342]. Перевагою цього визначення є те, що у ньому зазначено кінцеву мету, задля якої здійснюються регулятивні процеси - задоволення обопільних інтересів держави та населення.

О. Василик убачає у бюджетному регулюванні "метод здійснення державою функцій управління економічними та соціальними процесами при використанні бюджету" [1, с. 46]. Це положення він конкретизує так: "Використовуючи бюджет, держава шляхом установалення форм і методів мобілізації фінансових ресурсів та їх використання стимулює або локалізує ті чи інші явища й процеси у державі" [1, с. 46]. Отже, на наш погляд, у цьому визначенні найбільш повно виражений зміст бюджетного регулювання - стимулювання або локалізація суспільних явищ і процесів через використання державою різних форм і методів мобілізації та використання фінансових ресурсів.

Підсумовуючи вищенаведені думки фахівців-науковців, можна зробити висновок, що бюджетне регулювання - це система економічних заходів впливу через механізм формування та використання бюджету, міжбюджетних відносин на розвиток соціально-економічних процесів відповідно до цілей та пріоритетів внутрішньої та зовнішньої політики держави на кожному етапі її розвитку.

Бюджетне регулювання відображає процеси народногосподарського значення, за допомогою яких вирішуються загальнодержавні завдання щодо забезпечення економічного зростання, розвитку продуктивних сил, поліпшення добробуту населення, усунення розбіжностей у рівнях розвитку окремих територій, фінансового забезпечення місцевого самоврядування тощо.

Бюджетне регулювання як цілісна система та складова бюджетного механізму держави включає багато складових, основними з яких є:

- визначення структури бюджетної системи країни, встановлення загальних принципів її організації та функціонування;
- розробка засад і визначення основних пріоритетів бюджетної політики держави;
- розмежування доходних і видаткових повноважень між різними рівнями бюджетної системи;
- розмежування та закріплення доходів та

видатків між різними видами бюджетів;

- визначення засад складання та розгляду проектів бюджетів усіх рівнів бюджетної системи, їх затвердження та виконання, затвердження звітів про виконання та забезпечення контролю за їх виконанням;

- визначення засад формування доходів і фінансування видатків з бюджетів усіх рівнів бюджетної системи країни;

- визначення складу та структури доходів і видатків бюджетів усіх рівнів;

- визначення основних засад і порядку здійснення державних і муніципальних запозичень;

- розробка та формування основних засад управління державним і муніципальним боргом;

- організація та визначення принципів функціонування міжбюджетних відносин;

- встановлення мінімальних державних соціальних стандартів, норм і нормативів фінансових витрат на одиницю наданих державних або муніципальних послуг;

- розробка та затвердження бюджетної класифікації;

- встановлення єдиних форм бюджетної документації та звітності для бюджетів усіх рівнів бюджетної системи;

- визначення видів і порядку формування та використання державних цільових позабюджетних фондів, управління їх діяльністю;

- встановлення засад і порядку притягнення до відповідальності за порушення бюджетного законодавства.

У вузькому значенні бюджетне регулювання - це процес управління міжбюджетними відносинами. У цьому контексті В. Кравченко вбачає у ньому процес збалансування доходів і витрат бюджетів різних рівнів, що входять до бюджетної системи, по вертикалі й по горизонталі [6]. На наш погляд, просте збалансування бюджетних доходів і видатків є лише однією із цілей регулювання, що звужує дане визначення.

У монографії "Антологія бюджетного механізму" за редакцією С. Юрія під бюджетним регулюванням мається на увазі система передачі коштів бюджетів вищого рівня для збалансування бюджетів нижчого рівня або передачі запланованого перевищення доходів над видатками з бюджетів нижчого рівня до бюджетів вищого рівня [7, с. 73]. У даному визначенні не зазначені інші методи регулювання, окрім передавання коштів між бюджетами. Усі методи бюджетного регулювання будуть розглянуті нижче.

Більш повно розкриває зміст бюджетного регулювання Ю. Черкасова: це - вплив на економічні та соціальні процеси, спрямований на попередження можливих та усунення наявних

диспропорцій у розвитку суб'єктів та муніципальних утворень держави шляхом перерозподілу фінансових ресурсів бюджетної системи. Уособлюючи взаємодію різних видів бюджетів, що входять до складу бюджетної системи, воно охоплює такі явища:

- структуру доходів і видатків бюджетів різних рівнів;
- принципи та порядок розмежування доходів і видатків між окремими бюджетами;
- порядок збалансування (вирівнювання) доходних та видаткових частин кожного бюджету [8, с. 87].

На наш погляд, враховуючи думки вчених-економістів, доцільно визначити зміст бюджетного регулювання у його вузькому значенні як систему заходів перерозподілу коштів всередині бюджетної системи з метою збалансування бюджетів усіх рівнів, їх ефективного формування та використання.

У бюджетному регулюванні використовуються такі методи:

- 1) розподіл видатків між окремими видами бюджетів, що входять до бюджетної системи;
- 2) встановлення власних (постійних закріплених) доходів для кожної ланки бюджетної системи;
- 3) встановлення податків, що розмежовуються між бюджетами або передаються з вищестоячих до нижчестоячих бюджетів з метою збалансування останніх. Дані податки, зазвичай, називають "регулюючі податки";
- 4) збалансування нижчестоячого бюджету шляхом надання йому фінансової допомоги з вищестоячого бюджету на основі безповоротного надання грошових коштів (дотація, субвенція, субсидія);
- 5) міжбюджетне кредитування у формі бюджетного кредиту;
- 6) скорочення бюджетних видатків, включаючи секвестрування.

Зазначимо, що не всі із вищенаведених методів можуть застосовуватись державою у практиці бюджетного регулювання. Наприклад, метод міжбюджетного кредитування в Україні не застосовується у зв'язку із тим, що статтею 73 Бюджетного кодексу України надання позик з одного бюджету іншому забороняється [9].

Застосування вищезазначених методів залежить від конкретної моделі, яка використовується з метою бюджетного регулювання.

Одним з основних методів бюджетного регулювання є встановлення закріплених і регулюючих доходів.

Усі доходи місцевих бюджетів за своєю економічною природою класифікують на три

групи: власні, закріплені та регулюючі або регульовані.

До власних відносять доходи, що поступають до місцевих бюджетів згідно із рішеннями місцевих рад народних депутатів, а, також, за рахунок джерел, визначених відповідною місцевою радою. Частина вітчизняних вчених до власних відносять доходи, які не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (стаття 69 Бюджетного кодексу України). На наш погляд, не всі податки другого кошика доходів можна віднести до власних. Так, наприклад, плата за землю і збір за першу реєстрацію транспортного засобу є загальнодержавними податками, закріпленими за місцевими бюджетами в обсязі 100 відсотків, оскільки вони законодавчо регулюються Верховною Радою України. Виходячи з цього, вважаємо, що власними доходами місцевих бюджетів, обсяг яких залежить від рішень, які ухвалюються органами місцевого самоврядування, є такі: місцеві податки і збори; частина прибутку (доходу) господарських організацій (які належать до комунальної власності, або у статутних фондах яких є частка комунальної власності), що вилучається до бюджету; дивіденди, нараховані на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади; плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що у комунальній власності; доходи від операцій з кредитування та надання гарантій; надходження від розміщення в установах банків тимчасово вільних бюджетних коштів; власні надходження бюджетних установ; доходи від операцій з капіталом. Частка таких доходів у загальній сумі доходів місцевих бюджетів України є малою та коливається в межах 7 - 8 відсотків, тоді як частка закріплених доходів набагато більша. Малі обсяги власних доходів не дають змоги органам місцевого самоврядування проводити повноцінну економічну політику, суттєво впливати на формування власної доходної бази, стримують фінансову ініціативу.

Закріплені доходи - це доходи, які відповідно до законодавства передаються вищими органами влади нижчестоячим бюджетам на стабільній або довготерміновій основі. Склад таких доходів визначений статтею 64 Бюджетного кодексу України. Основним податком, який дає найбільшу частку закріплених доходів місцевих бюджетів усіх рівнів є податок з доходів фізичних осіб, його частка у податкових надходженнях складає до 75 %.

До регульованих доходів належать такі, що передаються до нижчестоячих бюджетів з метою збалансованості їх доходів та видатків, у вигляді процентних відрахувань від податків та інших

платежів за тимчасовими нормативами. Як правило, такі нормативи визначаються при розробленні та затвердженні Державного бюджету України на наступний рік.

У фінансовій науці дослідники виділяють три основні моделі бюджетного регулювання:

- "рівність умов";
- "рівність соціальних стандартів";
- "рівність підходу" [8, с. 88].

Розглянемо більш детально зміст кожної з цих моделей.

1. "Рівність умов". Ця модель базується на ліберальних засадах, які полягають у тому, що всі адміністративно-територіальні одиниці незалежно від будь-яких факторів, що їх характеризують, знаходяться в однакових умовах. Ці умови передбачають єдині нормативи відрахувань до місцевих бюджетів від регулюючих податків, а також відсутність фінансової допомоги із вищестоячих бюджетів.

Перевагами цієї моделі є простота організації, стимулювання розвитку регіонів через те, що усі доходи залишаються на місцях, взаємозв'язок між якістю управління територіями та надходженням доходів до місцевих бюджетів. На практиці реалізація цієї моделі практично неможлива внаслідок різного рівня економічного розвитку регіонів України та зобов'язань держави забезпечити приблизно рівні соціально-економічні умови функціонування усім адміністративно-територіальним одиницям.

2. "Рівність соціальних стандартів". В основу цієї моделі покладено нормативний підхід, а кінцевою метою є забезпечення рівних соціальних стандартів для усіх без винятку територій. На відміну від попередньої моделі, стимулювання розвитку доходної бази регіонів виступає другорядною задачею, а основним є забезпечення їх рівних видаткових можливостей. Недоліком даної моделі бюджетного регулювання є те, що з метою досягнення рівності видатків різних адміністративно-територіальних одиниць не приділяється належної уваги ефективності формування доходної бази місцевих бюджетів.

3. "Рівність підходу". Ця модель є середнім варіантом між двома попередніми моделями - нормативною та ліберальною. У цій моделі збалансовано дві рівнозначні цілі: з одного боку, вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів, а з іншого - забезпечення "рівності умов" для суб'єктів міжбюджетних відносин. Рівність умов, на відміну від ліберальної моделі, забезпечується не лише і не стільки єдиними нормативами відрахувань від податків, скільки єдністю та об'єктивністю підходу до визначення розміру фінансової допомоги для конкретних територій. Враховуючи специфіку вітчизняних бюджетних

відносин, найбільш прийнятним для України є третій варіант моделі бюджетного регулювання, а саме - "рівності підходу". Дана модель балансує пріоритети формування доходної та видаткової частин місцевих бюджетів, сприяє виваженій та ефективній міжбюджетній політиці.

Право вибору моделі бюджетного регулювання належить державі та її суб'єктам. Кожен регіон самостійно визначається з доцільністю форм та методів організації доходів, видатків та фінансової допомоги.

Компонентну будову бюджетного регулювання складають економічні стимули, податкові розщеплення, трансферти, нормативи відрахувань, бюджетне вирівнювання, організаційно-правові форми бюджетного регулювання, суб'єкти та об'єкти міжбюджетних відносин [10, с. 17].

Бюджетне регулювання здійснюється через бюджетний механізм, який є системою форм, методів, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства в процесі проведення фінансової політики.

Висновки. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку злагоджений та ефективний механізм регулювання бюджетних відносин відіграє надзвичайно важливу роль у поступальному розвитку економіки нашої держави. Основними завданнями системи бюджетного регулювання в сучасних умовах є наступні:

1) розвиток фінансової ініціативи та зацікавленості органів місцевої влади та самоврядування у повній мобілізації доходів на своїй території, пошуку додаткових доходних джерел, надання їм більших повноважень у бюджетному процесі;

2) розширення фінансової автономії місцевих бюджетів шляхом закріплення за ними нових джерел доходів, у тому числі часток загальнодержавних податків - податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість із вироблених в Україні товарів. Збільшення частки та впливу місцевих податків і зборів на формування власної доходної бази місцевих бюджетів можливе за рахунок віднесення до їх складу податку на прибуток комунальних підприємств, запровадження податку на розкіш (багатство), удосконалення механізму справляння податку на нерухоме майно;

3) удосконалення розподілу функцій та повноважень між органами державної, регіональної влади та місцевого самоврядування на засадах збалансування загальнодержавних і регіональних інтересів;

4) забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, врахування при цьому

факторів територіального розташування, наявності та рівня розвитку економічної та соціальної інфраструктури, природного потенціалу, щільності та соціального складу населення, транскордонного співробітництва, вишукування додаткових резервів та інших;

5) забезпечення горизонтального та вертикального фінансового вирівнювання бюджетів усіх рівнів, рівномірності у надходженні доходів для запобігання перебоїв у фінансуванні видатків;

6) пошук додаткових джерел доходів бюджетів, скорочення неефективних видатків, оптимізація структури бюджетних установ;

7) збільшення капітальних видатків, спрямування бюджетних ресурсів на фінансування інноваційних та інвестиційних проектів, що забезпечить у майбутньому одержання сталого прибутку, якісно оновить технологічну інфраструктуру, створить додаткові робочі місця;

8) поліпшення якості життя населення, підвищення соціальних стандартів, стимулювання купівельної спроможності громадян шляхом збільшення їх доходів і соціальних виплат.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у пошуку механізмів удосконалення системи бюджетного регулювання в Україні, у тому числі зміцнення власної доходної бази місцевих бюджетів, поліпшення системи міжбюджетних відносин, удосконалення розподілу функцій та бюджетних повноважень між органами влади усіх рівнів.

Список літератури

1. Василик, О.Д. Бюджетна система України: Підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 544 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах / [Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] - К.: Видавничий центр "Академія", 2000. - Т. 1. - 2000. - 864 с.
3. Грицюк, Т.В. Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост / Т.В. Грицюк // Финансы и кредит. - 2003. - № 13 (127). - С. 14 - 26.
4. Чугунов, І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання: навч. посіб. / І.Я. Чугунов. - К.: НДФІ, 2005. - 259 с.
5. Павлюк, К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К.В. Павлюк. - К.: НДФІ, 2006. - 584 с.
6. Кравченко, В.І. Місцеві фінанси України: навчальний посібник / В.І. Кравченко. - К.: Знання, 1999.
7. Антологія бюджетного механізму / За ред. С.І. Юрія. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 250 с.
8. Суглобов, А.Е. Межбюджетные отношения в Российской Федерации: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Государственное и муниципальное управление" / А.Е. Суглобов, Ю.И. Черкасова, В.А. Петренко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 263 с.
9. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2457-VI // Урядовий кур'єр. - 2010. - № 151. - С. 9 - 24.
10. Павлюк, К.В. Роль бюджету у регулюванні соціально-економічних процесів у трансформаційний період в Україні / К.В. Павлюк // Наукові праці НДФІ. - 2007. - № 1 (38). - С. 14 - 29.

Аннотация

Игорь Легкоступ, Евгений Ткач

БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНИЗМА

Исследуется экономическая суть бюджетного регулирования, его составляющие, методы и модели, определены основные задания системы бюджетного регулирования в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова: бюджетное регулирование, бюджетный механизм, бюджетная политика, межбюджетные отношения, местные бюджеты.

Summary

Igor Legkostup, Evgen Tkach

BUDGETARY ADJUSTING AS FUNCTION OF BUDGETARY MECHANISM

In the article is probed economic essence of budgetary adjusting, his constituents, methods and models, the basic tasks of the system of budgetary adjusting are certain in modern socio-economic terms.

Keywords: budgetary adjusting, budgetary mechanism, fiscal policy, interbudgetary relations, local budgets.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ДЕЛЕГОВАНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ

Розглянено проблемні аспекти системи фінансового забезпечення реалізації делегованих повноважень органів місцевого самоврядування та запропоновано шляхи її оптимізації.

Ключові слова: *місцеві бюджети, власні та делеговані повноваження органів місцевого самоврядування.*

Постановка проблеми. Метою реформування місцевого самоврядування в Україні є підвищення якості життя людини за рахунок створення умов для сталого розвитку територіальних громад як самостійних і самодостатніх соціальних спільнот, члени яких матимуть можливість ефективно захищати власні права та інтереси шляхом участі у вирішенні питань місцевого значення. Фінансовим підґрунтям органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети. Тому їм належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у вирішенні як загальнодержавних, так і регіональних економічних і соціальних питань: розвитку інфраструктури, житлового будівництва, фінансування видатків на утримання соціально - культурної сфери.

Нині у сфері формування місцевих бюджетів існує низка гострих проблем, серед яких недостатність дохідної бази, посилення ступеня невідповідності між видатковими зобов'язаннями місцевих органів та обсягом коштів, що надаються для їх фінансового забезпечення, неефективна система розподілу загальнодержавних податків. Надмірна централізація коштів на державному рівні не дає можливості місцевим органам влади повною мірою реалізувати покладені на них функції, оскільки вони досі не одержали сталих бюджетоформуючих джерел доходів, що зумовлює їх дотаційність та майже повну фінансову залежність від розподілу та перерозподілу бюджетних ресурсів з центру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування місцевих бюджетів викликає інтерес у представників фінансової науки. Серед українських науковців вагомий внесок у дослідження проблематики фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування зробили: С.Буковинський, С.Булгакова, О.Василик, В. Зайчикова, І. Запатріна, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, Д. Полозенко, В.Федосов, І.Чугунов, С. Юрій та інші. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних учених з даної проблематики,

зазначимо, що, потребують подальшого наукового пошуку проблеми розподілу повноважень органів місцевого самоврядування та визначення джерел їх фінансування.

Постановка завдання. Мета статті - дослідження проблематики фінансування делегованих повноважень органів місцевого самоврядування й окреслення шляхів її вирішення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Досвід багатьох демократичних країн свідчить, що головним чинником якісного управління є чіткий розподіл повноважень, компетенції та відповідальності між усіма органами державної влади як по горизонталі, так і по вертикалі, а також між органами державної влади й органами місцевого самоврядування. Це дає змогу забезпечити найбільш ефективну взаємодію цих структур, засновану на вільному волевиявленні громадян і захисті ними своїх соціальних і економічних інтересів. Нинішня, все ще значно централізована система публічного управління досить неефективна та гальмує розвиток місцевого самоврядування. На противагу централізованій системі, децентралізація у розумінні розширення владних повноважень на місцевому рівні призводить до вищої ефективності публічного управління на нижчому рівні, а також сприяє більшому піклуванню про інтереси громадян.

Досвід багатьох країн підтверджує, що більшість функцій органів нижчих рівнів місцевого самоврядування здатне виконувати більш ефективно, ніж центральна влада. Водночас за такої умови забезпечується головний принцип децентралізації - принцип субсидіарності: публічні послуги повинні надаватись тими органами влади, що знаходяться найближче до громадян. Однак тепер мати на увазі, що перенесення значних владних повноважень у функції з державного на нижчі рівні без відповідного фінансового забезпечення може привести до негативних наслідків[6, с.12].

Повноваження органів місцевого

самоврядування згідно із законодавством України ділять на власні й делеговані. Правову основу останніх становлять положення ч. 3 і 4 ст. 143 Конституції України, в яких містяться основні положення щодо делегування повноважень: а) органам місцевого самоврядування можуть надавати відповідно до закону окремі повноваження органів виконавчої влади; б) держава фінансує здійснення цих повноважень у повному обсязі за рахунок коштів Державного бюджету України або шляхом віднесення до місцевого бюджету у встановленому законом порядку окремих загальнодержавних податків, передає органам місцевого самоврядування відповідні об'єкти державної власності; в) органи місцевого самоврядування з питань здійснення ними повноважень органів виконавчої влади підконтрольні відповідним органам виконавчої влади [3, с.1].

Проте відображений розподіл не був врахований при прийнятті та внесенні змін до Бюджетного кодексу України, відповідно до якого видатки місцевих бюджетів поділяються на ті, що враховуються, і ті, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів [5, с.323]. Тому загальноприйнято вважати, що видатки, які враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, спрямовуються на виконання делегованих повноважень, а держава бере на себе зобов'язання забезпечувати їх відповідними ресурсами, а саме: доходами, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Аналогічно видатки, які не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів спрямовуються на виконання власних повноважень і фінансуються вони за рахунок доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Таке розмежування використовується лише на стадії бюджетного планування та використовується для обрахунку обсягу між бюджетних трансфертів, що мають бути передані з одного бюджету до іншого для гарантованого забезпечення фінансовими ресурсами повного обсягу бюджетних послуг.

Найбільшими проблемами видаткової частини місцевих бюджетів є:

- відсутність чітких критеріїв розрахунку загальних видатків на делеговані повноваження;
- низький рівень забезпеченості делегованих державою повноважень відповідними фінансовими ресурсами;
- у складі трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам зростає доля субвенцій (призначення яких визначає сам уряд) і зменшується доля дотацій (які використовуються на розсуд самих територіальних громад).

Відповідно до ст.85 Бюджетного кодексу держава може передати органам місцевого самоврядування право на здійснення видатків лише за умови відповідної передачі фінансових ресурсів. Місцеві органи влади несуть відповідальність за важливі економічні та соціальні питання розвитку на своїй території, не маючи при цьому достатніх фінансових можливостей для їх вирішення.

У Законі України "Про Державний бюджет України на 2013 рік", передбачено дефіцит фінансових ресурсів на виконання делегованих державою повноважень приблизно на рівні 20%, тобто майже 30 млрд. грн. Порівняння передбачених на ці цілі коштів з реальними потребами місцевих бюджетів свідчать, що в 2013 році бюджетна сфера органів місцевого самоврядування буде забезпечена лише на 79% від реальної потреби (таб.1). Найбільш катастрофічним є рівень фінансування по галузях: "Державне управління" - 41%(таб.2) та "Фізична культура і спорт" - 47%(таб.3) від потреби [4, с.5]. Виходячи з цього, можна стверджувати, що на останній квартал 2013 року працівники бюджетної сфери (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист, фізкультура і спорт тощо) територіальних громад не забезпечені зарплатою, відсутні кошти на оплату комунальних послуг та розрахунки за енергоносії

Так, на 2013 рік показники місцевих бюджетів Чернівецької області на виконання делегованих повноважень, обраховані Міністерством фінансів України на основі Формули, забезпечують мінімальну потребу лише на 87 %. При цьому видатки в основному спрямовуються на заробітну плату та енергоносії, а тому практично не залишається коштів на господарське утримання, капітальний ремонт приміщень, придбання обладнання та інвентарю по установах та закладах бюджетної сфери області.

У той же час кошти II кошика є власністю відповідної громади, отже, вилученню не підлягають і використовуються на визначені даною громадою цілі. На практиці ж при формуванні місцевих бюджетів області на 2013 рік, 42,3% доходів II кошика, які мали б бути використані на виконання власних повноважень місцевих органів влади, спрямовуються на виконання делегованих державою повноважень.

Крім цього, якщо з 2013 року по обласних бюджетах обсяг доходів, що не враховуються при визначенні трансфертів був збільшений, то в окремих районних бюджетах області на даний час взагалі відсутня база оподаткування по платежах, що формують II кошик доходів. Зазначене свідчить про те, що районні ради на даний час не володіють достатніми коштами для виконання

власних повноважень, а сільські, селищні та міські ради, як уже зазначалося, вимушені спрямовувати частину зазначених доходів на виконання

делегованих повноважень у зв'язку з недостатністю розрахункових обсягів фінансових ресурсів.

Таблиця 1

**Аналіз видатків місцевих бюджетів (делеговані повноваження,
І кошик) галузь "Загалом бюджетна сфера", тис. грн.**

Міста України	2013 р. реальна потреба	2013 р. прогноз Мінфіну	2012 р. план уточнений)	% прогнозу до реальної потреби
Вінниця	660 472,3	502 084,6	532 548,9	76,0
Дніпропетровськ	1 858 652,7	1 348 720,7	1 537 753,3	72,6
Донецьк	1 464 016,5	1 163 918,4	1 174 602,2	79,5
Житомир	572 562,5	494 144,9	555 413,2	86,3
Запоріжжя	1 480 326,8	1 286 147,3	686 509,1	86,9
Київ	11 204 783,3	6 392 957,9	9 036 967,7	57,1
Кіровоград	474 217,3	445 756,5	456 820,4	94,0
Луганськ	1 135 736,2	703 390,4	764 289,0	61,9
Миколаїв	938 738,6	789 602,6	827 472,7	84,1
Одеса	2 117 448,8	1 660 045,8	1 616 301,0	78,4
Харків	2 526 248,6	2 141 183,6	2 339 059,5	84,8
Херсон	687 302,1	575 340,5	603 531,1	83,7
Хмельницький	601 284,2	471 323,3	522 855,8	78,4
Черкаси	584 229,8	468 861,0	550 397,9	80,3
Чернігів	611 968,4	504 766,6	603 671,1	82,5
Чернівці	579 466,2	449 129,6	478 466,5	77,5
Середнє:	1 718 590,9	1 212 335,9	1 392 916,2	79,0

Отже, методології визначення загального обсягу коштів, що виділяються для фінансування делегованих державою повноважень немає. Між тим Бюджетний кодекс України передбачає, що фінансові нормативи бюджетної забезпеченості повинні ґрунтуватись на соціальних стандартах надання послуг.

Про те, при визначенні показників для розрахунку міжбюджетних трансфертів Міністерство фінансів України не врахувало обсяги фактичних видатків, проведених на відповідні делеговані повноваження за 2012 рік, та не визначило фінансові нормативи бюджетної забезпеченості окремо по кожній галузі бюджетної сфери та в розрізі кожної групи адміністративно-територіальних одиниць.

Як наслідок, існування такої ситуації в першу чергу зумовлює виникнення дисбалансу в самих місцевих бюджетах, а саме: виникає дефіцит бюджетних коштів, по-друге, не фінансуються

важливі для мешканців населених пунктів сфери життєдіяльності, відбувається занепад усього місцевого господарства.

Фактично, своїми діями Уряд знову змушує органи місцевого самоврядування спрямовувати значні обсяги власних доходів місцевих бюджетів (в 2012 році ця цифра склала майже 6 млрд. грн.) на покриття закладеного дефіциту та відмовитись від фінансування важливих для мешканців населених пунктів сфер життєдіяльності, а саме [4, с.6]:

- утримання інфраструктури житлово-комунального господарства (водогони, тепломережі тощо);
- робіт з поточного та капітального ремонту житлового фонду;
- робіт із благоустрою (прибирання вулиць, парків, місць загального користування, озеленення), вивезення сміття, утримання кладовищ тощо).

Таблиця 2

Аналіз видатків місцевих бюджетів (делеговані повноваження, I кошик) галузь "Державне управління", тис. грн.

Міста України	2013 р. реальна потреба	2013 р. прогноз Мінфіну	2012 р. план (уточнений)	% прогнозу до реальної потреби
Вінниця	75 440,6	21 617,1	70 120,7	28,7
Дніпропетровськ	155 887,4	46 855,3	143 345,2	30,1
Донецьк	99 558,7	47 888,0	95 639,2	48,1
Житомир	35 501,7	17 414,7	33 630,8	49,1
Запоріжжя	96 432,1	38 100,6	90 305,8	39,5
Київ	762 854,5	151 040,8	612 019,7	19,8
Кіровоград	31 596,5	16 378,8	30 923,2	51,8
Луганськ	72 822,2	25 999,5	69 054,9	35,7
Миколаїв	59 060,3	27 692,3	55 717,0	46,9
Одеса	101 477,1	47 146,1	98 569,5	46,3
Харків	187 287,4	62 786,4	180 955,4	33,5
Херсон	43 689,2	20 829,7	42 377,8	47,7
Хмельницький	32 613,0	16 891,8	28 359,2	51,8
Черкаси	50 248,3	18 375,5	43 704,5	36,6
Чернігів	37 843,9	19 006,2	36 793,3	50,2
Чернівці	41 146,6	16 391,8	37 975,6	39,8
Середнє:	117 716,2	37 150,9	104 343,2	

Показники дохідної частини місцевих бюджетів, передбачені в Держбюджету на 2013 рік, є завищеними. Так, при визначенні бази для формування дохідної частини більшості місцевих бюджетів на 2013 рік Міністерством фінансів України не було враховано зміни в складі платників та в їх фінансово-економічному стані.

Стаття 103 Бюджетного кодексу України передбачає, що надання державою податкових пільг, які зменшують доходи місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, має супроводжуватися наданням додаткової дотації з державного бюджету місцевим бюджетам на компенсацію відповідних втрат доходів місцевих бюджетів. Проте в 2011-2012 роках місцеві бюджети Чернівецької області кошти на зазначені цілі з державного бюджету не отримали, хоча втрати внаслідок надання державою податкових пільг зі сплати земельного податку становлять понад 30 млн. грн. на рік. На 2013 рік додаткові дотації з державного бюджету до бюджету області на зазначені цілі також не передбачені.

Статтею 73 Бюджетного кодексу передбачено, що відповідні місцеві органи влади можуть отримувати середньострокові позики на суми невиконання у відповідному звітному періоді розрахункових обсягів I кошика доходів місцевих бюджетів, визначених у законі про Державний

бюджет України, за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку на умовах їх повернення без нарахування відсотків за користування цими коштами.

На сьогодні склалася ситуація, коли в умовах дефіциту коштів місцевих бюджетів на виконання делегованих державою повноважень, в першу чергу по зарплаті, комунальних послугах та енергоносіях, у місцевих бюджетів вилучають значні обсяги грошей в рахунок погашення отриманих в минулих роках позик. Тобто, місцеві бюджети позбавляють фінансового ресурсу, якого і так недостатньо для забезпечення повноцінного та своєчасного фінансування захищених статей видатків.

Окрім цього, розподіл міжбюджетних трансфертів здійснюється з використанням фінансового нормативу бюджетної забезпеченості, який визначається шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, на кількість мешканців чи споживачів соціальних послуг, а не з урахуванням штатної чисельності працівників, які обслуговують населення відповідного населеного пункту, особливостей більшості адміністративно-територіальних одиниць області, розгалуженості мережі бюджетних установ, наявності малочисельних класів, малокомплектних шкіл

Таблиця 3

**Аналіз видатків місцевих бюджетів (делеговані повноваження, І кошик) галузь
"Фізкультура та спорт", тис. грн.**

Міста України	2013 р. реальна потреба	2013 р. прогноз Мінфіну	2012 р. план (уточнений)	% прогнозу до реальної потреби
Вінниця	13 428,3	4 658,9	10 333,2	34,7
Дніпропетровськ	74 668,2	12 588,7	49 507,3	16,9
Донецьк	28 427,8	12 200,9	26 386,5	42,9
Житомир	3 268,8	3 416,1	2 930,1	104,5
Запоріжжя	25 698,4	9 707,3	23 819,5	37,8
Київ	146 404,9	66 551,4	120 245,0	45,5
Кіровоград	5 960,1	3 060,1	5 881,1	51,3
Луганськ	8 049,8	5 862,7	5 544,8	72,8
Миколаїв	28 418,7	6 244,7	21 667,4	22,0
Одеса	20 852,6	12 666,6	13 964,5	60,7
Харків	66 485,4	18 109,3	62 266,6	27,2
Херсон	8 143,3	4 255,2	6 044,7	52,3
Хмельницький	7 807,6	3 313,2	6 789,2	42,4
Черкаси	10 634,1	3 604,8	9 867,8	33,9
Чернігів	9 907,7	6 239,3	9 409,4	63,0
Чернівці	7 309,4	3 215,5	5 330,7	44,0
Середнє:	29 091,6	10 980,9	23 749,2	47,0

щороку виникає проблема забезпеченості асигнуваннями на оплату праці працівників бюджетних установ.

Так, на оплату праці з нарахуваннями в поточному році додатково потрібно по 141 місцевому бюджету області (49 відсотків всіх місцевих бюджетів) майже 73 млн. гривень, на оплату за енергоносії та комунальні послуги по 14 місцевих бюджетах - 6,2 млн. гривень.

Для забезпечення коштами визначених натуральних норм на придбання продуктів харчування та медикаментів необхідно додатково 27,43 млн. гривень.

По всіх галузях соціально-культурної сфери та соціального захисту населення обмежені видатки на придбання предметів постачання і матеріалів, оплату послуг, проведення поточних ремонтних робіт, перевірку медичного обладнання, проведення протипожежних заходів та на інші видатки, тому додаткова потреба на зазначені заходи становить 50,63 млн. гривень.

Також надзвичайно обмежені асигнування на проведення найбільш нагальних капітальних видатків (ремонт аварійних приміщень, переведення із пічного на електричне опалення, придбання вкрай необхідного медичного обладнання, тощо). Додаткова потреба на ці видатки складає 108,7 млн.

гривень.

Крім того, станом на 01.01.2013 в області виникла кредиторська заборгованість перед підрядними організаціями в сумі 16,9 млн. гривень по фінансуванню капітальних робіт на об'єктах, будівництво яких здійснювалося у 2012 році за рахунок коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, з метою підвищення рівня фінансової самостійності місцевих органів влади пропонуємо:

- внесення змін до Бюджетного кодексу де встановити, що виконання делегованих повноважень місцевим органам влади здійснюється виключно в межах ресурсів, обрахованих Міністерством фінансів України на виконання делегованих повноважень.

- при внесенні змін до державного бюджету на поточний бюджетний період та при формуванні бюджету на наступні роки передбачити в повному обсязі додаткову дотацію з державного бюджету місцевим бюджетам на компенсацію втрат доходів унаслідок надання державою податкових пільг.

- внести зміни до Бюджетного кодексу (стаття 73), передбачивши, що відповідні місцеві

органи влади можуть отримувати середньострокові позики на суми невиконання у відповідному звітному періоді розрахункових обсягів I кошика доходів місцевих бюджетів, визначених у законі про Державний бюджет України, за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку на безповоротній основі. При цьому встановити, що за умов перевиконання планових показників за зазначеними доходами, надпланові суми коштів спрямовуються виключно на виконання делегованих державою повноважень.

- забезпечити списання боргів місцевих бюджетів за середньостроковими позиками, отриманими за минулі роки.

- внести зміни до Бюджетного кодексу (перегляд складу доходів I та II кошиків місцевих бюджетів), передбачивши, що до доходів районних бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, зараховуються 25 відсотків податку на прибуток підприємств (крім державної та комунальної власності), що справляється на відповідній території.

- для розв'язання проблем, пов'язаних із тимчасовою неплатоспроможністю місцевих бюджетів, пропонуємо внести зміни до Порядку покриття тимчасових касових розривів, у першу чергу щодо зменшення розміру щоденних відрахувань на погашення позики до рівня 60%.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України: за станом на 24.11. 2011 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України від 8.07.2010 р. № 2456-VI - Режим доступу: [http:// zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14).

2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України за станом на 1. 01. 2011 р. [Електронний ресурс]: Верховна Рада України від 21. 05. 1997 р. № 280/97-ВР. - Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97).

3. Галайчук Е. Фінансове забезпечення делегованих повноважень органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс]: Режим доступу: [http:// 7d.rv.ua/](http://7d.rv.ua/)

4. Карабутова В. В., Новаковський Л. Я., Пархоменко В. Г., Рабошук Я.О., Лобожан О. В., Томнюк О. Є. Держбюджет - 2013 - дежавю "покращення" / В. В. Карабутова, Л. Я. Новаковський, В. Г. Пархоменко, Я.О. Рабошук, О. В. Лобожан, О. Є. Томнюк // Галузевий моніторинг.-2012.- №10.- С.5-10

5. Русін В.М. Шляхи оптимізації фінансового забезпечення реалізації власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування інноваційна економіка / В.М. Русін // Інноваційна економіка.-2012.- №6[32].- С. 323 - 327.

6. Циммерманн Х., Журавель Т. Фіскальна децентралізація в Україні. Фіскальна система та потреба у її реформуванні. / Х. Циммерманн, Т. Журавель.- К.: Реформа публічного управління, 2009.- 49 с.

Аннотация

Виолета Рошило

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ДЕЛЕГИРОВАННЫХ ПОЛНОМОЧИЙ

Рассмотрены проблемные аспекты системы финансового обеспечения реализации делегированных полномочий органов местного самоуправления и предложены пути ее оптимизации.

Ключевые слова: *местные бюджеты, собственные и делегированные полномочия органов местного самоуправления.*

Summary

Violetta Roshilo

FINANCIAL PROVIDING OF REALIZATION ORGANS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT OF THE DELEGATED PLENARY POWERS

In the article the problem aspects of the system of the financial providing of realization of the delegated plenary powers of organs of local self-government are considered and the ways of its optimization are offered.

Keywords: *local budgets, own and delegated plenary powers of organs of local self-government.*

ВПЛИВ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ НА ЗАДОВОЛЕННЯ СПОЖИВЧИХ ПОТРЕБ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Розглянено функціонування фінансових інститутів в Україні та їх значення у реалізації споживчих потреб населення. Розкрито значення фінансових інститутів у процесі формування альтернативних джерел доходів споживачів у трансформаційній економіці.

Ключові слова: інституційна структура, фінансові інститути, фінансові інструменти, фінансовий ринок, фінансування споживчих потреб.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційної економіки надзвичайно актуальне ефективне функціонування фінансового ринку, важливими елементами якого виступають фінансові інститути. Механізм діяльності фінансових інститутів дозволяє забезпечувати реалізацію як виробничих, так і споживчих потреб.

У контексті забезпечення споживчих потреб, завдяки фінансовим інститутам, споживач може розраховувати не тільки на свій поточний дохід, у нього також з'являється можливість залучити альтернативні джерела доходів для збільшення споживання. Вплив фінансових інститутів на споживчий попит у напрямі підвищення купівельної спроможності споживача, згідно із законом зростання потреб, є основою для формування нових потреб, тобто збільшення попиту на нові товари і стимулювання виробничого процесу, що є важливим для економіки України в умовах подолання наслідків економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень у публікаціях. Теоретичні та практичні аспекти розвитку фінансового ринку розглядалися як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній науці, зокрема зарубіжними вченими: Л. Зінгалесом, Е. Сото, Р. Колбом, Ф. Мишкіним, Р. Раджаном, Р. Родрігесом, Д. Стігліцем, Р. Тобіном, В. Шарпом. Важливим є внесок вітчизняних вчених у дослідження проблем становлення фінансового ринку України. Формування структури фінансового ринку та розвитку фінансових інститутів розглядалось: Л. Алексеєнко, В. Базилевичем, З. Васильченко, В. Корнеєвим, І. Лютим, В. Міщенко, С. Науменковою. Специфіку впливу фінансових інститутів на споживання вивчали: О. Ватаманюк, Є. Захарченко, В. Зимовець, Ю. Кіндзерський, Д. Полозенко. Проте є ряд напрямів дослідження, що вимагають подальшої розробки, зокрема щодо впливу діяльності фінансових інститутів на формування додаткового джерела фінансування споживчих потреб у розширення споживання індивідами.

Постановка завдання. Важливим питанням, що вимагає вивчення, є виявлення інституційних

особливостей економічної діяльності фінансових інститутів і розробка напрямів підвищення їх функціональної ефективності у процесі надання фінансових послуг для задоволення споживчих потреб населення на фінансовому ринку України.

Виклад основного матеріалу.

Споживач регулярно вирішує питання реалізації власних потреб шляхом здійснення такої тривіальної процедури як купівля різноманітних товарів і послуг. Це може бути як купівля товарів першої необхідності (їжа, одяг), так і товарів тривалого використання (предмети побуту, засоби пересування). Придбання індивідом споживчих товарів зумовлює формування споживчих витрат. Основним джерелом задоволення споживчих витрат виступає економічний дохід отриманий індивідом, в основному це заробітна плата. Проте часто одного доходу замало, і тоді в якості альтернативного джерела фінансування споживчих потреб виступає пропозиція фінансових інститутів [1, с. 74].

Найбільш поширеними з форм стимулювання споживчого попиту, що використовуються фінансовими інститутами, є споживчі кредити у банках та кредитних спілках. Споживчий кредит - це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку. Його сутнісна ознака - кредитування кінцевого споживання [3, с. 84]. Суб'єктами кредитних відносин є фізичні особи, а в особі кредитора вступають у комерційні банки та інші кредитні установи. Головним спонукальним мотивом, що спонукає індивіда використати кредит, є потреба в предметах споживання і послугах, що виникає за нестачі власних заощаджень і поточних доходів. В якості додаткового стимулюючого чинника виступає також прагнення індивіда протягом усього життя максимізувати сукупну корисність, а звідси впливає готовність заплатити за сьогоднішні блага дорожче, за умови, що дохід буде з часом зростати [2, с. 5].

У структурі фінансового ринку, фінансування

споживчих потреб здійснюється трьома основними групами фінансових інститутів: комерційними банками, кредитними спілками та ломбардами [6, с. 215]. При цьому операційна активність фінансових інститутів на ринку споживчого кредитування є достатньо високою, що зумовлює високий ступінь конкурентної боротьби.

У загальному, для України характерне домінування банківських установ на споживчому сегменті кредитування потреб населення. У здійсненні банківського споживчого кредитування спостерігається чітка диференціація його розвитку у передкризовий (2005-2008 рр.), кризовий (2009 р.) та після кризовий (з 2010 р.) періоди [4, с. 280].

Показники кредитів, що надавалися комерційними банками протягом 2005-2008 років, свідчать, що частка споживчих кредитів у кредитному портфелі постійно зростала і темпи цього зростання випереджували темпи кредитування виробничого сектора. Приріст споживчих кредитів за період 2004-08 рр. становив майже 65% за часткою у структурі (зріс з 23,4%

у 2005 до 38,2% у 2008 р.), при цьому в абсолютному виразі обсяг кредитування зріс у 10 разів, щорічно збільшуючись вдвічі, а кредитування у корпоративний сектор зросло у 5 разів. При цьому відбувся розрив у фінансовому забезпеченні сформованому з коштів фізичних осіб та наданими кредитами для приватних споживачів, що підвищило системний ризик банківської системи та спровокувало залежність банківських установ від суб'єктивних очікувань фізичних осіб-вкладників.

Диспропорція між кредитуванням у виробництво та споживчим кредитуванням потенційно небезпечна тим, що знижує інвестиційний потенціал реального сектору та здатна стимулювати інфляційні процеси. Разом з тим у 2009-2010 році спостерігалася протилежна тенденція: незважаючи на загальне зниження обсягів кредитування, кредити у корпоративний сектор зросли на 7,5% (на 35,6 млрд. грн.), в той час як кредитування споживчого сектору скоротилось на 30% (майже на 80 млрд. грн.) (табл. 1).

Таблиця 1.

Структура кредитування та зобов'язань комерційних банків у 2007-2012 рр.*

№	Назва показника	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1.	Кредити надані	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327
	з них:						
	кредити, що надані суб'єктам господарювання	276 184	472 584	474 991	508 288	580 907	609 202
	кредити, надані фізичним особам	153 633	268 857	222 538	186 540	174 650	161 775
2.	Зобов'язання банків	529 818	806 823	765 127	804 363	898 793	957 872
	з них:						
	кошти суб'єктів господарювання	111 995	143 928	115 204	144 038	186 213	202 550
	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	54 189	73 352	50 511	55 276	74 239	92 786
	кошти фізичних осіб	163 482	213 219	210 006	270 733	306 205	364 003
	з них: строкові кошти фізичних осіб	125 625	175 142	155 201	206 630	237 438	289 129

* Складено автором за даними: [7].

Тенденція до скорочення комерційними банками споживчого кредитування властива і для періоду фінансової стабілізації 2011-2012 років, зокрема порівняно з 2010 роком, споживче кредитування скоротилось майже на 13% (24,7 млрд. грн.). Зауважимо, що дана ситуація є достатньо неоднозначною у економічних наслідках для національної економіки, адже скорочення споживчого кредитування знижує купівельну спроможність населення, скорочує

споживчий попит, що обмежує економічне відновлення в післякризовий період.

Важливим елементом інституційної структури фінансового ринку, що спеціалізується на споживчому кредитуванні, є кредитні спілки (КС). Станом на 01.01.2012 до Державного реєстру фінансових установ було внесено інформацію про 613 кредитних спілок [8], а кількість їх членів, становила 1062,2 тис. осіб. Протягом передкризового періоду кредитні спілки

демонстрували стійку тенденцію зростання їх кількості та нарощування активів, але вплив кризи суттєво загальмував темпи розвитку цих фінансових інститутів.

Загальний обсяг капіталу кредитних спілок скоротився з 1,714 млрд. грн. у 2008 році, до 942,9 млрд. грн. на 01.01.2012 (тобто на 45%). При цьому в середньому на одну кредитну спілку припадає близько 3,89 млн. грн. активів (при 7,31 млн. грн. у 2008 році), тобто відбувається процес деконцентрації, що послаблює ринкові позиції цього сегменту фінансового ринку України.

За обсягами у структурі активів фінансових інститутів кредитні спілки посідають передостанню позицію, якщо у 2007 році їх частка становила 0,7%, то в 2008 - 0,6%, але у 2009 році на ці фінансові інститути припадало лише 0,3%

загальних активів інститутів фінансового ринку. Зазначимо, що частка активів кредитних спілок у загальній структурі активів стабільно зменшується, починаючи з 2008 року. Дана тенденція ілюструє досить високу чутливість кредитних спілок до кризових явищ, фактично вони з усіх фінансових інститутів відчули найбільш негативний вплив кризи.

Інституційне значення та місце кредитних спілок на грошово-кредитному сегменті на сьогодні досить незначне. Існує відчутний дисбаланс між економічним потенціалом комерційних банків і кредитних спілок, ілюстрацією якого є розрахунок співвідношень між кількістю комерційних банків і кредитних спілок і середніми активами на один фінансовий інститут (табл. 2).

Таблиця 2.

Співвідношення між кількістю банків та кредитних спілок та середніми активами на один комерційний банк/кредитну спілку, у 2004-2010 рр.в Україні*

Показник	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість діючих банків, од.	170	175	184	182	194	198
Загальні активи банків млрд.грн.	353,09	619	973,3	1001,6	1090,2	1054,3
Активи на 1 банк, млн.грн.	2077,0	3537,1	5289,7	5170,3	5619,6	5324,7
Кількість діючих кредитних спілок, од.	764	800	829	755	659	613
Загальні активи кредитних спілок млрд.грн.	3,24	5,26	6,06	4,218	3,43	1,06
Активи на 1 кредитну спілку, млн.грн.	4,24	6,58	7,31	5,58	5,24	3,89
Співвідношення між кількістю банків та кількістю кредитних спілок (КС/банк)	4,49	4,57	4,5	4,14	3,39	3,09
Співвідношення між середніми активами на 1 банк і 1 кредитну спілку банків	489,8	773,9	724,5	926,5	1072,3	1368,8

* Складено за даними: [7,8].

У процесі аналізу динаміки розвитку кредитних спілок і комерційних банків виявляється тенденція випереджального кількісного розвитку комерційних спілок. Якщо у 2004 році на один банк припадало 3,89 кредитних спілки, то в 2007 році вже 4,57 (приріст за період 2004-2008 рр.), а показник співвідношення середніх активів на один фінансовий інститут показує, що якщо до 2006 року відношенню до банків мав позитивну тенденцію (у 2004 році на 1 гривню активів КС припадало 621,5 грн. активів банківської установи, а в 2006 році лише 489,8 грн. на 1 гривню активів банківської установи), незважаючи на фактичну незіставність по обсягу, все ж можна відзначити позитивну тенденцію з нарощування активів кредитних спілок у докризовий період.

З 2007 року банківські установи суттєво наростили активи, в розрахунку на одну фінансову установу приріст за 2007-2009 рр. становив 46%, тоді як кредитні спілки спромоглися наростити

активи тільки на 11% в 2008 році, а в 2009 році фактично знизилися середні активи на 1 КС на 24%, якщо ж брати у порівнянні 2007 та 2011 роки, то середні активи на одну спілку скоротилися майже вдвічі. Вказані тенденції яскраво засвідчують глибину проблеми співставного інституційного розвитку банківських установ та кредитних спілок. Фактично банківський сектор за обсягами діяльності не просто переважає кредитні спілки, а, можна сказати, розчиняє їх інституційну активність. Фінансова потужність комерційних банків ставить їх у апіорі більш конкурентне становище, маргіналізуючи кредитні спілки та інші фінансово-кредитні установи.

Пояснення такої ситуації полягає у високій чутливості даного фінансового інституту до кон'юнктури фінансового ринку. Оскільки за формою діяльності кредитні спілки є прямими конкурентами більш потужної банківської системи, можливість їх виживання залежить від більш ризикових кредитних (з меншою увагою до

кредитоспроможності позичальника) та депозитних операцій (з більшим відсотком по кредиту), а це призводить до виникнення досить високого рівня ризику у фінансовій діяльності кредитної спілки. Жорстка конкурентна боротьба кредитних спілок з більш потужними

комерційними банками за ресурсну та клієнтську бази сприяла підвищенню пропонованого кредитними спілками відсотку по депозитах та його фіксації на вищому, порівняно з банками, рівні.

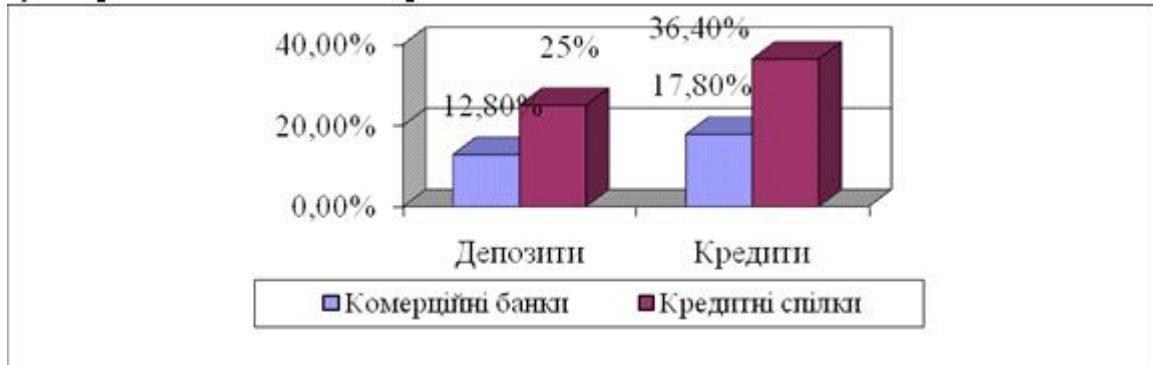


Рис. 1. Середньозважені ставки за депозитами та кредитами у комерційних банках та кредитних спілках у 2009 р.*

* Складено автором за даними: [7,8].

Це дозволило залучити та утримати вкладників, але при цьому значно підвищилася вартість кредитів, пропонованих кредитними спілками. На рисунку 1 проілюстровано порівняння розмірів відсотків по депозитах та кредитах комерційних банків та кредитних спілок. Відсоткова ставка депозитів кредитних спілок (25%) майже вдвічі більша за відсоткову ставку комерційних банків (12,8%), але при цьому відсоток по кредитах більш ніж вдвічі більший у кредитних спілок (36,4%), порівняно з банками (17,8%), що зумовлює зниження числа добросовісних позичальників та маргіналізує клієнтську базу, і головне інституційне завдання функціонування кредитних спілок - зменшення

вартості позичкових ресурсів, не виконується.

Висока відсоткова ставка по кредитах кредитних спілок генерує додаткові ризики, пов'язані з простроченням та неповерненням кредитів. Динаміка прострочених кредитних зобов'язань учасників кредитних спілок свідчить про швидке зростання заборгованості у кризовий період, що, на наш погляд, пояснюється саме високою вартістю кредитів кредитних спілок, адже вплив фінансової кризи досить знизив фінансовий потенціал вкладників, частина з них відчула значне скорочення доходів, а це призвело до невиконання за кредитними зобов'язаннями (рис.2).



Рис.2. Динаміка прострочених кредитів у кредитних портфелях комерційних банків і кредитних спілок у 2006-2010 рр., %

* Складено автором за: [7,8]

На нашу думку, можливість подальшого розвитку кредитних спілок в Україні буде визначатись темпами їх концентрації та нарощування активів. У цьому сенсі перспективним є об'єднання фінансового потенціалу кредитних спілок і забезпечення більшої гнучкості в операційній діяльності за

допомогою створення кооперативних банків.

Важливими фінансовими інститутами ринку споживчого кредитування є ломбарди. Характерною особливістю розвитку ломбардів у Україні є позитивна динаміка їх кількості в післякризовий період, при одночасному скороченні кількості банків і кредитних спілок (табл. 3.).

Таблиця 3.

Показники діяльності ломбардів, у 2007-2011 рр. в Україні*

Показник	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2011
Кількість ломбардів, од.	309	314	373	426	456
Загальні активи ломбардів млн.грн.	367,7	525,3	618,9	888,2	1203,8
Активи на 1 ломбард, млн.грн.	1,18	1,67	1,65	2,08	2,64
Кількість укладених угод, од.	3113	4835	7384	8961	9678
Середньозважена ставка, %	159	157,9	201,5	230,0	214,5

* Складено за даними: [9].

За п'ятирічний період (2006-2011рр.), ломбарди як інституційний сегмент фінансового ринку, більш ніж втричі наростили загальні активи по балансу (з 367,7 млн.грн. до 1,2 млрд.грн.), при одночасному двократному збільшенні активів на один ломбард, що свідчить про нарощування фінансового потенціалу та ринкової ваги даних фінансових інститутів.

Передумовами "парадоксального" зростання інституційної ваги ломбардів у структурі фінансового ринку стало скорочення активності комерційних банків у секторі споживчого кредитування та криза ліквідності кредитних спілок. Фактично, в умовах нестабільної

економічної ситуації ломбарди стали "рятівниками" для тих споживачів, які мали потребу у отриманні фінансових ресурсів на короткий термін та без складних процедур перевірки платоспроможності позичальника, що почали використовуватись комерційними банками та кредитними спілками у після кризовий період.

Структура об'єктів застави (табл. 4.) для ломбардного кредитування свідчить, що основну масу кредитів позичальники отримують за рахунок застави виробів з дорогоцінних металів та коштовного каміння, що характеризує процеси прийняття рішення споживачем про пріоритети задоволення потреб.

Таблиця 4.

Обсяг наданих ломбардами кредитів за видами застави за 9 місяців 2011-2012 рр. в Україні*

Застава	Обсяг наданих кредитів, млн.грн.		Структура наданих кредитів, %	
	9 міс. 2011	9 міс. 2012	9 міс. 2011	9 міс. 2012
Дорогоцінні метали та каміння	4563,9	5904,2	91,3	90,3
Побутова техніка	393,9	588,5	7,9	9,0
Автомобілі	21,8	27,6	0,4	0,4
Нерухомість	9,0	9,4	0,2	0,1
Інше майно	10,8	9,4	0,2	0,1

* Складено за даними: [9].

В умовах зниження доходів від економічної діяльності, споживач приймає рішення про відмову від тезаврації споживчих благ, що сприймаються як предмети розкоші на користь благ, що задовольняють поточні потреби. Разом з тим, збільшення частки застави інших матеріальних активів, що використовуються позичальниками, зокрема побутової техніки, може бути проявом

тенденції до скорочення у споживачів наявних предметів розкоші та їх заміну предметами, що мають безпосередню споживчу цінність, тобто споживачі-позичальники змушені знижувати якість споживання та відмовляться від частини потреб більш високо рівня задля задоволення потреб нижчого рівня, що свідчить про загальну тенденцію зниження добробуту населення України.

Разом з тим, бурхливий розвиток діяльності ломбардів має неоднозначні наслідки для споживачів. З одного боку, високі ставки позичок знижують платоспроможність позичальника та генерують підвищений ризик втрати заставного майна, а з іншого боку, втрата застави зумовлює зубожіння позичальника та прямо впливає на формування негативного соціального сприйняття діяльності даних фінансових інститутів. Крім всього іншого, ломбарди здатні фінансувати тільки задоволення поточних фінансових потреб, на відміну від комерційних банків та кредитних спілок, що здійснюють довгострокове кредитування (наприклад іпотеку чи авто кредитування). Зокрема, середній розмір ломбардного кредиту за період з 2010 до 2012 року зріс з 580,1 грн. до 720,2 грн., що в загальному свідчить про фінансування досить незначної частки потреб позичальників.

Для фінансового ринку, тенденція перетікання інвестиційних ресурсів у сектор ломбардів має негативні наслідки в тому сенсі, що знижуються інвестиції у банківське споживче кредитування та частково втрачаються інвестиційні ресурси, що спрямовуються у сектор кредитних спілок.

Висновки. Фінансові інститути через споживче кредитування надають споживачам можливість більш повного задоволення потреб, проте в умовах скорочення реальних доходів їх діяльність може бути ефективною для суспільства тільки за умови розширення обсягів кредитування та зниження вартості кредитних ресурсів. В Україні, системність економічної кризи проявляється у її глибокому проникненні у структуру всіх економічних процесів, в тому числі і кредитування споживчих потреб. На відміну від класичної макроекономічної ситуації, характерної для депресивного стану економіки (в Україні на даний момент є всі ознаки цієї фази макроекономічного циклу) на даний момент продовжується зниження ресурсної бази фінансових інститутів, а отже триває тенденція до зниження їх активності у тих ринкових сегментах, які прямо пов'язані зі забезпеченням добробуту населення.

Зниження споживання є безпосереднім наслідком зниження доходів, але крім того зниження споживання зумовлюється і обмеженням споживчого кредитування. Формується замкнене коло зниження споживчої активності. Невисокі реальні доходи скорочують споживання, фінансові інститути знижують кредитування оскільки передбачають високий ризик неплатоспроможності споживачів і додатково підвищують позичковий відсоток, що поглиблює недоступність споживчих кредитів і мультиплікує скорочення споживчої активності, а в кінцевому підсумку зниження споживання

відбивається на скороченні споживчого попиту і знижує пропозицію з подальшим зниженням економічних доходів споживачів.

В умовах системної стагнації, фінансові інститути самостійно нездатні подолати несприятливу ринкову тенденцію до скорочення економічної активності. Вони здатні тільки через примітивізацію фінансових послуг частково відповідати на ті потреби, що формуються у суспільстві стосовно фінансування споживчих потреб. Тому відбувається скорочення розвинених форм споживчого кредитування через комерційні банки та кредитні спілки, відроджуються "архаїчні" ломбардні форми, що здатні частково задовольнити попит населення на кредитування в короткострокових періодах, але не є продуктивними для довгострокового фінансування споживання.

Отже, роль діяльності фінансових інститутів у секторі споживчого кредитування має велике значення як для функціонування економіки в цілому, так і для кожного окремого індивідууму, який прагне максимально задовольнити свої потреби. Через доступне споживче кредитування, здійснюється реалізація споживчих потреб, що зумовлює позитивні економічні та соціальні наслідки, які є поштовхом для розвитку економіки країни на етапі подолання кризових явищ. Завданням держави має стати встановлення пріоритетів у стимулюванні економічної активності, в тому числі і в сегменті споживчого кредитування та розробка дієвих засад розвитку фінансових інститутів з метою підвищення доступності фінансових ресурсів для задоволення споживчих потреб населення держави.

Список літератури

1. Ватаманюк О.З. Визначники особистих заощаджень в економіці України / О. Ватаманюк // Фінанси України. - 2007. - № 1. - С. 75 - 83.
2. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. - 2007. - №1;2. - С.4-13; 4-12.
3. Корнєєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: [монографія] / В. Корнєєв. - К.: Основа, 2007. - 192 с.
4. Лютий І.О. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг: [монографія] / І.О.Лютий, О.М.Юрчук. - К. : Знання, 2011. - 357 с.
5. Мещеряков А.А. Новий підхід до визначення економічної сутності діяльності кредитної системи в умовах ринкової економіки / А. А. Мещеряков, Л. Ф. Новікова // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 11. - С. 214-220.
6. Полозенко Д. Добробут і його фінансове

забезпечення / Д. О. Полозенко, Д. О. Іваницький // Фінанси України. - 2004. - № 10. - С. 28 -35.

7. Національний Банк України [електронний ресурс] : [сайт]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical.htm>.

8. Ринок кредитних спілок [електронний

ресурс]: Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/1059.html> - назва з екрана.

9. Фінансові компанії [електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/1057.html> - назва з екрана.

Аннотация

Вячеслав Кравец, Александр Саенко

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ НА УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НУЖД В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

Рассматриваются проблемы функционирования финансовых институтов в процессе удовлетворения потребительских нужд в экономической системе Украины. Определено значение финансовых институтов в качестве альтернативного источника доходов потребителей в трансформационной экономике.

Summary

Vyacheslav Kravets, Oleksandr Sayenko

IMPACT OF FINANCIAL INSTITUTIONS TO MEET CONSUMER NEEDS IN THE ECONOMIC SYSTEM UKRAINE

The paper is dealt with the problem of the functioning of financial institutions in the economy of Ukraine and their importance in the implementation of consumer needs. It is investigated the value of alternative sources of income in the context of transformation of the economy.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

Досліджуються теоретичні засади формування та використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, що дозволяють виокремити їх з-поміж інших фінансових ресурсів, які є у розпорядженні держави, поставлено наукове завдання оцінити збалансованість таких ресурсів через систему відповідних показників.

Ключові слова: фінансові ресурси, державне пенсійне страхування, розподіл валового внутрішнього продукту, перерозподіл валового внутрішнього продукту, фінанси пенсійного страхування.

Постановка проблеми. Після здобуття незалежності Україна почала активно використовувати елементи пенсійного страхування, наповнюючи їх не формальним (як це було за часів СРСР), а реальним фінансовим змістом. Такі трансформації призводять до виникнення перерозподільних відносин у державних фінансах, коли значні кошти на потреби пенсійного страхування спрямовуються з державного бюджету, що видозмінює суть і погіршує фінансовий стан Пенсійного фонду України. З огляду на це, одним з актуальних питань на сучасному етапі є підвищення збалансованості фінансових ресурсів пенсійного страхування, формування яких має базуватися лише на внутрішніх джерелах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних засад та практики формування і використання фінансових ресурсів окремих видів державного соціального страхування зробили такі українські дослідники, як Б. О. Надточій [1], М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська [2]; питання моделювання фінансових ресурсів пенсійного страхування розглядаються С. Б. Березіною [3, с. 12], Ю.В. Овсієнко [4, с. 18], В. Піскуненком [5, с. 15] та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний інтерес з боку економістів, питанням фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, особливо оцінюванню їхньої збалансованості, приділяється недостатня увага. Так, заміна страхових внесків як джерела формування коштів пенсійного страхування на податкові надходження державного бюджету свідчить про: незбалансованість її фінансових ресурсів, через що неможливо розробити довгострокову фінансову політику в цій сфері; необґрунтованість на належному рівні і неефективність фінансової бази пенсійного страхування населення взагалі.

Постановка завдання. Метою статті є

дослідження теоретичних засад формування та використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування в Україні, оцінювання стану та пошук шляхів підвищення їхньої збалансованості.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розвиток державного пенсійного страхування у будь-якій країні - це процес створення та функціонування колективних страхових фондів (державних або недержавних), діяльність яких поширюється на зайняте у суспільному виробництві населення і, з причин непрацездатності, незайняте населення. Формування та використання фінансових ресурсів таких фондів є, як правило, прерогативою держави, що чітко нею регламентується та пов'язано з розподілом і перерозподілом доданої вартості в економіці країни.

Розглянемо існуючі вітчизняні підходи до розуміння фінансових ресурсів держави загалом, та їхньої частини - фінансові ресурси державного пенсійного страхування, зокрема.

Як стверджують О. Д. Василик, К. В. Павлюк та С. І. Юрій, фінансові ресурси держави характеризуються такими рисами: а) до них належать ресурси всіх галузей економіки; б) у розпорядженні держави є ресурси бюджетної системи, різних видів централізованих і децентралізованих фондів і фінансових інституцій; в) склад фінансових ресурсів охоплює прибуток, відрахування до державних централізованих фондів цільового призначення, доходи від зовнішньоекономічної діяльності (перша частина); прямі і непрямі податки з населення, місцеві податки та збори (друга частина); відрахування, що входять до собівартості продукції (третя частина) [6, с. 8: 11; 7, с. 84].

Як сукупність доходів і нагромаджень, що перебувають у розпорядженні держави та спрямовуються на задоволення суспільних потреб, фінансові ресурси розглядають Н. П. Злепко і С. П. Крамарчук [8, с. 7]. Від попереднього підходу

даний відрізняється тим, що згадані дослідники не пов'язують ресурси лише з фондовим характером їхнього утворення й розглядають їх як фінансові потоки. Рух грошових потоків є визначальною властивістю фінансів, що приводить до формування та використання фінансових ресурсів, як вважає В. М. Опарін [9, с. 8]. Проте він подає визначення ресурсів лише на мікрорівні, не поширюючи це поняття на державу як суб'єкта фінансових відносин у суспільстві.

До основних елементів формування фінансових

ресурсів, що перебувають у розпорядженні держави, як стверджують названі вище науковці, належать: податки, обов'язкові збори і внески юридичних та фізичних осіб до бюджетів і державних цільових фондів; частина прибутку підприємств державної форми власності; доходи від приватизації державного майна; доходи від зовнішньоекономічної діяльності; внутрішні й зовнішні позики та ін.

Згрупувавши погляди вищезазначених науковців, на рис. 1. представимо структуру фінансових ресурсів держави.

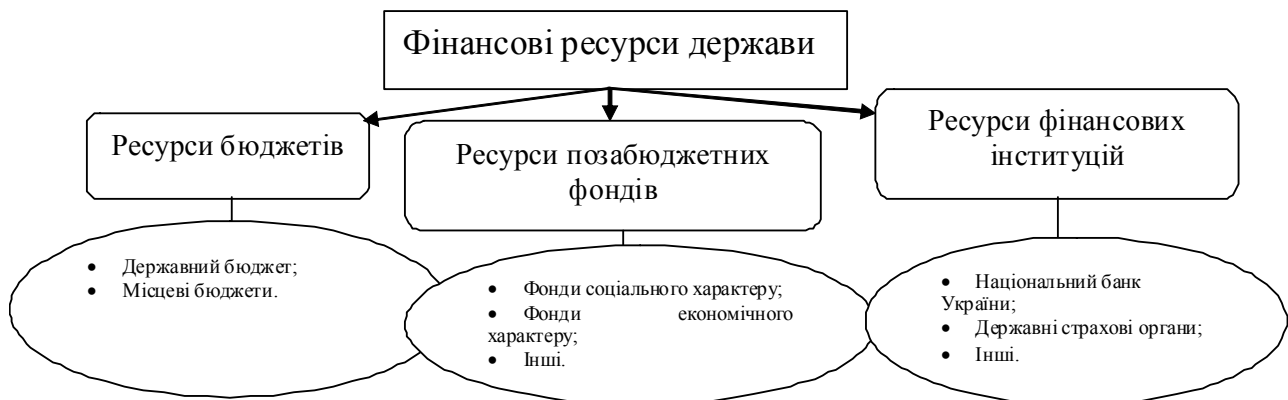


Рис. 1. Склад фінансових ресурсів держави

*Складено автором на основі джерел [7, с. 53; 8, с. 7; 9, с. 8; 10, с. 117; 11, с. 147].

З метою дослідження утворення фінансових ресурсів держави загалом і державного пенсійного страхування, зокрема, розглянемо реалізацію фінансами розподільчої функції.

Механізм дії розподільчої функції фінансів охоплює кілька стадій:

- первинний розподіл;
- перерозподіл;
- вторинний розподіл (як другий етап перерозподілу).

На стадії первинного розподілу відбувається розподіл доданої вартості й формування первинних доходів суб'єктів, зайнятих у створенні ВВП. Щодо держави, то такими первинними доходами стають прибуток державного сектору, непрямі податки і надходження від ресурсів та угодь. На стадії перерозподілу створюються і використовуються державні централізовані фонди, до яких належить бюджет та цільові фонди (загальнодержавні, відомчі й корпоративні).

Ця стадія охоплює етапи вилучення частини доходів у населення та суб'єктів господарювання через використання такого інструменту, як податки і збори, та формування на цій основі централізованих фондів. Так у держави утворюються вторинні доходи.

На другій етапі первинного розподілу ВВП - використання централізованих фондів на визначені цілі - в окремих суб'єктів фінансових відносин можуть формуватись як первинні (заробітна плата

осіб, зайнятих у бюджетній сфері), так і вторинні доходи (виплати та різні види допомоги фізичним особам, фінансування господарської діяльності юридичних осіб).

Так, за сутністю, фінанси пенсійного страхування, відображають ту частину загальної сукупності фінансових відносин в суспільстві, пов'язану із перерозподілом ВВП з метою створення державного цільового фонду соціального призначення - Пенсійного фонду України. Процес перерозподілу ВВП за допомогою фінансів соціального страхування супроводжується відповідним рухом грошових коштів, що набувають форм страхових внесків, пенсійних виплат, соціальних допомог тощо.

Враховуючи методологічні підходи С. І. Юрія та В. М. Федосова, припускаємо, що протилежною категорією сутності фінансів пенсійного страхування виступає їхнє явище. За явищем, фінанси пенсійного страхування, за умови відповідного нормативно-правового забезпечення, набувають матеріального вираженням у русі розподіленої вартості ВВП через грошові потоки суб'єктів фінансових відносин у формі конкретних видів страхових внесків (або єдиного соціального внеску), видатків державного пенсійного цільового фонду тощо.

Взаємозв'язок та відмітності між цими категоріями фінансів пенсійного страхування представлено на рис. 2.



Рис. 2. Взаємозв'язок та відмітності між категоріями фінансів пенсійного страхування

* Складено автором на основі джерела [11, с. 19: 21].

Отже, фінанси пенсійного страхування як явище, це грошові потоки платників страхових пенсійних внесків, пенсійного державного цільового фонду, які такі внески акумулюють і використовують, та отримувачів різних видів пенсійних виплат.

За змістом фінанси пенсійного страхування показують кінцеву мету розподільних відносин - формування і використання фонду грошових коштів, відповідно створеного державою для виконання своєї соціальної функції по пенсійному захисту населення. Такий грошовий фонд створюється у централізованому порядку і йому притаманні наступні ознаки: законодавче та нормативно-правове забезпечення процесів формування та використання грошових коштів; цільовий характер коштів; обов'язковість участі працездатного зайнятого населення у формуванні ресурсів фонду. Отже, державний цільовий грошовий фонд є матеріальним змістом фінансів пенсійного страхування.

Протилежною категорією змісту є форма фінансів пенсійного страхування. У даному випадку таким формами виступають доходи, видатки державного цільового пенсійного грошового фонду, страхові пенсійні внески, їхні ставки, пільги по сплаті тощо. Тобто, це ті елементи, які характеризують рух у будь-яких фондах грошових коштів. Як відмічають С. І. Юрій та В. М. Федосов, між формою та змістом "...простежуються тісний взаємозв'язок та суперечності, визначені особливостями дії закону єдності і боротьби протилежностей. Одночасно зміст і форма фінансів зумовлені їхніми сутністю і явищем..." [11, с. 191].

Формування фінансових ресурсів пенсійного

страхування має певну особливість, яка полягає у тому, що воно здійснюється шляхом використання такого інструменту, як внески (відрахування). Що стосується суті такого виду обов'язкового платежу, то слід вказати, що його головною особливістю визначено насамперед цільове призначення. Інакше кажучи, ці внески надходять у спеціально визначені і створені для цього фонди, їх використовувати не за призначенням не дозволяється, а змінити цільове призначення можна тільки у законодавчому порядку. Відрахування й внески доцільно розглядати як своєрідні цільові податки [2, с. 137].

Джерелом сплати внесків на пенсійне страхування стають різні форми доходу: заробітна плата для найманих осіб (з якої ці внески утримуються) та виручка від реалізації продукції юридичних осіб (на яку внески нараховуються), зокрема така її частина, як собівартість (рис. 3).

Як видно рис. 3, формування фінансових ресурсів пенсійного страхування відбувається на стадії перерозподілу ВВП шляхом оподаткування фізичних і юридичних осіб таким видом обов'язкових платежів, як внески (або відрахування); використання таких ресурсів відбувається на стадії вторинного розподілу ВВП шляхом здійснення виплат різних видів пенсійних виплат фізичним особам, які їх потребують.

У табл. 1.1 показано інструменти формування й методи використання фінансових ресурсів сфери державних фінансів. Фінансові ресурси соціального страхування (у тому числі пенсійного страхування) формуються лише шляхом використання таких інструментів, як внески (відрахування), тоді як формування бюджетів передбачає застосування цілої низки обов'язкових

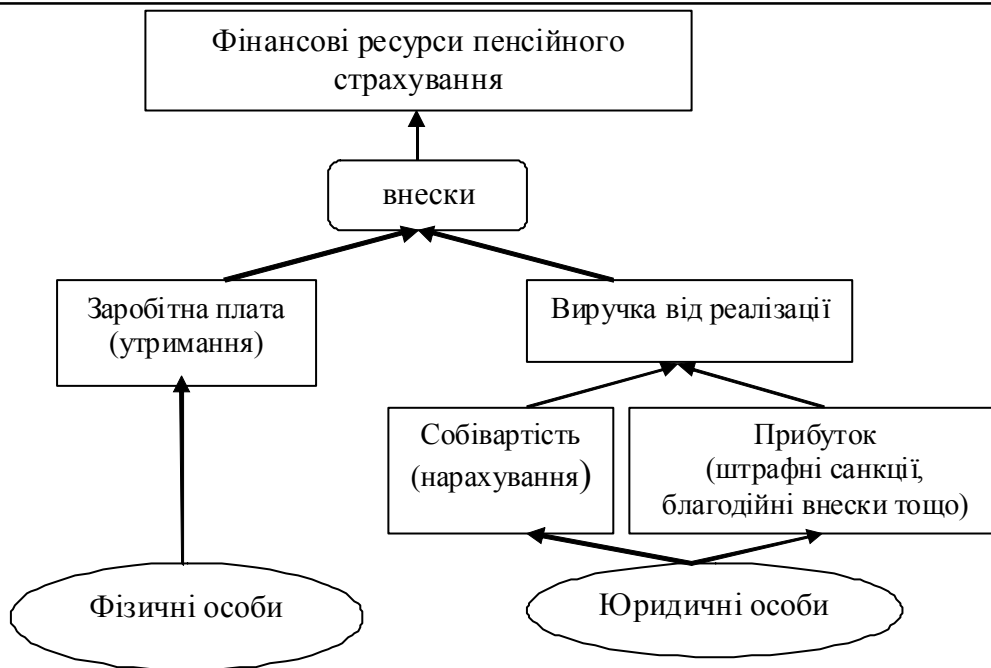


Рис.3. Джерела, платники страхових внесків і формування фінансових ресурсів пенсійного страхування

Складено автором на основі джерел [7, с. 54; 10, с. 125].

платежів (податків, відрахувань та ін.). Державний кредит як сфера фінансової системи акумулює свої фінансові ресурси як методом податкових, так і методом позикових фінансів. Це дає нам підстави

стверджувати, що соціальне страхування загалом, та пенсійне страхування, зокрема, порівняно з іншими сферами державних фінансів, має менші можливості у формуванні своїх ресурсів.

Таблиця 1

Інструменти формування та методи використання фінансових ресурсів держави

Сфера державних фінансів	Інструмент формування	Методи використання
Бюджетна система	Податки, відрахування збори, внески, плати	Фінансування, кредитування, інвестування
Державні цільові фонди	Внески, збори	Фінансування, інвестування
Державний кредит	Податки, позики	Фінансування, кредитування, інвестування

Складено на основі джерел [7, с. 53; 8, с. 7; 9, с. 8; 10, с. 117; 11, с. 147].

Щодо методів використання фінансових ресурсів, то для бюджетів та державного кредиту характерним є забезпечення своїх потреб на засадах безповоротного, безвідплатного, безстрокового виділення коштів (фінансування) або на цілком протилежних умовах - поверненості, платності, строковості (кредитування чи інвестування). Основним методом використання фінансових ресурсів соціального страхування (у тому числі пенсійного страхування) є фінансування. Інвестувати свої кошти державні цільові фонди мають право лише в окремих випадках, згідно з чинним законодавством.

Отже, під фінансовими ресурсами пенсійного страхування ми розуміємо як кошти, що утворюються на стадії перерозподілу ВВП шляхом застосування такого важеля фінансового механізму, як пенсійний страховий внесок, та

використовуються на стадії вторинного розподілу ВВП методом фінансування (рідше - інвестування) у такий ланці фінансової системи, як державні цільові фонди.

Структура фінансових ресурсів пенсійного страхування показана на рис.4.

Ресурси, що формуються за рахунок власних та прирівняних до них коштів, є внутрішніми фінансовими ресурсами пенсійного страхування, а ті ресурси, які мобілізуються з інших джерел, - зовнішніми ресурсами, отриманими за перерозподілом. Як уже зазначалося вище, фінансові ресурси пенсійного страхування не зараховуються до державного бюджету, а їхнє витрачання відбувається винятково за цільовим призначенням. Такі спільні риси мають усі фонди державні цільові фонди.



Рис.4. Структура внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування

Складено автором самостійно

У контексті розгляду питання про фінансові ресурси будь-якого суб'єкта фінансових відносин (у тому числі держави) доцільно здійснити оцінювання їхньої фінансової збалансованості, тобто досягти такого стану розподілу і використання, який забезпечить незалежність цього суб'єкта від зовнішніх джерел фінансування [12, с. 82]. Такий стан характеризується (визначається) платоспроможністю, тобто здатністю своєчасно погашати свої платіжні зобов'язання [13, с. 116].

Інакше кажучи, фінансова збалансованість системи державного пенсійного страхування відображатиме такий стан, коли сформовані фінансові ресурси державного пенсійного цільового фонду забезпечують, з одного боку, незалежність від зовнішніх джерел фінансування (коштів бюджетної системи), а з іншого - здатність погашати взяті зобов'язання.

Збалансованість фінансових ресурсів пенсійного страхування аналізується за допомогою системи коефіцієнтів. Інформаційну базу для цих розрахунків становить звітність Пенсійного фонду України про виконання свого бюджету за доходами і видатками.

В табл. 2 вміщено показники, які оцінюють фінансову збалансованість системи пенсійного страхування. Такими коефіцієнтами, на наш погляд, є: коефіцієнт забезпеченості внутрішніми фінансовими ресурсами, коефіцієнт співвідношення зовнішніх і внутрішніх фінансових

ресурсів державного пенсійного страхування, та коефіцієнт їхньої автономії. Перший та другий коефіцієнт доцільно використовувати для аналізу стану фінансових ресурсів на макrorівні - головних управлінь Пенсійного фонду України, а третій - на регіональному рівні їхніх обласних управлінь.

Враховуючи поділ фінансових ресурсів державного пенсійного страхування на внутрішні та зовнішні, доцільно визначати показник, який характеризуватиме ступінь незалежності цих ресурсів від зовнішніх джерел фінансування. Таким показником, на нашу думку, є коефіцієнт забезпеченості внутрішніми фінансовими ресурсами пенсійного. Взявши за основу вихідні положення аналізу фінансової збалансованості підприємств і розроблені методики оцінювання цієї збалансованості, визначений коефіцієнт подамо такою формулою:

$$K_{зв} = \frac{ВФР}{\sum \Phi Р}, \quad (1)$$

де ВФР - загальна величина внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування;

$\sum \Phi Р$ - загальна величина фінансових ресурсів пенсійного страхування.

Цей показник - коефіцієнт $K_{зв}$ - характеризує наявність внутрішніх фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення поточної діяльності Пенсійного фонду держави. Теоретично обгрунтоване значення показника навряд чи може бути визначене. Припускаємо, що чим він вищий, тим ліпший фінансовий стан пенсійного

Таблиця 2

Показники фінансової збалансованості пенсійного страхування

Назва коефіцієнта	Формула розрахунку	Економічна інтерпретація
Коефіцієнт забезпеченості внутрішніми фінансовими ресурсами	$K_{зв} = \frac{B\Phi P}{\Sigma \Phi P}$ де $B\Phi P$ – загальна величина внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування; $\Sigma \Phi P$ – загальна величина фінансових ресурсів пенсійного страхування	Характеризує наявність внутрішніх фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення поточної діяльності Пенсійного фонду України. Чим вищий показник, тим кращий фінансовий стан пенсійного страхування і тим більше у нього можливостей у проведенні своєї незалежної фінансової політики.
Коефіцієнт співвідношення зовнішніх та внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування	$K_c = \frac{3\Phi P}{B\Phi P}$ де $3\Phi P$ – фінансові ресурси Пенсійного фонду України, отримані із зовнішніх джерел; $B\Phi P$ – загальна величина внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування	Характеризує кількість отриманих з державного бюджету ресурсів, яку Пенсійний фонд України залучає на 1 грн. внутрішніх. Зростання коефіцієнта K_c свідчатиме про залежність Пенсійного фонду України від зовнішніх джерел фінансування та про втрату фінансової збалансованості.
Коефіцієнт регіональної автономії фінансових ресурсів пенсійного страхування	$K_a = \frac{B\Phi P}{\Phi P_{\text{в}}}$ де $B\Phi P$ – загальна величина внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування; $\Phi P_{\text{в}}$ – загальна величина використаних фінансових ресурсів пенсійного	Характеризує частку видатків, яка фінансується винятково за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування на регіональному рівні. Чим вищий коефіцієнт тим більший ступінь фінансової незалежності (автономії) пенсійного страхування в досліджуваному регіоні.

страхування тим більше у нього можливостей у проведенні своєї незалежної фінансової політики. Коли $K_{зв} = 1$, поточні зобов'язання Пенсійного фонду країни фінансуються винятково за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів.

Ще один показник - коефіцієнт співвідношення зовнішніх та внутрішніх фінансових ресурсів державного соціального страхування - характеризує кількість отриманих з державного бюджету ресурсів, яку цільовий фонд залучає на 1 грн. внутрішніх (K_c):

$$K_c = \frac{3\Phi P}{B\Phi P} \quad (2)$$

де $3\Phi P$ - фінансові ресурси Пенсійного фонду України, отримані із зовнішніх джерел;

$B\Phi P$ - загальна величина внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування.

Зростання коефіцієнта K_c свідчатиме про залежність пенсійного цільового фонду від зовнішніх джерел фінансування, втрату фінансової збалансованості. Причинами неплатоспроможності (втрати фінансової збалансованості) пенсійного страхування можуть бути:

- невиконання плану надходжень страхових внесків і здійснення витрат;
- неефективна політика управління коштами пенсійного страхування (підвищення/зниження виплат при незмінності доходів; скорочення/підвищення доходів при незмінності виплат та ін.);
- зниження платоспроможності (скорочення

доходів) платників страхових зборів через загальний спад економіки країни;

- високий рівень оподаткування страховими пенсійними внесками, що зумовлює "тіньовий" оборот заробітної плати.

Необхідність у ще одному, третьому коефіцієнті, який оцінює фінансовий стан пенсійного страхування на регіональному рівні, зумовлена існуванням областей-донорів та областей-реципієнтів у формуванні та використанні коштів пенсійного страхування в Україні. Тому, якщо фінансові ресурси Пенсійного фонду України збалансовані на макрорівні - і, відповідно, коефіцієнт забезпеченості внутрішніми фінансовими ресурсами буде на високому рівні - існуватимуть регіональні відмінності, коли окремі області акумулюють коштів, більше ніж свої потреби (видатки) і їхній фінансовий стан вищий, ніж загальнодержавний, і навпаки. Виникає проблема у дослідженні цих регіональних особливостей, яку покликаний вирішити коефіцієнт регіональної автономії фінансових ресурсів державного пенсійного страхування.

Даний коефіцієнт визначається методом ділення обсягу внутрішніх фінансових ресурсів державного пенсійного страхування на загальний обсяг видатків за даним видом соціального страхування ():

$$K_a = \frac{B\Phi P}{\Phi P_{\text{в}}} \quad (3)$$

де $B\Phi P$ - загальна величина внутрішніх

фінансових ресурсів пенсійного страхування;

ФРв - обсяг використаних коштів пенсійного страхування.

Ка вказує на частку внутрішніх фінансових ресурсів пенсійного страхування у загальних видатках пенсійного страхування. Зокрема, якщо Ка дорівнюватиме 1, то видатки пенсійного страхування фінансуються винятково за рахунок внутрішніх ресурсів. Як і з Кзв, теоретично можливе значення коефіцієнта Ка визначити складно. Припускаємо, що чим він вищий, тим вищий ступінь фінансової незалежності пенсійного страхування. Якщо коефіцієнт Ка буде більший від 1, то це свідчатиме, що внутрішні фінансові ресурси пенсійного страхування акумулюються в обсягах, які перевищують потреби цього виду соціального страхування. Якщо у перспективі, на загальнодержавному рівні, $Ка=1$, то ми матимемо підстави вести мову про необхідність зниження ставок страхових внесків, оскільки фактичні обсяги ресурсів, які вони забезпечують, перевищують потребу в коштах.

Висновки. Фінансові ресурси пенсійного страхування є матеріальним вираженням тієї частини загальної сукупності фінансових відносин в суспільстві, пов'язаної із перерозподілом ВВП з метою створення державного цільового фонду соціального призначення - Пенсійного фонду України. Показниками, які, на нашу думку, оцінюють збалансованість фінансових ресурсів пенсійного страхування, є: коефіцієнт забезпеченості внутрішніми фінансовими ресурсами, коефіцієнт співвідношення зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів державного пенсійного страхування, та коефіцієнт їхньої автономії. Перший та другий коефіцієнт доцільно використовувати для аналізу стану фінансових ресурсів на макrorівні, а третій - на регіональному рівні територіальних управлінь Пенсійного фонду України.

Дослідження запропонованих показників оцінки збалансованості фінансових ресурсів державного пенсійного страхування бачиться нами як перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вони дадуть можливість у майбутньому пенсійній системі державі набутти більш керованої та чіткої побудови.

Список літератури

1. Надточій Б. Роль соціального страхування в умовах соціальної держави та ринкової економіки [Електронний ресурс] / Б. Надточій. - Режим доступу : http://www.pension.kiev.ua/pensref/events/conferences/20030415materials.html#_ftnref1.
2. Шаварина М. П. Соціальне страхування : навч. посіб. / М. П. Шаварина, Шаманська Н. В. - Тернопіль, 2003. - 257 с. - 257 с.
3. Березіна С. Б. Методи прогнозування надходжень і витрат на пенсійне забезпечення в залежності від динаміки і розподілення ВВП : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 "Організація управління, планування і регулювання економікою" / С. Б. Березіна. - Науково-дослідний економічний ін-т Міністерства економіки України. - К., 2000. - 17 с.
4. Овсиенко Ю. В. Пути реформирования пенсионной системы / Ю. В. Овсиенко, Е. М. Олевская, В. П. Русаков, Н. Н. Сухова // Экономика и математические методы. - 1998. - Т. 34. - Вып. № 4. - С. 5-22.
5. Піскуненко В. Моделювання пенсійного забезпечення в Україні / В. Піскуненко // Економіст. - 2003. - № 4. - С. 12-16.
6. Василик О. Д. Державні фінанси України: підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. - К. : Центр навчальної літератури, 2003. - 608 с.
7. Фінанси : вишкіль студії : навч. посіб. / [С. І. Юрій, Й. М. Бескид, М. М. Тріпак та ін.] ; за ред. д.е.н., проф. Юрія С. І. - Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - 357 с.
8. Злепко Н. П. Фінанси : курс лекцій / Н. П. Злепко, С. П. Крамарчук. - Тернопіль : ТНЕУ, 2007. - 114 с.
9. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. - [2-ге вид., доп. і перероб.]. - К. : КНЕУ, 2002. - 240 с.
10. Общая теория финансов: Учебник / [Л. А. Дробозина, Ю. Н. Константинова, Л. П. Окунева и др.] ; под ред. Л. А. Дробозиной. - М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 256 с.
11. Фінанси: підруч. / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. - К. : Знання, 2008. - 611 с.
12. Федорович Р. В. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посіб. / Р. В. Федорович, О. М. Загородна, В. М. Серединська. - Тернопіль : ТАНГ, 2001. - 149 с.
13. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн ; [пер. с англ.]. - М. : Финансы и статистика, 1999. - 799 с. - (сер. по бух. учету и аудиту UNCTC).

Аннотация

Анатолий Сидорчук

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО
СТРАХОВАНИЯ**

Исследуются теоретические основы формирования и использования финансовых ресурсов государственного пенсионного страхования, позволяющие выделить их из других финансовых ресурсов, имеющих в распоряжении государства, поставлена научная задача оценки сбалансированности таких ресурсов через систему соответствующих показателей.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, государственное пенсионное страхование, распределение валового внутреннего продукта, перераспределение валового внутреннего продукта, финансы пенсионного страхования.*

Summary

Anatoliy Sydorchuk

**THEORETICAL FOUNDATIONS OF USE AND FINANCIAL RESOURCES STATE
PENSION INSURANCE**

The paper examines the theoretical bases of formation and use of financial resources of the state pension insurance, to isolate them from other financial resources available to the state, delivered a scientific task to assess the balance of resources through appropriate indicators.

Keywords: *financial resources, public pension funds, the distribution of gross domestic product, the redistribution of gross domestic product, finance pension.*

БЮДЖЕТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ

Розглядаються проблеми у сфері державного інвестування, визначається роль держави в активізації інвестиційної діяльності. Проаналізовано роль державного та місцевих бюджетів у фінансуванні капітальних видатків, спрогнозовано на перспективу обсяги бюджетних інвестиційних видатків.

Ключові слова: державні інвестиції, інвестування, інвестиційні видатки, капітальні видатки, інвестиційна діяльність, бюджетні інвестиції, інвестиційна спроможність бюджету.

Постановка проблеми. Україна, на превеликий жаль, за основними економічними показниками відстає від багатьох країн світу, оскільки інвестиційні процеси в державі не отримують належного розвитку. Брак інвестиційних ресурсів, недовіра інвесторів до держави, низький її інвестиційний імідж та інші чинники зумовили ситуацію, в якій і зовнішні і внутрішні джерела інвестицій виявились недостатніми для сприяння економічному зростанню та соціальному розвитку як держави в цілому, так і окремих адміністративно-територіальних одиниць. Скорочення внутрішніх джерел інвестування, зокрема приватного сектора та бізнес структур, негативно позначилась на інвестиційній спроможності бюджетів усіх рівнів, адже в такому випадку бюджет не отримує частини бюджетних надходжень. Водночас змушений брати на себе значно більше інвестиційне навантаження, яке часто не спроможний фінансово забезпечити. Водночас потік іноземні інвестиції в Україну незначний, оскільки досить часто міжнародні інвестори, оцінюючи економічну та політичну ситуацію в країні, не бажають ризикувати своїми коштами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного інвестування завжди були в полі зору українських учених, серед яких: А. Андрущенко, С. Буковинський, В. Геєць, Т. Затонацька, В. Кравченко, В. Кудряшов, І. О. Кириленко, Луніна, М. Карлін, Б. Малиняк, П. Орлов, А. Савицький Л. Тарангул, В. Федосов, С. Юрій та інші. Учені велику увагу приділяють дослідженню як теоретичних, так і практичних аспектів державних інвестицій, визначаючи при цьому роль і місце держави в інвестиційних процесах, які відбуваються як на макро-, так і на мікрорівнях. Однак у даній сфері існує безліч проблем, які потребують законодавчого врегулювання, наукових коментарів, впровадження сучасних інструментів і механізмів стимулювання інвестиційної діяльності тощо. Наукова проблема, що висвітлюється в даній статті, актуальна, оскільки в умовах обмеженості бюджетних

ресурсів виникає необхідність забезпечення збалансованості між ресурсним забезпеченням та зростаючими потребами в фінансовому забезпеченні інвестиційно-інноваційної діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання капітальні видатки як державного так і місцевих бюджетів використовуються не достатньо ефективно. Причина такої ситуації викликана законодавчою неврегульованістю, відсутності єдиних принципів формування державних інвестиційних ресурсів, підходів до забезпечення цільового, ефективного та раціонального їх використання, розпорощеністю коштів по окремих рахунках розпорядників, які взагалі не формують інвестиційні плани на середньо- та довгострокову перспективу.

Треба також звернути увагу на проблеми, які виникають у результаті неузгодженості між бюджетним та інвестиційним процесом у часовому просторі, в результаті чого в бюджеті можуть бути незаплановані обсяги інвестиційних ресурсів, які потрібні для реалізації даного проекту. Крім того, більшість проектів державного інвестування неінтегровані у загальний бюджетний процес.

Інвестиційна діяльність на рівні бізнесових структур недостатньо активна. Така ситуація викликана, перш за все, економічною кризою, в результаті якої різко знизився рівень прибутковості, платоспроможності та податкоспроможності більшості суб'єктів господарювання, зросла кількість збиткових підприємств, доступ до кредитних ресурсів став обмеженим унаслідок їх дороговизни.

У результаті такої ситуації рівень інвестиційної активності місцевих органів влади значно низький. У першу чергу, це пов'язано із законодавчою невизначеністю, нераціональністю розподілу бюджетних повноважень між органами місцевого самоврядування, недосконалістю правових основ захисту права власності, земельних відносин, податкового адміністрування, підприємницької діяльності, відсутністю правових засад спільного з бюджетом партнерства в сфері інвестування.

Крім того, в державі майже відсутній фондовий ринок, недостатньо нерозвинути залишаються інвестиційний ринок, інвестиційна інфраструктура, не прозора процедура відбору та підготовки інвестиційних програм і проектів.

Постановка завдання. Метою статі є дослідження проблем у сфері державного інвестування, визначення ролі держави в активізації інвестиційної діяльності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основним важелем економічного зростання та досягнення високо рівня соціального розвитку України та окремих її територій виступають державні інвестиції, зокрема бюджетні інвестиції, які, на думку Затонадської Т.Г., є видатками з державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на фінансування державних цільових програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку, програми розвитку окремих регіонів, галузей економіки, фінансування інвестиційних проектів та придбання частки акцій чи прав участі в управлінні підприємством [2, с.87]

Державна інвестиційна політика, відображаючи стратегічні та середньострокові пріоритети соціально-економічного розвитку, міститься в ключових фінансових документах - перспективному фінансовому плані та бюджеті. Відповідно, вона повинна бути тісно пов'язана з податково-бюджетною політикою, борговою політикою і політикою у сфері державних закупівель. Лише в цьому випадку можна забезпечити найбільш ефективне використання ресурсів державного сектора. Інвестиції за рахунок бюджетних коштів за своєю суттю є бюджетними видатками і до них можуть бути застосовані механізми управління видатками взагалі [1].

Важливість даної економічної категорії полягає у тому, що через систему бюджетних інвестицій держава приймає безпосередню участь у інвестиційних процесах [3], вирішуючи дане питання в декілька етапів і переважно в більшості випадків програмним методом. Ще в 2001 році на державному рівні була прийнята "Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки". Основна мета даної програми полягала в формуванні умов сприятливого інвестиційного середовища, у створенні та розбудові інвестиційної інфраструктури, сприянні економічному зростанню та покращенню рівня життя в державі.

Проте досягти позитивних результатів не вдалося, оскільки задекларована мета не була досягнута. Крім того, намічений план програмних заходів був планом законотворчих і організаційно-інформаційних робіт, з яких не всі були реалізованими.

Наступним кроком посилення й активізації інвестиційної діяльності в країні стала "Державна цільова програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки". В основу її розробки покладені регіональні інвестиційні програми, що дозволяє взаємно узгодити інтереси органів державної влади та місцевого самоврядування. Прийняття даної Державно цільової програми має важливе значення, оскільки вона тісно взаємно пов'язана з організацією бюджетного процесу та є важливим інструментом бюджетного фінансування інвестиційних процесів як на мікро- так і макрорівнях. Це дозволяє використовувати елементи середнього та довгострокового планування інвестиційних видатків бюджету та передбачає заходи їх оптимізації та ефективності використання.

Приймаючи дану програму, держава поставила за мету сприяння акумуляції та концентрації інвестиційних ресурсів саме на тих стратегічних та життєво важливих напрямках, які дозволяють забезпечити стаке економічне зростання, покращення матеріального добробуту та рівня надання соціальних послуг населенню. Зазначена вище цільова програма конкретно визначає напрями, способи та ресурси реалізації передбаченої мети. Фінансовим забезпеченням реалізації завдань державної програми є кошти державного і місцевих бюджетів та інші фінансові джерела.

Проаналізуємо стан бюджетного інвестування державних програм за 2009 -2011 роки в розрізі регіонів за даними таблиці 1.

Наведені в табл.1 дані засвідчують той факт, що частка капітальних інвестицій здійснених в Україні за рахунок коштів державного бюджету в загальному обсязі капітальних інвестицій за рахунок всіх джерел фінансування, незначна, вона коливається в проміжку з 4,3 % до 7,1%. Що стосується регіонів то тут не має сталої тенденції. Так в 2009 році найбільше інвестиційних коштів Державного бюджету України було спрямовано в м. Київ, і їх частка склала 14,2%, найнижчою частка була в Полтавській області і складала 0,6% загальної суми капітальних інвестицій за рахунок коштів Державного бюджету; в 2010 році, відповідно, 30,0% у м. Київ та 0,3% м. Севастополь; в 2011 році ситуація залишилась без змін.

У розрізі регіонів найвищі абсолютні показниками бюджетних капітальних інвестицій характерні для таких регіонів як: АР Крим, Київська, Харківська, Луганська, Донецька, Львівські області та м. Київ. Що стосується темпів зростання то капітальні інвестиції в 2011 році зросли в 3,5 рази в Дніпропетровській області, в 2,5 рази в таких областях, як Чернігівській,

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за рахунок коштів Державного бюджету України за регіонами у 2009-2011 рік

Показники	2009 рік		2010 рік		2011 рік		Темпи росту, у відсотках	
	млн. грн.	у відсотках до загального обсягу	млн. грн.	у відсотках до загального обсягу	млн. грн.	у відсотках до загального обсягу	2010 до 2009 р.р	2011 до 2010 р.р
1	6	7	8	9	10	11	12	13
Україна	8361,0	100	10952,0	100	18395,0	100	131,0	167,9
Автономна Республіка Крим	483,0	5,8	823,0	7,5	1135,0	6,2	170,4	137,9
Вінницька	58,0	0,7	46,0	0,4	94,0	0,5	79,3	204,3
Волинська	216,0	2,6	206,0	1,9	294,0	1,6	95,4	142,7
Дніпропетровська	265,0	3,1	249,0	2,3	956,0	5,2	93,9	383,9
Донецька	579,0	6,9	1010,0	9,2	2666,0	14,5	174,4	263,9
Житомирська	394,0	4,7	146,0	1,3	283,0	1,5	37,0	193,8
Закарпатська	242,0	2,9	142,0	1,3	141,0	0,8	58,7	99,3
Запорізька	196,0	2,3	196,0	1,8	225,0	1,2	100,0	114,8
Івано-Франківська	272,0	3,3	239,0	2,1	329,0	1,8	87,8	137,6
Київська	280,0	3,3	494,0	4,5	984,0	5,3	176,4	199,2
Кіровоградська	447,0	5,3	176,0	1,6	123,0	0,7	39,4	69,9
Луганська	480,0	5,7	372,0	3,4	814,0	4,4	77,5	218,8
Львівська	477,0	5,7	1367,0	12,5	1374,0	7,5	286,6	100,5
Миколаївська	160,0	1,9	133,0	1,2	145,0	0,8	83,1	109,0
Одеська	309,0	3,7	277,0	2,6	644,0	3,5	89,6	232,5
Полтавська	50,0	0,6	62,0	0,7	214,0	1,2	124,0	345,2
Рівненська	222,0	2,7	62,0	0,6	133,0	0,7	27,9	214,5
Сумська	157,0	1,9	187,0	1,7	207,0	1,1	119,1	110,7
Тернопільська	72,0	0,9	50,0	0,5	107,0	0,6	69,4	214,0
Харківська	585,0	7,0	654,0	6,0	1487,0	8,1	111,8	227,4
Херсонська	111,0	1,3	81,0	0,7	211,0	1,1	72,9	260,5
Хмельницька	110,0	1,3	108,0	1,0	186,0	1,0	98,1	172,2
Черкаська	169,0	2,0	204,0	1,8	255,0	1,4	120,7	125,0
Чернівецька	641,0	7,7	285,0	2,6	346,0	1,9	44,5	121,4
Чернігівська	131,0	1,7	58,0	0,5	153,0	0,8	44,3	263,8
м. Київ	1188,0	14,2	3288,0	30,0	4814,0	26,2	276,8	146,4
м. Севастополь	67,0	0,8	37,0	0,3	75,0	0,4	55,2	202,7

* Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області Херсонській, Харківській, Тернопільській, Полтавській, Одеській, Луганській, Київській, Донецькій, Вінницькій.

Роль місцевих бюджетів у фінансуванні капітальних інвестицій значно менша ніж державного бюджету, про це свідчать дані табл. 2.

Проведений аналіз у табл. 1 та 2 показав, що протягом досліджуваного періоду частка коштів місцевих бюджетів в цілому по Україні коливалася

від 3,1 % в 2009 році до 3,4 % в 2011 році. Що стосується темпів росту, то в 2011 році капітальні видатки за рахунок коштів місцевих бюджетів збільшились в 3 рази в Донецькій області, в 2-2,5 рази в Кіровоградській, Чернігівській, Харківській, Дніпропетровській областях і м. Севастополь; зменшення капітального інвестування відбулось у таких областях, як Львівській, Закарпатській, Івано-Франківській, Чернівецькій та м. Києві.

Проводячи пряме бюджетне інвестування та

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за рахунок коштів місцевих бюджетів за регіонами України у 2007-2011 роках

Показники	2009 рік		2010 рік		2011 рік		Темпи росту	
	млн. грн.	у відсотках до загального обсягу	млн. грн.	у відсотках до загального обсягу	млн. грн.	у відсотках до загального обсягу	2010 до 2009 р.р	2011 до 2010 р.р
1	6	7	8	9	10	11	12	13
Україна	5914,0	100	6368,0	100	8801,0	100	107,7	138,2
Автономна Республіка Крим	282,0	4,7	566,0	8,9	929,0	10,6	200,7	164,1
Вінницька	119,0	2,0	146,0	2,3	261,0	3,0	122,7	178,8
Волинська	100,0	1,7	145,0	2,3	221,0	2,5	145,0	152,4
Дніпропетровська	307,0	5,2	264,0	4,1	584,0	6,6	85,9	221,2
Донецька	444,0	7,5	388,0	6,1	1165,0	13,2	87,4	300,3
Житомирська	93,0	1,6	120,0	1,9	182,0	2,1	129,0	151,7
Закарпатська	222,0	3,8	189,0	3,0	121,0	1,4	85,1	64,0
Запорізька	127,0	2,1	124,0	1,9	148,0	1,7	97,6	119,3
Івано-Франківська	183,0	3,1	276,0	4,3	199,0	2,3	150,8	72,1
Київська	112,0	1,9	131,0	2,1	150,0	1,7	116,9	114,5
Кіровоградська	79,0	1,3	80,0	1,3	199,0	2,3	101,2	248,8
Луганська	301,0	5,1	348,0	5,5	492,0	5,6	115,6	141,4
Львівська	567,0	9,6	264,0	4,1	248,0	2,8	46,6	94,0
Миколаївська	152,0	2,5	145,0	2,3	167,0	1,9	95,4	115,2
Одеська	232,0	3,9	186,0	2,9	233,0	2,6	80,2	125,3
Полтавська	210,0	3,5	186,0	2,9	233,0	2,6	88,6	125,3
Рівненська	163,0	2,8	167,0	2,6	239,0	2,7	102,4	143,1
Сумська	105,0	1,8	152,0	2,4	150,0	1,7	144,8	98,7
Тернопільська	41,0	0,7	47,0	0,7	80,0	0,9	114,6	170,2
Харківська	401,0	6,8	322,0	5,1	638,0	7,2	80,3	198,1
Херсонська	119,0	2	109,0	1,7	99,0	1,1	91,6	90,8
Хмельницька	105,0	1,8	139,0	2,2	152,0	1,7	132,4	109,3
Черкаська	117,0	2	139,0	2,2	149,0	1,7	118,8	107,2
Чернівецька	146,0	2,5	176,0	2,8	138,0	1,6	120,5	78,4
Чернігівська	54,0	0,9	76,0	1,2	138,0	1,6	140,7	181,6
м. Київ	1045,0	17,7	1092,0	17,7	939,0	10,7	104,5	85,9
м. Севастополь	88,0	1,5	71,0	1,1	126,0	1,4	80,7	177,5

* Джерело: розраховано автором за даними Головного управління статистики у Чернівецькій області

втілюючи в життя політику активізації інвестиційних процесів держава може обирати різні варіанти своїх дій.

Пасивна державна політика, коли держава, опираючись на ринкові механізми, недостатньо ефективно використовує інструменти впливу на стимулювання інвестиційної діяльності, регулювання інвестиційного ринку та державне інвестування. Цей варіант сприяє розвитку інвестиційної діяльності у галузях, які мають високу доходність і швидку окупність, зокрема у фінансовий сектор, торгівлю, нерухомість, але не

стимулює інвестиції у реальний сектор економіки, інфраструктурні та промислові об'єкти.

Активна державна політика спрямована на стимулювання розвитку інвестиційної діяльності, сприяє залученню приватних та іноземних інвестицій у реальний сектор економіки, створює сприятливе середовище державному інвестуванню, розвитку державно-приватного партнерства. Крім того, держава забезпечує концентрацію бюджетних інвестиційних ресурсів для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію економіки та

забезпечення сталого економічного розвитку, на реалізацію бюджетних програм державної підтримки інвестиційних програм і проектів. Інвестиційна підтримка держави спрямовується в розвиток інфраструктурних та базових секторів економіки; експортозорієнтованих та імпортозамінних виробництв; об'єктів електроенергетики та інших пріоритетних галузей створення високотехнологічної конкурентоспроможної продукції [4].

Подальший інноваційно-інвестиційний розвиток адміністративно-територіальних одиниць можливий за умови кардинального покращення інвестиційного клімату в державі; вдосконалення законодавства спрямованого на покращення податкового та регуляторного середовища інвестиційної діяльності; стимулювання інвестування коштів в економіку та соціальну сферу; створення сприятливих умов активізації інвестиційної діяльності місцевих органів, всіх суб'єктів господарювання та підприємницьких структур, які розташовані на відповідній території, зняття всіх перешкод, що гальмують інвестиційні процеси як на державному так і на місцевих рівнях. Необхідно на рівні держави законодавчо розробити і затвердити заходи сприяння капіталізації заощаджень та їх трансформації в інвестиції, розширення доступу суб'єктів господарювання до інвестиційних ресурсів, розширення можливостей місцевих органів влади поряд з бюджетними використовувати нетрадиційні джерела фінансування інвестицій.

Розбудова системи державного інвестування планується за такими напрямками [4]:

1) Створення сприятливих умов для провадження підприємницької діяльності, на

підтримку інфраструктурних та базових галузей економіки, розвиток експортоорієнтованого та імпортозамінюючого виробництва, випуск високотехнологічної конкурентоспроможної продукції та диверсифікацію зовнішніх ринків, розв'язання критичних проблем, пов'язаних з модернізацією та підвищенням енерго-ефективності виробництва; сприяння розвитку аграрного сектору та розбудову сучасної інфраструктури, створення умов для переходу до економіки знань;

2) забезпечення розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме:

- створення та забезпечення ефективного функціонування державної інвестиційної компанії, фонду кредитних гарантій та інших інститутів розвитку;

- становлення та розвиток індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу;

- створення умов для залучення інвестицій на ринках капіталу (консолідація фондових бірж; посилення захисту споживачів інвестиційних послуг; створення центрального депозитарію цінних паперів та системи клірингу та розрахунків, здатних забезпечити мінімізацію ризиків при виконанні угод з цінними паперами);

3) забезпечення ефективності та прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції тощо).

Безумовно, проведення даних заходів потребує значних бюджетних вкладень, прогнозний розрахунок яких показано в таблиці 3 [4].

Таблиця 3

Прогнозні капітальні видатки державного бюджету на період 2011-2015 роки

Рік	Реальний ВВП, до відповідного періоду попереднього року, %	Номінальний ВВП, млрд. грн	Індекс-дефлятор, %	Капітальні видатки, % ВВП	Капітальні видатки Державного бюджету України, млрд. грн.
2011 (прогноз)	104,1	1 229,0	109,0	4,0%	49,2
2012 (прогноз)	104,0	1 380,4	108,0	5,0%	69,0
2013 (прогноз)	104,0	1 536,1	107,0	5,0%	76,8
2014 (прогноз)	104,0	1 693,4	106,0	5,0%	84,7
2015 (прогноз)	104,0	1 849,2	105,0	5,0%	92,5

Наведені в табл. 3 прогнозні розрахунки суми капітальних видатків Державного бюджету спрямованих на реалізацію державної програми складатиме: 2011 р. - 25,1 млрд. грн.; 2012 р. - 35,2 млрд. грн.; 2013 р. - 39,2 млрд. грн.; 2014 р. - 43,2 млрд. грн.; 2015 р. - 47,2 млрд. грн. Відповідно, забезпечуючи реалізацію даних програм і виконання прогнозних бюджетних показників, держава повинна більш активно використовувати сучасні інструменти податкового адміністрування, бюджетного регулювання та інвестування, різноманітні напрями стимулювання приватного-державного партнерства та залучення іноземних інвестицій.

Отже, державні інвестиційні програми є складеним інструментом системи державного стратегічного управління, що потребує значних бюджетних вкладень і в кінцевому результаті дозволить комплексно та системно забезпечити реалізацію державних пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Список літератури

1. Дегтяр А.О. Принципи управління бюджетними інвестиціями / А.О. Дегтяр, М.В. Гончаренко [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ardu/2010_1/doc/1/02.pdf
2. Затонадська Т.Г. Бюджетні інвестиції в реальний та людський капітал як інструмент впливу на соціально-економічний розвиток країни / Т.Г. Затонадська // Наукові праці НДФІ. -№42. -2008. -с.87.
3. Клівіденко Л.М. Роль та значення бюджетних інвестицій в соціально-економічному розвитку України / Л.М. Клівіденко, Ю.Б. Прокопишен [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1098
4. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 року №1900-р.

Аннотация

Лілія Попель

БЮДЖЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ

Рассматриваются проблемы в сфере государственного инвестирования, определяется роль государства в активизации инвестиционной деятельности. Проанализирована роль государственного и местных бюджетов в финансировании капитальных расходов, спрогнозировано на перспективу размеры бюджетных инвестиционных расходов.

Ключевые слова: государственные инвестиции, инвестирование, инвестиционные расходы, капитальные расходы, инвестиционная деятельность, бюджетные инвестиции, инвестиционная возможность бюджета.

Summary

Lilia Popel

BUDGETARY PROVIDING OF GOVERNMENT INVESTMENT PROGRAMS

The problems in the sphere of the state investing, the role of the state is determined in activation of investment activity. A role state and local budgets in financing of capital charges, forecast on a prospect volumes of budgetary investment charges is analyzed.

Keywords: public investments, investing, investment charges, capital charges, investment activity, budgetary investments, investment possibility of budget.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ ЗА УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Запропоновано систему методів управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ у розрізі кредитування споживчих потреб населення за умов фінансової кризи.

Ключові слова: фінансова криза, кредитний портфель, проблемна заборгованість, колекторська компанія, кредитний брокер, бюро кредитних історій, реструктуризація кредиту.

Постановка проблеми. За умов фінансової кризи та кризи ліквідності фінансово-кредитних установ активне просування кредитів на споживчі потреби населення доцільне лише за умови забезпечення якості кредитного портфеля. Підвищення якості кредитного портфеля є основним антикризовим заходом фінансово-кредитних установ України. Адміністративне стримування кредитування споживчих потреб населення суперечить потребам розширеного відтворення, знижує платоспроможний попит та інвестиційну активність. Розвиток ринку кредитування споживчих потреб зумовлює необхідність підвищення ефективності управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ за умов фінансової кризи, що актуалізує проблему розробки відповідної системи методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку кредитних відносин у процесі забезпечення споживчих потреб населення знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: Р. Алібера, М. Ауріємма, К. Барлтропа, Е. Гілла, Дж. Дюсенбері, Х. Кауфмана, Р. Коттера, Т. Майєра, І. Лютого, М. Маліка, В. Міщенко, П. Нікіфорова, Л. Примостки та інших.

Постановка завдання. Метою статті є розробка системи методів управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ у розрізі кредитування споживчих потреб населення за умов фінансової кризи.

Викладення основного матеріалу дослідження. Обсяг проблемної заборгованості постійно зростає протягом 2007-2009 років, що зумовило аналогічний тренд попиту на колекторські послуги. Національний банк України сприяв даній тенденції, стримуючи темпи зростання споживчого імпорту, посилюючи вимоги до формування резервів комерційних банків у розрізі кредитування споживчих потреб населення.

В Україні практикується два способи співробітництва комерційних банків з колекторськими компаніями: обслуговування

колекторською компанією проблемної заборгованості, що перебуває на балансі банку; викуп колекторською компанією проблемної заборгованості банку. За станом на 01.01.2010 року сума проблемних кредитів складала 4,7 млрд. грн. Ємність ринку колекторських послуг складала 1,2 млрд. грн. Отже, можна припустити, що в найближчі чотири роки ємність ринку колекторських послуг подвоїться, оскільки комерційні банки схильні передавати колекторським компаніям заборгованість, навіть, за короткостроковими (30-60 днів) кредитами. На кінець 2009 року колекторським компаніям передавалася заборгованість, що перевищувала 90 днів [7].

Більшість вітчизняних комерційних банків на ранніх стадіях прострочення (від 30 до 180 днів) використовують власні ресурси з метою стимулювання повернення заборгованості. Визначальний також тип кредиту, а саме: за незабезпеченими кредитами середній термін прострочення заборгованості, яка передається колекторським компаніям, складає 91-180 днів, за забезпеченими кредитами - 181-360 днів.

Для комерційних банків доцільний продаж проблемної заборгованості колекторським компаніям з метою зниження власних витрат, пов'язаних зі стягуванням боргів, і гарантованого отримання визначеної частини проблемної заборгованості. На відміну від комісійного способу обслуговування, викуп колекторською компанією проблемної заборгованості має для комерційних банків такі переваги: банк підвищує якість кредитного портфеля: звільняється від проблемних активів на балансі; засоби, які спрямовувалися на формування резервів під проблемну заборгованість, вивільнюються і можуть бути спрямовані на активні операції; враховуючи вимоги Національного банку України щодо підвищення норм резервування за кредитами в кілька разів, зменшення обсягів проблемної заборгованості підвищує ефективність банківської діяльності; зменшуються витрати на оплату праці

персоналу, що обслуговує проблемну заборгованість.

Недоліком даного варіанта співробітництва комерційних банків із колекторськими компаніями є його вартість. Покупка колекторською компанією кредитного портфеля комерційного банку передбачає повернення останньому лише незначного відсотку від суми заборгованості. Комерційний банк отримує від 5% до 15% проблемного кредитного портфеля, у разі його продажу. Отже, при комісійному способі обслуговування заборгованості колекторська компанія отримує від 10% до 50% суми заборгованості, а при викупі кредитного портфелю банку - 85%-97%. Тому, для низькорентабельних видів кредитування (наприклад, іпотеки) даний метод управління проблемною заборгованістю банків неефективний. Проте для більш доходних видів активних операцій викуп кредитного портфеля ефективний, оскільки прибутковість кредитування споживчих потреб населення складає 30%-40%, а відповідна проблемна заборгованість, зазвичай, не перевищує 15%-25%.

Незважаючи на визначені переваги, український ринок проблемної заборгованості поки не сформований. За умови уповільнення темпів зростання обсягів кредитних портфелів, комерційні банки намагаються підтримувати незначну частку проблемних кредитів (на рівні 1,5%-2%), тому ймовірність збільшення обсягів продажів проблемної заборгованості колекторським компаніям є достатньо високою. На наш погляд, комерційним банкам доцільно фокусувати зусилля на основній діяльності, залучаючи колекторські компанії до співробітництва на умовах аутсорсингу. Факторинг, тобто продаж банками боргів колекторським компаніям, має істотний потенціал. Продаж проблемної заборгованості, навіть зі знижкою 50%, дозволить банкам суттєво підвищити якість кредитних портфелів. Зазначимо, що колекторські компанії не охоче погоджуються на викуп боргів банків, оскільки останні пропонують лише кредити з великим терміном заборгованості (понад 720 днів), що значно збільшує ризики діяльності колекторів.

Ринковим інструментом підвищення якості роботи колекторських компаній є антиколекторські компанії, мета діяльності яких - сприяння розв'язанню проблем позичальників із банками і колекторськими компаніями у разі некоректного і неправомірного поведіння останніх щодо погашення заборгованості. Варіантами проблем є: незгода позичальника з підвищенням процентної ставки за кредитом; необхідність надання позичальнику кредитних канікул у випадку зменшення його доходів; вилучення заставного майна; непрофесійне поведіння представників

колекторських компаній.

Показником ефективності роботи колекторських компаній є рівень повернення простроченої заборгованості. На сьогодні даний показник не є високим через неякісну оцінку кредиторами платоспроможності клієнтів. Відсоток повернень простроченої заборгованості залежить від якості кредитного портфеля. Залежно від терміну прострочення, обсяг повернення простроченої заборгованості складає 12%-20% (заборгованість 181-360 днів) і 3%-7% (заборгованість 361-720 днів). На початок 2010 року даний показник наближався до 25%-35% за заборгованістю фізичних осіб, до 75%-80% за заборгованістю юридичних осіб [7].

Низька якість кредитних портфелів комерційних банків і одночасна необхідність забезпечення невеликого обсягу проблемної заборгованості створюють умови для продажу частини неповернень, чим визначається потенціал ринку простроченої заборгованості. Так, якщо в 2008 році банки продавали переважно безнадійну заборгованість (прострочення складало більше трьох місяців за відсутності застави), то в 2009 році, з урахуванням зростання обсягів простроченої заборгованості, термін "проблемності" було зменшено. Зазначимо, що стрімкість зростання неповернень за кредитами підвищила попит на послуги вітчизняних колекторських компаній, що спровокувало збільшення тарифів і значне зростання їх кількості.

На початок 2010 року комерційні банки сформували пропозицію для колекторських компаній. За даними НБУ, загальний обсяг проблемних кредитів фінансово-кредитних установ збільшився за 2009 рік у 2 рази (з 6,3 млрд. грн. до 12 млрд. грн.), а їхня питома вага в кредитному портфелі зросла з 1,31% до 1,78% [8]. Найактивніше частка проблемних кредитів підвищувалася у портфелях кредитів на споживчі потреби населення. Наприклад, її питома вага в роздрібному портфелі фінансово-кредитних установ "Європейського агентства з повернення боргів" складала на початок 2009 року 10%-15%, а на початок 2010 року зросла до 17%-20%.

Зі зростанням обсягів проблемної заборгованості у кредитних портфелях, активізувалася співпраця комерційних банків з колекторськими компаніями. Так, якщо на початок 2009 року колекторським компаніям було передано близько 18%-20% проблемних споживчих кредитів, то до середини року даний показник зріс до 25%-28%, а на кінець року склав 35%-40% проблемної заборгованості. Найбільший обсяг попиту на послуги колекторських компаній спостерігається із боку комерційних банків із значними за обсягами портфелями кредитів на

споживчі потреби населення, особливо тих, які надавали позики за спрощеною процедурою [7].

Світова модель роботи колекторських компаній не набула поширення в Україні, а саме: продаж колекторським компаніям портфелів проблемної заборгованості фінансово-кредитних установ з дисконтом (75%-98% розміру портфеля). Перші подібні угоди було укладено в 2008 році Агентством з управління заборгованістю. На нашу думку, колекторські компанії відмовляються викуповувати банківську проблемну заборгованість із таких причин: недостатня капіталізація колекторських компаній; надвисокі ризики; законодавча неврегульованість продажу боргових зобов'язань.

Середня результативність роботи вітчизняних колекторських компаній за 2008-2009 роки складає близько 50% повернення проблемної заборгованості. Частка повернень за переданими кредитними портфелями банків коливається в діапазоні 10%-70%, що залежить від термінів прострочення заборгованості: чим менший термін, тим більший відсоток повернення. Проте, зі зростанням рівня безробіття в Україні за 2008-2009 роки і поглиблення девальвації гривні, результативність роботи колекторських компаній на початок 2010 року істотно скоротилась.

На наш погляд, зменшенню обсягів проблемної заборгованості у кредитних портфелях фінансово-кредитних установ сприяє співробітництво з кредитними брокерами. Кредитний брокер є посередником між клієнтом і фінансово-кредитною установою, що надає платні послуги з професійного консультування щодо питань кредитування фізичних і юридичних осіб, суб'єктів підприємницької діяльності.

До послуг кредитних брокерів належать: формування кредитного досьє; аналіз наданих документів; проведення процедури попередньої класифікації клієнта; оцінка кредитоспроможності позичальника і аналіз фінансової стійкості; визначення ринкової вартості забезпечення; визначення ліміту кредитування; визначення можливості збільшення суми кредиту при рефінансуванні; підбір об'єкта іпотечного кредитування; обговорення існуючих або можливих відмов; підбір фінансово-кредитної установи з найкращими умовами кредитування; роз'яснення щодо процентних ставок; розрахунок усіх майбутніх витрат за кредитом; порівняльний аналіз схем погашення кредиту; роз'яснення щодо заповнення кредитної заявки; доставка пакету документів до фінансово-кредитної установи; супровід і контроль на всіх етапах отримання кредиту; мінімізація терміну розгляду кредитної заявки; забезпечення максимальної суми кредиту для клієнта; зниження ризиків відмови від

отримання кредиту.

Отже, спектр послуг кредитних брокерів засвідчує доцільність співпраці з ними як позичальників, так і фінансово-кредитних установ, оскільки обрання потенційним клієнтом оптимального варіанту кредиту знижує ризики неповернення і тим ризики формування значних обсягів проблемної заборгованості в кредитних портфелях фінансово-кредитних установ. Співпрацюючи з кредитними брокерами, фінансово-кредитні установи заощаджують на філійній мережі, розвантажують роботу кредитного відділу, отримують додатковий канал дистрибуції кредитних продуктів і послуг. Перевагою такого співробітництва є посилення гарантій повернення кредиту, мінімізація ризиків, пов'язаних із процесом кредитування, через можливість кредитного брокера виступати поручителем за кредитною угодою.

На кінець 2009 року близько 2 млн. громадян України мають прострочену заборгованість за кредитами. За даними Українського бюро кредитних історій (УБКІ), їх база даних містить 1,709 млн. негативних кредитних історій. Подібні дані мають і інші вітчизняні бюро кредитних історій (БКІ), а, оскільки дані про клієнтів дублюються у базах даних різних БКІ, маємо висновок, що загальна кількість неплатників складає близько 1/5 від загальної кількості позичальників. За даними Міністерства юстиції України, близько 10 млн. громадян країни за 2007-2009 роки отримали позики, при цьому, на кінець 2009 року кількість боржників складала понад 3,5 млн. Тобто на початок 2010 року понад 30% позичальників мали проблеми з погашенням кредитів.

Необхідність зменшення обсягів проблемної заборгованості формує попит фінансово-кредитних установ на послуги бюро кредитних історій і, отже, стимулює розвиток їх діяльності. Проте протягом 2008-2009 років зазначений попит значно скоротився, що не призводить до протиріччя, оскільки обсяги кредитування значно зменшились. Незважаючи на це, вітчизняні бюро кредитних історій активно збагачують інформацією власні бази даних і укладають нові угоди співробітництва з комерційними банками.

Комерційні банки, які надають кредити, не користуючись послугами бюро кредитних історій, аналізують кредитні портфелі з метою визначення кількості кредитів на одного клієнта, отже, вони є потенційними суб'єктами укладання угод про співпрацю з бюро кредитних історій. Крім того, бази даних бюро кредитних історій містять дані про регулярність платежів за кредитами і оновлюються щомісяця. З огляду на невелику кількість, наданих у 2009 році кредитів,

розширюються бази даних за діючими кредитами.

Зауважимо, що БКІ мають ще один аргумент на користь залучення до співробітництва комерційних банків. Для банків є вигідним співробітництво з БКІ, оскільки Постанова НБУ №406 від 01.12.08 року дозволяє відносити фізичну або юридичну особу до більш високої категорії, якщо вона має кредитну історію. Отже, комерційні банки отримують можливість формувати під таких клієнтів меншу суму резервів.

На нашу думку, обсяг попиту на послуги БКІ та цінність інформації даного інституту суттєво збільшаться на момент завершення фінансової кризи, оскільки радикально зміниться пріоритетність підходів до оцінки потенційного клієнта, а саме: до початку фінансової кризи - платоспроможність, після фінансової кризи - платоспроможність під час фінансової кризи. Зауважимо, що суспільство вже відреагувало на активні ринкові дії БКІ, зокрема, з'являються пропозиції щодо рятування потенційних позичальників від негативної кредитної історії. Є підстави припустити, що після фінансової кризи дані пропозиції матимуть попит серед бажаючих відновити репутацію перед фінансово-кредитним установами. Тому БКІ змушені сьогодні зібрати повну інформацію про позичальників, щоб унеможливити існування ринку подібних сумнівних послуг.

Для вітчизняних фінансово-кредитних установ актуальна проблема розробки та реалізації методів роботи з великою кількістю проблемних позичальників. Реструктуризація кредитів являє собою сукупність методів управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ. Вітчизняні комерційні банки з метою ефективного управління кредитною заборгованістю впроваджують програми реструктуризації кредитів, сутність яких полягає у зміні звичайного графіку погашення кредиту на ануїтет, пролонгації кредиту, відстрочці сплати основної суми кредиту, диференційованій процентній ставці з метою зменшення щомісячних платежів позичальника і збільшення гнучкості графіку платежів. Зокрема, диференційована процентна ставка припускає, що 2 роки позичальник сплачує кредит за зменшеною процентною ставкою, а потім - компенсує недоплачені відсотки.

Зазначимо, що зростання курсу долару на 60%, скорочення доходів населення і втрата, майже 1 млн. чоловік, роботи викликали активне зростання обсягів проблемної заборгованості за кредитами на споживчі потреби [10]. Значна частка валютних позик населенню в портфелях комерційних банків (72%) змусили останніх погодитись на пролонгацію кредитів і тимчасову

сталість процентних ставок. Проте, зменшувати процентні ставки, як прийнято у західній практиці кредитування, вітчизняні комерційні банки не наважились.

Серед методів реструктуризації кредитів найчастіше пропонуються кредитні канікули, збільшення терміну кредиту (пролонгація кредиту), зміна схеми погашення кредиту зі стандартної на ануїтетну (рівними платежами). Проте зниження процентної ставки і повне скасування платежів за кредитом, майже, не використовується. Пролонгація кредиту і кредитні канікули мають за мету зниження короткострокового боргового навантаження на клієнта, проте фактичний прибуток комерційного банку стає вищим за рівень, який передбачала кредитна угода.

Актуальною проблемою управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ є необґрунтоване, на думку позичальників, підвищення процентних ставок в односторонньому порядку. Комерційні банки України практикують для позичальників таку схему погашення кредиту: одноразове погашення половини суми кредиту з метою збереження процентної ставки; підвищення процентної ставки за кредитом на 1%, у разі погашення 30% суми кредиту; планове підвищення процентної ставки на 1,5%-2%, у разі подальшого здійснення платежів за графіком. За даними Держспоживстандарту, у 2008-2009 роках мали місце понад 180 скарг позичальників на необґрунтоване підвищення процентних ставок за кредитами на споживчі потреби.

Варіант зміни валюти кредиту з іноземної на національну не вигідний для позичальників через більш високі процентні ставки за кредитами у національній валюті. За даними НБУ, середня процентна ставка за кредитами у національній валюті у січні 2009 року досягла 26,5% (на 01.01.2008 року вона складала 14,6%). Середня процентна ставка за кредитами в іноземній валюті несуттєво знизилася - з 10,9% до 10,4% [9]. За даними компанії "Простобанк Консалтинг", середня процентна ставка за автокредитами у доларах - 16,2% (інші кредити вже не відслідковуються), у гривні процентні ставки коливаються від 20% до 70% [9]. Комерційні банки практикують зміну валюти кредиту, проте реальна кількість таких угод незначна.

На нашу думку, така пропозиція комерційних банків не знайшла широкого поширення на українському кредитному ринку, оскільки у 2009 році банки мали погасити за зовнішніми позиками близько \$10 млрд. До того ж, більшість вкладників вилучили долари і євро з банківських рахунків. Тому при подальшому відтоку інвалютних засобів

з банківської системи і одночасній конвертації валютних кредитів у кредити в національній валюті фінансово-кредитні установи не матимуть засобів для виконання власних боргових зобов'язань.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, пропонуємо виокремлювати три групи методів управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ за умов фінансової кризи, а саме: законодавчі аспекти кредитного механізму забезпечення споживчих потреб населення; методи організації співробітництва фінансово-кредитних установ із зовнішніми інститутами; методи реструктуризації кредитів (таблиця 1).

Зауважимо, що запропоновані методи організації співробітництва фінансово-кредитних установ із зовнішніми інститутами і методи реструктуризації кредитів залишаться актуальними і після фінансової кризи.

Висновки. Розвиток ринку кредитування споживчих потреб зумовлює необхідність формування відповідної інституційної системи, яка має охоплювати не лише фінансово-кредитні установи, а інститути, що професійно займаються перевіркою потенційних позичальників і поверненням боргів, а саме: колекторські компанії; антиколекторські компанії; компанії, які надають послуги кредитних брокерів; бюро кредитних історій.

Список літератури

1. Банки и банковское дело / [под ред. д. э. н., проф. И.Т. Балабанова]. - СПб: Питер, 2001. - 256с.
2. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: навч. посіб. / О.В. Васюренко. - К.: Видавничий центр "Академія", 2001. - 320с.
3. Вступ до банківської справи / [відп. ред. М.І. Савлук]. - К.: Лібра, 2005. - 344с.
4. Грищенко Т.В. Особливості банківського кредитування експорту в зарубіжних країнах / Т.В. Грищенко, В.В. Курищук // Банківська справа. - 2009. - №6. - С.51-62.
5. Гудзинська Л.Ю. Фінансові аспекти конкурентоспроможності національної економіки в умовах кризи / Л.Ю. Гудзинська // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. пр. - К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2009. - Вип.18. - С.66-72.
6. Лютий І.О. Гроші та кредит: підручник / І.О. Лютий, Н.І. Версаль, О.В. Любкіна, О.Д. Рожко. - К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2008. - 545с.
7. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aub.com.ua>
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
9. Простобанк Консалтинг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.prostobank.ua>
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>

**Методи управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ
за умов фінансової кризи**

Метод 1	Характеристика методу 2
Законодавчі аспекти кредитного механізму забезпечення споживчих потреб населення	
Законодавче регулювання кредитних відносин	Закон «Про порядок виїзду з України і в?їзду в Україну громадян України»; Правила перетинання державного кордону, затверджені Кабінетом Міністрів України; Закон про мораторій на вилучення заставного житла; Законопроект про банкрутство фізичних осіб; Цивільний Кодекс України; Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».
Методи організації співробітництва фінансово-кредитних установ із зовнішніми інститутами	
Співробітництво з колекторськими компаніями	Здійснюється схемою факторингу двома способами: обслуговування колекторською компанією проблемної заборгованості, що перебуває на балансі банку; викуп колекторською компанією проблемної заборгованості банку. Переваги: підвищення якості кредитного портфелю; збільшення обсягів активних операцій; зменшуються витрати на оплату праці. Недолік: вартість співробітництва: при комісійному способі обслуговування заборгованості колекторська компанія отримує від 10% до 50% суми заборгованості; при викупі кредитного портфелю – 85%-97%.
Співробітництво з кредитними брокерами	Передбачає обрання потенційним клієнтом оптимального варіанту кредиту, що знижує ризики неповернення, а тим - і ризики формування значних обсягів проблемної заборгованості в кредитних портфелях фінансово-кредитних установ. Переваги: заощадження на філійній мережі; розвантаження роботи кредитного відділу; отримання додаткового каналу дистрибуції кредитних продуктів і послуг; посилення гарантій повернення кредиту; мінімізація ризиків, пов'язаних із процесом кредитування.
Співробітництво з бюро кредитних історій	Отримання своєчасної, повної та достовірної інформації про клієнтів. Перевага: можливість формування менших обсягів резервів під клієнтів, які мають кредитну історію. Цінність інформації даного інституту суттєво збільшиться на момент завершення фінансової кризи, оскільки радикально зміниться пріоритетність підходів до оцінки потенційного клієнта, а саме: до початку фінансової кризи – платоспроможність, після фінансової кризи – платоспроможність під час фінансової кризи.
Методи реструктуризації кредитів	
Кредитні канікули (протягом 3-6 місяців позичальник не сплачує основну суму кредиту, а сплачує лише відсотки)	Залежно від обставин, даний метод дозволяє зменшити розмір щомісячних платежів за кредитом на 40%-50%. Недоцільне для використання на початку терміну кредитування, оскільки відсотки складають значну частку щомісячного платежу, тому розмір щомісячного платежу зменшиться незначно. Недолік: банк збільшує термін кредитування і/або розподіляє, недоплачені за основною сумою кредиту, суми на подальший (після закінчення кредитних канікул) термін, в результаті чого подальші щомісячні платежі за кредитом будуть вищими.
Пролонгація кредиту (збільшення терміну дії кредитної угоди)	Щомісячний платіж за кредитом зменшується на 10%-20%, проте загальна сума переплати за термін кредитування зростає.
Зміна схеми погашення кредиту зі стандартної на анuitетну	Щомісячний платіж за кредитом зменшується на 10%-25%, проте результатом є збільшення суми відсотків і переплати за кредитом.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ ЗА
УМОВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

1	2
Зміна валюти кредиту (з іноземної на національну)	Метод неефективний для позичальника, оскільки курс конвертації і нова процентна ставка будуть ринковими (відповідно, 7,9-8,0 грн./\$ і 25%-35% річних), що збільшить суму кредиту, у перерахунку на гривні, на 50%-60%, щомісячний платіж – на 70%-80%. Доцільний у випадку падіння курсу національної валюти.
Скасування пені та штрафів за прострочення погашення кредиту	Пропонується за умови повного погашення простроченої заборгованості, що, в більшості випадків, неможливо для позичальника. У протилежному разі сума кредиту збільшується на розмір прострочених платежів і штрафів (капіталізація боргу), що збільшує витрати на обслуговування кредиту.
Зниження процентної ставки за кредитом	Процентна ставка за кредитом знижується, в середньому, не більше, ніж на 1%, на термін до 6 місяців, по закінченні якого може бути вищою за початкову, що, в цілому, погіршує умови кредитування.
Заміна позичальника за кредитом	Застосовується у випадках продажу об'єкту кредитування, обміну депозитів на кредити в проблемних фінансово-кредитних установах, переоформлення кредиту на платоспроможного позичальника.

Аннотация

Виолета Харабара

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Предложено систему методов управления проблемной задолженностью финансово-кредитных организаций в контексте кредитования потребительских нужд населения в условиях финансового кризиса

Ключевые слова: *финансовый кризис, кредитный портфель, проблемная задолженность, коллекторская компания, кредитный брокер, бюро кредитных историй, реструктуризация кредита.*

Summary

Violetta Kharabara

FINANCIAL-CREDIT ESTABLISHMENT'S METHODS OF PROBLEM DEBT MANAGEMENT AT TERMS OF FINANCIAL CRISIS

The system of management methods by problem debts financially-credit institutions in a cut of crediting of consumer needs of the population in the conditions of financial crisis is offered.

Keywords: *financial crisis, credit portfolio, problem debt collection company, mortgage broker, credit bureaus, loan restructuring.*

РЕФОРМУВАННЯ ТА НАГЛЯД ЗА ПЛАТІЖНОЮ СИСТЕМОЮ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Аналізуються проблеми функціонування та розвитку національної платіжної системи України. Підкреслюється комплексний характер реформування системи регулювання та нагляду за платіжними системами. Зроблено спробу узагальнити та виокремити правові та організаційно-інституційні проблеми розвитку платіжної системи в Україні з окресленням ролі НБУ та банківської системи в цих процесах.

Ключові слова: платіжна система, електронні гроші, система електронних платежів, платіж, ризики неплатежів, оверсайт (система нагляду), регулювання платіжних систем, член/учасник платіжної системи.

Постановка проблеми. На початку ХХІ століття зростання торгового та платіжного оборотів багатьох країн світу вимагає мінімізації витрат грошового обігу та підвищення ефективності функціонування платіжних систем. Останні роки характеризуються появою інноваційних продуктів для здійснення платежів, чому певною мірою сприяє науково-технічний прогрес і розвиток фінансового ринку. Внутрішні та транскордонні роздрібні платежі, які виконуються з використанням новітніх платіжних продуктів, збільшуються як за кількістю так і за обсягами. Нові платіжні інструменти не з'являються випадково, за бажанням розробників, їх поява - об'єктивний процес, викликаний новими незадоволеними потребами і підвищеними вимогами до ефективності та надійності платежів.

Аналіз джерел і публікацій показує, що незважаючи на швидкий, протягом останніх років, розвиток ринку платіжних систем в Україні, у вітчизняній науковій літературі поки що мало уваги приділяється і теоретичним і практичним питанням цієї проблеми. Окремі аспекти висвітлюються Я. Белінською, О. Морозом, В. Кравцем, М. Савлуком, А. Святненко та іншими українськими вченими. У працях зарубіжних науковців, зокрема М. Вудфорда, А. Генкіна, Ч. Гудхердса, М. Кінга порушується ряд питань, пов'язаних з функціонуванням платіжних систем і, зокрема, з феноменом електронних грошей.

Виклад основного матеріалу. Платіжні системи та системи розрахунків відіграють провідну роль в економіці країни, забезпечуючи здійснення суб'єктами економіки переказу коштів і розрахунків за зобов'язаннями, що виникають у процесі економічної діяльності. Надійні й ефективні платіжні системи є запорукою стабільного функціонування фінансової системи та економіки загалом, забезпечення фінансової безпеки країни.

Платіжні системи (ПС) мають важливе

значення для ефективної реалізації центральним банком монетарної політики. За допомогою платіжних систем центральний банк або учасники ринку за потреби здійснюють підтримку ліквідності інших учасників з метою забезпечення розрахунків за зобов'язаннями в усій фінансовій системі країни.

Через окремі платіжні системи проходять значні грошові потоки, тому порушення в роботі цих систем, невиконання одним чи кількома членами, учасниками платіжної системи своїх зобов'язань, можуть призвести до системного ризику, негативно вплинути на стабільність фінансової системи, підірвати довіру суспільства до грошей. Отже, побудова платіжних систем і управління ними мають організовуватися так щоб ризики в їх діяльності були мінімальними. [3]

Перебіг подій світової фінансово-економічної кризи в Україні продемонстрував зростаючу необхідність реформування платіжно-розрахункових систем, підвищення ефективності їх функціонування. Аналіз новітніх процесів у фінансовому та нефінансовому секторах сучасної економіки свідчить про формування нових потреб у платіжних інструментах і послугах та створення нових можливостей їх використання. Мова йде про такі чинники трансформації платіжних систем, які зумовлюють їх подальший розвиток:

- поява нових банківських продуктів і послуг створює нові умови конкуренції, змінює порядок проведення фінансових операцій і збільшує доступність фінансових послуг, тим самим значно змінюючи механізм функціонування грошово-кредитної системи;

- розвиток електронного банкінгу підштовхує клієнтів до розміщення коштів на різних банківських рахунках, а також до інвестицій у фінансові інструменти. У результаті банки стикаються з більш інтенсивним рухом коштів між рахунками та іншими фінансовими інструментами, що зменшує необхідність у підтриманні високого

рівня вільних залишків грошових коштів на рахунках;

- зростаюча потреба у високій безпечності та безперервності розрахунків, руху ліквідності банків протягом дня та високій прозорості банківських операцій;

- зростаюча необхідність підтримання ринкової дисципліни й розвитку конкуренції через забезпечення ринкової справедливості, тобто рівної можливості для всіх учасників здійснювати торгівлю за найкращою ціною;

- потреба в якісній і достовірній інформації у реальному часі.

Крім того, необхідність посилення регулювання та нагляду за платіжними системами обумовлюється також: зростаючим усвідомленням ризиків платіжної системи, яке забезпечує зв'язок між фінансовими установами і організаціями з метою ефективного переказу грошових вимог і розрахунків по платіжних зобов'язаннях; при цьому недосконала платіжна система може стати каналом, яким поширюються фінансові ризики поміж фінансовими установами й ринками. Ще одним аспектом цієї проблеми є значний рівень відкритості економіки України та процеси входження країни у європейський платіжний простір, що активізує процеси стандартизації та уніфікації.

Незважаючи на суттєві переваги оновленої системи електронних платежів (СЕП) в Україні, що ґрунтується на централізованій архітектурі оброблення платіжної та технологічної інформації та надає учасникам можливість у режимі реального часу виконувати платежі на адресу будь-яких інших учасників, зберігаються окремі проблеми, які можуть загрожувати збалансованості грошового обігу.

По-перше, це зростання ризиків ланцюжка неплатежів за виникнення будь-якої проблеми у функціонуванні єдиного центра (ЦОСЕП).

По-друге, нерівномірність надходження платежів до СЕП. Третина платежів надходить в останні дві години роботи СЕП - з 16.00 до 18.00 години. Це створює так звану "ситуацію платіжного затору" й підвищує ризики неплатежів. Досвід 14-річної експлуатації СЕП переконує, що ні заклики НБУ, ні диференційовані тарифи не заохочують більш рівномірно надсилати платежі до СЕП. [4]

На наш погляд, подальшому розвитку національної платіжної системи перешкоджають: у теоретичному плані - відсутність системного концептуального бачення розвитку основних елементів національної платіжної системи; в законодавчому плані - правові, регуляторні та інші бар'єри визначеної державної політики, які до того

ж обумовлюються несприятливістю до інновацій через підвищені ризики; в практичній діяльності - обмежена інформація про нові платіжні потреби в економіці та наявний потенціал їх задоволення, слабка підтримка реформ з боку державних органів регулювання і комерційних банків, насамперед через недостатню узгодженість їх дій.

Розвиток СЕП - комплексний процес, який має базуватися на потребах національного фінансового сектора. Реформування СЕП залежить від паралельного розвитку банківської системи, інституціональної взаємодії в сфері платіжних послуг і платіжних інфраструктур, а отже, має бути результатом спільних зусиль банківського сектора, НБУ, органів державного регулювання та інших зацікавлених сторін. У цьому контексті першочерговим завданням є чітке окреслення функцій НБУ та комерційних банків у сфері розвитку СЕП.

У силу законодавчо визначеної відповідальності НБУ за стійкість національної валюти йому належить центральна роль у розвитку використання грошей як ефективного засобу платежу.

Роль Центрального банку у сфері платіжних систем останнім часом знаходиться у центрі міжнародних дебатів. У багатьох державах активно розвивається оверсайт (система нагляду) платіжних систем і систем розрахунків. Він відокремлюється від інших завдань Центрального банку і стає його офіційною та систематичною діяльністю. Хоча оверсайт платіжних систем є новим явищем, його стрімкий розвиток привів до того, що вже сьогодні оверсайт є загальновизнаною функцією Центрального банку, одним із основних його обов'язків. Уведення Центральним банком оверсайту платіжних систем, на нашу думку, є і об'єктивним, і закономірним процесом. Суттєве зростання кількості операцій, які щодня обробляються в сучасних платіжних системах, миттєвість транзакцій, висока активність на ринку небанківських приватних установ, складність платіжних технологій повинні із необхідністю викликати відповідну реакцію держави (в особі Центрального банку та й уряду) як структур, відповідальних за регулювання і належне функціонування платіжних систем і, зрозуміло, в рамках економічної політики держави, керування національного господарства в цілому [5; с.22]

Розвиток платіжної системи нерозривно пов'язаний також з розвитком банківського сектора. Для ефективного функціонування платіжної системи і забезпечення довіри до неї окремі банки повинні:

- забезпечувати послугами і використовувати

інноваційні технології і процедури при їх наданні;

- розвивати внутрішнє управління рахунками і системами обробки платежів;
- вдосконалювати механізми платіжної інфраструктури.

Важливим магістральним напрямом розвитку СЕП в Україні є вдосконалення її інфраструктури, яка охоплює операційні, клірингові та розрахункові механізми. Ідеться про зміни в технологіях обробки інформації і комунікаційних технологіях, реформування інфраструктури роздрібних платежів, платежів на великі суми та розрахунках по цінних паперах.

Розвитку всіх інфраструктур сприятиме виконання таких завдань, як:

- підвищення прозорості тарифної політики, операційних правил і процедур, а також зміцнення механізмів контролю за виникненням операційних ризиків та їх розподілу;
- посилення управління з боку НБУ з урахуванням потреб усіх учасників.

Для розширення доступу користувачів до роздрібних платіжних інструментів через операційні системи і пов'язані з ними клірингові і розрахункові механізми, необхідно активізувати процеси стандартизації інструментів, автоматизації через упровадження інформаційних технологій. Для цього є необхідно:

- створення стандартизованих операційних процесів для паперових платіжних інструментів;
- упровадження операційних мереж для електронних платежів, що суттєво знижують витрати користувачів;
- упровадження технологій і процесів, які переводять паперові інструменти в цифровий формат або відтворюють їх електронне зображення для електронного клірингу та розрахунку.

Досвід зарубіжних країн переконує, що такі заходи мають супроводжуватися інституційними реформами, насамперед щодо вдосконалення ринкової практики й організаційних механізмів здійснення розрахунків.

Для розвитку механізмів ринкової взаємодії при наданні платіжних послуг необхідною є активна діяльність НБУ щодо: координації дій користувачів і провайдерів на окремих та взаємопов'язаних ринках платіжних послуг; створення умов для ефективного ціноутворення на ринку; забезпечення прозорого і ринкового інформування про платіжні інструменти та послуги; забезпечення справедливих і рівних можливостей та стимулів для участі фізичних осіб і організацій у діяльності ринків платіжних послуг.

Щодо розробки механізмів для координації ринку, спільними зусиллями банки можуть сприяти розвитку ефективно функціонуючої

структури ринків платіжних послуг шляхом розробки ринкових угод, стандартів і процедур для ринкових операцій. Прикладами конкретних заходів є: 1) розробка галузевих кодексів ведення бізнесу і захисту прав споживачів для провайдерів платіжних послуг; 2) упровадження стандартів для платіжних інструментів; 3) координація планів між провайдерами при створенні та вдосконаленні платіжних систем; 4) розробка типових угод, щодо надання платіжних послуг. [4]

Суттєво важливу роль у визначенні нових правових засад функціонування платіжних систем повинен зіграти прийнятий Верховною Радою України у жовтні 2012 року Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків" №5284-VI, який набув чинності 18.10.2012 року.

Згідно з даним законом запроваджується введення Національним банком України реєстру платіжних систем і систем розрахунків в Україні, їх членів/учасників та операторів послуг платіжної інфраструктури та надається право здійснювати діяльність в Україні тільки після їх реєстрації в порядку, установленому Національним банком (пункт 6 стаття 2 Закону).

Забезпечується належне регулювання випуску та використання електронних грошей:

визначено термін "електронні гроші", враховуючи те, що електронні гроші є фінансовим продуктом, який випускається іншим, ніж Центральний банк, банком (шляхом обміну електронних грошей на готівкові та/або безготівкові гроші), є зобов'язанням цього банку в електронній формі та використовується в розрахунках лише між суб'єктами, які вклали відповідні договори;

емітентами електронних грошей будуть банки, за діяльністю яких здійснюватиме контроль Національний банк;

установлено відповідальність за неправомірне використання електронних грошей.

Національному банку надається право визначати порядок здійснення в Україні маршрутизації (обмін даними при виконанні операції, у тому числі щодо переказу коштів, між учасниками платіжної системи), клірингу та взаєморозрахунків між учасниками платіжної системи за операціями, які здійснюються в межах України із застосуванням платіжних карток емітованих банками-резидентами (стаття 1 Закону №5284-VI, що вносить зміни до статті 7 Закону "Про Національний банк України").

Забезпечується формування та розміщення гарантійних депозитів членів/учасників платіжних систем за операціями, що здійснені в межах України із застосування платіжних карток, у

національній валюті України на рахунках у Національному банку або в банках України (пункт 28.6 Закону "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні").

Урегульовується діяльність комерційних агентів банків із приймання платежів від населення (у тому числі із застосуванням платіжних пристроїв) (пункт 15.4 статті 15 Закону "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні"). [1]

Запроваджується здійснення нагляду (оверсайта) за платіжними системами. Установлюються його цілі, об'єкти, діяльність Національного банку щодо реалізації повноважень на застосування заходів впливу, відповідальність об'єктів нагляду (оверсайта) за недотримання вимог законодавства України. [2]

Розв'язання зазначених правових, технічних, економічних і організаційно-інституційних проблем в процесі вдосконалення НБУ і всієї банківської системою платіжно-розрахункової системи, на нашу думку, дозволить прискорити платежі, мінімізувати ризики їх проведення, оптимізувати рух коштів банків на кореспондентських рахунках, спрямувати ресурси, які вивільнилися, на

фінансовий ринок і, зрештою, підвищити рентабельність діяльності банків, а отже - ефективність монетарної політики, та в кінцевому випадку - забезпечення фінансової безпеки країни.

Список літератури

1. Закон України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні";
2. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків";
3. Концепція запровадження нагляду (оверсайту) за платіжними системами в Україні. // електронний ресурс. - режим доступу - http://bank.gov.ua/Pl_syst/Concept.pdf
4. Вдосконалення платіжної системи як необхідна умова забезпечення фінансової стабільності. // електронний ресурс. - режим доступу: www.old.nss.gov.ua/Monitor
5. Махаєва О. Оверсайт як функція Центрального банку та концепція його введення в Україні. - Вісник НБУ, 2011, №4, ст. 18-22

Аннотація

Елена Циганкова

РЕФОРМИРОВАНИЕ И НАДЗОР ЗА ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМОЙ В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Анализируются проблемы функционирования и развития национальной платежной системы Украины. Подчеркивается комплексный характер реформирования системы регулирования и надзора за платежными системами. Сделана попытка обобщить и выделить правовые и организационно-институционные проблемы развития платежной системы в Украине с очерчиванием роли НБУ и банковской системы в этих процессах.

Ключевые слова: платежная система, электронные деньги, система электронных платежей, платеж, риски неплатежей, оверсайт(система надзора), регулирование платежных систем, член/участник платежной системы

Summary

Elena Tsygankova

REFORMATION AND SUPERVISION AFTER THE PAYMENT SYSTEM IN UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECT

The problems of functioning and development of the national payment system of Ukraine are analysed. Complex character of reformation of the system of adjusting and supervision is underlined after the payment systems. An attempt to generalize and distinguish the legal and organizationally-institutional problems of development of the payment system in Ukraine with the lineation of role of НБУ and banking system in these processes is done.

Keywords: payment system, ecashes, system of e-Payments, payment, risks of defaults, оверсайт(system of supervision), adjusting of the payment systems, member/participant of the payment system.

РОЛЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Зроблено спробу оцінити роль фінансової політики в умовах зростання відкритості економіки України. Автор дослідила концептуальні основи функціонування бюджетної і податкової систем та оцінила їхню взаємозгодженість. Наголошено на необхідності раціонального використання інструментів фінансової політики та підвищенні ефективності механізму взаємодії бюджетної та податкової систем в умовах глобалізації.

Ключові слова: фінансова політика, бюджетна система, податкова система, податкові надходження, видатки, глобалізація.

Постановка проблеми. Розвиток економіки будь-якої держави залежить від стану її фінансової (бюджетно-податкової) політики, під якою розуміють різноманітні заходи уряду спрямовані на зниження безробіття й інфляції та досягнення збалансованості у економіці. В умовах відкритості національної системи господарювання фінансова політика є складним механізмом економічних відносин між рівноправними суб'єктами (державою, підприємствами, організаціями, установами та громадянами) з приводу розподілу та перерозподілу суспільного продукту, створення централізованого фонду фінансових ресурсів і його використання на задоволення загальнодержавних потреб.

Поняття "фінансова" (політика чи система) порівняно недавно використовується у макроекономічній термінології. Термін "фінансова" має латинське походження - "fiscus", що в перекладі - "скарбниця", яку сучасна термінологія перефразувала як централізований фонд фінансових ресурсів держави. В Україні, однак, відсутнє офіційне визначення цього поняття в законодавчих актах, як і недостатньо адекватна, на нашу думку, взаємодія між бюджетною та податковою системами, що особливо гостро відчувається в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні моменти формування фінансового сектору держави в своїх працях висвітлювали такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І.Алексєєв, О.Амоша, В.Андрущенко, М.Білик, В.Базилевич, П.Буряк, С.Брю, А.Вагнер, О.Василик, З.Варналій, В.Вишневський, А.Данилишин, О.Данілов, М.Карлін, А.Крисоватий, А.Лаффер, К.Макконел, П.Мельник, Ц.Огонь, А.Поддєрьогін, М.Свердан, А.Сміт, А.Соколовська, В.Суторміна, В.Федосов, Л.Шабліста та ін. Попри широке висвітлення в науковій літературі проблем, пов'язаних із використанням інструментів фінансової політики для регулювання макроекономічних процесів в умовах глобалізації, не всі аспекти цього складного і багатогранного питання з'ясовано та

належним чином обґрунтовано. Саме непрозорість, складність і неадекватність податкової та бюджетної систем України й зумовлюють потребу в глибокому вивченні та оцінці вітчизняної фінансової політики.

Постановка завдання. При вирішенні згаданих проблем необхідно уважно і детально проаналізувати роль системи державних фінансів у становленні економіки відкритого типу. Визначивши засади фінансової політики та зважаючи на глобалізаційні процеси, держава має визначати напрями подальшого економічного розвитку, а також стратегію і тактику досягнення поставленої мети, а бюджетна і податкові системи повинні перебувати у тісній взаємодії та мати чітку цілеспрямованість.

Викладення основного матеріалу дослідження. Формування вітчизняної бюджетної і податкової систем розпочалося із ухваленням відповідних законів: Закону "Про бюджетну систему України" (втратив чинність із прийняттям Бюджетного кодексу-2001, а, згодом, нового Бюджетного кодексу-2010[1]) та "Про систему оподаткування" (втратив чинність із прийняттям Податкового кодексу України[2] (далі - ПКУ), що набув чинності з 2011р. Треба наголосити, що реалізація принципів фінансової політики в Україні відбувалася не завжди вдало і це можна пояснити низкою причин, серед яких: непослідовність економічної політики, мінливість пріоритетів, слабкість основних складових ринкової інфраструктури, монополізм виробників, неузгодженість окремих законодавчо-нормативних актів, затяжна політична криза, відсутність цілісної державної стратегії та системності при розв'язанні даних проблем. В умовах посткризового відновлення економіки та реформування бюджетного та податкового законодавства формування адекватної фінансової політики ускладнюється потребою одночасного збільшення обсягів виробництва і зниження темпів інфляції.

Значний вплив на обсяги податкових

надходжень до бюджетів різних рівнів та цільових фондів держави має група соціально-економічних факторів, яка й визначає потужність податкового потенціалу регіонів країни та величину податкового тиску на платника.

До факторів, що впливають на обсяг податкових надходжень до бюджету, відносять макроекономічні чинники: величина ВВП, структура платіжного балансу, рівень інфляції, рівень зайнятості населення, платоспроможність населення, нормативно-правове забезпечення. Крім цього, на обсяг податкових надходжень до бюджету впливають і мікроекономічні чинники: вибір суб'єктами господарювання системи оподаткування, наявність у підприємств податкових пільг, рівень прибутковості суб'єктів господарювання, розмір їх доходу, витрати на оплату праці в структурі собівартості продукції підприємства, середньооблікова чисельність працівників, ефективність податкового менеджменту підприємств тощо[3].

Оцінити послідовність фіскальної політики в Україні впродовж останніх років допоможе аналіз структури та динаміки податкових надходжень і державних видатків (табл. 1 і 2), а також стану бюджетної та податкової систем.

Як видно із табл. 1, частка податкових надходжень до Зведеного бюджету України впродовж багатьох років була практично стабільною і становила близько 75% загальної величини надходжень.

Звертаємо увагу, що за результатами 2011-2012рр. сума податкових надходжень значно зросла, що, можливо, пояснюється впровадженням нових кодексів: Бюджетного та Податкового.

Наголосимо, що домінуючими при цьому є надходження від непрямих податків. Найбільшу частку у доходах Зведеного бюджету займає ПДВ, причому, з 2008р. частка цього податку значно зросла і коливається в межах 31-32%. Також спостерігаємо суттєве підвищення частки акцизного податку. Щодо ввізного мита, то, як видно із табл. 1, з 2009р. його частка суттєво скоротилась, що є наслідком впливу фінансової кризи та значного збільшення ставок ввізного мита і скорочення експорту.

Виходячи з результатів аналізу надходжень до Зведеного бюджету можна констатувати, що структура податкової системи неадекватна ринковій економіці, оскільки переважна частка податкових надходжень формується за рахунок непрямих податків. Причому, основна сума податків сплачується юридичними особами, на відміну від високорозвинених країн, де основними платниками виступають фізичні особи. Така ситуація, на нашу думку, пов'язана із тим, що

модель податкової системи України формувалась на базі структури доходів суб'єктів господарювання економіки командно-адміністративного типу.

Доцільно звернути увагу на суттєве зменшення величини неподаткових надходжень. Так, їх частка в окремі роки сягала меж 22-24%, значне збільшення спостерігаємо у 2004р. - 27% (наслідки приватизації та реприватизації після "помаранчевої" революції"). У 2011р. частка неподаткових надходжень склала усього 15%, що, можливо, є результатом упровадження на період 2011р. "податкових канікул" та пільг - за порушення податкового законодавства штрафна санкція з боку Державної податкової служби України (далі - ДПСУ) становила 1 гривню за кожне порушення, згідно Листа ДПСУ №29429/7/10-1017/5190[4].

Після прийняття ПКУ відбулися кардинальні зміни в системі справляння та адміністрування податків, спрямовані на впорядкування взаємовідносин платників податків і контролюючих органів, встановлення справедливості та не упередженості в оподаткуванні: ставки поступово знижуватимуться, але сплачувати їх повинні всі. Податковий кодекс вніс значні корективи в механізм адміністрування податків, які вже активно діють на даний момент починаючи із скасування та зниження ставок деяких ключових податків, які відіграють значну роль у надходженнях до Зведеного бюджету України (рис. 1.).

Як бачимо з рис. 1, простежується динаміка поступового зниження ставок податку на прибуток починаючи з 2010р., в якому він становив 25%, та закінчуючи 2014р. - 16%. Окрім цього податку, зміни торкатимуться і ПДВ, так продовж 2013р. ставка залишатиметься на рівні 20%, проте з 2014р. ПКУ передбачено зниження базової ставки до 17%.

Реформування податкової системи в Україні відбувається постійно і, здається, нескінченно. Дослідження Світового банку "Paying Taxes 2007-2012" [5,6] показують, що податкова система України, на жаль, залишається однією з найгірших у світі вже як мінімум впродовж останніх шести років. Про це свідчать дані таблиць 3 і 4.

За ознакою легкості сплати податків у 2007р. Україна займала 174-те місце - друге найгірше місце у світі. За результатами 2008р. посідала 177-ме місце серед 178 країн, у 2009 - передостаннє - 180. Загалом, за період 2007-2009рр. налічувалось близько ста видів податкових платежів обов'язкового характеру (більше було лише в Узбекистані та Білорусі). У 2010-12рр. Україна перебувала на 181 місці в

Таблиця 1

Структура надходжень Зведеного бюджету України, %

Види надходжень	Роки										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Податкові надходження, всього	73,3	72,2	69,0	73,1	73,2	73,3	76,3	76,2	74,5*	84,0	-
податок на додану вартість	21,7	16,7	18,3	25,2	29,3	27,0	30,9	31,0	32,1	32,6	31,1
податок на прибуток підприємств	15,2	17,6	17,7	17,5	15,2	15,6	16,1	12,1	12,8	13,8	15,3
податок з доходів фізичних осіб	17,5	18,0	14,4	12,9	13,3	15,8	15,4	16,3	16,2	15,1	15,3
акцизний податок із вироблених в Україні товарів	5,8	6,2	6,7	5,5	4,4	4,1	3,4	6,6	7,5	6,5	6,4
акцизний податок із імпортованих в Україну товарів	0,8	0,8	0,7	0,4	0,6	0,7	0,9	1,4	1,5	2,0	2,2
ввізне мито	3,5	4,0	4,4	4,5	4,1	4,5	4,0	2,3	2,7	2,6	2,9
Неподаткові надходження	23,7	24,2	26,9	23,7	23,6	22,1	20,3	21,4	23,5	15,0	-

в обсязі 16,4 млрд. грн., що становить 5,2% надходжень.

Таблиця 2

Структура державних видатків Зведеного бюджету України, %

Види видатків	Роки										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальнодержавні функції	14,2	13,2	12,0	10,9	11,3	10,7	10,0	10,8	11,9	12,0	11,1
Оборона	5,8	7,0	6,0	4,3	3,6	4,2	3,8	3,1	3,0	3,2	2,9
Громадський порядок, безпека і судова влада	8,4	7,7	7,7	7,7	7,2	8,2	8,8	7,9	7,6	7,8	7,4
Економічна діяльність	11,9	16,1	18,2	13,5	15,6	17,9	16,6	12,9	11,6	13,7	12,7
Охорона навколишнього природного середовища	1,2	1,0	0,9	0,8	1,5	1,0	0,9	0,8	0,8	0,9	1,1
Житлово-комунальне господарство	2,3	2,4	2,6	2,8	4,6	2,6	2,9	2,4	1,4	2,1	4,1
Охорона здоров'я	12,4	12,8	11,9	10,9	11,2	11,8	10,6	11,9	11,8	11,7	11,9
Духовний і фізичний розвиток	2,5	2,9	2,9	1,9	2,1	2,5	2,6	2,7	3,1	2,6	2,8
Освіта	20,3	19,8	17,9	18,9	19,2	19,6	19,7	21,7	21,1	20,7	20,6
Соціальний захист і соціалізація	21,0	17,1	18,8	28,1	23,6	21,5	24,0	25,6	20,6	21,0	22,3

Господарство автором на основі джерела: [20]

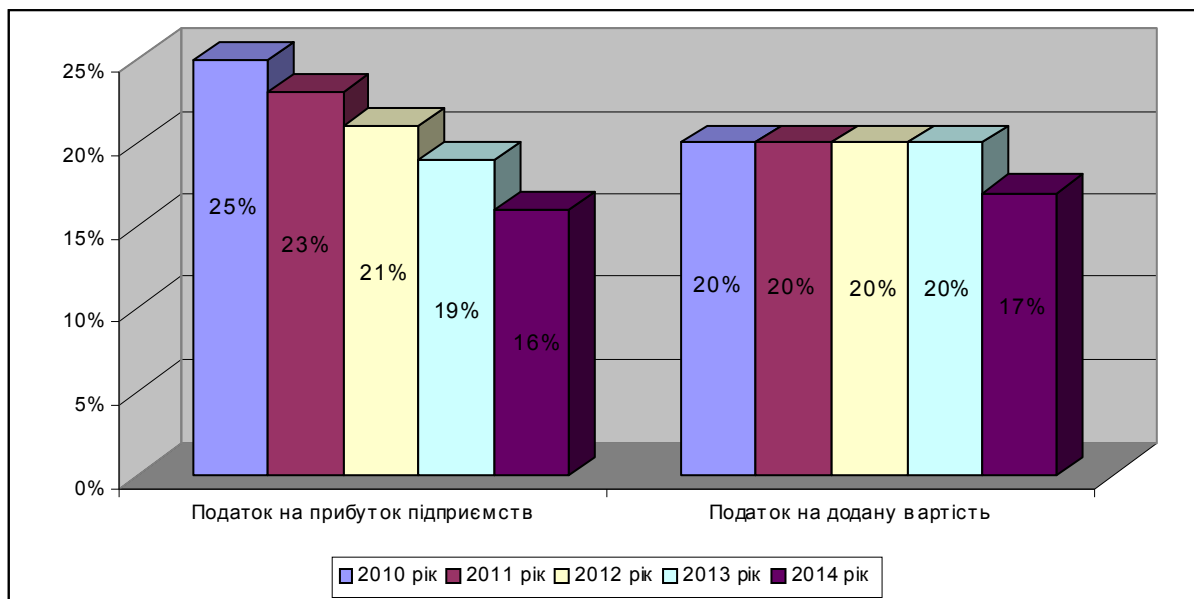


Рис. 1. Динаміка зниження ставок ключових податків згідно Податкового кодексу України

списку зі 183 країн у рейтингу простоти сплати податків. Українці тоді сплачували від 147 до 135 податків, витрачаючи від 736 до 657 годин на рік. Необхідно зауважити, що рейтинг кожної країни (див. колонка 2 табл. 3) визначається не тільки з урахуванням кількості платежів (колонка 3) і часу на здійснення податкових платежів (колонка 4), а і сукупної податкової ставки (табл. 4). Для порівняння наголосимо, що середня сукупна податкова ставка у світі складає 44,8% від комерційних прибутків, середня кількість податкових платежів за рік - 28,5, а середня кількість часу для сплати цих платежів - 277 годин на рік.

За період 2007-2012рр. податкова система України пересунулася з другого на третє найгірше місце у світі. Кількість податкових платежів зросла до найбільшого у світі рівня. За величиною сукупної податкової ставки позиція України погіршилася зі 142-го до 152-го місця (див. табл. 4).

Позитивне те, що час на здійснення податкових платежів упродовж аналізованого періоду зменшився майже втричі, однак Україні десятку найгірших країн світу за цим критерієм покинути не вдалося.

В офіційному звіті Світового банку "Paying Taxes-2013"[7], який був оприлюднений 21 листопада 2012р., експерти заявляють, що перетворення, які відбуваються у податковій сфері України, відповідають актуальним світовим трендам. Світовий банк вніс Україну до переліку трьох країн регіону, які за останні 8 років найбільш істотно скоротили кількість часу, необхідного для виконання податкових зобов'язань.

"Проведена у 2011р. в Україні податкова реформа, в тому числі введення системи електронного декларування, введення єдиного соціального внеску, істотно скоротила кількість часу, необхідного для дотримання податкового законодавства та дозволила знизити кількість податкових платежів для бізнесу", - зазначають експерти Світового банку[8]. Так, за показником "витрати часу на податкову звітність" експерти констатували скорочення з 657 год. у минулому році до 491 год. у рейтингу 2013р. Скороченню витрат часу на виконання податкових формальностей сприяли масштабні заходи із популяризації та вдосконалення систем електронної звітності, спрощення процедури реєстрації нових платників ПДВ, удосконалення декларацій та податкових розрахунків. За оцінками фахівців ДПСУ, до кінця 2012р. цей показник знизиться до 320-350 год., як і було заплановано. Скоротити документообіг та зекономити час платників на адміністрування податків дозволить подальша гармонізація податкового і бухгалтерського обліків, запланований ДПСУ перехід до подачі заяв про реєстрацію платників ПДВ в електронному вигляді, а також запровадження Електронного кабінету платника податків, через який надаватимуться дистанційні податкові послуги в режимі реального часу. Скоротити час на адміністрування податку на прибуток (на сьогодні це 19 год. на рік) дозволить запровадження з 1 січня 2013р. сплати цього податку на підставі річної податкової декларації для платників, доходи яких перевищують 10 млн. грн. За показником "загальна податкова ставка" у порівнянні з 57,1% у 2011р. експерти Світового

Місце України у рейтингу Paying Taxes-2007-20012*

Рік	За ознакою легкості сплати податків	Кількість податкових платежів за рік	Час для сплати податкових платежів на рік
1	2	3	4
2007	174-те місце – друге найгірше місце у світі	98 - третя найгірша позиція у світі	2 185 годин – друга найгірша позиція у світі
	Найгірший рейтинг у Білорусії – 175-те місце	На другій і першій найгірших позиціях знаходяться Білорусія (125) і Узбекистан (130)	Найгірша позиція у Бразилії – 2 600 годин
2008	177-ме місце – друге найгірше місце у світі	99 - третя найгірша позиція у світі	2 085 годин – друга найгірша позиція у світі
	Найгірший рейтинг у Білорусії – 178-ме місце	На другій і першій найгірших позиціях знаходяться Білорусія (118) і Узбекистан (124)	Найгірша позиція у Бразилії – 2 600 годин
2009	180-те місце – друге найгірше місце у світі	99 - четверта найгірша позиція у світі	848 годин – десята найгірша позиція у світі
	Найгірший рейтинг у Білорусії – 181-ше місце	Гірші позиції в Узбекистану (106), Білорусії (112 платежів) та Румунії (113)	Гірші позиції у В'єтнаму (1050), Болівії (1080), Білорусії (1188), Камеруну (1400), Бразилії (2600)
2010	181-ше місце – третє найгірше місце у світі	147 – найгірше місце у світі	736 годин – дев'ята найгірша позиція у світі
	Гірші рейтинги у Венесуели (182-ге місце) і Білорусії (183-ге місце)	Гірших від України у світі немає	Гірші позиції у В'єтнаму (1050), Болівії (1080), Камеруну (1400), Бразилії (2600)
2011	181-ше місце – третє найгірше місце у світі	135 – найгірше місце у світі	657 годин – десята найгірша позиція у світі
	Гірші рейтинги у Центральноафриканської Республіки (182-ге місце) і Білорусії (183-ге місце)	Гірших від України у світі немає	Гірші позиції у Білорусії (798), Венесуели (864), Нігерії (938), В'єтнаму (941), Болівії (1080), Бразилії (2600)
2012	181-ше місце – третє найгірше місце у світі	135 – найгірше місце у світі	657 годин – дев'ята найгірша позиція у світі
	Гірші рейтинги у Республіки Конго (182-ге місце) і Венесуели (183-ге місце)	Гірших від України у світі немає	Гірші позиції у Венесуели (864), Нігерії (938), В'єтнаму (941), Болівії (1080), Бразилії (2600)

* Сформовано автором з використанням джерела:[5].

Сукупна податкова ставка та рейтинг України за її рівнем

Рік	Сукупна податкова ставка (у відсотках від комерційних прибутків)	Місце України серед інших країн світу за рівнем сукупної податкової ставки
2007	60,3 %	142 місце серед 175 країн
2008	57,3 %	145 місце серед 178 країн
2009	58,4 %	147 місце серед 181 країни
2010	57,2 %	149 місце серед 183 країн
2011	55,5 %	149 місце серед 183 країн
2012	57,1 %	152 місце серед 183 країн

* Сформовано автором з використанням джерела:[6].

банку зафіксували зниження до 55,4% у 2012р.

Фахівці ДПСУ тим часом наголошують, що наступного року представників бізнесу очікує подальше зниження ставок, передбачена ПКУ (див. рис. 1).

За показником "кількість платежів" у рейтингу Paying Taxes-2013 зафіксований значний прогрес: від 135 платежів у 2011р. - до 28 у поточному. Завдяки введенню системи електронного декларування середній показник платежів в усіх країнах світу - 27,2, в регіоні Центральної Азії та Східної Європи - 30,4. Найбільша кількість платежів (24) в Україні припадає на податки на зарплатню, в той час як податок на прибуток адмініструється лише 1 платежем [8].

ДПСУ запевняє, що висновки фахівців Світового банку будуть враховані при розробці Програми лібералізації державної податкової політики[9]. Наголосимо, що на виконання доручення Президента України щодо формування Програми лібералізації державної податкової політики до 2014 року[9] ДПСУ впродовж жовтня-листопада 2012р. проводила масштабну всеукраїнську інформаційну кампанію зі збору та узагальнення пропозицій підприємців і громадськості стосовно спрощення системи адміністрування платежів і створення законодавчих передумов для підтримки бізнесу. На нинішній день проведено більше 1500 заходів за участю громадськості, до органів ДПСУ надійшло понад 5000 пропозицій та зауважень, які наразі на опрацюванні.

Створити ефективну податкову систему вкрай важко, як і задовольнити вимоги усіх платників податків, а, отже, потрібні важкі пошуки компромісу. Тому координація бюджетної та податкової політик передбачає, насамперед, їх збалансованість, тобто відповідність бюджетних показників і можливостей вітчизняних платників податків. Актуальним залишається врахування стимулюючого впливу державних видатків на економіку (див. табл. 2).

Відповідно до Бюджетного кодексу[1], видатки являють собою кошти, які спрямовуються на реалізацію програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом; до них не належить погашення боргу, надання кредитів з бюджету, розміщення коштів на депозитах, в цінних паперах тощо. Система бюджетних видатків є взаємопов'язаною сукупністю окремих елементів, що характеризують відносини, які виникають в результаті розподілу грошових коштів держави та забезпечують реалізацію її завдань і функцій. У цьому сенсі постає важливе завдання - формування такої обґрунтованої системи видатків, елементи якої були б збалансовані між собою, а їх сукупність забезпечувала б максимально ефективно досягнення мети бюджетної системи та фінансової політики.

Видатки на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, культуру та мистецтво, житлово-комунальне господарство та інше розмежовуються між Державним і місцевими бюджетами. Загальні тенденції розмежування видатків зберігаються - на протязі останніх років частка видатків Державного бюджету в сукупних видатках Зведеного бюджету коливалась від 66 до 78%, що значно перевищує показники багатьох країн (Російської федерації, країн Прибалтики, Європейської спільноти та ін.)[10].

Упродовж останніх років Урядові доводилось утримувати соціальні видатки на більш-менш сталому рівні та здійснювати "підтримку національного господарства". Економіка була неспроможною обслуговувати такий високий рівень видатків (у 1991р. вони становили 56% ВВП, а у 1993р. збільшились до 73,3% ВВП), внаслідок чого у 1993р. ціни зросли більше, ніж у 102 рази. Відсутність будь-яких реформ, структурної перебудови економіки та приватизації дає підставу зробити висновок, що фінансова політика в цих роках не лише не досягла своїх цілей, а й поглиблювала розбалансованість економіки.

Значні зміни у фінансовій політиці почалися десь з 2000р., цей період можна охарактеризувати задовільним станом регулюючої функції: уряд вирішував проблему дефіциту держбюджету за рахунок реструктуризації його видаткової частини; суттєво зменшено обсяг державного боргу; впроваджено програмно-цільовий метод планування бюджету; узгоджено законодавчо-нормативні акти та врегульовано бюджетний процес шляхом прийняття Бюджетного кодексу; введено замість прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб - рівномірну (універсальну) ставку, спочатку 13%, а нині - 15 (17%); зменшено ставку податку на прибуток підприємства (з 30 до базової 16%); врегульовано норми амортизації основних фондів і нематеріальних активів (відмінено податковий метод нарахування амортизації); значно скорочено перелік піддакцизних товарів; суттєво зменшено кількість податкових пільг; скорочено обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості тощо. Також відбулося скорочення обсягів бюджетних видатків за рахунок більш жорсткої фінансової дисципліни, припинення фінансової допомоги збитковим підприємствам і пришвидшення темпів приватизації.

Після досягнення певних позитивних результатів Україна взяла курс на стимулюючу фінансову політику. У 2004-2007рр. урядом було погашено заборгованість із виплати пенсій, знижено заборгованість із зарплати, значно зросли розміри соціальної допомоги, збільшилися видатки на освіту і охорону здоров'я, значні ресурси вкладалися у вугільну галузь і сільське господарство.

Розвиток бюджетно-податкової системи України протягом 2008-2011р. характеризується негативними тенденціями, оскільки спостерігаємо від'ємне сальдо товарообігу та незадовільну структуру експортно-імпортних операцій. Головне місце в цій проблемі займають питання винайдення оптимальних рішень, спрямованих на вдосконалення фінансової політики держави та прискорення економічного розвитку. Період 2008-2011рр., що характеризується як посткризовий, супроводжується різким зростанням "тіньової" економіки, частка якої в українському ВВП найвища в Європі - на рівні 60% від офіційного показника ВВП, згідно з розрахунками професора Ф.Шнайдера [11] з Лінцського університету та його колег з Дрезденського університету та Світового банку, які вони робили для 162 країн світу (рис. 2).

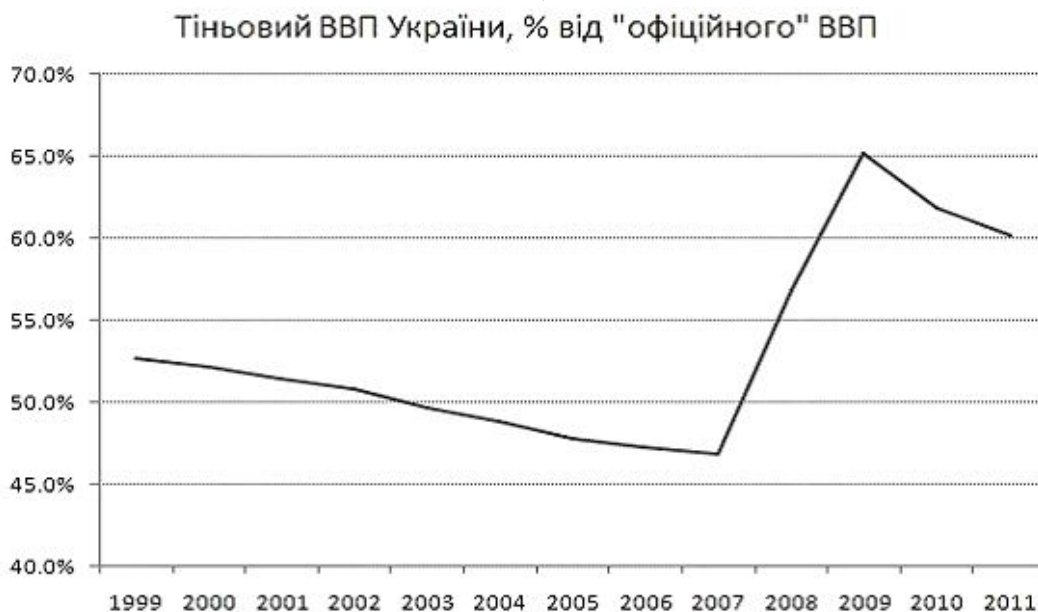


Рис. 2. Тіньовий ВВП України [11]

Розрахунок розміру тіньової економіки є важливим для правильного планування фінансової політики, тому в багатьох країнах державні служби намагаються його робити. В Україні таке дослідження проводить Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Його оцінка доволі консервативна - так, у 2011р. тіньовий ВВП дорівнював близько 36% від офіційного показника [11].

Тіньова економіка в Україні значно виросла після світової фінансової кризи 2008р. Коли нобелівський лауреат Пол Кругман побачив графік ВВП нашої країни, то сказав, що "в Україні настала Велика Депресія" - справді саме такий рівень колапсу показували офіційні дані. Проте черг за безплатними пайками від уряду, багатотисячних демонстрацій безробітних, масових банкрутств серед бізнесменів і тому

подібних речей, які асоціюються з економічною депресією, в нас не відбувалося. Причина полягала в тому, що економіка й рівень життя населення, насправді, впали значно менше - трохи нижче за рівень, досягнутий в 2007 р. З іншого боку, з урахуванням тіні посткризове відновлення економіки виглядає ще більш анемічно. Значну частину офіційного зростання - 4,1% у 2010 та 5,2% у 2011рр. - складає поступова детінізація. Отож, криза 2008 р. не тільки обвалила ВВП, вона ще й призвела до фактичного колапсу банківської системи та зупинки кредитування, яке до сих пір повноцінно не відновилось[11].

Як свідчить аналіз економічної ситуації 2008-2011рр., Україна отримала проблеми, які асоціюються з великим дефіцитом бюджету - кризою державного боргу і, як наслідок, країну фактично відрізано від приватних фінансових ринків, а, отже, уряд змушений звертатися за допомогою до МВФ.

Останній Меморандум між Україною та МВФ було підписано влітку 2010р. Тоді фонд відкрив для України нову програму фінансування на загальну суму 15,5 млрд. дол. США. Проте Україні вдалося отримати лише перші два транші кредитів за цією програмою на суму трохи більше 3 млрд. дол. США. Після цього кредитування було призупинено, оскільки уряд ніяк не погоджувався на втілення головної умови фонду - підняття тарифів на газ для населення та підприємств комунального сектора. Вимога МВФ

про підвищення тарифів на газ для населення та комунального господарства витікає із величезного дефіциту бюджету, "Нафтобазу" та Пенсійного фонду, а вимога лібералізації валютного курсу пов'язана із проблемами у платіжному і торговельному балансах країни, які також мають мільярдні дефіцити. За 19 років співробітництва МВФ виділив Україні 12,26 млрд. спеціальних прав запозичення, що за нинішнім курсом становить близько 18,86 млрд. дол. США. Із цієї суми Україна вже повернула близько половини. У 2012р. платежі України МВФ були рекордно великими від 1994р. - повернуто фонду 3,74 млрд. дол. США. Проте платежі 2013р. мають бути ще більшими - Україна має повернути МВФ близько 5,8 млрд. дол.[12].

Отже, головною проблемою національної економіки є дефіцит бюджету України (табл. 5), що, з одного боку, породжений масштабною кризою в економіці, яка суттєво вплинула на доходну частину бюджету через постійне зменшення його наповненості фінансовими ресурсами, а з іншого - неефективні кроки щодо "поліпшення" ситуації, які ще більше її поглиблюють. Управління державним боргом упродовж останніх років націлене на забезпечення поступового зменшення відношення державного боргу до ВВП і проведення виваженої фінансової політики. Проблема вибору найбільш оптимальних способів збалансування державного бюджету була і залишається актуальною для України упродовж усього трансформаційного періоду.

Таблиця 5

Зведений бюджет України*

Роки	Показники						
	ВВП	Доходи		Видатки		Дефіцит Профіцит (-)	
	млрд. грн.	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
2002	225,8	61,9	27,4	60,3	26,8	-1,6	-0,7
2003	267,3	75,3	28,2	75,8	28,4	0,5	0,2
2004	345,1	91,5	26,5	102,5	29,7	11	3,2
2005	441,5	134,2	30,4	141,7	32,1	7,8	1,8
2006	544,2	171,8	31,6	175,3	32,2	3,7	0,7
2007	720,7	219,9	30,5	226,1	31,4	7,7	1,1
2008	948,1	297,9	31,4	309,2	32,6	14,1	1,5
2009	913,3	273,0	29,9	307,4	33,7	37,3	4,1
2010	1082,6	314,5	29,1	377,8	34,8	64,7	6,0
2011	1316,6	398,6	30,3	416,9	31,7	23,1	1,8
2012	1408,9	445,5	31,6	492,4	34,9	50,7	3,6

* Сформовано автором з використанням джерела [13, 14].

Погоджуємось із думкою багатьох вітчизняних науковців, що гроші МВФ самі по собі не розв'яжуть усіх економічних проблем України, а подолання кризи залежатиме, насамперед, від ефективності дій уряду та НБУ, які повинні проводити рішучу економічну та фінансову політику.

Відсутність належної взаємодії між бюджетною та податковою політиками в Україні характеризується систематичним неякісним бюджетним плануванням та надмірним рівнем податкового навантаження на платників. Це призводить до того, що Кабмін закладає в держбюджет занадто високі макроекономічні показники, а, як наслідок, для фіскальних органів встановлюються завищені плани щодо збору податків, які не відповідають економічним реаліям. Так, минулого року номінальний ВВП був прогнозований на рівне 1,5 трлн. грн., а фактично склав 1,4 трлн. грн. (див. табл. 5). В поточному році ситуація буде, мабуть, аналогічною: прогнози росту ВВП на 3,4% практично нереальні, і, як наслідок, навантаження на фіскальні органи щодо збору податків тільки зростатиме.

Щодо діяльності фіскальних органів в Україні, то треба наголосити, що навколо цього питання також доволі багато невирішених питань, які створюють низку правових колізій та суперечностей.

Так, 24 грудня 2012р. Президент В.Янукович Указом №26/2012[15] провів суттєві зміни в системі центральних органів виконавчої влади України. Зокрема, створено Міністерство доходів і зборів України (далі - Мін. доходів), реорганізувавши Державну митну службу України та Державну податкову службу України, а також поклавши на нове міністерство функцію з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Міністром призначено О.Клименка, який очолював ДПСУ з листопада 2011р. Отож, уперше в історії незалежної України маємо у складі центральних органів виконавчої влади відомство, яке, по-перше, несе на собі всю повноту відповідальності за наповнення Зведеного бюджету держави, а, по-друге, створено фіскальний орган, що покликаний стати повноцінним регулятором інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу з погляду повноважень та компетенцій.

Відповідно до Указу №141/2013[16], який підписано Президентом 18 березня 2013р. (відомство ж функціонує з початку року - прим. автора), Міністр доходів і зборів здійснює повноваження, пов'язані з прийняттям, проходженням та звільненням зі служби осіб рядового і начальницького складу податкової

міліції (законопроект про фінансову поліцію, яка матиме значно більше повноважень, ніж податкова міліція нині активно доопрацьовується та обговорюється - прим. автора), які проходять службу у складі Міндоходів, відповідно до Положення про проходження служби рядовим і начальницьким складом органів внутрішніх справ.

Як зазначається у документі[16], основними завданнями Міндоходів є:

1) забезпечення формування єдиної державної податкової, державної митної політики в частині адміністрування податків і зборів, митних платежів та реалізація єдиної державної податкової, державної митної політики, а також боротьба з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, здійснення в межах своїх повноважень контролю за надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податкових платежів;

2) забезпечення формування та реалізація державної політики у сфері контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів;

3) забезпечення формування та реалізація державної політики з адміністрування єдиного внеску, а також боротьба з правопорушеннями при застосуванні законодавства з питань сплати єдиного внеску;

4) забезпечення формування та реалізація державної політики у сфері контролю за своєчасністю здійснення розрахунків в іноземній валюті в установленій законом строк, дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), а також за наявністю ліцензій на провадження видів господарської діяльності.

Внаслідок прийнятого Указу[16], втратили чинність Положення про: Міністерство фінансів України, Державну митну службу України, Державну податкову службу України. Відповідно, можна припустити, що Мінфін практично позбавлено права формувати податкову та митну політику, а тому фактично цей орган не матиме можливості впливати на доходи Зведеного бюджету держави та належно контролювати його виконання (близько 75% надходжень Зведеного бюджету відбуваються за рахунок сплати податків і мит). Тож Міністерство фінансів зі створенням Міндоходів фактично перетворюється на технічну службу. Якщо ж новостворене міністерство лише забезпечуватиме адміністрування податкової та митної політики, а не формуватиме її, конфлікту інтересів не виникне, проте одразу виникає питання про доцільність його створення.

Враховуючи вищевикладене, можна

стверджувати, що створення Міністерства доходів і зборів України стало дещо передчасним кроком. У даній ситуації, виходячи з наявних потреб у реалізації фінансової політики держави та стратегії, спрямованої на оптимізацію апарату державного управління, можливо, більш доцільним було б об'єднання Державної митної служби та Державної податкової служби в єдину Державну службу доходів і зборів, яка б структурно належала до Міністерства фінансів України. Такий підхід, на нашу думку, дозволив би уникнути суперечностей, які виникатимуть при визначенні чіткої компетенції та розмежуванні повноважень за формуванням фінансової політики, її реалізацією та контролем за виконанням прийнятих рішень. Крім того, це б дозволило заощадити значну кількість фінансових ресурсів, що витрачаються на створення та формування структури нового міністерства.

Висновки. Фінансова політика, як і специфіка використання її інструментів, на нашу думку, потребує подальшого серйозного вивчення і удосконалення як з боку науковців чи практиків, так і урядових структур. Досвід розвинених країн свідчить, що ефективність і зростання національного добробуту визначається стабільною податковою базою, гнучкою й адекватною фінансовою політикою, сформованою в кожній країні відповідно до соціально-економічних особливостей розвитку. Реформування бюджетної і податкової систем має супроводжуватися ефективними структурними заходами, спрямованими на досягнення необхідної результативної фінансової політики. Корінна реформа можлива тільки тоді, якщо вона буде виступати одним з напрямів реформування економічної моделі взагалі, яка б передбачала орієнтацію на підвищення доходів населення та побудови ефективної виробничої та фінансової сфери, що дасть можливість зменшити вплив різних негативних моментів.

Основним завданням для України в посткризових умовах є координація принципів бюджетної та податкової політик, а на цій основі: скорочення непродуктивних витрат бюджету на державні дотації окремим галузям; зміцнення доходної бази бюджету за рахунок удосконалення бюджетної і податкової систем; перехід до оподаткування власності (нерухомості, предметів розкоші та ін.), тобто буде оподатковуватись і тіньова економіка; зміцнити контроль за повнотою і своєчасністю сплати податків; оптимізувати систему дієвого державного фінансового аудиту за ефективним і цільовим використанням фінансових ресурсів; посилити контроль за розміром державного боргу тощо.

Отже, Фінансова політика повинна

формуватися та обґрунтовуватися, враховуючи не лише особливості етапу розвитку країни та її економічних можливостей, а й бути узгодженою із Національним планом дій щодо впровадження програми економічних реформ на 2010-2014рр. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", що затверджений Указом Президента №187/2012[17].

Формуючи подальші антикризові заходи щодо стабілізації бюджетно-податкової системи України, доцільно наголосити, що така політика має здійснюватися шляхом взаємного узгодження усіх складових економічної політики держави, адже ефективна реалізація антикризових заходів у бюджетній політиці неможлива без злагодженого їх здійснення у монетарній політиці. Податкова політика безпосередньо впливає на обсяги доходів Зведеного бюджету держави, а бюджетні видатки необхідно враховувати у процесі вдосконалення системи оподаткування. У посткризових умовах постає складне завдання: збільшити видатки для підтримки малозабезпечених і соціально незахищених верств населення за одночасного зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Не менш важливе значення має узгодження й інших складових економічної політики держави: цінової, соціальної, інвестиційної, зовнішньоекономічної тощо.

В умовах глобалізації, та зважаючи на євроінтеграційний курс України, формування ефективної фінансової політики, в основу якої варто закласти філософію пріоритетності свідомої та добровільної сплати податків і подолання бюджетного дефіциту, має стати предметом підвищеної уваги як з боку Президента України, Верховної Ради, Кабінету Міністрів України, так і пересічних громадян держави.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 8.07.2010р. №2456-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456%D0%B2-17>
2. Податковий кодекс України 02.12.2010р. №2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Свердан М.М., Корзаченко О.В. Податкові надходження бюджету: аналіз та прогнозування // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції "Фінансовий механізм вирішення глобальних проблем: попередження економічних криз" (22-23.03.2012р.) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.confcontact.com/20120322/7_sverdand.php
4. Лист Державної податкової адміністрації України від 31.12.2010р. №29429/7/10-1017/5190 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/docs/catalog/list?currDir=47478&documentList>

5. Paying Taxes 2007-2012 / The World Bank [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>
6. Off Topic. Рейтинг податкової системи України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.public-debt.in.ua/2012/08/off-topic.html>
7. Paying Taxes 2013. The global picture [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Special-Reports/Paying-Taxes-2013.pdf>
8. Світовий банк: Українська податкова система - у тренді // Урядовий портал [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245810430&cat_id=244276429
9. Про програму Лібералізації податкової системи та новації від ДПСУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.brd24.com/news/a-3965.html>
10. Богомолова Н.І. Проблеми формування системи видатків державного бюджету // Електронне наукове фахове видання Дніпропетровського державного аграрного університету "Ефективна економіка", 2013. - №2. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://есопому.наука.сом.ua/index.php?operation=1&iid=922>
11. Кухта П. Тінь в Україні: вплив на економіку // Реальна економіка [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/22/21545.html>
12. Зануда А. Позики МВФ будуть, але не завтра і не багато // ВВС Україна [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/02/130218_imf_ukraine_chances_az.shtml
13. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. - Київ: ТОВ "Август Трейд", 2011. - 560 с
14. Показники виконання Зведеного бюджету України за 2011-2012 роки / Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643
15. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади: Указ Президента України №26/2012 від 24.12.2012р. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/726/2012>
16. Про Міністерство доходів і зборів України: Указ Президента України №141/2013 від 18.03.2013р. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/15534.html>
17. Національний план дій на 2012 рік щодо впровадження програми економічних реформ на 2010- 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", затверджений Указом Президента України від 12.03.2012р. №187/2012 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/187_2012_National_plan.pdf
18. Сидельникова Л.П. Податкові надходження в системі формування бюджетних ресурсів держави / / Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Сталій розвиток економіки, 2011. - №6. - С. 300-305.
19. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності?: [аналітична доповідь] / за ред. Я.А.Жаліла. - К. : НІСД, 2010. - 80 с.
20. Показники виконання бюджету за 2012 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77440

Анотація

Вера Кміть

РОЛЬ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Сделана попытка оценить роль фискальной политики в условиях роста открытости экономики Украины. Автор исследовала концептуальные основы функционирования бюджетной и налоговой систем и оценила их взаимосогласованность. Отмечена необходимость рационального использования инструментов фискальной политики и повышении эффективности механизма взаимодействия бюджетной и налоговой систем в условиях глобализации.

Ключевые слова: фискальная политика, бюджетная система, налоговая система, налоговые поступления, расходы, глобализация.

Summary

Vira Kmit

ROLE OF FISCAL POLICY OF UKRAINE UNDER GLOBALIZATION

This article attempts to evaluate the role of fiscal policy in a growing openness of the Ukraine's economy. The author has investigated the conceptual bases of the functioning of the budget and tax systems and assessed their interagreement. The necessity of rational use of instruments of fiscal policy was marked and increased the effectiveness of the interaction between fiscal and taxation systems in the context of globalization.

Keywords: fiscal policy, budget system, tax system, tax revenues, expenditures, globalization.

ЕНДАВМЕНТИ В ДІЯЛЬНОСТІ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ

Обґрунтовано важливість існування механізму ендавментів у діяльності організацій громадянського суспільства та висвітлено проблеми, з якими можуть стикатися українські громадські організації у процесі використання даного механізму.

Ключові слова: фінансове забезпечення, джерело фінансування, громадські організації, ендавмент.

Постановка проблеми. Сучасна дійсність характеризується швидкими змінами економічного та соціального середовища, що вимагає від учасників соціально-економічних процесів адаптивності та гнучкості. У таких складних умовах функціонування держава та підприємницькі структури не завжди можуть надавати послуги у соціальній та культурній сфері. Для перших цей сектор непривабливий через його низьку прибутковість. Для других часто важко чи навіть нереально надавати послуги в ньому через труднощі виявлення реальних потреб населення того чи іншого регіону. В такій ситуації особлива роль надається громадським організаціям, які на умовах безприбутковості та наближеності до соціального сектора можуть надавати ті чи інші послуги населенню. Очевидно, що якісне надання ними послуг вимагає залучення певних фінансових ресурсів і часто не малих. Проте бюджет середньої громадської організації в Україні складає всього 50-60 тис. грн., в той час як у розвинених країнах світу цей показник еквівалентний 560-670 тис. грн. [1]. Стає очевидним, що без запровадження ефективного механізму альтернативного фінансування діяльності організацій громадянського суспільства, що буде незалежним від влади чи інших донорів, розвиток громадянського суспільства і його ініціативи у розв'язанні актуальних суспільних потреб практично неможливі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансування громадських організацій як елементу державних фінансів надавалося багато уваги вітчизняними науковцями. Так, аналіз їх окремих елементів знаходимо у працях О. Віннікова, В. Гайця, А. Колодія, С. Кириченка, В. Коваленка, С. Москвіна, С. Обушного, В. Примуша, О. Солонтья, В. Сосєдової, А. Ткачука та інших. Проте, незважаючи на внесок вищезгаданих науковців у дослідження діяльності громадських організацій, детальнішого аналізу вимагає фінансове забезпечення діяльності громадських організацій

та пошук його альтернативних методів.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування важливості існування механізму ендавментів у діяльності організацій громадянського суспільства як альтернативного методу їх фінансування та висвітлення проблем, з якими можуть стикатися українські громадські організації в процесі використання даного механізму.

Викладення основного матеріалу дослідження. У світовій практиці ефективно використовується цілий ряд нових методів фінансового забезпечення діяльності громадських організацій, серед яких варто виділити такі:

- відсоткова філантропія;
- корпоративна благодійність;
- ендавмент;
- венчурна філантропія (соціальні інвестиції).

Кожен із вищеперелічених методів має ряд особливостей та переваг, що роблять його особливим і бажаним для використання громадськими організаціями [2, с.45-47].

Раніше автором було досліджено переваги та фінансові вигоди від використання громадськими організаціями такого методу фінансування громадських організацій як відсоткова філантропія [3, с.298-303], проте на сьогодні в Україні відсутня правова база використання цього методу.

Корпоративна благодійність, венчурна філантропія та ендавменти дозволені українським законодавством і всіляко підтримуються правлячими колами та бізнес-структурами. Проте серед них варто виокремити ендавменти, які є чи не найбільш бажаним і вигідним методом фінансування як для донорів, так і для бенефіціарів, тому розглянемо його детальніше.

В Україні існує кілька законодавчих актів, що регулюють використання ендавментів у діяльності неурядових організацій (у тому числі і громадських), а саме:

1. Податковий кодекс України;
2. ЗУ "Про благодійну діяльність та благодійні організації";
3. Постанова Національного Банку України

"Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах".

Відповідно до Податкового кодексу України, під ендавментом розуміють суму коштів або цінних паперів, які вносяться благодійником у банк або небанківську фінансову установу, завдяки чому набувач благодійної допомоги отримує право на використання процентів або дивідендів, нарахованих на суму такого ендавменту. При цьому такий набувач не має права витратити або відчужувати основну суму такого ендавменту без згоди благодійника [4, ст. 170].

ЗУ "Про благодійну діяльність та благодійні організації" визначає право благодійників здійснювати благодійну діяльність шляхом управління благодійними ендавментами [5, ст. 5], цілі такого управління (надання благодійної допомоги бенефіціарові, виконання благодійних програм та проведення спільної благодійної діяльності), а також зазначає, що зміна цілей, порядку та строків використання благодійного ендавменту можливі лише на підставі згоди благодійника або його правонаступників, а також за рішенням суду, якщо благодійний ендавмент створено на підставі заповіту [5, ст. 9].

Постанова НБУ ж надає ще менше інформації, що стосується теми дослідження: нею лише визначаються типи рахунків, з яких і на які може здійснюватись перерахування благодійної допомоги [6].

Незважаючи на незначний обсяг існуючого законодавства, на думку експертів, його цілком достатньо для ефективного використання вищезгаданого методу фінансування [7]. Проте, на відміну від розвинених країн, у яких його використання всіляко стимулюється на загальнодержавному рівні і навіть є обов'язковим уряді країн (Франція, Греція, Австрія), в Україні він є радше екзотичним, причому, як показує статистика, лише незначна частина благодійних фондів знає, в чому полягає його суть, а ще менша - зазначає, що має його (6% і 0,7% відповідно) [8]. Тому визначимо суть ендавментів, переваги, які вони надають неурядовим організаціям, та проблеми, з якими можуть зіткнутися громадські організації України в процесі їх використання.

Ендавмент являє собою суму коштів, що інвестуються задля отримання доходу. Як гранти, контракти, збори та інші пожертвування він є одним з багатьох джерел доходу неурядової організації та може допомогти диверсифікувати ресурсну базу неурядової організації та допомогти знизити залежність від інших джерел фінансування.

У закордонній практиці початковий фонд ендавменту зазвичай називають "основним" чи

"тілом ендавменту", адже він повинен залишатися інвестованим і його не можна використовувати. Використовуватись може лише згенерований дохід. Наприклад, можна розмістити ендавментовий капітал в сертифікатах чи депозитах банку з річним доходом 15% чи інвестувати його в ринкові акції, вартість яких змінюється кожного року і може таким чином збільшувати суму тіла ендавменту. Так може використовуватись прибуток від ринкових акцій, але тіло ендавменту повинно залишатися незмінним.

Існують і спеціальні види ендавментів, які роблять можливим використання тіла ендавменту. Такі види зустрічаються рідше. Вони називаються "строковими ендавментами" (term endowments), або "ендавментами, що витрачаються" (wasting endowments). Умови за такими ендавментами міняються. Наприклад, угодою про ендавмент може передбачатись можливість витрачання тіла ендавменту в певний визначений час, наприклад, через 10 років після одержання ендавменту, але протягом перших 10 років дозволено витратити лише відсотки за ним. Також може бути дозволено витратити певну частину тіла ендавменту кожного року, наприклад 10% щорічно протягом 10 років. У такому випадку витрачаються як тіло ендавменту, так і відсотки за ним, проте очевидно, що за таких умов сума відсотків буде зменшуватись кожного року, оскільки зменшується тіло ендавменту.

Фонди ендавментів можуть бути обмеженими або необмеженими. Якщо вони обмежені, то згенерований дохід використовується лише на визначені цілі чи на послуги для конкретної групи осіб. Також може заборонятись використання коштів на адміністративні витрати чи витрати, пов'язані з менеджментом, тоді як дозволяється використання на будь-які програмні послуги.

Якщо ендавмент необмежений, то дохід від нього можна використовувати на будь-які цілі, не заборонені законом. Тому часто при існуванні саме такого виду ендавментів неурядові організації використовують дохід від них для покриття витрат на адміністративні цілі (адже часто буває важко зібрати на них кошти), а кошти з інших джерел - для підтримки їх програм.

Яскравими прикладами використання різних видів ендавментів в Україні та світі є [9]:

- Нобелівські премії сплачуються з доходів від інвестування 1 млн. золотих марок, які заповів А. Нобель;
- Гарвардський університет сьогодні володіє ендавментом, розмір якого складає близько \$25 млрд.;
- Києво-Могилянська академія формує ендавмент із внесків своїх випускників;

- Благодійний фонд "Блакитна магістраль" прозвітував про річний дохід ендавменту в 2010 році у розмірі понад \$1,5 млн.

Використання ендавментів вигідне як для донорів, так і для бенефіціарів, оскільки воно дає ряд переваг. Найвагоміші серед них такі:

- джерело надійного доходу;
- гнучкість при прийнятті рішень;
- ліпший імідж;
- більша здатність справлятися з фінансовими кризами;
- можливість збільшення тіла ендавменту.

Джерело надійного доходу. У випадку, якщо громадська організація отримує щорічні гранти, вона не може сподіватися на довготривале фінансування, оскільки надання таких грантів може припинитись у будь-який момент, коли донор вважатиме за потрібне. Якщо ж громадська організація використовує у своїй практиці ендавменти, вона може розраховувати на певну суму доходів щорічно так довго, як довго тіло ендавменту залишатиметься недоторканим.

Гнучкість при прийнятті рішень. Є перевагою необмежених ендавментів, оскільки такі пожертвування дозволяють громадській організації використовувати дохід на власний розсуд при виборі напрямків та обсягів використання, причому по-різному кожного року. Потенційно переваги від гнучкості можуть використовуватись навіть при існуванні обмежених ендавментів, оскільки вони генерують кошти на визначені цілі, і в такому випадку при існуванні інших необмежених у використанні фондів, громадській організації не доведеться використовувати останні на діяльність підтримувану ендавменту, тому вона буде володіти більшою гнучкістю при розподілі на інші цілі.

Ліпший імідж. Використання ендавменту може поліпшити імідж громадської організації як в суспільстві, так і серед донорів, адже вливання коштів відомим благодійником є сигналом про те, що він сприймає роботу обраної організації як таку, що заслуговує на підтримку. Це також є сигналом того, що цій організації можна довірити кошти.

Більша здатність справлятися з фінансовими кризами. Дохід від ендавменту можна використовувати як резервний фонд на випадок надзвичайних ситуацій (припинення фінансування з визначеного джерела; вихід з ладу обладнання тощо). У деяких ситуаціях можна здійснювати запозичення з основного фонду, щоб покрити надзвичайні витрати, а згодом повернути кошти до ендавменту з іншого ресурсу (якщо така можливість легальна і погоджена з донором у договорі про ендавмент).

Можливість збільшення тіла ендавменту. Якщо

законодавством та договором про ендавмент дозволено здійснювати інвестиції у акції, комерційні підприємства, нерухомість та в інших напрямках, що можуть збільшити вартість тіла ендавменту, то мудрі інвестиції можуть забезпечити його зростання. А оскільки дохід від використання ендавменту прямо залежить від величини його тіла, то така можливість здатна принести значні фінансові вигоди. Наприклад, Сільськогосподарський коледж вологої тропічної зони (Agricultural College of the Humid Tropical Region) у свій час зміг скористатися перевагою від цієї можливості. Спочатку на його користь було відкрито ендавмент сумою 50 мільйонів доларів у місцевій валюті, дохід з якого було використано на придбання доларів США, що в кінцевому підсумку збільшило фонд на 10 мільйонів доларів [10].

Зауважимо, що в Україні за останні кілька років було проведено ряд круглих столів і конференцій із залученням провідних зарубіжних спеціалістів, присвячених необхідності використання ендавментів в Україні [7, 8]. Проте в їх межах ендавменти розглядалися як "манна небесна", наявність якої приносить лише позитивні результати, тоді як осторонь залишилися проблеми, що пов'язані із використанням цього механізму залучення додаткових коштів неурядовими організаціями, а таких проблем є чимало. Виокремимо основні з них, які стосуються української практики:

1. Менше стимулів для збільшення інших фондів. Володіння ендавментом може створити оманливе відчуття захисту для громадської організації, наслідком чого є зменшення зусиль на пошук нових джерел фінансування (нових грантів, контрактів, благодійних внесків тощо). Такий спосіб мислення ризиковий, оскільки витрати завжди зростають, бо зростає попит на послуги, а також збільшується спектр послуг, що надаються громадською організацією для задоволення потреб громад.

2. Відвернення уваги від планування. Володіння ендавментом не означає того, що громадська організація постійно перебуває в безпеці, нею все ще повинне здійснюватись планування на майбутнє, розроблятися стратегії для організаційного зростання та розвитку послуг. Як і раніше, необхідно залучати інші джерела фінансування, а більшість донорів сподіваються отримати від громадської організації чіткі плани та стратегії, що виправдовують запити на засоби.

3. Нездатність залучати інших донорів. Існування ендавменту може призвести до хибного сприйняття громадської організації донорами як такої, що не потребує додаткової фінансової підтримки, тому вона може залишитися як без

нової, так і без існуючої фінансової підтримки. Тож найліпш способом переконати нових донорів у необхідності додаткового фінансування є, як уже зазначалося, довгострокове планування з обґрунтуванням обсягів фінансових ресурсів, необхідних для реалізації планів.

4. Високі витрати і низька віддача. Розміри ендавментів можуть сильно відрізнятися, як і витрати на їх управління. Тому часто ресурси необхідні на зростання початкової суми тіла ендавменту, управління фондом та на підготовку звітності щодо його використання, значно перевищують віддачу від нього. У таких випадках використання ендавментів у діяльності громадської організації недоцільне (особливо вірно для невеликих пожертвувачів, які потребують великого адміністрування).

5. Девальвація. Метою ендавментів є забезпечення стійкого джерела доходу, що значно залежить від збереження вартості тіла ендавменту. В Україні ця проблема має особливий вплив, оскільки через інфляцію, валютні коливання та часті зміни в політиці забезпечення такого збереження непросте. Реальна вартість базових коштів зменшується, витрати на утримання ендавменту можуть почати перевищувати віддачу, отримувану від нього.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Завершуючи представлене науково-практичне дослідження, хотілося б наголосити на такому. Громадські організації - той елемент третього сектора, діяльність якого необхідна як для населення, так і для підприємницьких структур і держави. Очевидно, що повноцінне надання ними якісних послуг вимагає залучення значних фінансових ресурсів. Проте сучасний стан фінансування громадських організацій України далеко не відповідає світовим стандартам. У таких умовах питання залучення альтернативних методів фінансового забезпечення організацій громадянського суспільства - не просто забаганка, а справжня вимога часу.

У світовій практиці використовується багато методів альтернативного фінансування, які маловідомі в Україні, проте не всі з них легальні. Серед дозволених вітчизняним законодавством, особливе місце посідають ендавменти, оскільки вони є не лише стабільним джерелом доходу громадських організацій, але і сприяють можливості довгострокового планування, забезпечують більшу гнучкість при прийнятті управлінських рішень тощо. Проте існує ряд факторів, які сповільнюють розвиток даного механізму в Україні. Їх умовно можна поділити на дві групи. Перша група охоплює ті фактори, що мають приховану дію, оскільки їх негативний

вплив не є явним при використанні ендавменту, проте може призвести до погіршення фінансового стану у майбутньому (менше стимулів для збільшення інших фондів; нездатність залучення інших донорів; відвертання уваги від планування). До другої групи належать фактори, що не просто прямо впливають, але і практично унеможливають використання механізму ендавменту в Україні (високі витрати та низька віддача; девальвація).

Отже, ендавменти є тим механізмом, який здатен забезпечити певні фінансові стабільність та незалежність для українських громадських організацій, але сучасні умови господарювання унеможливають його використання. Тому для ефективного його застосування в Україні необхідно не лише прийняти ряд нормативно-правових актів, які дозволили б використання нетрадиційних видів ендавментів, але і розробити механізм, який би залишав незмінною реальну вартість тіла ендавменту, тобто не лише забезпечив би стабільність доходів громадських організацій, але і мотивував би донорів до благодійності шляхом створення ендавментів, адже саме за таких умов донори не ризикують своїм капіталом.

Список літератури

1. Дослідження існуючого досвіду та законодавства України у сфері фінансування громадських організацій органами державної влади, органами місцевого самоврядування та приватним сектором [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://civic.kmu.gov.ua/consult_mvc_kmu/uploads/attach-823-120316860.pdf.
2. Ткачук І.Я. Нетрадиційні методи залучення фінансових ресурсів громадськими організаціями України [текст] / І.Я.Ткачук// Матеріали дев'ятої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції Соціум. Наука. Культура - К.: 2013. - С. 45-47.
3. Ткачук, І.Я. Відсоткова філантропія як метод залучення додаткових фінансових ресурсів громадськими організаціями України [текст] / І.Я.Ткачук// Інноваційна економіка - 2013. - №2 [40]. - С.298-303.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Про благодійну діяльність та благодійні організації : Закон України від 05.07.2012 № 5073-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>.
6. Про затвердження Інструкції про порядок

відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах : Постанова Правління НБУ від 12.11.2003 № 492 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.

7. Матеріали Круглого столу "Ендавмент: фінансова стабільність неприбуткового сектору" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://fundraising.org.ua/news/kruglii-stil-endavment-finansova-stabilnist-nepributkovogo-sektoru>.

8. Матеріали IV Міжнародної конференції

"Благодійність 2020: бачення та стратегія розвитку" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.blagodynist.info/>.

9. Ендамент - цільовий капітал, доходи від інвестування якого використовуються для благодійної діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dok.znaimo.com.ua/docs/index-3415.html>.

10. Grants database [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.fordfoundation.org/grants/search>.

Аннотация

Ирина Ткачук

ЕНДАВМЕНТЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ УКРАИНЫ

Обоснована важность существования механизма эндавментов в деятельности организаций гражданского общества и освещены проблемы, с которыми могут сталкиваться украинские общественные организации в процессе использования данного механизма.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, источник финансирования, общественные организации, эндавмент.

Summary

Iryna Tkachuk

ENDOWMENTS IN UKRAINIAN NGOS ACTIVITY

The importance of the endowments mechanism in the civil society organizations practice is substantiated and the challenges that Ukrainian NGOs face when use this mechanism are highlighted.

Keywords: financial support, funding source, community organizations, endowments

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Досліджено особливості розвитку міжбюджетних відносин в Україні та виявлено проблеми сучасної системи міжбюджетних відносин. Сформовано пропозиції щодо удосконалення міжбюджетних відносин на сучасному етапі реформування бюджетної політики України.

Ключові слова: місцевий бюджет, міжбюджетні трансферти, бюджетне регулювання, децентралізація, міжбюджетні відносини, дотація вирівнювання, субвенції.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України міжбюджетні відносини виступають важливими фінансовими чинниками формування доходів і видатків місцевих бюджетів. В умовах тотального дефіциту фінансових ресурсів на місцевому рівні, невідповідності їхніх обсягів тим функціям і завданням, які покладаються на місцеві органи влади, проблеми розвитку та вдосконалення міжбюджетних відносин набувають особливого значення. Вони покликані стати не лише інструментом взаємозв'язку державного та місцевих бюджетів, але й важливим стабілізаційним механізмом усієї бюджетної системи України. Оптимальне функціонування міжбюджетних відносин має забезпечити соціальну стабільність і добробут суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжбюджетні відносини як об'єкт дослідження здавна привертала увагу як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Уже А. Сміт у праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" обґрунтував доцільність розмежування функцій державних і місцевих фінансів. На початку ХХ століття у Німеччині, Франції, Англії, Росії у працях таких учених, як А. Вагнер, Р. фон Кауфман, А. Марков, І. Озеров, М. Цитович активно досліджувалися проблеми міжбюджетних відносин [1, с. 27].

Сучасна наука не має єдиної думки стосовно тлумачення поняття "міжбюджетні відносини". В економічній літературі поняття "міжбюджетні відносини" розглядається з різних позицій. Тому ухвалення Бюджетного кодексу сприяло упорядкуванню й підвищенню ефективності міжбюджетних відносин. Так, згідно із законодавством, міжбюджетні відносини - це відносини між державою, Автономною Республікою Крим і територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією та законами України [2].

На думку українського науковця С. Слухая, міжбюджетні відносини - це взаємовідносини, що виникають між органами державної влади, місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування щодо розподілу функцій, повноважень, сфер відповідальності у здійсненні видатків та формуванні доходів бюджетів [3, с. 13]. Міжбюджетні відносини, за визначенням науковця І. Алексєєва, є "внутрішніми бюджетними потоками, які відображають перерозподіл доходів і видатків місцевих бюджетів" [4, с. 187].

Міжбюджетні відносини - надзвичайно складне явище і містять у собі, як вважає О. Гончаренко, правові, економічні та політичні аспекти. Щодо правових аспектів, то міжбюджетні відносини мають юридично-правовий характер і можуть виникати лише в країнах, де існують суб'єкти публічної влади, відмінні від держави. Такі відносини держави, місцевого самоврядування та інших інститутів публічної влади з приводу задоволення суспільних потреб визначаються конституцією, законодавчими актами та іншими нормативними актами центральної влади [5, с. 20].

Економічний аспект міжбюджетних відносин визначається економічними функціями держави та органів місцевого самоврядування і охоплює:

- 1) розподіл видатків між державним та місцевими бюджетами;
- 2) розподіл доходів між рівнями бюджетної системи;
- 3) розмір трансфертів, що передаються з державного бюджету місцевим бюджетам і з місцевих бюджетів до державного бюджету;
- 4) розмежування державної та комунальної власності;
- 5) публічний контроль за витрачанням коштів.

Політичний аспект проблеми пов'язаний з організацією державної влади в країні, реалізацією державних і місцевих інтересів і можливістю органів державної влади ухвалювати законодавство, яке б максимально

збалансовувало державні та місцеві інтереси. Самоврядні одиниці не повинні обмежувати свою діяльність тільки виконанням законних обов'язків, а зобов'язані виконувати також завдання, які випливають з їх публічного характеру і можливості розпоряджатися відповідними засобами [5, с. 22].

Міжбюджетні відносини стали предметом дослідження ще таких учених, як: С. Булгакова, О. Василик, В. Кравченко, О. Кириленко, І. Луніна, В. Опарін, В. Малько, С. Кондратюк, Т. Токарева, В. Федосов, С. Юрій, В. Швець та інших. У працях названих авторів досить широко висвітлено становлення місцевих бюджетів, розвиток міжбюджетних відносин та законодавчої бази, проте ці питання й досі не втратили актуальності і потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення особливостей та проблем міжбюджетних відносин в Україні, виявлення шляхів раціоналізації та подальшого реформування фінансових відносин, які склалися між рівнями бюджетної системи та розроблення пропозицій щодо вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система міжбюджетних відносин - це за своєю суттю явище, що поєднує різноманітні ланки бюджетної системи в єдине ціле. Завдяки цим відносинам бюджетна система функціонує як цілісний організм. Але існування міжбюджетних відносин стає можливим лише за умови прагнення місцевих бюджетів до незалежності, що забезпечує найповніше задоволення потреб територіальних громад і сприяє стабільному економічному розвитку регіонів країни.

Серед основних проблем, розв'язання яких стримує загальний процес реформування системи міжбюджетних відносин, насамперед варто відзначити:

- формування місцевих бюджетів відбувається на недосконалій податковій базі;
- трансферти та передані доходи залишаються вагомим джерелом формування доходів місцевих бюджетів;
- місцеві податки і збори є занадто малими, щоб відігравати певну роль у доходах, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

На думку фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, "Місцева влада сьогодні не має достатніх ресурсів. Діюча модель міжбюджетних відносин характеризується надмірною централізацією фінансових ресурсів. Доходи місцевих бюджетів узагалі становлять лише 7% від ВВП, видатки - 13%. При цьому більша частина доходів місцевих бюджетів - це

державні трансферти, власні ж ресурси, які місцеві органи влади можуть використати за власними пріоритетами, складають лише 1% від ВВП" [6, с. 18]. "Місцеві податки та збори формують до 2% дохідної частини місцевих бюджетів, тоді як у ЄС їхня частка сягає 30% (переважно завдяки податку на нерухомість)" [6, с. 19].

За даними Державного казначейства України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) за січень-вересень 2012 року надійшло 153,2 млрд. грн., що на 10,6% або на 22,9 млрд. грн. більше за відповідний показник минулого року.

До доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) надійшло 72,6 млрд. грн., що на 17% більше, ніж у січні-вересні 2011 року.

Рівень виконання річного плану доходів затвердженого місцевими радами становить 74,2% проти 71,8% за даними відповідного періоду 2011 року [7].

Виконання дохідної частини місцевих бюджетів характеризують дані, наведені у таблиці 1.

Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів за січень-вересень 2012 року становить 52,6%, що на 0,3% більше, ніж відповідний показник 2011 року (рис. 1).

Приріст обсягів міжбюджетних трансфертів порівняно з 2011 роком склав 18,2%.

Традиційно вже так склалося, що у структурі трансфертів найбільшу частку - 47,2%, складає дотація вирівнювання. Частка субвенцій з соціального захисту перевищує рівень січень-вересень 2011 року на 0,7% і становить 38,9% [7].

Ресурс місцевих бюджетів у поточному році збільшиться - на 28,1 млрд. грн., або на 14,7 % проти 2012 року, і становить у 2013 році 220,1 млрд. грн.

Регіони отримуватимуть суттєву державну підтримку. Зокрема, їй передбачено здійснювати через державний фонд регіонального розвитку, де на ці цілі передбачено 1,3 млрд. грн.

На 2013 рік поряд з традиційним порядком фінансування капітальних видатків запропоновано нові підходи. Так, їх проведення планується здійснювати шляхом залучення додаткових ресурсів через банківський сектор під державні гарантії. Це повинно сприяти вирішенню важливих питань розвитку регіонів.

Тобто у поточному році тенденції зберігаються: обсяги міжбюджетних трансфертів, що перераховуються з державного бюджету на місцевий рівень, неухильно зростають. Як наслідок, посилюється залежність фінансової бази місцевих бюджетів від вищих органів влади.

Такі недоліки у розподілі дохідних джерел

Таблиця 1

Надходження доходів до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) за січень-вересень 2010-2012 років

Доходи	Факт за січень-вересень 2010 року	Факт за січень-вересень 2011 року	Затверджено місцевими радами на 2012 рік	Факт за січень-вересень 2012 року	Виконання планів затверджених місцевими радами
Усього, млн. грн. у т.ч.	57312,7	62103,8	97904,3	72634,9	74,2
загальний фонд	48321,8	51501,0	84069,6	58939,7	70,1
спеціальний фонд	8990,9	10602,8	13834,7	13695,2	99,0

Таблиця 2

Міжбюджетні трансферти, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів за січень-вересень 2010-2012 років

Міжбюджетні трансферти	Факт за січень-вересень 2010 року	Факт за січень-вересень 2011 року	План на 2012 рік	Факт за січень-вересень 2012 року	Виконання плану, %
Усього, млн. грн. у т.ч.	56782,5	68198,6	112491,2	80577,6	71,6
загальний фонд	53409,3	64141,1	103103,6	75429,5	73,2
спеціальний фонд	3373,2	4055,5	9387,6	5148,1	54,8

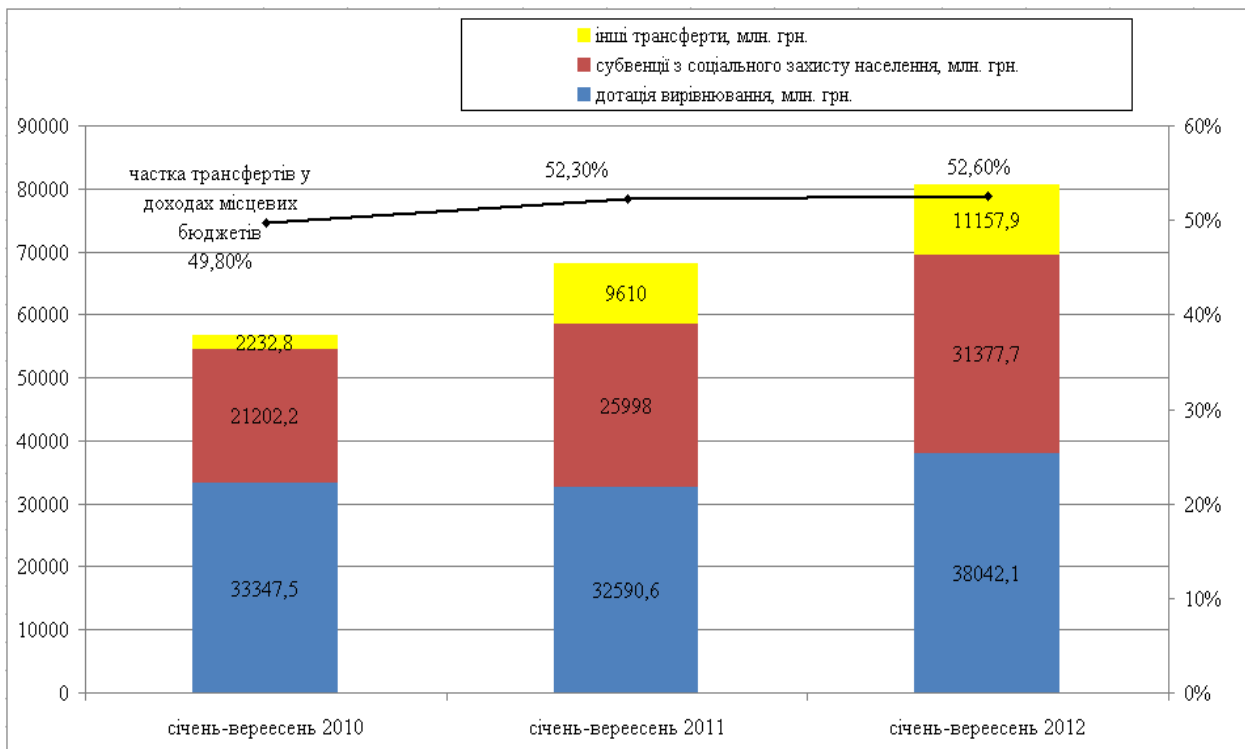


Рис.1. Динаміка перерахування трансфертів із державного бюджету до місцевих бюджетів за січень-вересень 2010-2012 років

підкреслюють необхідність зміни механізмів надання цільових і нецільових трансфертів. Розширення фіскальної автономії місцевих бюджетів має відбуватися за такими напрямками:

- збільшення переліку доходів, що не враховуються при розрахунку міжбюджетних трансфертів, за рахунок плати за землю, адміністративних штрафів, плати за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;
- удосконалення методики врахування видаткових потреб при складанні формули вирівнювання на основі врахування кількості та щільності населення, рівня доходів;
- збільшення фінансової самодостатності бюджетних установ шляхом формування переліку послуг соціальної сфери, що надаються на платній основі;
- установлення відповідності соціальних стандартів та фінансових нормативів бюджетної забезпеченості у галузях охорони здоров'я, освіти, спорту та молоді, культури, соціального захисту і соціального забезпечення;
- удосконалення принципів урахування регіональної специфіки при обчисленні обсягу міжбюджетних трансфертів шляхом деталізації коригуючого коефіцієнту, що враховує відмінності (соціально-економічні, демографічні, кліматичні, екологічні) у вартості надання гарантованих послуг залежно від особливостей адміністративно-територіальної одиниці, розробка і затвердження методики врахування таких особливостей при визначенні коригуючого коефіцієнту;
- контроль за вчасним затвердженням умов надання субвенцій із державного бюджету [8].

Передача до категорії місцевих податків і зборів єдиного податку і введення нових податків - податку на нерухоме майно, туристичного збору та збору за провадження окремих видів підприємницької діяльності, модифікація збору за місця для паркування транспортних засобів - поки що мають неоднозначні фіскальні результати.

До місцевих бюджетів за січень-вересень 2012 року надійшло 3,8 млрд. грн. місцевих податків і зборів, що на 96,2% більше аналогічного показника попереднього періоду. Проте їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів складає тільки 5,2% [7].

Реформа системи місцевих податків і зборів має відбуватися у двох напрямках - зміни переліку місцевих податків і зборів і вжиття заходів щодо мобілізації наявних джерел оподаткування. Для досягнення таких цілей потрібно здійснити заходи:

- застосування гнучких ставок до податків і зборів, що надходять до місцевих бюджетів, відповідно до фази економічного циклу з поправкою на стан економіки регіону - збільшення ставок у фазі економічного зростання і зменшення

у фазі спаду (на початковому етапі - у вигляді експерименту серед не дотаційних місцевих бюджетів);

- запровадження органами місцевого самоврядування туристичного збору на всіх наявних об'єктах оподаткування;
- контроль органів місцевого самоврядування за розміщенням об'єктів торгівлі та наданням послуг з метою повного використання потенційних фіскальних ресурсів;
- повне використання органами місцевого самоврядування резервів від збору за місця для паркування транспортних засобів шляхом контролю за наявністю договорів оренди на землю під парковки, меж і розміток парковок, приборів фіксації в'їзду автотранспорту на паркову [8].

Висновки. Пріоритетом бюджетної політики у середньостроковому періоді повинні стати реформування міжбюджетних відносин з метою забезпечення регіонального економічного зростання, підвищення рівня фінансової незалежності та видаткової автономності місцевих бюджетів, підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Тому, на нашу думку, згідно з урядовими ініціативами необхідно здійснити такі заходи:

- підтримання стійкого економічного та соціального розвитку регіонів з урахуванням збалансування загальнодержавних і регіональних інтересів;
- збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів;
- узгодження пріоритетів і дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування щодо регіонального розвитку, зміцнення міжрегіональних зв'язків;
- виконання державних програм соціально-економічного розвитку регіонів за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку;
- здійснення поетапного врахування в обсягах міжбюджетних трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам видатків, які здійснюються в регіонах за рахунок цільових субвенцій, та видатків державного бюджету на централізовані заходи;
- запровадження середньострокового бюджетного планування та програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів;
- удосконалення механізму розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів;
- надання державної підтримки для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів у реальному секторі економіки, які внесені Державного реєстру інвестиційних проектів, і проектних (інвестиційних) пропозицій, шляхом здешевлення кредитів і на умовах співфінансування;
- створення та підтримка функціонування

інтерактивної інвестиційної карти регіонів для залучення потенційних інвесторів;

- створення на територіях пріоритетного розвитку сучасної виробничої інфраструктури, зокрема будівництво або модернізація під'їзних автошляхів та залізничних колій, потужностей з електро-, водо-, газо-, тепlopостачання, водовідведення, очищення води, повітря, об'єктів пожежної безпеки, об'єктів виробничого призначення, складської інфраструктури [9].

Отже, можна зробити висновок, що міжбюджетні відносини в Україні потребують подальшого вдосконалення з метою розширення ресурсної бази органів місцевого самоврядування та запровадження децентралізованої моделі міжбюджетних відносин.

Список літератури

1. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : Монографія. / І.С. Волохова. - О.: ОДЕУ, 2010. - 234 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-VI.
3. Слухай С.В. Міжурядові трансфери в умовах системної економічної трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт.

економ. наук: спец. 08.01.01 "Економічна теорія" / Сергій Вікторович Слухай - Науково-дослідний фінансовий ін-т. - К., 2005. - 35 с.

4. Алексеев І.В. Бюджетна система України: навчальний посібник / І.В. Алексеев, Н.Б. Ярошевич - К.: "Хай-Тек Прес", 2008. - 376 с.

5. Гончаренко О.В. Розбудова міжбюджетних відносин на місцевому рівні : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Гончаренко Олег Вікторович. - Київ, 2008. - 217 с.

6. Молдован О.О. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання: аналітична доповідь / О.О. Молдован, Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко за ред. к.е.н., с.н.с., заслуженого економіста України Я.А. Жаліла. - К.: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2010. - 35 с.

7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>

8. "Щодо основних напрямів бюджетної політики України на 2013 рік". Аналітична записка. // www.niss.gov.ua/articles/802/

9. Постанова КМУ "Про схвалення прогнозу Державного бюджету України на 2013 і 2014 роки" від 5 квітня 2012 року № 318.

Анотація

Анна Брязкало

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Исследованы особенности развития межбюджетных отношений в Украине и выявлены проблемы современной системы межбюджетных отношений. Сформированы предложения относительно усовершенствования межбюджетных отношений на современном этапе реформирования бюджетной политики Украины.

Ключевые слова: местный бюджет, межбюджетные трансферты, бюджетное регулирование, децентрализация, межбюджетные отношения, дотация выравнивания, субвенции.

Summary

Anna Bryazkalo

THE FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE INTERBUDGETARY RELATIONS OF UKRAINE AND THE WAYS OF THEIR IMPROVEMENT

The article prospects the features of development of interbudgetary relations in Ukraine and identifies the problems of the modern system of interbudgetary relations. Suggestions are formed in relation to the improvement of interbudgetary relations at the present stage of the reform of budgetary policy of Ukraine.

Key words: local budget, intergovernmental transfers, budgetary adjusting, decentralization, intergovernmental relations, subsidy, subvention.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Розглянено особливості входження та функціонування іноземних банківських структур на банківському ринку України. Автором визначено позитивні та негативні наслідки експансії іноземного капіталу в банківську систему України в контексті впливу на забезпечення її фінансової стійкості, економічний суверенітет країни та змін у веденні банківського бізнесу.

Ключові слова: іноземний банк, банк з іноземним капіталом, банківська система, експансія іноземного банківського капіталу, банківський нагляд.

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку банківської системи та економіки України потребує чіткого визначення орієнтирів подальшого сталого зростання. Швидкі процеси структурної трансформації вітчизняної банківської системи кінця XX - початку XXI століття зумовили постановку обговорення нової актуальної проблеми - функціонування банківської системи умовах входження іноземного капіталу.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Дослідження різноманітних аспектів функціонування іноземних банків та їх вплив на економіку приймаючої країни привернуло увагу багатьох зарубіжних учених, таких як: В. Бруно, Г. Дегріс, М. Джанетті, С.Классенс. Щодо вітчизняних науковців, то найбільш фундаментально ця проблема розглянена у працях В. Гесця, О. Дзюблюка, Р.Корнилюка, А. Мороза, Т. Смовженко, Ф.Шпиґа та інших. Водночас часті зміни у законодавчих і нормативно-правових актах та динамічні зміни на фінансовому ринку спричинили виникнення численних прогалин в організаційно-правових засадах створення та функціонування філій, представництв та дочірніх структур іноземних банків. Зазначимо, що головною проблемою у даній дискусії є визначення потенційно-позитивних і негативних наслідків присутності структурних одиниць іноземних банків в Україні.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає у тому, щоб визначити сутність іноземного банківського капіталу та його вплив на банківський сектор України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Перш ніж досліджувати наслідки присутності іноземних банків в Україні, треба визначити саме поняття "іноземний банк", яке в Україні не має юридичного трактування. Вітчизняне законодавство пояснює термін "банк з іноземним капіталом" як банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 %. Таке трактування враховує участь іноземного капіталу в банківській

установі, частка якого становить більше 10 % і не враховує можливості вкладених кількома інвесторами коштів менше цієї частки. Цей нормативний термін складно застосовувати для проведення точних емпіричних досліджень впливу іноземного банківського капіталу, оскільки до банків з іноземним капіталом можуть належати різні структури за своєю специфікою, метою функціонування та належності капіталу. Отже, головною ознакою іноземного банку є розташування фактичного центру прийняття стратегічних рішень за кордоном, а також мажоритарний контроль іноземних власників.

Основними внутрішніми передумовами експансії іноземного капіталу в банківську систему України є: структурна розбалансованість вітчизняної банківської системи; обмежена кількість фінансово надійних банків в Україні; низька конкурентоспроможність вітчизняної банківської системи.

Основними зовнішніми передумовами експансії іноземного капіталу в банківську систему України є: процеси фінансової глобалізації у світі; експансія банківського капіталу з перенасиченими ресурсами ринків промислово розвинутих країн; завершення переділу ринків банківських послуг у країнах Центральної та Східної Європи [1].

Станом на 1 грудня 2012 року в Україні діє 55 банків із іноземним капіталом, з них 23 зі 100-відсотковою участю іноземного інвестора. Зокрема, найбільш відомі з них "Райффайзенбанк Україна" (Австрія), "Ерсте Банк" (Австрія), "Сітібанк (Україна)" (США), "ІНГ Банк Україна" (Нідерланди), "Каліон банк Україна" (колишній Банк Креді Ліоне Україна) (Франція), "ХФБ Банк Україна" (колишній Банк Австрія Кредитанштальт Україна, Німеччина), "Банк Пекао (Україна)" (Польща - Pekao S. A. який входить у групу UnicreditItaliano), "Кредит Банк (Україна)" (колишній Західноукраїнський комерційний банк) (Польща (Бельгія - KBS)), "Альфа-Банк" (Росія), "НРБ-Україна" (Росія), "Банк Петрокоммерц

Україна" (Росія), "Перший український міжнародний банк", "ПроКредит Банк" ("Мікрофінансовий"), "Кредитпромбанк" (Росія), "ВАбанк", "Енергобанк" (Росія), "Лідер" (Росія), "Легбанк" (Росія), "УкрСиббанк" (BNP Paribas, Франція), "Ажіо" (Швеція - фінансова група SEB), "Аваль" (Райффайзен Інтернешнл Банк-Холдинг АГ, Австрія), Транс банк (Казахстан - банк ТуранАлем), Внѣшторгбанк (колишній "Мрія") (Росія), Міжнародний іпотечний банк, "Форум", "Шведбанк"(Колишній "ТАС-комерцбанк") та інші (табл.1).

Таблиця 1.

Динаміка присутності іноземного капіталу в банківському секторі України

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Кількість діючих банків	157	158	160	165	170	175	184	182	176	177
Із них із іноземним капіталом	20	19	19	23	35	47	53	51	55	55
в т.ч. зі 100-% іноземним капіталом	7	7	7	9	13	17	17	18	20	23
Частка іноземного капіталу у статутному капіталу банків, %	13.7	11.3	9.6	19.5	27.6	35	36.7	35.8	40.6	39

*станом на 01.11.2012 [2]

Аналізуючи географію іноземного капіталу, який працює в банківській системі України, зауважимо, що він представлений 23 країнами

світу, найбільшу частку в ньому станом на початок 2012 р. складає капітал з Росії, Кіпру, Австрії, Франції, Нідерландів та Угорщини (рис. 1).

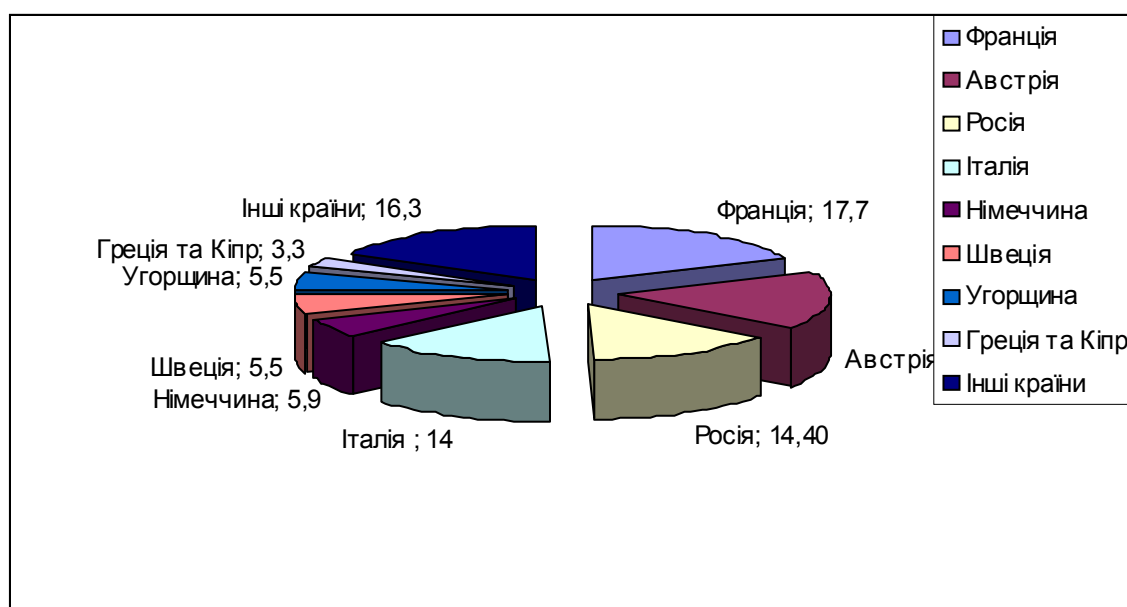


Рис. 1. Структура інвестицій у банківський сектор України (по країнам), (частка у капіталі банків з іноземним капіталом, %)

За оцінками фахівців, починаючи з 2008 року іноземний банківський капітал увійшов у новий (шостий) етап свого розвитку на Україні. Наявність банків з іноземним капіталом в Україні позитивно впливає на розвиток фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Яскравим підтвердженням значної ролі іноземного капіталу в банківській системі України є поведінка іноземних банків в умовах фінансової кризи. Так, іноземні банки краще за вітчизняні відреагували на заклики Національного банку України щодо підвищення капіталізації, збільшивши протягом кризи загальний обсяг власного капіталу на 38 %,

в той час, як власний капітал банків з українським капіталом знизився на 17 % [3, С. 77].

Під час кризи у трьох вітчизняних банків з Топ-50 загальні активи стали нижчими за зобов'язання, у п'яти банках введена тимчасова адміністрація Національного банку України. Водночас жоден з банків з іноземним капіталом не мав аналогічних проблем, а навпаки під час кризи збільшували свої активи (рис.2). Більше того, в період кризи на український ринок прийшли Внешекономбанк (Росія) та Дойчебанк (Німеччина). Як бачимо, приватні вітчизняні банки виявилися менш фінансово стійкими до кризових явищ порівняно з іноземними, оскільки вони позбавлені зовнішньої підтримки.

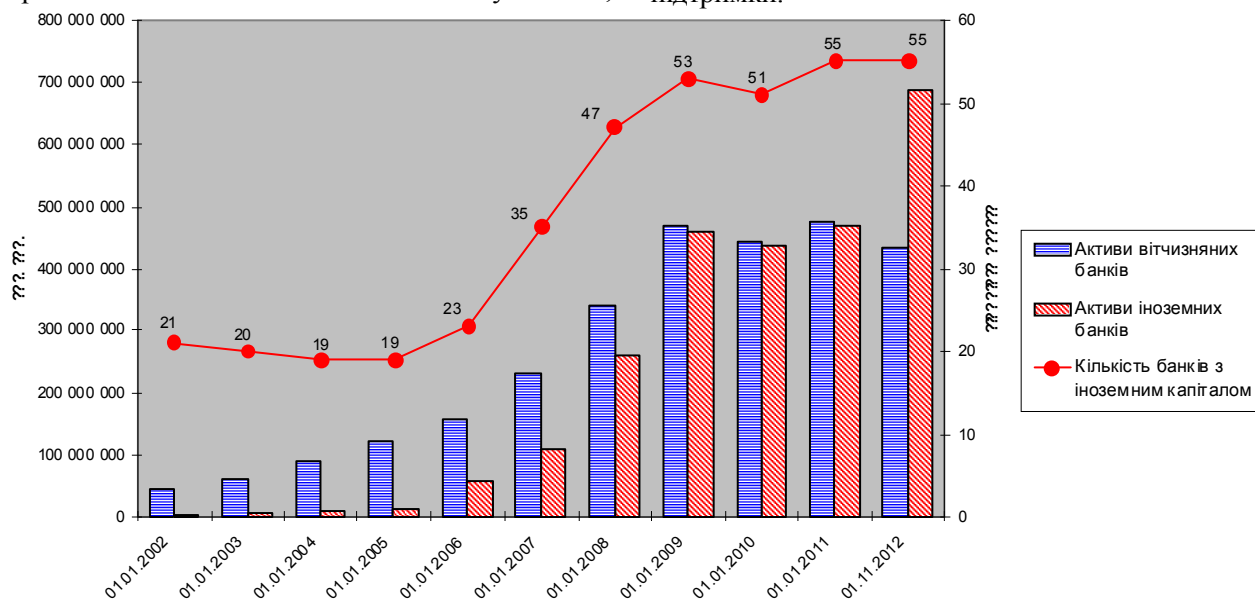


Рис. 2. Динаміка іноземних банківських інвестицій, 2002-2012 р.р.

Аналізуючи кризовий період 2008-2010 років та посткризовий період, варто зазначити, що:

1. Втечі іноземних банків не відбулося: жодного іноземного банку не було продано, ліквідовано чи рекапіталізовано; материнські холдинги надали необхідну фінансову підтримку, що сприяло відновленню фінансової стійкості БСУ; іноземні банки зберегли лояльність клієнтів, депозитна база не знизилась

2. Наслідками кризи для іноземних банків стало: зниження кредитної активності, особливо в сегменті довгострокового кредитування населення і валютного кредитування; застосовано антикризові заходи в аспектах зниження витрат, стимулювання вхідних CF, подолання дисбалансів (валютного, процентного), реструктуризація (бізнес-процесів, активів); зруйновано частину міфів про ризики іноземних банків (особливо з приводу того, що іноземні банки виводять свій капітал, прибутки за кордон і нехтували кредитними ризиками.)

3. Посткризовий період. У посткризовий період у ЗМІ поширилась паніка, що іноземні банки виходять з банківського сектору України. Але статистика парадоксальна:

- Кількість банків з іноземним капіталом у 2011 році знизилась всього на 2 (з 55 до 53). А у 2012 році знову збільшилась до 55-ти.

- Частка іноземного банківського капіталу навіть зросла з 35,8 у 2010 році до 39% у 2012-му. Хоча, відмітимо, що певна кількість іноземних банків всетаки вийшла з банківського сектора через зміну стратегії та зміщення ринків.

Відтік іноземних інвестицій чи зміна стратегії:

- СЕБ - продав роздрібний банк, але лишився на ринку, купивши А-банк.

- Сведбанк - згорнув рітейл, але сфокусувався на корпоративному сегменті.

- Кредит Європа Банк - закрив роздрібні відділення, розвиває корпоративний бізнес.

- Укрсиббанк продав портфель прострочених кредитів Дельта-банку(ЗМІ), далі розвиває рітейл.

Відтік іноземних інвестицій чи перерозподіл ринку (заміщення):

- VAB - ізраїльські акціонери продали частку кіпро-українському інвестору.
- Ренесанс-капітал - проданий українському інвестору (SCM FO ltd, Кіпр, 100%).
- БГ Банк - проданий українському інвестору, у Банку Грузії лишилось 19 % акцій.
- Фольксбанк - дочірні банки австрійської материнської групи продані Сбербанку Росії.
- Home Credit Bank в Україні - проданий акціонерам "Платіnum Банку" - кіпрському фонду з іноземними інституційними інвесторами [4, С.63-68].

Зауважимо, що найбільше криза 2008-2010 років вплинула на вихід іноземних банків з роздрібного бізнесу. До основних причин виходу іноземних банків з роздрібного бізнесу треба віднести :

1. Внутрішні економічні: слабкий ріст реальних доходів населення; низька платоспроможність корпоративних позичальників; висока частка неповернень, високі витрати на роботу колекторів.

2. Внутрішні регуляторні: заборона кредитування фізичних осіб в іноземній валюті; рестрикційна монетарна політика НБУ по стримуванню ліквідності.

3. Зовнішні економічні: підвищення вартості зовнішніх запозичень на фоні кризи суверенних боргів у ЄС; певне розчарування західних інвесторів в Україні.

4. Зовнішні регуляторні: посилення вимог "БАЗЕЛЬ ІІІ" до адекватності основного капіталу, на який негативно впливає частка ризикових активів у країнах присутності [5]

Узагальнюючи проведений аналіз, можна виділити такі потенційні переваги, що несе в собі присутність іноземного банківського капіталу для приймаючої країни:

1. Вища ефективність діяльності іноземних банківських структур в порівнянні з комерційними банками приймаючої країни, що знаходить своє відображення й у кращій якості активів і меншій частці недоходних активів: дебіторської заборгованості, основних засобів і нематеріальних активів;

2. Інтернаціональний характер банківських операцій, що у першу чергу досягається за рахунок могутніх філіальних мереж по усьому світу й освоєння нових інформаційних технологій, що дозволяють робити операції в міжнародному масштабі.

3. Ширший та більш якісний спектр банківських послуг. Дані послуги водночас є нижчими за вартістю. Варто також відзначити високу корпоративну культуру та прозорість діяльності банків з іноземним капіталом.

4. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи та демонополізація її окремих сегментів за рахунок входження іноземних банків. Як наслідок і зростання обсягу кредитних ресурсів і посилення стабільності їх джерел. Іноземні банки з вищою капіталізацією, на відміну від місцевих, будуть спроможні здійснювати кредитну діяльність навіть під час економічного спаду.

5. Поліпшення банківського нагляду і регулювання банківської діяльності, що знаходить своє відображення як і у запровадженні системи страхування банківських ризиків, так і звуженні можливості для відмивання брудних коштів.

6. Підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, оскільки вони будуть вимушені працювати за європейськими стандартами надання банківських послуг.

До потенційно негативних моментів можна віднести таке:

1. Банки з іноземним капіталом можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні, наприклад, коли економічна ситуація в ній різко змінюється, або надавати кредити лише великим компаніям, особливо з іноземним капіталом, лишаючи клієнтів із низьким кредитним рейтингом і роздрібний кредитний ринок місцевим банкам.

2. Присутність іноземних банківських структур може послабити позиції ще недостатньо розвинутої банківської системи країни. Місцеві банки, які неспроможні на рівних конкурувати з іноземними, банкрутують. Це може призвести до фінансової нестабільності. Іноземні банки завдяки конкурентним перевагам "відбирають" найбільш прибуткові вітчизняні ринки та клієнтів, залишаючи місцевим банкам обслуговування інших (більш ризикових) клієнтів, збільшуючи загальний рівень ризиків своїх портфелів (cherry picking).

3. Банки з іноземним капіталом можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг. Вагомим видається той факт, що ризики та потенційні негативні моменти від проникнення іноземних банків стосуються не стільки ефективності, скільки більше стабільності банківської системи та рівня економічного розвитку приймаючої країни.

4. Ускладнення банківського нагляду за операціями філій іноземних банків. Імовірність збільшення спекулятивних операцій та операцій з відмивання "брудних" грошей.

Висновки. Кількісне та якісне збільшення присутності іноземного банківського капіталу, на нашу думку, може виступити і свідченням підвищення довіри до фінансового ринку країни. Зауважимо, що присутність іноземного

банківського капіталу може привносити для економіки України як позитивні, так і негативні наслідки. Насамперед, це залежить від кожної окремої іноземної банківської структури, що виходить на вітчизняний фінансовий ринок. Головним завданням держрегуляторів у сфері іноземного банківництва видається максимізація умов створення потенційно позитивних наслідків від присутності іноземного банківського капіталу та мінімізація (або ж нівелювання окремих аспектів) потенційно негативних наслідків і недопущення відверто слабких банків або ж тих, що сповідають принципи ведення недобросовісної банківської конкуренції.

Список літератури

1. Геєць В.М. Іноземний капітал у банківській системі України. Дзеркало тижня. № 26 (605). 0 - [Електронний ресурс] / В.М.Геєць. - Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2040/53895/>.

2. Основні показники діяльності банків України [Текст] // Вісник НБУ. - 2012. - № 12. - С. 50.

3. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці: монографія / О. О. Чуб. -К.: КНЕУ, 2009. -340 с

4. Корнилюк Р.Р. Іноземні банки в Україні: вплив та регулювання: Монографія. / Р. В. Корнилюк, І. Б. Івасів, О. М. Діба. - К.: КНЕУ, 2012. - 234 с.

5. Дзюблук, О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи [Текст] / О. Дзюблук // Банківська справа. - 2008. - №2. - С. 37-45.

6. Шпиг Ф. І. Проблеми експансії іноземного банківського капіталу в Україні [Текст] / Ф. І. Шпиг // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. Праць / ДВНЗ "УАБС НБУ". - Суми, 2005. - Вип. 14. - С. 317-325.

7. Bruno, V. The Real Effect or Foreign Banks [Text] / V. Bruno, R. Hauswald. -American University, 2009.

Аннотация

Игорь Кузьмук

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Рассмотрены особенности вхождения и функционирования иностранных банковских структур на банковском рынке Украины. Автором определены позитивные и негативные последствия экспансии иностранного капитала в банковскую систему Украины в контексте влияния на обеспечение ее финансовой стойкости, экономического суверенитета страны и изменения введения банковского бизнеса.

Ключевые слова: иностранный банк, банк с иностранным капиталом, банковская система, экспансия иностранного банковского капитала, банковский надзор.

Summary

Igor Kuzmuk

FEATURES OF THE OPERATION OF FOREIGN CAPITAL IN THE BANKING MARKET OF UKRAINE

In the article the features of including and functioning of foreign bank structures are considered at the bank market of Ukraine. By an author the positive and negative consequences of expansion of foreign capital are certain in the banking system of Ukraine in the context of influence on providing of her financial firmness, economic sovereignty of country and changes in the conduct of bank business.

Keywords: foreign bank, bank with a foreign capital, banking system, expansion of foreign bank capital, bank supervision.

СУЧАСНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Проаналізовано сучасні наукові підходи щодо трактування сутності фінансового контролю та державного фінансового контролю. Висвітлено проблемні та дискусійні питання з цього приводу та запропоновано власне розуміння сутності поняття "державний фінансовий контроль"

Ключові слова: фінансовий контроль, державний фінансовий контроль, функціональний, інституційний та системний підходи.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку української економіки значно зросла роль державного фінансового контролю. Це пояснюється докорінною перебудовою фінансового механізму в країні, реструктуризацією органів державного фінансового контролю. Ефективне функціонування державних фінансів, раціональний розподіл і використання фінансових ресурсів, а також динамічний розвиток вітчизняної економіки передбачають проведення постійного фінансового контролю з боку держави. Здійснення такого контролю є обов'язковим елементом системи управління, мета якої полягає у своєчасному виявленні відхилень від прийнятих стандартів, норм, порушень принципів законності, ефективності, доцільності й економності управління державними фінансовими ресурсами, а також попередження правопорушень, посилення відповідальності уповноважених осіб, отримання відшкодування збитків і перешкоджання або принаймні ускладнення повторення виявлених порушень у майбутньому.

Однак на шляху становлення та розвитку державного фінансового контролю виникає багато проблем. Однією з головних причин, що гальмують створення ефективної практичної системи дій, є відсутність наукової теорії фінансового контролю, єдиного підходу до його визначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відзначити значний інтерес до даної проблеми з боку науковців, що виражається в великій кількості теоретичних робіт, присвячених питанням фінансового контролю в сучасних умовах. І на сьогодні вже існують важливі напрацювання з цього приводу. Серед вагомих наукових досліджень теоретичних основ державного фінансового контролю в умовах трансформації економіки можна назвати праці таких зарубіжних і вітчизняних учених, як М. Білухи, В. Бурцева, С. Булгакової, О. Василика, Е. Ведунга, Ю. Вороніна, Л. Вороніної, Е. Вознесенського, Л. Гончаренко, Л. Дробозіної,

І. Дрозда, А. Єпіфанова, Є. Калюги, А. Мамишева, В. Мельничука, В. Родіонової, Н. Рубан, І. Сала, І. Стефанюка, С. Степашина, Н. Столярова, І. Чугунова, І. Чумакової, В. Шевчука, С. Шохіна, С. Юргилевича та ін. Але, все ж таки, деякі питання ще залишаються дискусійними та невирішеними. Усе це підтверджує актуальність та своєчасність даного наукового дослідження.

Метою даної статті є уточнення та наукове обґрунтування теоретичних засад державного фінансового контролю в сучасних умовах, висвітлення проблемних та дискусійних питань з цього приводу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відсутність загальновизнаного трактування державного фінансового контролю як категорії фінансової науки дослідники пояснюють комплексним, інтегральним характером цього поняття, що зумовлює своєрідну "багатоповерховість" і певну суперечливість теоретичних конструкцій; трансформацією державного фінансового контролю під впливом нових реалій суспільно-господарських відносин, які виникли в останні десятиріччя [13, с.35].

Для розкриття сутності поняття "державний фінансовий контроль", розглянемо спочатку сутність поняття "фінансовий контроль".

Трактування "фінансовий контроль" має декілька підходів і розглядається як [16, с.155]:

- функція або елемент системи управління фінансами (фінансових відносин);
 - діяльність законодавчих і виконавчих органів публічної влади і недержавних організацій;
 - система активних дій і операцій стеження за функціонуванням будь-якого об'єкта управління в частині утворення, розподілу і використання ним фінансових ресурсів;
 - як сукупність заходів, що проводяться контролюючими органами з перевірки господарських операцій суб'єктів контролю тощо.
- Аналізуючи погляди науковців, нами виокремлено три підходи до розкриття сутності "фінансового контролю": функціональний,

інституційний та системний.

У дослідженнях більшості науковців переважає функціональний підхід. Як зазначає В.М. Родіонова, сучасне тлумачення поняття "фінансовий контроль" відрізняють багатоплановість його цілей і багатогранність завдань. Нині фінансовий контроль - не лише перевірка правильності ведення фінансової документації, дотримання фінансово-господарського законодавства, виявлення порушень фінансової дисципліни. Це насамперед найважливіша функція управління фінансовими, а відтак - і економічними процесами, що має спеціальну цільову спрямованість, певний зміст і специфічні способи здійснення [18, с.15]. Розвиваючи цю тему, В.М. Родіонова зазначає, що з погляду теорії фінансів фінансовий контроль - це одна з функцій системи управління фінансовими відносинами, основним завданням якої є відстеження правильності функціонування цих відносин на рівні конкретного керованого об'єкта з метою визначення обґрунтованості й ефективності управлінських рішень і ступеня їх реалізації, виявлення відхилень, про які доцільно інформувати органи, здатні вплинути на поліпшення ситуації. При цьому правомірно підкреслюється, що змістом фінансового контролю в умовах ринку є забезпечення якості й ефективності фінансово-господарського управління, захист фінансових інтересів усіх суб'єктів господарювання й управління, держави загалом і її громадян; перевірка дотримання фінансового законодавства суб'єктами фінансових відносин; зміцнення фінансової системи країни; сприяння здійснюваній державою єдиній фінансовій, кредитній і грошовій політиці; виявлення внутрішніх резервів використання фінансових ресурсів у всіх сферах виробництва та розподілу суспільного продукту.

На думку В.М.Опаріна, контрольна функція фінансів у практичній діяльності знаходить свій прояв у фінансовому контролі. Необхідність контролю випливає з того, що фінансові відносини мають яскраво виражений протирічливий характер, оскільки кожний суб'єкт прагне отримати якомога більше. Саме для того, щоб у процесі розподілу ВВП окремі суб'єкти не привласнювали неналежну їм частку, необхідний постійний всеохоплюючий фінансовий контроль [14, с.16].

О.Д.Василик стверджує, що фінансовий контроль як функція управління фінансами - це специфічна діяльність, що реалізується через систему спостереження і перевірки законності і ефективності процесів створення і використання грошових доходів і грошових фондів з метою оцінки обґрунтованості прийнятих управлінських рішень і результатів їх виконання для досягнення

пропорційності і збалансованості розвитку економіки. Таке визначення фінансового контролю дозволяє виявити специфічне місце фінансового контролю серед інших видів контролю як з точки зору безпосереднього об'єкта контролю - централізованих і децентралізованих грошових фондів, що виступають у формі фінансових ресурсів, - відповідності їх формування і використання обмежуючим параметрам фінансового і економічного розвитку, так і безпосередньої мети здійснення фінансового контролю - сприяння успішній реалізації фінансової політики, ефективному використанню фінансових ресурсів [5, с.534].

Є.В. Калюга також вважає, що фінансовий контроль ґрунтується на використанні контрольної функції фінансів і виступає одним із проявів її важливого значення в розширеному відтворенні. Фінансовий контроль являє собою діяльність державних і громадських органів, спрямовану на перевірку обґрунтованості процесів формування та раціонального використання коштів з метою встановлення вірогідності, законності та доцільності операцій. Фінансовий контроль переважно реалізують державні органи, і він є невід'ємною частиною державного устрою, однією з найважливіших функцій управління [10, с.6].

Тобто, з функціонального погляду, фінансовий контроль - це одна з функцій системи управління фінансовими потоками, контроль за їх формуванням і цілеспрямованим використанням.

Деякі науковці розглядають фінансовий контроль з інституціонального погляду. Так, Л.А.Дробозіна характеризує фінансовий контроль, як контроль законодавчих і виконавчих органів влади всіх рівнів, а також спеціально створених організацій за фінансовою діяльністю всіх економічних суб'єктів (держави, підприємств, установ, організацій) з застосуванням особливих методів. Він охоплює контроль за дотриманням фінансово-господарського законодавства в процесі формування і використання фондів грошових засобів; оцінку економічної ефективності фінансово-господарських операцій і цілеспрямованості здійснених видатків [22, с.102].

О. Грачова тлумачить фінансовий контроль як контроль з боку вповноважених державою органів і організацій за законністю дій під час збирання, розподілу та використання грошових фондів держави і муніципальних утворень з метою здійснення ефективної фінансової політики в суспільстві для забезпечення прав і свобод громадян. При цьому, на її думку, фінансовий контроль як складна багатоаспектна категорія, з одного боку, є функцією державного управління, щодо якого контроль виступає засобом,

інструментом реалізації політики держави, а з іншого - сам фінансовий контроль можна розглядати як управлінську діяльність, що має свої методи, способи, форми реалізації. А відтак, розкриттю сутності контролю сприяє розгляд прояву в усіх аспектах [6, с.75].

На думку В.І. Борисова, фінансовий контроль є видом спеціалізованого державного контролю, який здійснюється відповідними фінансовими органами та їх посадовими особами, діяльність яких спрямована на перевірку обґрунтованості процесів формування та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів, а за наявності відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами - на своєчасне прийняття відповідних коригувальних і превентивних заходів [1].

Розуміють під фінансовим контролем і контроль за веденням фінансової документації, її відповідністю встановленим нормам і правилам; контроль за дотриманням законів і нормативних актів під час здійснення фінансових операцій, угод юридичними та фізичними особами тощо [17, с.368].

У правовій літературі можна зустріти тлумачення фінансового контролю як спостереження фактичного стану показників фінансової діяльності суб'єктів фінансових правовідносин порівняно із заданими показниками.

З інституційного погляду впливає, що фінансовий контроль - це контроль органів влади всіх рівнів за законністю дій щодо об'єктивної оцінки формування, розподілу й ефективного використання грошових фондів держави з метою попередження їх нецільового використання.

Представники третього підходу визначають фінансовий контроль як багатогранну систему аналізу та перевірки законності, раціональності, доцільності процесів формування та використання фінансових ресурсів на всіх рівнях управління, оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень для досягнення на цій основі економічного зростання [9, с.45].

Л. Фещенко наголошує, що під фінансовим контролем належить розуміти багатоаспектну міжгалузеву систему нагляду державних, відомчих, внутрішньогосподарських і аудиторських органів, наділених контрольними функціями, за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ, організацій з метою об'єктивного оцінювання економічної ефективності цієї діяльності, встановлення законності та доцільності фінансово-господарських операцій, а також за процесом витрачання бюджетних коштів [21, с.12].

Дослідження системного підходу визначає

роль фінансового контролю в суспільстві, яка впливає з методологічної основи контролю, методичних інструментів і наявних економічних умов його реалізації, що склалися історично і відрізняються залежно від виду економічної системи.

Що ж стосується державного фінансового контролю, то його вважають одним із найважливіших видів фінансового контролю, що здійснюється державою. Проте його тлумачення в науковій економічній літературі здебільшого стосується лише окремих сутнісних характеристик чи аспектів прояву. Так, державний фінансовий контроль розглядається як основа формування та функціонування державної системи формування інформації про фінансовий стан країни (зокрема, про достатність сукупних фінансових ресурсів бюджетної системи та підприємств різних форм власності для забезпечення відтворювальних процесів, задоволення суспільних потреб, виконання фінансових зобов'язань країни перед кредиторами), про управління державними фінансовими потоками, тобто системи отримання, обробки й інтеграції різноманітної інформації про розпорядчі та виконавчі дії під час планування та здійснення фінансово-господарських операцій (і їх результати), що ініціюють зміни (кількості, вартості, пропорцій, перерозподілу між будь-якими інституціональними одиницями економіки - секторами, господарюючими суб'єктами тощо) будь-яких елементів державного майна (власності) чи об'єктів державних майнових прав і, відповідно, будь-яких джерел їх формування (фінансування) [3, с.45]. Такий підхід до тлумачення сутності державного фінансового контролю занадто вузький оскільки не можна зводити його лише до інформаційної складової управлінських процесів.

Не дає повного уявлення про його сутність і визначення державного фінансового контролю як контролю за: своєчасним виконанням державного бюджету та бюджетів позабюджетних фондів; організацією грошового обігу; використанням кредитних ресурсів; станом державного внутрішнього та зовнішнього боргу, державних резервів; наданням фінансових і податкових пільг і преференцій.

С. Рябухін бачить державний фінансовий контроль як об'єктивно зумовлену діяльність людини, мета якої - оцінити відхилення параметрів, що фактично реєструються, характеризують дії держави у фінансово-економічному просторі, від установлених норм. Поряд із цим він наголошує, що це не просто механізм відстеження бюджетного процесу, а й моніторинг та аналіз стану економіки і суспільства,

спрямований на фінансову оцінку ефективності використання державою ресурсів, що їй виділяються [19, с.8]. Водночас цьому ж автору належить і визначення державного фінансового контролю як організаційно-структурного процесу перевірки законності, доцільності й ефективності дій, пов'язаних із утворенням, розподілом і використанням бюджетних та інших грошових і майнових ресурсів держави, а також реалізованої фінансової політики у сфері виявлення порушень фінансово-валютних і законодавчо-правових норм регулювання.

Можна зустріти й думку, що державний фінансовий контроль є функцією управління продуктивними силами та виробничими відносинами чи, з огляду на істотну роль у забезпеченні функціонування держави, одночасно може кваліфікуватися як функція соціального управління та правового регулювання, а також як специфічна форма державної діяльності [15, с.31].

В. Бурцев трактує державний фінансовий контроль як одну з найважливіших функцій державного управління, спрямовану на виявлення відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами та іншою державною власністю, а за наявності таких відхилень - на своєчасне прийняття відповідних коригувальних і превентивних заходів [2, с.35].

Він же зазначає, що державний фінансовий контроль - це регламентована нормами права діяльність державних органів влади й управління з контролю за своєчасністю та точністю фінансового планування, обґрунтованістю та повнотою надходження і руху державних фінансових і матеріальних ресурсів, правильності й ефективності їх використання. Цей контроль здійснюється на всіх стадіях фінансової діяльності, тобто під час збирання, розподілу (перерозподілу) та використання фондів грошових коштів, і спрямований на перевірку дотримання фінансового законодавства та доцільності діяльності всіх органів влади [4, с.24].

На думку А. Козиріна, під державним фінансовим контролем слід розуміти здійснювану з використанням специфічних організаційних форм і методів діяльності державних органів з метою встановлення законності та вірогідності фінансових операцій, об'єктивної оцінки економічної ефективності фінансово-господарської діяльності та виявлення резервів її підвищення, збільшення прибуткових надходжень у бюджет і збереження державної власності [11, с.98]. У принципі, такий підхід правомірний, проте при цьому невизначеним залишається, чия фінансово-господарська діяльність є об'єктом контрольної діяльності.

Як перевірку спеціально уповноваженими органами дотримання учасниками фінансових, грошових, кредитних і валютних операцій вимог законодавства, норм і правил, установлених державою та власниками, тлумачать державний фінансовий контроль М. Мельник, О. Пантелєєв і А.Звездін [12, с.187].

С. Шохін і Л. Вороніна під державним фінансовим контролем розуміють багатоаспектну, міжгалузеву систему нагляду наділених контрольними функціями державних і громадських органів за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ та організацій з метою об'єктивної оцінки економічної ефективності цієї діяльності, визначення законності та доцільності господарських і фінансових операцій і виявлення резервів надходжень до державного бюджету [23, с.14].

Розуміють під державним фінансовим контролем у широкому сенсі й установлену відповідними нормативними актами діяльність органів державної влади й управління всіх рівнів (посадових осіб), а також підрозділів внутрішнього контролю державних організацій з виявлення, попередження та припинення таких порушень у процедурах управління державними фінансовими потоками та фінансово-господарською діяльністю економічних суб'єктів [3, с.45]:

1) недотримання законодавства під час здійснення фінансово-господарської діяльності організації (виконання фінансово-господарських операцій) у ході бюджетного процесу, а також під час виконання будь-яких інших процедур управління державними фінансовими потоками (в тому числі під час ведення бухгалтерського обліку та складанні бухгалтерської звітності);

2) недоліків у різних сферах фінансово-господарської діяльності державних організацій та їх об'єднань, організацій з державною участю чи особливо пов'язаних із діяльністю держави (в цьому плані здійснюється контроль щодо ефективності та доцільності фінансово-господарської діяльності, що спричиняє зміну майна і зобов'язань, тобто державні фінансові потоки);

3) помилок і зловживань в управлінні державними грошовими та матеріальними ресурсами (капіталами), а також використовуваними в господарській діяльності та відчужуваними нематеріальними об'єктами державної власності (державними майновими правами тощо), що зумовлюють прямі чи непрямі фінансові (матеріальні) збитки державі;

4) дій, що зумовлюють виникнення загроз фінансовій безпеці держави.

У широкому розумінні державний фінансовий контроль трактується і як контроль над

формуванням, використанням і відтворенням національного надбання. У цьому зв'язку він і є функцією державного управління продуктивними силами та виробничими відносинами в суспільстві [20, с.65]. Зрозуміло, що така його характеристика породжує і проблему його організації, тобто, хто, де, коли і як має здійснювати державний фінансовий контроль.

У Лімській декларації керівних принципів аудиту державних фінансів зазначається, що контроль державних фінансів не є самоціллю, він виступає обов'язковим елементом регуляторної системи, мета якої полягає у своєчасному виявленні відхилень від прийнятих стандартів, порушень принципів законності, ефективності, доцільності й економності управління фінансовими ресурсами, що дозволяло б у кожному конкретному випадку внести відповідні корективи, посилити відповідальність уповноважених осіб, отримати відшкодування збитків та перешкодити або, принаймні, ускладнити повторення виявлених порушень у майбутньому [8, с.23].

Узагальнене визначення державного фінансового контролю дає В.М. Родіонова. На її думку, це система органів і заходів з перевірки законності та доцільності дій у сфері формування й використання грошових фондів держави, що сприяє забезпеченню законності, охороні державної власності, цільовому, ефективному й економному використанню державних коштів, яка допомагає виявити порушення встановленої державою фінансової дисципліни [18, с.15].

Стефанюк І.Б. дає визначення сутності державного фінансового контролю з позиції макро- та макrorівня. Так, на його думку, державний фінансовий контроль на макrorівні є інструментом підвищення ефективності економіки, забезпечення обігу фінансових ресурсів відповідно до визначених законодавством параметрів, повноти сплати податків і обов'язкових платежів, блокування діяльності, що загрожує національній безпеці, монополізує ринки, спрямована на організацію забороненого державою виробництва товарів і надання послуг, несе в собі значні соціальні загрози, які зачіпають інтереси великих груп громадян, порушує законні інтереси держави, суб'єктів господарювання та суспільства в цілому. На мікрорівні державний фінансовий контроль є інструментом забезпечення дотримання правил ведення бухгалтерського обліку й фінансової звітності, соціальних гарантій та своєчасної виплати заробітної плати, стандартів ціноутворення і встановлення тарифів, платіжної дисципліни, запобігання фіктивним фінансовим операціям і фактам відмивання брудних грошей, попередження та усунення фактів незаконного, нецільового й неефективного використання

бюджетних коштів, що передані суб'єктам господарювання, фінансових ресурсів, які ці суб'єкти додатково отримують за пільгами з оподаткування, а також забезпечення дотримання порядку й процедур державних і комунальних закупівель, виявлення нецільового й неефективного використання майна державної та комунальної власності, нецільового використання кредитів і позик, отриманих під гарантії уряду [7, с.22].

Узагальнюючи погляди науковців, під державним фінансовим контролем, на нашу думку, слід розуміти, контроль, що здійснюється відповідними суб'єктами державного фінансового контролю, з метою ефективного, економного, результативного, законного і прозорого формування та використання фінансових ресурсів держави як на макро-, так і на мікрорівнях, цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів, станом державного внутрішнього і зовнішнього боргу, виявлення та усунення фактів незаконного, нецільового й неефективного використання бюджетних коштів і запобігання виникнення певних зловживань у майбутньому.

Список літератури

1. Борисов В.І. Сутність державного внутрішнього фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс] / В. І. Борисов. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG/Pravo/2_borisov.doc.htm
2. Бурцев В.В. К вопросу о стандартизации государственного финансового контроля // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - №1. - С.34-38
3. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации. - М., 2002. - С. 45-46
4. Бурцев В.В. Совершенствование структуры основных органов государственного финансового контроля // Аудитор. - 200. - №4. - С.24-26
5. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 608 с.
6. Грачева Е.Ю. Основные тенденции развития государственного финансового контроля в Российской Федерации // Правоведение. - 2002. - №5. - С. 73-80.
7. Державний фінансовий контроль: ревізія та аудит / П.К.Германчук, І.Б.Стефанюк, Н.І.Рубан, В.Т.Александров, О.І.Назарук. - К.: НВП "АВТ", 2004. - с.22
8. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль: Навч.посіб. - К.: ТОВ "Чмекс-ЛТД", 2007. - С.23
9. Іванова І.М. Проблеми створення та

розвитку муніципального фінансового контролю в Україні // Стратегічна панорама. - 2005. - №3. - С.41-46

10. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія. - К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. - С. 6

11. Козырин А.Н. Финансовый контроль // Финансовое право / Под ред. проф. О.Н. Горбуновой. - М.:Юрист, 1996.-196с.

12. Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: Учебное пособие. - М.: ИДФБК-ПРЕСС, 2004. - 369 с.

13. Нікіфоров П., Івасюк С. Фінансовий контроль держави: інституціональний підхід, спадковість і новації у поглядах // Регіональна економіка. - 2005. - №2. - С. 35.

14. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. - 2-ге вид., доп. і перероб. - К.: КНЕУ, 2007. - 240 с.

15. Опенышев С.П., Жуков В.А. Сущность, цель, задачи и функции финансового контроля // Бюлетень Счетной палаты Российской Федерации. - 1999. - № 12. - С.30-35

16. Пінькас Г.І., Катрош Л.В. Фінансовий контроль: проблеми визначення категорії // Економічний простір, 2011. - №48/2. - С.150-158

17. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 2-е та., испр. - М.: ИНФРА-М, 1999. - С. 368-369.

18. Родионова В.М., Шлейников В.Й. Финансовый контроль: Учебник. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. -С. 15

19. Рябухин С.Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов. - М.: Наука, 2004. - С. 8

20. Степашин С.В., Столяров Н.С., Шохин С.О., Жуков В.А. Государственный финансовый контроль Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2004. - 490 с.

21. Фещенко Л. Функціональна структура системи державного фінансового контролю в Україні // Банківська справа. - 2001. - №1. - С. 12

22. Финансы: Учебник для вузов/ Под ред. проф. Л. А. Дробозиной. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 527 с.

23. Шохин С.О., Воронина Л.И. Бюджетно-финансовый контроль и аудит. Теория и практика применения в России. - М.: Финансы и статистика, 1997. - С. 14

Аннотация

Наталья Собкова

СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ СУЩНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Проанализированы современные научные подходы к трактовке сущности финансового контроля и государственного финансового контроля. Освещены проблемные и дискуссионные вопросы по этому поводу и предложено собственное понимание сущности понятия "государственный финансовый контроль"

Ключевые слова: финансовый контроль, государственный финансовый контроль, функциональный, институциональный и системный подходы.

Summary

Natalia Sobkova

MODERN SCIENTIFIC APPROACHES INTERPRETATION OF THE ESSENCE OF PUBLIC FINANCIAL CONTROL

Analyzes the modern scientific approaches to the interpretation of the essence of financial control and state financial control. Highlights the problematic and controversial questions about this and asked his own understanding essence of the concept of "state financial control"

Keywords: financial control, the state financial control, functional, institutional and systemic approaches.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.562

© Момот О.І., Мартинюк О.С., 2013
Донецький національний технічний університет, Донецьк

ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТІВ

Проаналізований рівень гармонізації чинних в Україні стандартів міждержавних (ГОСТ) і національних (ДСТУ) з міжнародними та європейськими. Проведений порівняльний аналіз ступеня гармонізації національних стандартів у країнах Європи; проаналізовані міжнародні нормативні документи з менеджменту якості та гармонізовані національні документи.

Ключові слова: гармонізація, нормативний документ, управління якістю, технічне регулювання, законодавство.

Постановка проблеми. Міжнародне співтовариство розробило єдиний підхід до нормування технічних вимог до якості продукції. Важлива роль в сфері управління якістю належить законодавству як формі державного управління якістю та методам її забезпечення. Сама нормативно-правова база складається із документів різного рівня, без яких не можуть працювати, зокрема й гармонізовані національні стандарти, які визначають вимоги до систем менеджменту в різних видах економічної діяльності (серії ISO 9000, ISO 14000, ISO 27000 и др.). [1, с.47].

Зі вступом України у СОТ для неї відкриваються широкі шляхи до єдиного європейського ринку. ЄС ввів нові інструменти усунення бар'єрів для вільного пересування товарів. Значне місце серед них належить "новому підходу" до регулювання продукції та "глобального підходу" до оцінки відповідності, які доповнюють один одного. Їх спільним елементом є те, що вони обмежують втручання суспільства та держави у важливі питання і надають виробнику широкий вибір способів виконання своїх зобов'язань перед суспільством. Механізми, які застосовуються для досягнення мети ґрунтуються на недопущенні нових бар'єрів для торгівлі, взаємному визнанні і технічній гармонізації [2, с.13-14].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню законодавства у сфері якості, а також реалізації державної політики у сфері якості

присвячена стаття Паракуди В [1]. Мухаровський М. розглядає адаптацію загального законодавства України до вимог ЄС, а також причини її низького рівня [2]. Проблеми гармонізації нормативної бази на основі сучасних міжнародних і європейських стандартів, стан актуалізації стандартів колишнього СРСР представлені у праці Тетері В. [3]. Порівняльний кількісний, структурний і якісний аналіз стану гармонізованих національних нормативних документів по управлінню якістю представлений в роботах Грищенко Ф. [17; 18].

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Хоча в даний час питанням гармонізації національних документів присвячено багато публікацій. Причини низької ефективності таких праць майже не розглядаються.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз рівня гармонізації стандартів, що діють в Україні, з міжнародними та європейськими, а також розглянути причини низької ефективності робіт по гармонізації нормативних документів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Рівень гармонізації стандартів, що діють в Україні (міждержавних (ГОСТ) і національних (ДСТУ) з міжнародними і європейськими складає 21,8 %. За роки незалежності в Україні прийнято більше 7,6 тисяч національних нормативних документів, з яких 53,6 % є гармонізованими стандартами [3, с.40-41]. У таблиці 1 наведена порівняльна характеристика гармонізованих стандартів в різних країнах.

**Порівняльна характеристика
гармонізованих стандартів у різних країнах [3]**

№ п/п	Країна	Кількість національних стандартів	
		Всього	Гармонізованих з ISO
1	Великобританія	25 793	5 732
2	Іспанія	24 056	6 983
3	Італія	16 548	611
4	Німеччина	29 583	4 267
5	Польща	30 893	2 000
6	Росія	26 293	2 137
7	Румунія	29 548	2 911
8	Словаччина	28 867	4 741
9	Франція	31 000	9 240

Як відзначає Тетеря В., у державах-членах ЄС прийняті як національні 80-90% стандартів європейських організацій стандартизації [3, с.41].

Процентне співвідношення гармонізованих стандартів наведено на рисунку 1.

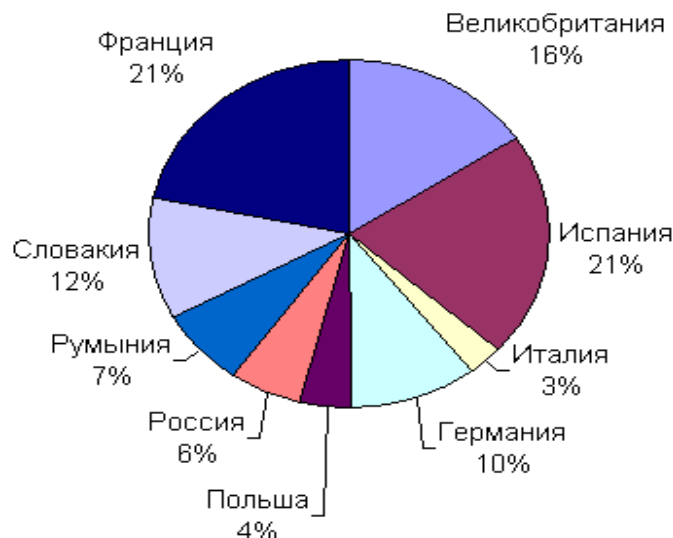


Рис.1. Процентне співвідношення гармонізованих стандартів у країнах Європи

Відповідно до Угоди про партнерство і співпрацю між Україною та ЄС і їх державами-членами [4], Україна взяла на себе зобов'язання запровадити заходи щодо поступової адаптації національного законодавства відповідно до законодавства ЄС у певних сферах [2, с.13].

Одним із пріоритетних напрямів наближення українського законодавства до норм і стандартів ЄС можна рахувати ухвалення таких важливих нормативних документів у сфері управління якістю продукції як: Угода про партнерство і співпрацю між Україною і ЄС, Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг), Політики адаптації вітчизняного законодавства у сфері норм і стандартів до європейських вимог, а також ряд законів і Указів Президента по підвищенню якості вітчизняної продукції [5-15].

У зв'язку з інтеграцією України в ЄС і реалізацією проекту Східного партнерства, проводяться наступні заходи щодо [16, с.3-4]: підписання Угоди про асоціацію; створення поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі. Це питання торкається не тільки усунення торгових бар'єрів і торгових квот, але і об'єднання торгового законодавства країн-партнерів з нормами і правовими досягненнями ЄС (так зване *acquis communautaire*). Необхідною умовою для початку переговорів за угодою є членство у Світовій організації торгівлі (СОТ); створення структур для багатобічної співпраці, зокрема економічна інтеграція та зближення з секторальними політиками ЄС.

Система технічного регулювання (стандартизація, метрологія, сертифікація) є одним з ключових інструментів, який забезпечує

підвищення конкурентоспроможності економіки, сприяє вирішенню проблем структурної та технологічної відсталості, розширює й захищає внутрішній і зовнішній ринки [2, с.13].

У таблиці 2 представлені діючі нормативні документи по управлінню якістю та гармонізовані національні нормативні документи по управлінню якістю.

Таблиця 2

Нормативні документи по менеджменту якості та гармонізовані національні нормативні документи [17; 18]

№ п/п	Міжнародний нормативний документ	Гармонізований нормативний документ
1	2	3
1	IWA 1:2005 Систем управління якістю. Директиви по поліпшенню процесів в організаціях охорони здоров'я	ДСТУ IWA 1:2007 Систем управління якістю. Директиви по поліпшенню процесів в організаціях охорони здоров'я. Введений вперше. (IDT)
2	IWA 2:2007 Систем управління якістю. Директиви по застосуванню ISO 9001:2000 у сфері освіти.	ДСТУ -II IWA 2:2009 Систем управління якістю. Директиви по застосуванню ISO 9001:2000 у сфері освіти. На заміну ДСТУ-II IWA 2:2007. (IDT)
3	IWA 4:2009 Систем управління якістю. Директиви по застосуванню ISO 9001:2000 в суб'єктах місцевого самоврядування.	ДСТУ IWA 4:2009 Систем управління якістю. Директиви по застосуванню ISO 9001:2000 в суб'єктах місцевого самоврядування. На заміну ДСТУ -II IWA 4:2006 (IDT)
4	ISO Guide 34:2009 Загальних вимог до компетентності виробників стандартних зразків	ДСТУ-Н ISO Guide 34:2009 Загальних вимог до компетентності виробників стандартних зразків. Введений вперше. (IDT)
5	ISO 9000:2005 Систем управління якістю. Основні положення і словник термінів.	ДСТУ ISO 9000:2007 Систем управління якістю. Основні положення і словник термінів. На заміну ДСТУ ISO 9000:2001(IDT)
6	ISO 9001:2008 Систем менеджменту якості. Вимоги.	ДСТУ ISO 9001:2008 Систем менеджменту якості. Вимоги. На заміну ДСТУ ISO 9001:2001(IDT)
7	ISO 10002:2004 Управління якістю. Задоволеність замовника. Директиви по розгляду скарг в організаціях.	ДСТУ ISO 10002:2004 Управління якістю. Задоволеність замовника. Директиви по розгляду скарг в організаціях. Введений вперше. (IDT)
8	ISO 10005:2005 Систем менеджменту якості. Директиви по програмах якості.	ДСТУ ISO 10005:2007 Систем менеджменту якості. Директиви по програмах якості. Введений вперше. (IDT)
9	ISO 10006:2003 Системи менеджменту якості. Директиви по управлінню якістю в проектах.	ДСТУ ISO 10006:2005 Систем менеджменту якості. Директиви по управлінню якістю в проектах. Введений вперше. (IDT)
10	ISO 10007:2003 Системи менеджменту якості. Директиви по керівництву конфігурацією.	ДСТУ ISO 10007:2005 Систем менеджменту якості. Директиви по керівництву конфігурацією. Введений вперше. (IDT)
11	ISO 10012:2003 Системи керівництва вимірюванням. Вимоги до процесів вимірювання і вимірювального устаткування.	ДСТУ ISO 10012:2003 Системи керівництва вимірюванням. Вимоги до процесів вимірювання і вимірювального устаткування. На заміну ДСТУ 3921.1-1999 і ДСТУ 3921.2-2000 (IDT)

1	2	3
12	ISO/TR 10013:2001 Директиви по розробці документації системи менеджменту якості.	ДСТУ ISO/TR 10013:2003 Директиви по розробці документації системи менеджменту якості. На заміну ДСТУ 3816-98 (ISO 10013:1995) (IDT)
13	ISO 10014:2006 Управління якістю. Директиви по реалізації фінансових і економічних переваг.	ДСТУ ISO 10014:2008 Управління якістю. Директиви по реалізації фінансових і економічних переваг. Введений вперше. Прийнятий, але ще не діє. (IDT)
14	ISO 10015:1999 Управління якістю. Директиви по навчанню персоналу.	ДСТУ ISO 10015:2008 Управління якістю. Директиви по навчанню персоналу. Введений вперше. (IDT)
15	ISO 10019:2005 Вимог по вибору консультантів по системах управління якістю і використання їх послуг.	ДСТУ-Н ISO 10019:2007 Вимог по вибору консультантів по системах управління якістю і використання їх послуг. Введений вперше. (IDT)
16	ISO 19011:2011 Директиви по здійсненню аудитів систем управління.	ДСТУ ISO 19011:2003 Директиви по здійсненню аудитів систем управління і (або) екологічного управління (ISO 19011:2002) (IDT)

Провівши аналіз даних таблиці, ми бачимо, що всі гармонізовані нормативні документи ідентичні по рівню відповідності міжнародним нормативним документам по технічному змісту, структурі, що сприяє торгівлі [17, с.6].

На думку Віткина Л., поточний рівень гармонізації в процентному співвідношенні складає 25% [16]. Ступінь упровадження гармонізованих міжнародних і європейських стандартів в Україні складає 14,2% [16]. Коефіцієнт гармонізації нормативних документів за даними [17] складає 0,84, а в 2007 році цей показник складав 0,47, але в 2013 році коефіцієнт гармонізації зменшився на 0,09 і складатиме 0,75, а надалі зменшиться на 0,04 і в 2014 році складатиме 0,71.

Причинами низького рівня гармонізації нормативних документів можуть служити такі:

- недостатньо оновлюється фонд стандартів колишнього СРСР в рамках Міждержавної ради із стандартизації, метрології, сертифікації: щорічно 100-250 документів, з них тільки 20-50 ГОСТ гармонізовані з міжнародними або європейськими стандартами [3, с.41];
- низький рівень міждержавних галузевих угод (01.01. 2012 р.): національний показник 0%, міжнародний 9,4% (відхилення -9,4%) [17, с.9];
- низький коефіцієнт оновлення нормативних документів національний показник 0,37, міжнародний 0,5 (відхилення - 0,13) [17, с.9];
- недостатнє державне фінансування по розробці стандартів;
- на думку авторів [16], велика частина

стандартів нееквівалентна з директивами ЄС;

- складність і масштабність завдань реформування технічного регулювання потребує відповідного кадрового забезпечення [16, с.10].

Висновки. Незважаючи на щорічну розробку та планування роботи з адаптації законодавства України до вимог ЄС у сфері управління якістю й гармонізації національних нормативних документів, темпи робіт у цих галузях є одними з найнижчих у Європі. Необхідно проводити моніторинг розвитку міжнародних нормативних документів, аналізувати тенденції та перспективи розвитку міжнародної нормотворчості у сфері управління якістю, формувати і реалізовувати практичні пропозиції до перспективного розвитку відповідної нормативної бази.

Список літератури

1. Паракуда В. Запровадження сучасних систем управління / В. Паракуда, Р. Огірко // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2008. - №3. - С.47-51.
2. Мухаровський М. Адаптація загального законодавства України до вимог законодавства ЄС та угоди ТВТ СОТ / М. Мухаровський, К. Романько // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2008. - №3. - С.12-15.
3. Тетера В., Нелепов А. Гармонізація нормативної бази на основі сучасних міжнародних та європейських стандартів / В. Тетера, А. Нелепов // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2008. - №3. - С.40-46.
4. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.09.1994 / Ратиф. Законом

- України від 10.11.1994 №237/94-ВР.
5. Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг). Затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.08.2002 № 447-р.
6. Політика адаптації вітчизняного законодавства в галузі норм і стандартів до європейських вимог (Біла книга Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики) від 09.12.2006.
7. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг). Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.03.2004 №200-р.
8. Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції. Указ Президента України від 23.02.2001 №113.
9. Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг). Концепція. Затверджена Кабінетом Міністрів України від 17.08.2002. №447-р.
10. План заходів щодо реалізації Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг). Затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31.03.2004. №200-р.
11. Закон України "Про стандартизацію" із змінами і доповненнями, внесеними Законами України №2408-14 від 11.01.2006 на підставі закону №3164-15 від 01.12.2005.
12. Закон України "Про підтвердження відповідності" із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 21.10.2004 №2116-4 на підставі Закону від 01.12.2005 №3164-4.
13. Указ Президента України "Про заходи щодо вдосконалення діяльності у сфері технічного регулювання та споживчої політики" від 13.07.2005 №1105.
14. Концепція розвитку технічного регулювання та споживчої політики у 2006-2010 роках. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11.05.2006 №267-р.
15. Програма запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 11.05.2006 №614.
16. Віткін Л. Основні тенденції трансформації систем технічного регулювання в країнах Східного партнерства / Л. Віткін, Т. Гордієнко // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2012. - №6. - С.3-10.
17. Грищенко Ф. Згармонізовані національні нормативні документи щодо управління якістю: стан, тенденції та перспективи / Ф. Грищенко // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2012. - №4. - С.3-12.
18. Грищенко Ф. Управління якістю: адаптація національної нормативної бази до міжнародної / Ф. Грищенко // Стандартизація, сертифікація, якість. - 2007. - №5. - С.41-47.
19. Жадан А.В. Оценка результативности работ по гармонизации стандартов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpdduu/2012_221/html/10.html

Аннотація

Александр Момот, Елена Мартинюк

ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Проанализирован уровень гармонизации действующих в Украине стандартов межгосударственных (ГОСТ) и национальных (ДСТУ) с международными и европейскими. Проведен сравнительный анализ степени гармонизации национальных стандартов в странах Европы; рассмотрены международные нормативные документы по менеджменту качества и гармонизированные национальные документы.

Ключевые слова: гармонизация, нормативный документ, управление качеством, техническое регулирование, законодательство.

Summary

Alexandr Momot, Elena Martynyuk

PROBLEMS OF HARMONIZATION OF NATIONAL NORMATIVE DOCUMENTS

In the article the level of harmonization of operating in Ukraine standards is analysed intergovernmental (GOST) and national (DSTU) with international and European. The comparative analysis of degree of harmonization of national standards is conducted in the countries of Europe; international normative documents on the management of quality and harmonized national documents are considered.

Keywords: harmonization, normative document, quality management, technical adjusting, legislation.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Розглянуто необхідність розвитку методологічних і методичних засад обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління. Відображено вплив обліково-аналітичного забезпечення на стратегічне управління. Охарактеризовано зміст і можливості стратегічного обліку і аналізу в забезпеченні стійкого функціонування суб'єкта господарювання.

Ключові слова: стратегічний облік, стратегічний аналіз, обліково-аналітичне забезпечення.

Постановка проблеми. В умовах невизначеності конкурентного ринкового середовища та ризику, погіршення кон'юнктури, загострення кризових явищ першочергового вирішення потребують окреслення основних довгострокових цілей і завдань розвитку підприємства, розробка програми дій по досягненню довгострокових цілей залежно від ситуацій, що склалася, пошук нових можливостей і варіантів розвитку, передбачення орієнтирів майбутнього позиціонування підприємства, вибір конкурентної й інноваційної антикризової політики. Проте на підприємствах України цим проблемам приділяється мало уваги. Традиційні системи управління сьогодні недостатньо забезпечують вимоги сучасного бізнесу, відстаючи від швидких змін.

Складність збереження стійкої конкурентної позиції не нівелює її пошуку, а успішно конкурувати можуть лише стратегічно орієнтовані підприємства [5, с.17]. Виникає об'єктивна необхідність запровадження стратегічного управління, яке дозволяє визначити цільові параметри стану господарської одиниці в довгостроковій перспективі та забезпечити реалізацію оперативних і тактичних рішень спрямованих на досягнення стратегічних цілей.

Однією із найактуальніших проблем прикладного характеру стає розвиток методологічних і методичних засад інформаційного забезпечення стратегічного управління. Це пов'язано з тим, що для обґрунтування стратегічно-орієнтованих управлінських рішень, якісної підготовки стратегічних планів та сценаріїв розвитку бізнес-процесів на всіх рівнях управління підприємством необхідний надійний інструментарій та інформаційне забезпечення, що відповідає специфіці та рівню задач стратегічного управління.

Стратегічні інформаційні потреби підприємства охоплюють усе, що може вплинути на довгострокову діяльність підприємства, непередбачені випадковості, пов'язані зі змінами у середовищі, (в тому числі з форсмажорними обставинами), навіть інформацію про події, що

перебувають за межами безпосередньої діяльності та впливу, але можуть змінити долю підприємства. Стратегічні інформаційні потреби залежать від тих стратегічних цілей, які підприємство ставить перед собою [6, с.78].

Проте не всі суб'єкти ринку мають змогу одержати вірогідну і відносно вичерпну інформацію про зовнішнє середовище. Умови, в яких приймаються управлінські рішення, надзвичайно рідко відповідають допущенню про повноту і симетричність розподілу інформації. Асиметричність інформації є важливою причиною, що породжує невизначеність перешкоджає прийняттю оптимальних управлінських рішень та змушує учасників ринку покладатись на випадок і призводить до краху.

Загальновизнаною інформаційною системою, яка забезпечує потреби менеджерів для вироблення і прийняття управлінських рішень є обліково-аналітичне забезпечення, управлінський облік та аналіз.

Виконання практичних завдань інформаційної підтримки управління сучасними комп'ютеризованими підприємствами інтегрованими із зовнішнім середовищем потребує виведення управлінського обліку та економічного аналізу на якісно новий рівень, що забезпечує створення інформаційної бази для ухвалення стратегічних рішень, а саме: організації стратегічного обліку та стратегічного аналізу, орієнтованих на збереження та нарощування потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічний управлінський облік та стратегічний аналіз явище нове як для західної, так і вітчизняної практики. Проблемам розвитку теоретичних та методологічних засад стратегічного управлінського обліку присвятили багато праць закордонні та вітчизняні вчені-економісти К.Друрі, Д.Іннез, Р.Куперг, Р.Каплан, Б.Райман, К.Уордл, З.Гуцайлюк, Т.Сльозка, М.Пушкар, М.Чумаченко та інші. Дослідженням проблем стратегічного аналізу займалися П.Кіллінг, П.Кук, А.Дж.Олмані, Шерон М.Остер, Джон Д.Стерман, К.Редченко, П.А.Гордієнко, Л.Дідковська та інші.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи цінність результатів досліджень названих авторів та значні досягнення сучасної бухгалтерської та аналітичної науки слід зауважити, що має місце ряд суттєвих невіршених теоретико-методологічних проблем, дискусійний характер яких не дозволяє чітко визначити шляхи подальшого розвитку стратегічного управлінського обліку та стратегічного аналізу в Україні. Зокрема, потребують системного вивчення проблеми теорії стратегічного управлінського обліку та стратегічного аналізу. Аналіз спеціальної літератури по управлінському обліку показує, що в даний час відсутнє єдине визначення поняття управлінський облік, і як наслідок, "стратегічний управлінський облік". З одного боку, управлінський облік розглядають як підсистему бухгалтерського обліку, яка включає збір, реєстрацію, систематизацію лише облікової інформації. Друга група вчених вважає, що управлінський облік - це система інформації, яка охоплює всі функції управління: планування, облік, організацію, аналіз і контроль. З іншого боку ряд вчених стверджують, що управлінський облік - складова частина системи управління підприємством, яка забезпечує формування інформації, необхідної для контролю поточної діяльності підприємства та його окремих структурних підрозділів, видів діяльності. Традиційно управлінський облік має внутрішню спрямованість як щодо користувачів своєї інформації, так і щодо самої інформації, яка ґрунтувалася на внутрішній діяльності підприємства. З появою філософії стратегічного управління управлінський облік як його головна функція одержав стратегічне спрямування. Проте невизначеність сутності, об'єктів управлінського обліку та його місця в обліковій системі та в управлінні призвела до великих розбіжностей у трактуванні сутності стратегічного управлінського обліку. Так, Дж.Іннез, Р.Купер, Р.Каплан стверджують, що стратегічний управлінський облік повинен надавати інформацію для забезпечення підтримки прийняття в організації стратегічних рішень. К. Сіммондз, М.Бромвіч розглядають його як спосіб аналізу власного бізнесу та бізнесу конкурентів, який застосовується при розробці та відслідковуванні стратегії власного бізнесу [3,с.632]. Голов С. зазначає, що стратегічний управлінський облік - це система управлінського обліку спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень [2,с.508]. У наведених визначеннях поняття "стратегічний управлінський облік" акцент робиться на різних його аспектах, що призводить до невизначеності меж стратегічного управлінського обліку, його функцій, основних

методологічних елементів, а це в свою чергу ускладнює проблеми побудови концептуальної основи стратегічного управлінського обліку. Не приділяється належної уваги питанням обліку зовнішніх факторів макросередовища.

Постановка завдання. Мета статті - обґрунтувати необхідність розвитку методологічних і методичних засад обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління, показати вплив обліково-аналітичного забезпечення на стратегічне управління, охарактеризувати зміст і можливості стратегічного обліку і аналізу в забезпеченні стійкого функціонування суб'єкта господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. В Україні стратегічний управлінський облік практично відсутній. Проте окремі його методи та підходи вже почали використовувати. Це перш за все пов'язане з ростом рівня конкуренції на ринках збуту, появою нових можливостей для обробки даних. К.Друрі пропонує такі напрямки стратегічного управлінського обліку:

- вихід за межі внутрішньої орієнтованості традиційного управлінського обліку й одержання інформації про конкурентів;
- визначення залежності між стратегічною позицією, що обрана компанією й очікуваним застосуванням управлінського обліку (т.т. звітність з погляду позиціонування);
- одержання конкурентної переваги за рахунок аналізу способів скорочення витрат і підвищення ступеня диференціації продукції компанії за допомогою використання зв'язків у ланцюжку цінностей і оптимізації факторів витрат [3,с.78].

Отже, стратегічний управлінський облік спрямований на перспективу, сильно залежить від стратегічних цілей управління, мети планування, футуристичний по природі, організовується на підприємстві, виходячи з цілей реалізації пріоритетних задач стратегічного управління, забезпечення стратегічного розвитку та досягнення стратегічної стійкості підприємств і розглядається як потенційний напрям розвитку, що підвищує значення управлінського обліку. З іншого боку, стратегічний управлінський облік - це обліково-аналітична система, яка здатна забезпечити інформаційні потреби стратегічного управління.

Мета стратегічного обліку - забезпечення ефективного функціонування, виживання підприємства на порівняно довгу перспективу. Основним орієнтиром при цьому є не максимізація прибутку, а в першу чергу, успішне елімінування впливу ризикових ситуацій, турбота про майбутнє організації [4,с.9].

Стратегічний управлінський облік не

регламентується державою, його організація, порядок й методи ведення мають визначатися вищим керівництвом підприємства, виходячи із потреб управління. Він немає норм і обмежень (головний його критерій - придатність). У взаємозв'язку зі стратегічним аналізом стратегічний облік має забезпечити формування інформації необхідної для обґрунтування стратегій розвитку підприємства й оцінки їх виконання, оцінки ефективності функціонування підприємства в цілому та в розрізі окремих деталізованих періодів, стратегічних бізнес одиниць, видів діяльності, секторів і сегментів ринку, а також для коригування господарських процесів і забезпечення своєчасного оптимізаційного управлінського впливу.

У зв'язку з тим, що стратегічний управлінський облік враховує екзогенні фактори глобального та безпосереднього оточення, зорієнтований на облік невизначеності, ґрунтується на стратегіях, які відповідають місії та меті господарської одиниці, йому необхідно надати новий прогресивний зміст, розширивши рамки його функцій і на майбутній плановий період, навчившись сьогодні обліковувати те, що можна очікувати з великою часткою ймовірності в майбутньому [1, с.43].

Оскільки конкурентне економічне середовище має значний вплив на прийняття управлінських рішень вважається необхідним не тільки формування управлінського обліку, але й постійне вдосконалення його інструментів і методів управлінського обліку з метою адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі та виживання в конкурентному середовищі.

Стратегічні управлінські рішення повинні бути вивіреними й ефективними, оскільки вони спрямовані на досягнення підприємством успіху в довгостроковій перспективі шляхом реалізації своїх цілей з врахуванням факторів зовнішнього середовища, (т.т. визначають напрямки розвитку і послідовні результати діяльності). Тому для їх вироблення недостатньо одних побажань і суб'єктивних передбачень, потрібний системний аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Стратегічний аналіз як функція стратегічного управління повинен підготувати множини альтернатив для прийняття управлінських рішень орієнтованих на майбутнє, які дозволять досягти адекватності між вимогами зовнішнього середовища та можливостями підприємства.

Оскільки вибір альтернатив і їх належне аналітичне обґрунтування шляхом дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища проводиться в умовах невизначеності, підготовка стратегічних управлінських рішень завжди має

бути ретельною, а всі пропозиції виваженими і обґрунтованими. Методологічні засади стратегічного аналізу мають ґрунтуватися на системі таких способів: оцінки поточного становища підприємства на ринку, наявних можливостей і потреб; прогнозування та планування показників діяльності підприємства, а також прогнозу оцінки зовнішнього середовища; альтернативного аналізу для підготовки прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності. Основу інформаційного забезпечення стратегічного аналізу становить глибоке багаторівневе дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства за широким колом показників, що впливають на результати його діяльності.

Хочемо загострити увагу на тому, що якщо в поточному управлінні економічний аналіз проводиться за даними бухгалтерського обліку (тобто бухгалтерський облік передуює аналізу), то в стратегічному управлінні проходить певна трансформація управлінських функцій. Зокрема, стратегічний аналіз, як основа обґрунтування перспективи, передуює не тільки прогнозуванню, але й стратегічному обліку, який є важливою складовою інформаційного забезпечення.

Формування у процесі обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління системи стратегічних індикаторів ставить підвищені вимоги до інформаційної бази, вимагає використання як фінансової, так і не фінансової інформації, яка враховує зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі.

Отже, кожне підприємство, як відкрита соціально-економічна система, залежить від власної системи стратегічного управлінського обліку та стратегічного аналізу, які забезпечують її необхідною інформацією.

Незважаючи на велику увагу, що привертає до себе обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління, до сьогодні не сформовано єдиної концептуальної основи його побудови.

Актуальність розробки концептуальної основи стратегічного управлінського обліку та стратегічного аналізу пов'язана з тим, що на сьогодні вони не відповідають повною мірою вимогам стратегічного управління в умовах ризику, невизначеності та дії зовнішніх факторів. Для обліку й аналізу ризику при виробленні управлінських рішень потрібно використовувати теорію ймовірностей. Проте її використання пов'язане зі значними труднощами внаслідок нестачі інформації про зовнішнє середовище.

Концептуальна побудова обліково-аналітичного забезпечення передбачає формування єдиного інформаційного простору, спрямованого на

інформаційне забезпечення стратегічного управління, а також формування планів (як основи формування підприємства). Інформаційну сукупність обліково-аналітичного забезпечення можна умовно розділити на вхідну і вихідну. Вхідна інформація в свою чергу включає внутрішню інформацію (формується внутрі підприємства) та зовнішню (повідомлення про глобальне та безпосереднє оточення підприємства). Вихідна інформація залежить від потреб користувачів. Вона може бути представлена у формі стандартизованої і періодичної управлінської звітності або аналітичних матеріалів, підготовлених спеціально для користувачів різних рівнів з метою вироблення і прийняття стратегічних управлінських рішень та розробки системи стратегічних планів для зменшення невизначеності та ризику.

Із питань, які формують методологічні засади обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління, найвагоміше обґрунтування його основних методологічних елементів (рис.1).

Мета створення обліково-аналітичного забезпечення чітко реалізується лише за умови його відповідності стратегічним цілям і завданням управління на всіх рівнях і забезпечує вироблення управлінських рішень по досягненню цілей і завдань підприємства, орієнтованих на довготривалу перспективу з метою зменшення невизначеності та ризику і забезпечення підприємству конкурентних переваг.

Важливим критерієм оцінки ефективності обліково-аналітичного забезпечення є його адекватність стратегічному управлінню та його функціям. Оскільки функція є сутністю існування, призначення, необхідності системи, то для того щоб обліково-аналітична система була ідентичною до потреб управління, її функції мають бути тотожними функціям управління.

Пізнання функцій є необхідною передумовою розуміння головного в обліково-аналітичній системі, її ролі у стратегічному управлінні. Функції завжди повинні бути первинні відносно методу й організаційних форм обліку і аналізу.

Обліково-аналітичне забезпечення, як інтегрована система управління, має виконувати такі функції: інформаційну - забезпечення користувачів усіх рівнів управління інформацією необхідною для обґрунтування стратегії, стратегічного планування, контролю, прийняття стратегічних рішень та усунення асиметрії інформації; комунікаційну, яка полягає у створенні системи внутрішніх і зовнішніх комунікаційних зв'язків вертикального та гори зонального типу, враховуючи внутрішньосистемні зв'язки елементів системи та зв'язки із зовнішнім

середовищем; формувє вхід даних в інформаційний простір обліково-аналітичної системи та визначає напрям руху інформації в системі управління, а відтак потребує нарощування та нагромадження інформаційних потоків, як всередині підприємства, так і в зовнішньому середовищі й вимагає їх синхронізації, структурування та вибору релевантних даних; організаційну - розробка комунікаційного механізму, здатного постачати релевантну інформацію; прогностичну - забезпечення для обґрунтування стратегії, яка б відповідала меті та місії господарської одиниці, для бюджетно-контрольного планування, для контролю виконання планових показників тощо; контрольну - надання інформації про досягнення довгострокової стратегії; аналітичну - спрямовану на підготовку детальної інформації для розробки стратегії, визначення перспектив розвитку підприємства, коригування їх з врахуванням змін бізнес-середовища обліку, зовнішнього середовища вироблення науково обґрунтованих стратегічних управлінських рішень.

Створення інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення (як концепції інформаційної підтримки управління) знизить рівень невизначеності, забезпечить можливості зниження ризику прийняття неоптимальних або неадекватних управлінських рішень.

Інтегрована система обліково-аналітичної інформації дозволить здійснювати облікові та аналітичні процедури (збір, реєстрацію, узагальнення, зберігання, формування масивів даних, інтерпретацію, аналітичну обробку, передачу та пошук необхідної інформації для потреб стратегічного управління в режимі реального часу; оперативно виявляти відхилення показників від регламентованого рівня; звести до мінімуму дублювання інформації, прискорити процес її перетворення; узгодити функції аналізу, прогнозування, обліку, контролю з цілями стратегічного управління; підвищити корисність інформації; досягти ступеня аналітичності інформації адекватного вимогам і завданням стратегічного управління.

Ефективність обліково-аналітичного забезпечення визначається тим, наскільки воно адаптоване до стратегічних потреб управління, знижує асиметричність інформації та невизначеність. Головне призначення формування обліково-аналітичного забезпечення у цьому контексті є надання інформації для обґрунтування та реалізації стратегії підприємства, моніторингу її конкурентоспроможності, а вибір стратегії безпосередньо впливає на зміст і структуру системи інформаційного забезпечення. Володіння достовірною та повною інформацією, з одного боку, дозволить підприємству контролювати

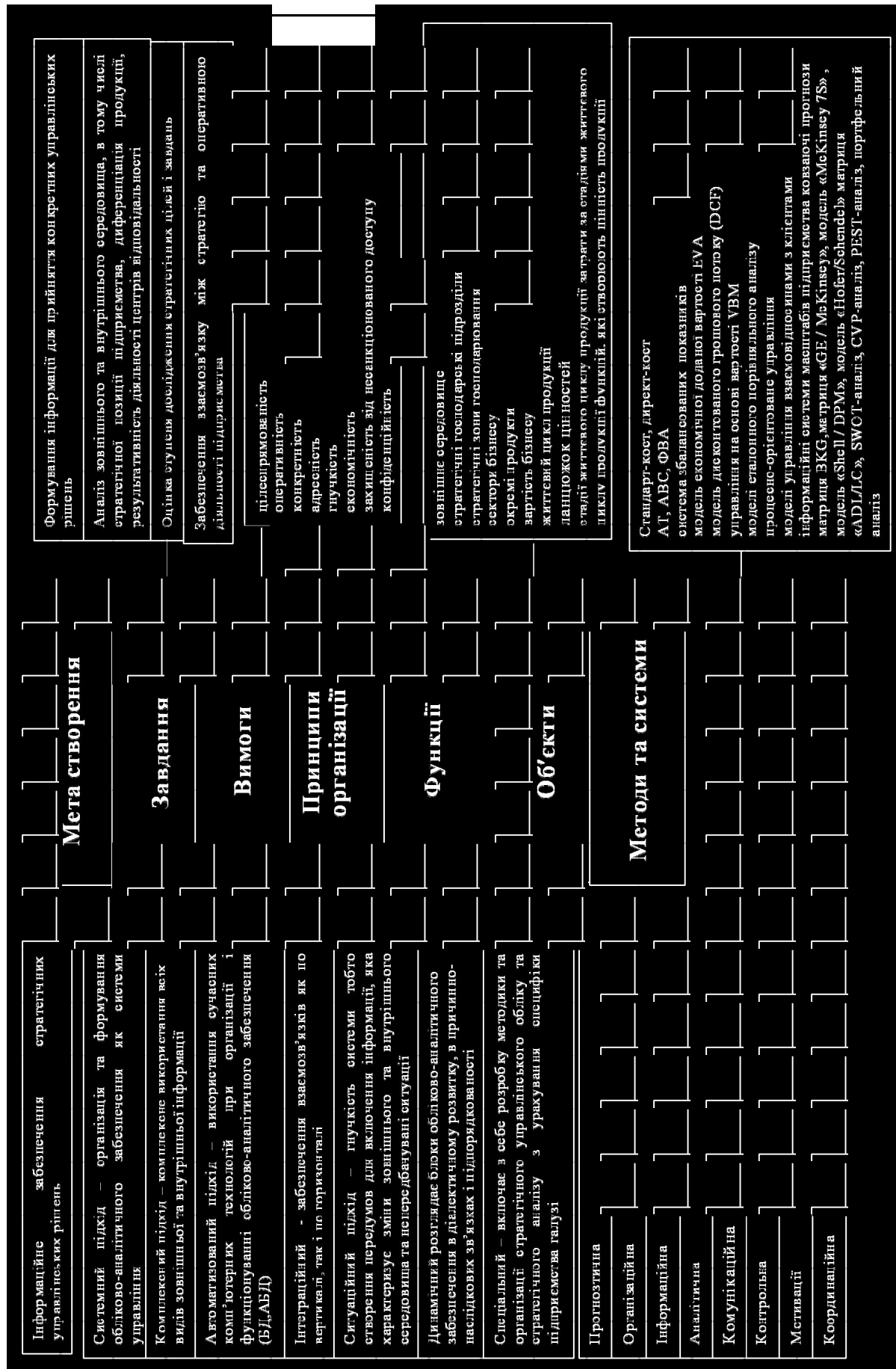


Рис.1. Основні метрологічні елементи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління

параметри зовнішнього середовища, а з іншого - її нестача дозволить лише враховувати параметри внутрішнього середовища.

Виходячи із вищезазначеного, обліково-аналітичне забезпечення необхідно будувати таким чином, щоб воно дозволило:

- науково обґрунтувати реально досяжні цілі підприємству (конкретний кінцевий стан чи бажані результати, яких належить досягти) та розробити механізм кількісного та якісного вимірювання цілей та контролю за їх досягненням у конкретно встановлений термін на підґрунті чіткої структури цілей "дерева цілей" відповідно до призначення підприємства;

- забезпечити необхідною всебічною аналітичною інформацією про поточний стан справ на підприємстві та поза його межами для прогнозу на майбутнє;

- зробити стратегічний вибір - узгодження та прийняття стратегічних рішень;

- розробити стратегії, які б відповідали місці та меті господарської одиниці, зовнішнім і внутрішнім можливостям, глибині проникнення в ситуацію, що склалася. Для формування стратегії інформаційне забезпечення має містити інформацію про стан зовнішнього середовища, прогнозну інформацію про розвиток стратегічних зон господарювання, інформацію про конкурентну позицію підприємства, інформацію для контролю реалізації стратегії (планово-нормативні показники, бюджетна інформація, банк даних про ризик реалізації стратегії тощо), інформацію для координації напрямків стратегічного розвитку підприємства;

- інтегрувати стратегію на підґрунті системи кількісно заданих індикаторів, які відображають стратегічні цілі функціонування підприємства, а також служать критеріями оцінки ступеня досягнення цих цілей;

- деталізувати стратегічні цілі як у часі, так і просторі за середньостроковими та короткостроковими періодами, сегментами бізнесу та бізнес-одиницями;

- забезпечувати зворотній зв'язок для моніторингу досягнених результатів та їх узгодження зі стратегічними цілями;

- генерувати інформацію в часовому аспекті в підсистемах управління різного ієрархічного рівня;

- здійснювати системну оцінку ефективності реалізації оперативних, тактичних і стратегічних рішень;

- забезпечувати об'єктивний, безперервний контроль спрямований на досягнення стратегічних цілей шляхом порівняння реально досягнених стратегічних показників із запланованими.

Висновки. Розвиток системи обліково-

аналітичного забезпечення повинен відбуватися стосовно до змін, які проходять на підприємстві. Специфіка формування облікової інформації зумовлена характеристиками й особливостями внутрішнього середовища підприємства. Особливої уваги при цьому потребують такі показники: ринкова кон'юнктура; сегментація ринку; конкурентоспроможність продукції; ступінь реалізації та рівень віддачі людського капіталу; ступінь задоволення покупців продукцією підприємства.

Отже, вирішальне значення для забезпечення взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем, яке дозволяє йому підтримувати розвиток діяльності на належному рівні, забезпечуючи конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі, має обліково-аналітичне забезпечення, що відповідає потребам стратегічного управління та планування і ґрунтується на стратегії підприємства.

Список літератури

1. Багатін Ю.В. Упр-й учет: информационное обеспечение рациональных плановых решений фирмы (тСД) / Ю.В.Багатин.-М.: Финансы и статистика, 2007.- 512с.-с.43
2. Голов С.Ф. Управлінський облік/ С.Ф.Голов.-К.:Лібра, 2003.-704с.
3. Друрі К. Управленческий и производственный учет /К.Друри, пер. с англ. 6-е изд.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.-1423с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет.-М.:Экономистъ, 2006.-618с.
5. Карр Н.Дж. Блеск и нищета информационных технологий: Почему информационные технологии не являются конкурентным преимуществом / Пер. с англ.-М.: Издательский дом "Секрет фирмы", 2005.-176с.
6. Щекотихина Е.А. Информационно-методическое обеспечение стратегического анализа //Вестник Северо-Кавказского ГТУ.-2009.- №4(21)

Аннотация

Татьяна Ковальчук

**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
УПРАВЛЕНИЯ**

Исследуется необходимость развития методологических и методических основ учетно-аналитического обеспечения стратегического управления. Отображено влияние учетно-аналитического обеспечения на стратегическое управление. Охарактеризовано содержание и возможности стратегического учета и анализа в обеспечении стойкого функционирования предприятия.

Ключевые слова: стратегический учет, стратегический анализ, учетно-аналитическое обеспечение.

Summary

Tatyana Kovalchuk

ACCOUNTING-ANALYTICAL PROVIDING OF STRATEGIC MANAGEMENT

In the article proded is a necessity of development of methodological and methodical bases of the accounting-analytical providing of strategic management. Influence of the accounting-analytical providing is represented on a strategic management. Maintenance and possibilities of strategic account and analysis is described in providing of the proof functioning of enterprise.

Keywords: strategic account, strategic analysis, accounting-analytical providing.

СТРАТЕГІЧНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ЇЇ ДЕТЕРМІНАНТИ

Розглянено дискусійні питання сутності конкурентоспроможності та її взаємозв'язку із системою конкурентних переваг підприємства. Обґрунтовано розумінні стратегічної конкурентоспроможності підприємства на основі запропонованих ознак і детермінантів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, стратегічна конкурентоспроможність підприємства.

Постановка проблеми. У сучасних дослідження конкурентного середовища поняття конкурентоспроможності є визначальним. Його застосовують для характеристики конкурентних можливостей економіки держави, галузі, окремих підприємств і продуктів їх виробництва. Різноманітність об'єктів конкурентоспроможності обумовлює різне смислове наповнення конкурентоспроможності, а з огляду на велику кількість синонімічних термінів - конкурентна позиція, конкурентний статус, конкурентне положення та інші, робить його розуміння поліформатним з ознаками вираженої індивідуальності.

Разом із наявною широтою термінологічного апарату в науковій літературі майже не використовується поняття стратегічної конкурентоспроможності, а там де воно стало предметом дослідження, його смисл ототожнюється з перспективними параметрами розвитку підприємства. Зазначені обставини потребують з'ясування сутнісних ознак конкурентоспроможності в цілому, особливостей її смислового наповнення на рівні підприємства та умов прояву у стратегічному форматі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможності підприємства розглядаються відомими зарубіжними класиками з теорії менеджменту Д. Аакером, Р. Акоффом, І. Ансоффом, Х. Віссемою, У. Кінгом, Д. Кліландом, Г. Мінцбергом, М. Портером, А. Дж. Стріклендом, А. Томпсоном, А. Чандлером, Д. Шенделом, а також нашими співвітчизниками - І.О. Александрова, В.А. Білошапки, І.О. Бланка, А.Е. Воронкової, В.Г. Герасимчука, В.І. Голікова, А.А. Мазаракі, А.П. Наливайка, Л.Є. Довгань, А.В. Дубоделової, В.В. Пастухової, М.Г. Пивоварова, О.М. Тридіда, М.В. Туленкова, Н.М. Ушакової, З.Є. Шершньової, А.М. Шаповалова та інших вчених.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні дискусійних питань сутності конкурентоспроможності та її взаємозв'язку із системою конкурентних переваг підприємства, а також обґрунтуванні розуміння стратегічної

конкурентоспроможності підприємства на основі запропонованих ознак і детермінантів.

Викладення основного матеріалу дослідження. У наукових працях існує лише декілька дефініцій стратегічної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, при цьому вони не були предметом наукового обговорення, а тому не можуть виступати ключовим орієнтиром у процесі нашого дослідження.

Тож спочатку доцільно визначитись з трактуваннями поняття "конкурентоспроможність суб'єкта господарювання", її основними ознаками, і використати результати для окреслення змістовних особливостей стратегічної конкурентоспроможності.

За результатами аналізу численних публікацій з теоретико-прикладних проблем конкурентоспроможності, неважко дійти висновку, що на сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття "конкурентоспроможність суб'єкта господарювання". Погляди науковців на сутність конкурентоспроможності різняться залежно від їхнього фаху, об'єкта, мети та завдань дослідження, рівня управління тощо.

З семантики поняття "конкурентоспроможність" випливає ознака суб'єкта "бути здатним до конкуренції". Будь-який економічний процес в ринковій економіці відображає конкурентні відносини суб'єктів господарської діяльності, а суб'єкт займає тільки ту нішу, яку вдається завоювати у боротьбі із суперником, посилюючи свої конкурентні позиції. Тому основною характеристикою суб'єкта конкурентних відносин є його конкурентоспроможність.

У процесі дослідження суті конкурентоспроможності найчастіше дослідники звертаються до праць класика теорії конкуренції М. Портера, де під конкурентоспроможністю розуміється "властивість суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там конкуруючими суб'єктами". [1, с.23] Такий підхід, з одного боку, дає можливість з'ясувати сферу прояву конкурентоспроможності, з іншого, не роз'яснює суть рівності конкуруючих суб'єктів.

З більшою деталізацією дають визначення В.Д. Немцов та Л.Є. Довгань, які відзначають, що конкурентоспроможність підприємства - це його комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, які визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [2, с.220]. Автори правильно вказують на відносність конкурентоспроможності кожного суб'єкта у сукупності інших учасників ринку, диференційованої у часі. Але вони залишають поза увагою розуміння комплексності конкурентоспроможності та форм прояву "успіху" підприємства на конкурентному ринку.

На думку В. Шкардуна, "конкурентоспроможність підприємства у широкому розумінні визначається як здатність досягнення власних цілей в умовах протидії конкурентів" [3, с.38]. З цього можна зробити висновок, що мірою конкурентоспроможності підприємства є зіставлення сил між підприємством і його основними конкурентами на ринку, що вбачається правильним. Але незрозумілі цільове спрямування підприємства та форми прояву його конкурентоспроможності.

А.Е. Воронкова визначає конкурентоспроможність як "іманентну економічному об'єкту здатність (стан) до участі в ринковій економіці в умовах конкуренції" [4, с.23]. У даному визначенні заслуговує уваги висновок щодо конкурентоспроможності усіх діючих учасників ринку, інше питання, в якій мірі виявляється ця здатність.

Важливим в розумінні суті конкурентоспроможності є поняття конкурентної переваги. З цього приводу Р.А. Фатхутдінов зазначає, що конкурентні переваги - будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу над конкурентами. [5, с.200]

В. А. Вайсман підкреслює, що "сутність конкурентоспроможності суб'єкта полягає в його здатності створювати та реалізовувати переваги, за допомогою яких можна конкурувати та перемагати на відповідному ринку в певний проміжок часу, а сутність конкурентоспроможності об'єкта - це сукупність його переваг перед іншими об'єктами". [6, с.29]

Проте конкурентоспроможність це не лише результат реалізованих конкурентних переваг, а й наслідок конкурентних прорахунків у діяльності суб'єкта конкуренції. Тому предметом дослідження має бути конкурентоспроможність у різних форматах її прояву, в тому числі і потенційному.

Незважаючи на різні підходи до визначення суті конкурентоспроможності, більшість дослідників

відмічають три риси даної характеристики суб'єкта господарювання: порівняльний характер; часовий характер; спрямованість на підвищення.

Порівняльний характер означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному суб'єкту, вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння даного суб'єкта з іншими.

Часовий характер конкурентоспроможності означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції. В даному контексті варта уваги думка науковця З.Є. Шершньової, яка зазначає, що "конкурентоспроможність організації не є її постійною характеристикою, вона визначає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти у певний період основним конкурентам. Зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах змінюються також порівняльні конкурентні переваги щодо інших підприємств галузі" [7, с. 71].

У контексті спрямованості конкурентоспроможності суб'єкта ринку, слід підкреслити, що це бажання природне і пов'язане з ростом обсягів реалізації, збільшенням ринкової частки та прибутку підприємства.

Щодо поняття стратегічної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, то тут науковці обмежуються переважно розумінням її рівня у майбутньому (табл. 1).

У цілому ж поняття стратегічної конкурентоспроможності ще не стало предметом широкого наукового обговорення і прикладного застосування при формуванні стратегій розвитку підприємств, хоча має відігравати, на наш погляд, ключову роль у його стратегічній цілеорієнтації.

Мета дослідження. На основі з'ясування сутнісних ознак конкурентоспроможності сформувати цілісне уявлення про стратегічну конкурентоспроможність підприємства та визначити ознаки її прояву на цільовому конкурентному ринку.

Викладення основного матеріалу. Підсумовуючи результати вивчення точок зору вчених на суть конкурентоспроможності, слід зазначити, що більшість із них правильні й обґрунтовані, а їх неповнота - об'єктивна з причини багатогранності прояву цієї важливої конкурентної характеристики суб'єкта ринку. Більша конкретизація змістовного наповнення конкурентоспроможності досягається за умови виокремленого вивчення її складових.

Стратегічна конкурентоспроможність підприємства посідає особливе місце серед її видів. Вона має відображати результат

Наукові підходи до визначення поняття "стратегічна конкурентоспроможність"*

Науковець	Зміст поняття «стратегічна конкурентоспроможність»
Фатхутдінов Р.А.	«потенційна здатність об'єкта або суб'єкта управління конкурувати в майбутньому на конкретних ринках, яка забезпечується зниженням прояву стратегічних неконкурентоспроможних факторів і посиленням прояву стратегічних ексклюзивних конкурентних переваг об'єкта (суб'єкта) на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкта або суб'єкта, параметрів ринку та конкурентів, розробки стратегії»
Смолін І.В.	«перспективна цільова характеристика майбутньої здатності суб'єкта ринку отримувати конкурентні переваги над суперниками і реалізовувати їх у власних інтересах»
Шпанко А.С.	«ознака суб'єкта ринку, яка демонструє наявність у нього ключових можливостей розвитку, здобутих шляхом швидкої адаптації внутрішнього середовища функціонування до змін зовнішнього середовища, і досягнення на основі цього конкурентних цілей»

*складено автором на основі [8, с.34; 9, с.64; 10, с.48]

конкурентних зусиль підприємства стосовно забезпечення його внутрішньої перебудови задля набуття здатностей протистояти негативного впливу середовища в стратегічній перспективі та сформувати запасу міцності, більший ніж у конкурентів. Стратегічна конкурентоспроможність відображає потенційну здатність підприємства використовувати в перспективі існуючі та формувати нові конкурентні переваги для досягнення визначених стратегічних цілей.

Важливий у даному аспекті вибір із численних класифікаційних видів тих конкурентних переваг, які забезпечують стратегічну конкурентоспроможність підприємства.

Спроби класифікацій конкурентних переваг суб'єктів господарювання здійснювались А.П. Азоєвим [11, с.231-234], Ю.Б. Івановим [12, с.43-57], І.В. Смоліним [9, с.44-46] Р.А.Фатхутдіновим [5, с. 205-210] та іншими. Кожна з них має свої переваги, але жодна з них не є повною, оскільки не враховує ознак динаміки і значущості, які складають основу прикладного цільового управління конкурентоспроможністю підприємств. Крім того, зазначені класифікації не містять усіх ознак, що притаманні стратегічним форматам розвитку. Нами запропоновано таку класифікацію конкурентних переваг суб'єкта ринку (табл.2).

Найважливішими конкурентними перевагами, які відіграють ключову роль у формуванні стратегічної конкурентоспроможності є: пріоритетні, стійкі, та переваги швидкої реакції.

До пріоритетних конкурентних переваг підприємства відносяться:

- позитивний імідж серед споживачів;
- високі рейтинги, підтверджені відповідними організаціями;

- значний обсяг діяльності;
- низькі поточні витрати у порівнянні з конкурентами;
- територіальна і асортиментна диверсифікація;
- наявність унікальних інформаційно-технологічних систем та продуктів.

Кожна із перелічених конкурентних переваг має виключно важливе значення для підприємства, яке може посилюватись у процесі набуття та реалізації стратегічної конкурентоспроможності за умов диференційованих змін ринкового середовища.

Важливим є виділення поняття "стійка конкурентна перевага підприємства".

На сьогодні сформовані дві наукові позиції щодо поняття стійкої конкурентної переваги суб'єкта господарювання: ринкова та ресурсна.

М.Портер [1, с.94] та Ф.Штерн [13, с.56] є найвідомішими представниками ринкового підходу до визначення стійких конкурентних переваг. Вони вважають, що суб'єкт господарювання має стійкі конкурентні переваги за умови задоволення споживчих вимог на основі унікальності, що гарантує неможливість повторення конкурентами.

Прихильники ресурсного підходу підкреслюють, що стійка конкурентна перевага може бути завойована суб'єктом господарювання лише завдяки певним ресурсам, що складають основу стратегічних переваг суб'єкта господарювання перед конкурентами, і завдяки яким воно позиціонує себе на ринку.

Швидкість реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища є наступним ключовим елементом забезпечення і формування стратегічної конкурентоспроможності суб'єкта

Таблиця 2

Класифікація конкурентних переваг підприємства

Ознаки класифікації	Види конкурентних переваг
Середовище формування	<ul style="list-style-type: none"> • зовнішні • внутрішні
Швидкість реагування на зміни середовища	<ul style="list-style-type: none"> • зваженої реакції • швидкої реакції
Ступінь значущості	<ul style="list-style-type: none"> • пріоритетні • другорядні
Ступінь відтворюваності (стійкості)	<ul style="list-style-type: none"> • стійкі • нестійкі
Джерело походження	<ul style="list-style-type: none"> • кон'юнктура ринку • державна регуляторна політика • діяльність конкурентів • діяльність підприємства
Відношення до ціни	<ul style="list-style-type: none"> • цінові • нецінові
Джерело формування	<ul style="list-style-type: none"> ▪ економічні ▪ що ґрунтуються на інформованості ▪ правові ▪ техніко-технологічні ▪ географічні

ринку.

Швидкість реакції - це можливості підприємства оперативно адаптуватись до нових проблем і зовнішніх ситуацій, отримуючи вигоди більші, ніж у конкурентів у періоди росту ринку, та зазнаючи збитків менших, ніж у конкурентів - у період кризових ситуацій.

Передумовами забезпечення швидкого реагування є:

- накопичені знання, які швидко адаптуються до нових знань, що відображають ситуативну специфіку на ринку;
- аналіз помилок і факторів, які цьому сприяли;
- ідентифікація накопиченого досвіду у вигляді формальних процедур відповідно до підсистем підприємства.

Важливе у процесі дослідження виокремлення специфічних ознак стратегічної конкурентоспроможності підприємства, з'ясування її відмінності від прогнозованої та потенційної конкурентоспроможності (табл. 3).

Головною особливістю стратегічної конкурентоспроможності є не тільки використання існуючого та резервного потенціалу, а його якісна зміна, що спрямована на досягнення нового рівня стратегічного розвитку підприємства.

Сутність стратегічної конкурентоспроможності виявляється в її детермінантах (рис. 1).

Основними детермінантами стратегічної конкурентоспроможності виступають споживачі та інші суб'єкти бізнес-середовища, внутрішні аспекти діяльності підприємства, сили зовнішнього середовища, стратегічне планування, ймовірнісні чинники. Стратегічної

конкурентоспроможності не можна досягти, але її можна і необхідно забезпечувати.

Висновки. Отже, поняття "стратегічна конкурентоспроможність" досі залишається малодослідженим. Аналізуючи погляди на її змістовне наповнення можна стверджувати, що стратегічна конкурентоспроможність суб'єкта ринку - це його здатність використовувати в майбутньому існуючі та формувати нові конкурентні переваги задля досягнення власних конкурентних цілей. Визначальну роль у формуванні стратегічної конкурентоспроможності підприємства мають відігравати її ключові компоненти: пріоритетні та стійкі конкурентні переваги у поєднанні зі швидкою реакцією на зміни середовища. Це дозволить забезпечити виживання та розвиток підприємства у стратегічній перспективі.

Список літератури

1. Портер М. Конкуренция. Пер.с англ. - М.:Издательский дом "Вильямс". - 2006. - 806 с.
2. Нємцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. - К.: УВПК ЕКСОб, 2001. - 560с.
3. Шкардун В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия // Маркетинг. - 2005. - №1(80). - С. 38-50
4. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. - Луганск: ВНУ, 2000. - 315 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312 с.
6. Вайсман В.А. Основные принципы

Порівняння прогнозної, потенційної та стратегічної конкурентоспроможності підприємства

Ознака конкурентоспроможності	Вид конкурентоспроможності		
	Прогнозна	Потенційна	Стратегічна
Часовий горизонт	Чітко визначений	Необмежений	Необмежений
Характер середовища діяльності	З урахуванням тенденцій	Непередбачуваний	Непередбачуваний
Основні конкурентні переваги	Існуючі	Існуючі	Існуючі та нові
Використання потенціалу для підвищення конкурентоспроможності	Існуючого	Резервного та існуючого	Створення якісного нового потенціалу

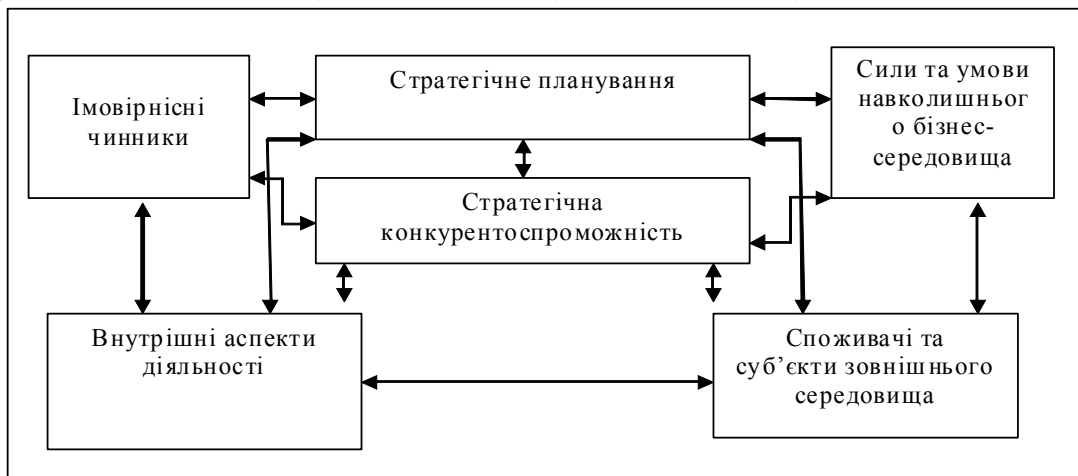


Рис. 1. Детермінанти стратегічної конкурентоспроможності підприємства

- конкурентоспроможності суб'єкта господарювання // Економіка и государство. - 2004. - №7. - С. 26-30
7. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. - КНЕУ, 1999. - 384 с.
 8. Фатхутдинов Р.. Стратегическая конкурентоспособность и экономика России // Общество и экономика. - №1. - 2003 - С. 31 - 43
 9. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємств. Навч. посібник. - К.: КНТЕУ, 2006. - 204 с.
 10. Шпанко А. Про сутність поняття "стратегічна конкурентоспроможність" // Економіка України. - 2007. - №6. - С. 45-49
 11. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: "Новости", 2000. - 459 с.
 12. Иванов Ю.Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / Ю.Б.Іванов, П.А.Орлов, О.Ю.Іванова; НАНА України, Науководослідний центр індустріальних проблем розвитку. - Х.: ІНЖЕК, 2008. - 352 с.
 13. Штерн Ф. Маркетинг, менеджмент и стратегии. 4-е изд. - С-П.: Издательство "Питер", 2007. - 544 с.

Анотація

Олег Дрін

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ

Рассмотрены дискуссионные вопросы сущности конкурентоспособности и ее взаимосвязи с системой конкурентных преимуществ предприятия. Обосновано понимание стратегической конкурентоспособности предприятия на основе предложенных признаков и детерминантов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегическая конкурентоспособность предприятия.

Summary

Oleg Drin

STRATEGIC COMPETITIVENESS AND ITS DETERMINANTS

Controversial issues essence of competitiveness and its relationship with the competitive advantages of the company are considered. Understanding of the strategic competitiveness of the company based on the proposed features and determinants are grounded.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, strategic competitiveness.

SWOT- АНАЛІЗ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Обґрунтовується необхідність використання стратегічних підходів до управління сучасним підприємством. Розкривається методологія стратегічного SWOT-аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства на прикладі ПАТ "Укртелеком".

Ключові слова: SWOT- аналіз, стратегічне управління, структура зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; виробничі альтернативи.

Постановка проблеми. У сучасних умовах будь-яке підприємство виступає як відкрита система, на яку здійснюють вплив безліч чинників не лише внутрішнього, а й зовнішнього середовища. Тож для визначення свого місця у конкурентному середовищі та формування стратегії подальшого розвитку для кожного підприємства об'єктивно необхідним стає використання найсучасніших підходів до управління. Одним із таких справедливо вважається метод SWOT-аналізу, що дає змогу здійснити комплексне аналітичне оцінювання зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Цей метод уперше у 1963 році у Гарварді запропонував професор К. Ендрюс.

SWOT-аналіз - це метод структуризації та оцінювання інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства, який дозволяє виявити сильні та слабкі сторони його діяльності, а також можливості та загрози, які складаються у його зовнішньому оточенні. Отримані результати представляються у вигляді SWOT - матриці. Стратегічне планування й управління із застосуванням такої матриці складається з таких кроків: аналіз зовнішніх чинників (заповнення квадратів можливостей, загроз); аналіз внутрішніх чинників (квадрати переваг, недоліків); побудова стратегій і тактичних дій. Перевагою цього методу вважається можливість розробки низки альтернативних рішень і обґрунтування найефективнішого виходячи з умов, що складаються на даний час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія SWOT-аналізу постійно удосконалювалася у процесі її застосування у стратегічному управлінні відомими зарубіжними компаніями й описана багатьма класиками з теорії менеджменту: Д. Аакером, Р. Акоффом, І. Ансоффом, Х. Віссемю, У. Кінгом, Д. Кліландом, Г. Мінцбергом, М. Портером, А. Дж. Стріклендом, А. Томпсоном, А. Чандлером, Д. Шенделом та іншими вченими. У практиці її застосування виявилось, що ця методологія вимагає уточнення та розробки методів глибшого аналізу різних

чинників безпосереднього та віддаленого середовища, а також повинна розрізнятися для підприємств різних галузей, масштабів виробництва, специфіки товарів чи послуг та інших чинників.

Вимагає також особливої уваги її застосування в умовах ринкової трансформації економіки, оскільки складаються специфічні умови не лише економічного, а й політичного, інституціонального, соціального характеру. Останнім часом в Україні методології стратегічного аналізу та проблем впровадження його концепції в практику підприємств приділяється багато уваги. Це підтверджується у науково-методичних публікаціях українських дослідників І.О. Александрова, В.А. Білошапки, І.О. Бланка, А.Е. Воронкової, В.Г. Герасимчука, В.І. Голікова, А.А. Мазаракі, А.П. Наливайка, Л.Є. Довгань, А.В. Дубоделової, В.В. Пастухової, М.Г. Пивоварова, О.М. Тридіда, М.В. Туленкова, Н.М. Ушакової, З.Є. Шершньової, А.М. Шаповалова та інших вчених.

Дослідження вітчизняних і зарубіжних наукових публікацій показує, що найбільше значення проведення SWOT-аналізу має для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства, планування його діяльності й формування стратегії подальшого розвитку. Найпрогресивніші компанії навіть створюють в управлінських структурах стратегічні господарські центри і в офіційних документах позиціонують результати стратегічного SWOT-аналізу. Такий підхід широко застосовується при формуванні концепцій стратегічного розвитку регіонів України [8; 9]. Водночас застосування методології SWOT-аналізу показує необхідність, з одного боку, її популяризації, а з іншого - пошуку більш адекватних механізмів оцінки та ефективного використання результатів дослідження для стратегічного управління підприємством в умовах нестабільності та ризиковості зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Мета статті - на прикладі конкретного підприємства, застосувавши

методику SWOT-аналізу, виявити його слабкі та сильні сторони й запропонувати принципи розробки стратегії подальшого розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. В умовах нестійкості зовнішнього оточення, невизначеності та ризику виникає проблема своєчасної адаптації підприємства до зовнішніх змін, причому зовнішнє середовище дуже динамічне. Оскільки процес взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем має перманентний характер, для забезпечення стійкого функціонування виникає необхідність передбачення його розвитку в довгостроковій перспективі. На розв'язання цієї проблеми частково спрямований SWOT-аналіз.

Аналітична діяльність у системі стратегічного планування охоплює аналіз факторів зовнішнього оточення і внутрішнього середовища підприємства і спрямована на виявлення можливостей, загроз, а також сильних і слабких сторін діяльності (SWOT-аналіз), що необхідно для вибору обґрунтованого рішення щодо перспектив розвитку підприємства. Цей аналіз виступає основою для правильного визначення місії, стратегічних цілей і напрямів розвитку підприємства. Зауважимо, що в процесі SWOT-аналізу оцінюється поточний стан підприємства і його зовнішнього середовища і тому цей він має діагностичний характер. SWOT-аналіз як управлінський інструмент має певні особливості, серед яких виділимо такі: є початковим етапом стратегічного планування для більшості функціонуючих підприємств; є складовим етапом процесу формування стратегії; у центрі уваги знаходяться фактори, що суттєво впливають на конкурентну позицію підприємства, його конкурентні переваги (споживачі, постачальники, конкуренти); припускає широке використання методу експертної оцінки; передбачає обов'язкову кількісну (бальну) оцінку факторів макросередовища, безпосереднього оточення та внутрішнього середовища підприємства [12].

Процес SWOT-аналізу передбачає таку послідовність вивчення факторів зовнішнього та внутрішнього оточення: відстеження змін фактора аналіз стану фактора виявлення характеру впливу фактора на підприємство оцінка сили впливу фактора на підприємство прогнозування можливих наслідків впливу фактора на підприємство. SWOT-аналіз є основою для генерування стратегій підприємства і тому має особливе значення в процесі формування та вибору стратегій підприємства. Враховуючи особливості процесу SWOT-аналізу, його значущість у визначенні стратегічних альтернатив розвитку підприємства, можна визначити функції, які реалізуються при здійсненні SWOT-аналізу. До них належать: паралельне вивчення внутрішнього

та зовнішнього середовищ; оцінка поточного стану факторів середовища; формування інформаційної бази для виявлення стратегічних проблем, розробки альтернативних стратегій підприємства та інформації про здатність підприємства продовжувати, розвивати або переорієнтовувати свою діяльність [7, с.8].

Стратегічний аналіз спрямований на оцінку перспективного стану ресурсів підприємства і ринкових сегментів, і тому має прогностичний характер.

На думку більшості дослідників, предметом стратегічного аналізу є стратегічні компетенції підприємства, які належать до всієї сукупності його продуктів та послуг і потребують особливого підходу з точки зору управління. Порівняльна характеристика видів перспективного аналізу за певними аспектами дає можливість більш чіткого визначення характерних рис стратегічного аналізу та SWOT-аналізу: 1) періодичність SWOT-аналізу залежить від часового періоду реалізації стратегії (тобто проводиться після завершення певного етапу стратегії) та від успішності реалізації стратегії (суттєве відхилення від встановлених результатів обумовлює необхідність його проведення); 2) аналіз зовнішнього середовища, як частина SWOT-аналізу, належить до функцій відділу перспективного розвитку або маркетингу, тоді як аналіз внутрішнього середовища підприємства може здійснюватися або плановим відділом або кожним функціональним підрозділом за відповідною функціональною сферою підприємства; 3) результати SWOT-аналізу виступають основою для визначення стратегічних альтернатив підприємства..

У ході стратегічного SWOT-аналізу недостатньо лише проаналізувати вплив зовнішнього та внутрішнього середовищ у розрізі їх окремих підсистем, поставити діагноз про конкурентоспроможність підприємства, - треба обґрунтувати значущість і рівень впливу на подальший розвиток організації окремих факторів та їхніх груп. Для цього всі фактори, що розглядаються, потрібно віднести до позитивно чи негативно діючих, які дістали назву можливостей (шансів) і загроз відносно зовнішнього середовища, сильних і слабких сторін діяльності підприємства відносно внутрішнього середовища. Структуру матриці SWOT - аналізу покажемо на прикладі ПАТ "Укртелеком" (Табл. 1).

Аналіз реального стану ПАТ "Укртелеком" на основі матриці SWOT та можливих альтернатив подальшого розвитку дає можливість передбачити такі найбільш доцільні стратегічні напрямки його діяльності: побудова мережі мобільного зв'язку третього покоління (3G) та створення системи конвергентних послуг з

Таблиця 1

SWOT - аналіз господарської діяльності ПАТ "Укртелеком"

Можливості		О	Сильні сторони	S
1			2	
1	У плані доступу до мереж загального користування ПАТ «Укртелеком» є однозначним монополістом. Реалізується масштабний проект створення загально національної мережі широкосмугового доступу до інформаційно-телекомунікаційних послуг	1	ПАТ «Укртелеком» як універсальний оператор має унікальні переваги – надавати своїм клієнтам у комплексі послуги мобільного та фіксованого зв'язку, а також доступу до Інтернету по всій території України. Компанія охоплює близько 71% ринку послуг місцевого телефонного зв'язку та 83% ринку послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку.	
2	«Укртелеком» є учасником (акціонером) низки спільних підприємств та акціонерних товариств, що функціонують на телекомунікаційному ринку України	2	Володіє правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку за технологією UMTS/WCDMA	
3	«Укртелеком» вбачає свою місію в тому, щоб бути лідером телекомунікацій України	3	Володіє потужною і розгалуженою транспортною мережею з високим ступенем надійності і резервування	
4	Основною статтею інвестиційних витрат ПАТ «Укртелеком» є розвиток нових послуг та технологій;	4	Є найбільшим в Україні оператором фіксованого телефонного зв'язку та Інтернет-провайдером, який обслуговує понад 10,4 млн. телефонних ліній та 513 тис. абонентів швидкісного доступу до мережі Інтернет.	
5	Здійснюється модернізація бізнес-процесів, впроваджуються нові процедури обслуговування клієнтів та продажу послуг.	5	Приріст доходів на 102% порівняно з 2011 р. було отримано завдяки вдалій маркетинговій та інвестиційній політиці, масштабним рекламним кампаніям та акціям з підключення абонентів, розширення спектра додаткових послуг, які доступні абонентам товариства.	
6	ПАТ «Укртелеком» характеризується чіткою дисципліною та мораллю. Приділяється велика увага відповідальності працівників та відношенню до роботи. Залучення іноземних кредитів та інвестицій з метою розвитку мереж і послуг ПАТ «Укртелеком».	6	Оновлення фундаментальних і наукових знань, вдосконалення практичних навичок керівників та фахівців здійснюються у філії «Центр післядипломної освіти» ПАТ «Укртелеком». Серед працівників товариства понад 98% професіоналів мають вищу освіту, серед фахівців – близько 89%.	
7	З метою задоволення зростаючих потреб клієнтів «Укртелеком» створює най-потужнішу в Україні національну магістральну мережу передавання даних, побудовану на базі сучасної технології DWDM, пропускна спроможність якої наближається до 4 Гбіт/с.	7	Фахівці «Укртелекому» розробили стратегію партнерської діяльності компанії, пріоритетним напрямком якої визнано підтримку українського спорту.	
Загрози		T	Слабкі сторони	W
1	Значна частина обладнання є морально застарілою	1	Зменшення доходів від традиційної телефонії	
2	Перевищення витрат над доходами за формою №2 «Звіт про фінансові результати» за 2011 рік	2	Швидкий розвиток мереж операторів мобільного зв'язку і відповідне перетікання трафіку з мережі фіксованого телефонного зв'язку до мереж операторів мобільного зв'язку	
3	Значна зміна структури послуг, що споживаються населенням, з радикальним перетіканням доходів до послуг мобільного зв'язку та катастрофічним зменшенням споживання послуг традиційної телефонії	3	Надання в користування міжміських каналів зв'язку. Доходи зменшилися через зростання конкуренції на цьому ринку, відповідне зниження рівня тарифів, побудову іншими операторами телекомунікацій власних транспортних мереж.	

1		2	
4	Значний вплив держави на управління компанією, що привносить значну нестабільність, спричинену політичною складовою;	4	Дуже нерівномірним залишається розподіл користувачів інтернет по регіонах.
5	Необхідність надання вкрай збиткових, але соціально значимих або таких, що забезпечують обороноздатність держави, послуг без компенсації понесених збитків;	5	Світова економічна криза, що почалася у другій половині 2008 року, кардинально змінила ситуацію на фінансових ринках і, починаючи з кінця 2008 року, «Укртелеком» намагається забезпечувати покриття своїх зобов'язань усіма доступними засобами.
6	Інвестиційна програма товариства на 2012 рік мінімальна і включає лише найнеобхідніші проекти розвитку мереж ширококутового доступу та мобільного зв'язку, без яких говорити про конкурентоспроможність компанії просто неможливо.	6	Тарифи на значну кількість послуг, які надає «Укртелеком», регулюються державою і встановлені на рівні, нижче їх собівартості, через що компанія втрачає щомісяця більше 100 млн. грн.
Можливості		Сильні сторони	
О		S	
1	«Укртелеком» є учасником (акціонером) низки спільних підприємств та акціонерних товариств, що функціонують на телекомунікаційному ринку України	1	Володіє правом технічного обслуговування та експлуатації телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку за технологією UMTS/WCDMA
2	У плані доступу до мереж загального користування ПАТ «Укртелеком» є однозначним монополістом. Реалізується масштабний проект створення загально національної мережі ширококутового доступу до інформаційно-телекомунікаційних послуг	2	ПАТ «Укртелеком» як універсальний оператор має унікальні переваги – надавати своїм клієнтам у комплексі послуги мобільного та фіксованого зв'язку, а також доступу до Інтернету по всій території України. Компанія охоплює близько 71% ринку послуг місцевого телефонного зв'язку та 83% ринку послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку.
3	«Укртелеком» вбачає свою місію в тому, щоб бути лідером телекомунікацій України	3	Володіє потужною і розгалуженою транспортною мережею з високим ступенем надійності і резервування
4	основною статтею інвестиційних витрат ПАТ «Укртелеком» є розвиток нових послуг та технологій; здійснюється модернізація бізнес-процесів, впроваджуються нові процедури обслуговування клієнтів та продажу послуг.	4	Є найбільшим в Україні оператором фіксованого телефонного зв'язку та Інтернет-провайдером, який обслуговує понад 10,4 млн. телефонних ліній та 513 тис. абонентів швидкісного доступу до мережі інтернет.
5	ПАТ «Укртелеком» інвестувало в розвиток нових послуг та технологій 1,073 млрд. грн., що становить 145% відносно 2007 р.	5	Приріст доходів на 164% порівняно з 2010 р. було отримано завдяки вдалій маркетинговій та інвестиційній політиці, масштабним рекламним кампаніям і акціям з підключення абонентів, розширення спектра додаткових послуг, які доступні абонентам товариства.
6	ПАТ «Укртелеком» характеризується чіткою дисципліною та мораллю. Приділяється велика увага відповідальності працівників та відношенню до роботи. Залучення іноземних кредитів та інвестицій з метою розвитку мереж і послуг ПАТ «Укртелеком».	6	Оновлення фундаментальних і наукових знань, вдосконалення практичних навичок керівників та фахівців здійснюються у філії «Центр післядипломної освіти» ПАТ «Укртелеком». Серед працівників товариства понад 98% професіоналів мають вищу освіту, серед фахівців – близько 89%.

**SWOT-АНАЛІЗ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

1		2	
7	ПАТ «Укртелеком» та ЗАТ «Київстар Дж. Ес. Ем» підписали угоду щодо відкриття з 3 березня 2010 року національного GSM-роумінгу у мережі «Київстар» абонентам мобільного зв'язку «Укртелеком».	7	Фахівці «Укртелеком» розробили стратегію партнерської діяльності компанії, пріоритетним напрямком якої визнано підтримку українського спорту.
Загрози		Слабкі сторони	
T			W
1	Значна частина обладнання морально застаріла	1	Зменшення доходів від традиційної телефонії
2	Перевищення витрат над доходами за формою №2 «Звіт про фінансові результати» за 2012 рік	2	Швидкий розвиток мереж операторів мобільного зв'язку і відповідне перетікання трафіку з мережі фіксованого телефонного зв'язку до мереж операторів мобільного зв'язку
3	Станом на 01.01.2012 року дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги складає 1 057 млн. грн., у порівнянні з початком 2010 року відбулось збільшення заборгованості по таких категоріях споживачів: по бюджету – на 60 млн. грн., по населенню – на 19,4 млн.	3	Надання в користування міжміських каналів зв'язку. Доходи зменшилися через зростання конкуренції на цьому ринку, відповідне зниження рівня тарифів, побудову іншими операторами телекомунікацій власних транспортних мереж.
4	Значний вплив держави на управління компанією, що привносить значну нестабільність, спричинену політичною складовою;	4	Дуже нерівномірним залишається розподіл користувачів інтернет по регіонах.
5	Необхідність надання вкрай збиткових, але соціально значимих або таких, що забезпечують обороноздатність держави, послуг без компенсації понесених збитків; це і значна зміна структури послуг, що споживаються населенням, з радикальним перетіканням доходів до послуг мобільного зв'язку та катастрофічним зменшенням споживання послуг традиційної телефонії	5	Світова економічна криза, що почалася у другій половині 2008 року, кардинально змінила ситуацію на фінансових ринках і, починаючи з кінця 2008 року, «Укртелеком» намагається забезпечувати покриття своїх зобов'язань усіма доступними засобами.
6	Інвестиційна програма товариства на 2012 рік мінімальна і включає лише найнеобхідніші проекти розвитку мереж широкосмугового доступу та мобільного зв'язку, без яких говорити про конкурентоспроможність компанії просто неможливо.	6	Тарифи на значну кількість послуг, які надає «Укртелеком», регулюються державою і встановлені на рівні, нижче їх собівартості, через що компанія втрачає щомісяця більш ніж 100 млн. грн.

Зовнішнє середовище

Джерело: складено за: [11]

передачі голосу, даних та відео- на основі існуючої мережі фіксованого телефонного зв'язку і новозбудованої мережі мобільного зв'язку; прискорений розвиток найрентабельніших видів послуг, в першу чергу послуг швидкісного доступу до мережі Інтернет та інших додаткових послуг на його основі, за рахунок подальшого розширення базової широкосмугової транспортної мережі та мережі доступу; підвищення ефективності використання існуючої телекомунікаційної інфраструктури та зменшення експлуатаційних витрат за рахунок поетапного переходу до використання сучасних технологій мереж наступного покоління (NGN); оптимізація бізнес-

Внутрішнє середовище

процесів у товаристві, впровадження автоматизованої системи управління OSS/BSS; подальше вдосконалення механізмів продажу послуг.

Висновки. Застосування принципів SWOT-аналізу як методологічної основи стратегічного управління сучасним підприємством передбачає деякі умови (обмеження):

1. Треба мати на увазі, що фактори, які формують окремі складові SWOT-аналізу, можуть мати різні часові характеристики впливу, тому доцільно виконувати певне їх ранжування на коротко- та довгострокові дії. Для розробки стратегій недостатньо констатувати вплив тих чи

інших факторів середовища. Щоб забезпечити виживання підприємства у довгостроковій перспективі, необхідно спрогнозувати тенденції розвитку шансів і загроз.

2. Необхідність обробки великих масивів інформації зумовлює застосування різних статистичних методів аналізу даних: одно- й багатофакторні, описові та індуктивні методи, методи аналізу залежностей і методи аналізу взаємозв'язків. Застосування того чи іншого методу залежить від рівня шкалування залежних і незалежних змінних, а також змісту явища чи проблеми, що є об'єктом аналізу.

3. SWOT-аналіз важливий не сам по собі, як метод аналізу економічної системи, - його значення полягає у створенні підґрунтя для формування вдалої стратегії розвитку підприємства.

4. SWOT-аналіз є узагальненою основою для розуміння і управління навколишнім середовищем, в якому функціонує організація. Ця модель допомагає аналітику виділити основні проблеми, які постають перед організацією, у процесі детального аналізу чотирьох окремих елементів SWOT.

5. SWOT-аналіз - перевірений практикою інструмент для одержання огляду стратегічної ситуації фірми. Він підпорядковується основному принципу - стратегія повинна забезпечувати відповідність внутрішніх можливостей компанії (її сильних і слабких сторін) ситуації, що складається в зовнішньому оточенні.

Список літератури

1. Андреева И. Г. Использование SWOT-анализа малого предпринимательства региона при разработке сценариев его развития [Текст] / И.Г. Андреева // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - №19. - С.18-23.
2. Дубоделова А. В. SWOT-аналіз конкурентних

можливостей підприємства / А. В. Дубоделова, М. В. Гербут [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_657/03.pdf.

3. Корчанов С. SWOT-анализ / С.В.Корчанов. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.mraking.ru/page.php?ss=8&tp=P>.
4. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : [підручник.] / Ковтун О.І. - Львів : Вид - во "Новий Світ - 2000", 2009. - 680 с.
5. Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. / А. П. Міщенко. - К. : Центр навчальної літератури, 2004. - 336 с.
6. Пивоваров М. Г. SWOT-анализ производственно-хозяйственной деятельности малых предприятий / М. Г. Пивоваров, А. М. Шаповалов // Вісник економічної науки України. - 2010. - № 2. - С. 109-113.
7. Пастухова В.В. Методичні рекомендації з використанням SWOT - аналізу в системі стратегічного управління підприємством. / Пастухова В.В. - К.: КДТЕУ, 2008. - 54 с.
8. Стратегія регіонального розвитку Хмельницької області на 2011-2020 рр. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://adm.km.ua/doc/RD_Strategy_Khmelnyskyi_12052011_UA.pdf
9. Стратегія розвитку Черкаської області до 2015 року (зі змінами, внесеними рішенням обласної ради від 28.12.2011 №12-1/VI) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.oda.ck.ua/docs/prog/Strategiya2015.pdf>
10. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. - М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.
11. Укртелеком сьогодні / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua/>
12. Филобокова Л. Ю. SWOT - анализ в системе стратегического управления малым предпринимательством [текст] / Л. Филобокова. - Экономический анализ. - 2008. - №17. - С. 36-39.
13. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : КНЕУ, 2004. - 699 с.

Аннотация

Марина Соболева

SWOT- АНАЛИЗ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Обосновывается необходимость использования стратегических подходов к управлению современным предприятием. Раскрывается методология стратегического SWOT- анализа внешней и внутренней среды предприятия на примере ПАО "Укртелеком".

Ключевые слова: SWOT- анализ, стратегическое управление, структура внешней и внутренней среды предприятия; производственные альтернативы.

Summary

Marina Soboljeva

SWOT- ANALYSIS AS METHODOLOGICAL BASE OF STRATEGIC MODERN ENTERPRISE MANAGEMENT

The necessity of using strategic approaches to the management of a modern enterprise is substantiated. methodology of strategic SWOT-analysis of the external and internal environment on the example of "Ukrtelecom" is disclosed.

Keywords: SWOT-analysis, strategic management, the structure of the external and internal environment; production alternatives.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Досліджуються аспекти забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання. Охарактеризовано зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на фінансову стійкість та визначено шляхи її забезпечення.

Ключові слова: фінансова стійкість, власний капітал, реінвестування, прибуток, оптимальна структура капіталу, фінансова діяльність

Постановка проблеми. Запорукою функціонування підприємств в умовах ринку та основою забезпечення ефективності їх діяльності є фінансова стійкість - одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власного і позикового капіталу.

При врахуванні найбільш вагомих зовнішніх чинників за абсолютної або нормальної фінансової стійкості забезпечується спроможність підприємства до стійкого економічного зростання. Постійні коливання макроекономічних показників, зміни економічної та фінансової ситуації у суспільстві зумовлюють постійний пошук нових шляхів забезпечення стійкості економіки підприємства, що визначається відповідністю обсягів формування та використання власних фінансових ресурсів. Така фінансова рівновага досягається оптимізацією співвідношення між часткою коштів, що капіталізуються, і тією їх часткою, що спрямовується на споживання, а також узгодження джерел формування та напрямів використання власних фінансових ресурсів.

Досягнення фінансової рівноваги - одна з найважливіших умов забезпечення фінансової стабільності, оскільки зростання можливостей щодо забезпечення приросту власного капіталу означає підвищення фінансової стійкості та приводить до зростання ринкової вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу фінансової стійкості присвячені праці Н. М. Деевої, О. І. Дедікова К. В. Ізмайлової, Л. А. Лахтіонової, Н. В. Мірко, П. С. Смоленюка, Г. Г. Старостенко, О. О. Шеремета, та інших вчених [1-6]. У даних дослідженнях акцентується увага на значенні фінансової стійкості для підприємства та оцінки її рівня. У наукових працях з питань фінансового аналізу фінансова стійкість розглядається як один з показників фінансового стану підприємства, що визначає стан активів (пасивів) підприємства, гарантуючи постійну

платоспроможність [7, с. 204]. У загальному, перерахували фактори, що впливають на фінансову стійкість О. В. Павловська, Н. М. Притуляк та Н. Ю. Невмержицька [8]. Разом з тим залишаються не розкритими багато теоретичних і методологічних аспектів забезпечення фінансової стійкості підприємства у сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження аспектів забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання, а також характеристика зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість та визначено шляхи її забезпечення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість відображає постійне стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими ресурсами підприємства, здатність шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції, а також витрати на його розширення і оновлення. Отже, фінансова стійкість підприємства - це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власного капіталу, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення.

Недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва і взагалі діяльності господарюючого суб'єкта. Надлишкова фінансова стійкість також негативно впливає на виробничо-господарську діяльність, оскільки виступає гальмом її розвитку, збільшуючи затрати підприємства надлишковими запасами і резервами [6, с. 87].

Фінансова стійкість повинна характеризуватися такою структурою капіталу, яка б забезпечувала діяльність і розвиток підприємства і водночас задовольняла вимоги ринку. Для її забезпечення підприємство повинно мати достатній обсяг власного капіталу, якісний

стан активів, достатній рівень їх ліквідності, певний рівень рентабельності, та можливості залучення довгострокових позикових коштів. Гнучка структура капіталу, його кругооборот за якого доходи постійно перевищують витрати збережуть платоспроможність підприємства та створять умови для самофінансування. Забезпечення фінансової стійкості у короткостроковому періоді досягається шляхом зменшення фінансових зобов'язань та збільшення обсягу ліквідних активів. Тобто обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості має бути на рівні, допустимому для досягнення фінансової стійкості.

Капітал працюючого підприємства постійно змінює свою форму, відбувається його постійних рух. Суб'єкт господарювання здійснює операції пов'язані з основною (операційною) діяльністю, фінансовою та інвестиційною. Потік цих операцій може змінити тип фінансової стійкості підприємства, тому необхідно враховувати їх вплив на стійкість фінансового стану. Наприклад, якщо продукція підприємства реалізується у запланованих обсягах, підприємство отримує дохід й певну суму прибутку, це призводить до покращення його фінансової стійкості, забезпечується платоспроможність. Це досягається шляхом вмілого управління сукупністю факторів, що визначають результати діяльності підприємства.

В свою чергу, фінансово стійке підприємство в змозі виконати виробничий план та забезпечити операційну та інвестиційну діяльність достатнім обсягом фінансових ресурсів. Отже, завданнями фінансової діяльності є забезпечення планомірного надходження та вибуття коштів, виконання платіжної дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного та позикового капіталу та вибір напрямків найбільш ефективного його використання.

Забезпечення фінансової стійкості будь-якого підприємства залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів. Основна група факторів, це фактори, що визначають можливості збільшення власного капіталу підприємства та його реінвестування.

По-перше, це рівень рентабельності реалізації продукції, що характеризує співвідношення прибутку та доходу від реалізації продукції. Але в сучасних умовах господарювання він обмежений платоспроможним попитом на продукцію, наявністю у конкурентів схожих товарів з такими ж якостями. З другого боку, якщо у підприємства є можливість знизити виробничі, адміністративні витрати та витрати на збут, то це буде сприяти покращенню конкурентоспроможності продукції та збільшенню рентабельності її реалізації.

Іншим чинником є швидкість обороту власного

капіталу підприємства. Прискорення оборотності власного капіталу зменшує потребу в ньому для забезпечення основної операційної діяльності та забезпечення певного рівня прибутковості. Більша кількість оборотів власного капіталу також дає змогу вивільнити частину фінансових ресурсів для розвитку економічної діяльності підприємства. У результаті зменшення потреби у власному капіталі для виробництва та реалізації продукції, вивільняються фінансові ресурси, які можуть бути реінвестовані, що сприяє зміцненню фінансового стану підприємства. Якщо оборотність сповільнюється, то підприємству для збереження обсягів операційної діяльності необхідно залучати в обіг додаткові позикові кошти, що зніжує його фінансову стійкість.

На думку багатьох вчених фінансова стійкість залежить від оптимального співвідношення власного та позикового капіталів. Оптимізація структури капіталу - це одне із найважливіших і найскладніших завдань фінансової діяльності підприємства. Оптимальна структура капіталу - це таке співвідношення використання власного і позикового його видів, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість[9, с. 310].

Таким чином, підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт фінансової незалежності дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку, оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку та не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал. Підприємство, що надає перевагу використанню позикового капіталу, має вищий фінансовий потенціал розвитку, але може і втратити свою фінансову стійкість, адже забагато боргів у структурі капіталу означає, що воно буде неспроможне виконати фінансові зобов'язання і в нього є загроза банкрутству.

Фінансова стійкість також залежить від частки прибутку, що направляється на розвиток підприємства. Здійснення активного та цілеспрямованого реінвестування частки отриманого прибутку у розширення операційної діяльності або розвиток інвестиційної збільшує вартість власного капіталу. Обсяг такої реальної капіталізації свідчить про здатність підприємства генерувати прибуток, ефективно використовувати наявні ресурси та забезпечувати майбутнє економічне зростання.

Крім перерахованих внутрішніх фінансових факторів великою мірою впливає на фінансову стійкість операційна та інвестиційна діяльність

підприємства. До факторів, що залежать від операційної діяльності можна віднести структуру поточних витрат (частку постійних витрат), маркетингову політику, рівень використання основних засобів, виробничий менеджмент (рівень страхових та сезонних запасів, достатність диверсифікації асортименту продукції). Ефективність інвестиційного менеджменту також визначає параметри фінансової стійкості. Якщо результатом інвестиційної діяльності є істотна перевитрата інвестиційних ресурсів, довготривалі будівельно-монтажні роботи, недосягнення планових обсягів прибутку за реалізованими реальними проектами, все це призведе до значного погіршення фінансової стійкості підприємства.

Звичайно, у сучасних умовах для реального сектору економіки внутрішні фактори є досить вагомими, оскільки на них можна впливати, а також з їх допомогою зменшувати негативний вплив зовнішніх факторів і досягти фінансової стійкості функціонування підприємства.

Поглиблення трансформаційних та інтеграційних процесів у національній економіці значно посилює вплив зовнішнього середовища на діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання, тобто перетворює його на головний фактор, що зумовлює стратегію та фінансову політику підприємства. Домінуюча роль зовнішніх факторів у формуванні фінансової стійкості підприємства визначається дуалістичною природою ринкових відносин, яка проявляється у розширенні прав і економічної свободи суб'єктів підприємницької діяльності, з одного з боку, і зростанням невизначеності відносно можливих тенденцій зміни економічної системи - з іншого.

Зовнішнє середовище - це різні аспекти: кон'юнктура товарного та фондового ринків, економічна та фінансово-кредитна політика законодавчої та виконавчої влади у країні; соціальна й екологічна ситуація у суспільстві тощо. Зазначені зовнішні фактори впливають на фінансову господарську діяльність підприємства і через неї на його фінансову стійкість.

Особливе значення для забезпечення останнього має рівень платоспроможного попиту на продукцію підприємства, який визначає стабільність обсягу надходження доходу від її реалізації. А він залежить від кон'юнктури товарного ринку, рівня доходів споживачів, рівня цін на продукцію. На фінансову стійкість підприємства значно впливає фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка країни. У період кризи зменшуються доходи, знижується ліквідність і виникає недостатність коштів для забезпечення платоспроможності. Це формує передумови банкрутства суб'єкта підприємництва.

Очевидно, що одним із факторів забезпечення фінансової стійкості є кон'юнктура фондового ринку. Характер цієї кон'юнктури впливає передусім на можливості залучення капіталу за рахунок емісії акцій та облігацій підприємства. Але такі інструменти поповнення власного капіталу можуть використовувати лише великі акціонерні компанії. Більшій частині вітчизняних підприємств такі джерела недоступні.

Важливим фактором, що визначає фінансову стійкість будь-якого підприємства є система оподаткування. Податкові платежі становлять значну частку витрат підприємства. Тому будь-які зміни в податковій системі - поява нового виду податків, зміна ставок оподаткування, скасування або надання податкових пільг, зміна графіка внесення податкових платежів тощо - спричиняють відповідні зміни в обсязі кінцевого фінансового результату (прибутку) підприємства.

Проблема забезпечення фінансової стійкості особливо актуальна у малому та середньому бізнесі. Для забезпечення стійкості економічного зростання великі промислові компанії та корпорації ефективно використовують такі способи адаптації до впливу зовнішнього середовища, як диверсифікація видів діяльності та ринків збуту, диференціація продукції, розширення форм ринкового співробітництва, оптимізація структури активів, зміна організаційно-правових форм господарювання ті інше. Малі та середні підприємницькі структури не володіють таким широким спектром адаптаційних можливостей, і будь-яка зміна одного із параметрів зовнішнього середовища може призвести до кризового фінансового стану.

Ці фактори не можуть бути змінені шляхом управлінських рішень, і завдання фінансового менеджера полягає у розробці адаптивних заходів, що дають змогу пристосуватися до змін навколишнього середовища в найближчому періоді та на довгострокову перспективу.

У табл. 1 здійснена оцінка фінансового стану основної інституціональної складової товаровиробництва - промислових підприємств. Наведені показники, дають змогу виявити зміни фінансової стійкості підприємств України за 2008-2011 рр.

У структурі джерел формування капіталу промислових підприємств, як показують значення коефіцієнту фінансової незалежності, спостерігаються певні нерівномірності. Питома вага власного капіталу у 2008 р. становить 46,1% і з кожним роком має тенденцію до зменшення. За аналізований період також знизились значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власним капіталом та коефіцієнта маневреності власного капіталу. Такий рівень забезпеченості

власним оборотним капіталом послаблює спроможність промислових підприємств, формувати необхідні для виробництва і реалізації продукції оборотні активи.

За 2008-2011 рр. у промислових підприємств також спостерігається низький рівень показників рентабельності та швидкості обороту капіталу. Негативні тенденції наведених показників свідчать про обмежені можливості самофінансування діяльності підприємств і забезпечення їх розвитку.

У більшості промислових підприємств обсяг

власного оборотного капіталу не може забезпечити безперервну фінансово-господарську діяльність. Тому вона значно або цілком забезпечується позиковими і залученими ресурсами, що призводить до зниження рівня фінансової автономії підприємства, зростання залежності від своїх партнерів по економічній діяльності. Унаслідок сповільнення оборотності для збереження обсягів операційної діяльності промисловим підприємствам необхідно залучати в обіг додаткові позикові ресурси, що знижує їх фінансову стійкість.

Таблиця 1

Показники фінансового стану промислових підприємств України за 2008-2011 рр.*

№ п/п	Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Рекомендоване значення, тенденції змін
1.	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,461	0,418	0,385	0,368	>0,5
2.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним капіталом	0,193	0,132	0,074	0,069	>0,1
3.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,199	0,153	0,096	0,096	0,3–0,5
4.	Рентабельність власного капіталу, %	1,4	-3,3	2,7	6,7	Збільшення
5.	Рентабельність операційної діяльності, %	4,9	1,8	3,6	4,7	Збільшення
6.	Рентабельність усієї діяльності, %	0,6	-1,7	1,1	2,3	Збільшення
7.	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,239	1,153	1,08	1,074	1–2,5
8.	Коефіцієнт оборотності капіталу	1,134	0,835	0,978	1,073	Збільшення

*Розраховано автором із використанням джерела [10].

Для вітчизняних суб'єктів господарювання характерним недостатній обсяг капіталу, низька платоспроможність, висока вартість кредитних ресурсів, низька інвестиційна активність. Це призводить до того, що більшість підприємств знаходяться у нестійкому фінансовому стані, відчувають нестачу коштів, активи їх недостатньо ліквідні для забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості. У цих умовах важливе ефективне управління фінансами підприємства, засноване на комплексному фінансовому аналізі та інших сучасних методах фінансового менеджменту для забезпечення фінансової

стійкості та запобігання можливого банкрутству.

Фінансова стійкість забезпечується ефективним управлінням всією сукупністю факторів, що впливають на результати діяльності підприємства. Саме тому для успішної адаптації підприємства до неефективного інституційного середовища необхідно здійснювати заходи в сферах як операційної та інвестиційної, так і фінансової діяльності. Для досягнення фінансової стійкості вітчизняним суб'єктам господарювання необхідно:

сформувати найбільш ефективну структуру витрат для отримання максимального прибутку

та оптимізувати потребу у основних засобах;
 оптимізувати розмір страхових та сезонних запасів для досягнення поставлених завдань;
 не допускати високої частки позикового капіталу, особливо короткострокових його джерел, не виправданого зростання дебіторської заборгованості;
 сформувати оптимальну структуру капіталу для забезпечення активів;
 уникати перевитрат інвестиційних ресурсів, оскільки вони формуються виключно для потреб підприємства у забезпечення максимального прибутку;
 реінвестувати частку прибутку на розвиток виробництва.

Висновки. Інтенсифікація відтворення капіталу, зростання ефективності використання власного капіталу, зростання його вартості посилює адаптивність суб'єкта господарювання, гнучкість його реакції на негативні явища, формує ознаки фінансової стійкості та платоспроможності, що виступає інструментом інвестиційної привабливості підприємства.

Посилення впливу очікувань і перспектив розвитку бізнесу на фінансові результати, його підвищена чутливість до змін зовнішнього середовища обумовлюють необхідність застосування певних методів фінансового управління, які містять комплексну оцінку фінансової стійкості підприємства; планування фінансово-господарської діяльності та фінансовий контроль за її здійсненням. Управління фінансовою стійкістю необхідно реалізовувати шляхом оперативних, координаційних і контрольних функцій. До оперативної функції відноситься постійне співставлення позитивних та негативних грошових потоків у операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності. Аналіз потреби у фінансових ресурсах та визначення джерел їх

залучення, формування оптимальної структури капіталу є координаційною функцією. І контрольна функція управління фінансовою стійкістю повинна забезпечити постійний моніторинг середньозваженої вартості капіталу, фінансового важеля, ліквідності, платоспроможності та ефективності діяльності підприємства. Суб'єкту господарювання необхідно збереження ліквідності, платоспроможності та певного рівня рентабельності для забезпечення приросту власного капіталу та позитивного впливу на фінансову стійкість, що забезпечить стійкість економіки країни.

Список літератури

1. Десва Н. М. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник для студ. вищих навч. закл. / Дніпропетровська держ. фінансова академія / Н. М. Десва, О. І. Дедіков. - Д.: ДДФА, 2006. - 380 с.
2. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / К. В. Ізмайлова. - [2-ге вид., стереотип.]. - К.: МАУП, 2001. - 152 с.
3. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія Л. А. Лахтіонова. - К.: КНЕУ, 2001. - 387 с.
4. Смоленюк П. С. Фінансовий аналіз (навчальний посібник) / П. С. Смоленюк. - Хмельницький, НВП "Еврика" Тов, 2002. - 244 с.
5. Старостенко Г. Г., Мірко Н. В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 224 с.
6. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О. О. Шеремет. - К.: Кондор, 2005. - 196 с.
7. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз: навч. посіб. [для студентів вищ. навч. закладів]. - К.: ЦУЛ, 2002. - 360 с.
8. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана / М. Д. Білик, Павловська О. В., Питуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. - К.: КНЕУ, 2005. - 592 с.
9. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. - К.: Ельга, 2008. - 724 с.
10. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Анотація

Наталья Марусяк

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Исследуются аспекты обеспечения финансовой устойчивости отечественных предприятий в современных условиях хозяйствования. Охарактеризованы внешние и внутренние факторы, которые влияют на финансовую устойчивость и определены пути её обеспечения.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственный капитал, реинвестирование, прибыль, оптимальная структура капитала, финансовая деятельность.

Summary

Natalya Marusyak

PROVIDING OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

Aspects of providing of financial stability of domestic enterprises in the contemporary economy are probed in the article. External and internal factors which influence on financial stability and ways of its providing are characterized.

Keywords: financial stability, property capital, reinvestment, profit, optimum capital structure, financial activity.

ФІНАНСОВЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЯХ УКРАЇНИ

Досліджуються теоретичні та практичні аспекти фінансового оздоровлення підприємств в сучасних умовах України. Визначено економічну сутність фінансового оздоровлення та антикризового фінансового управління, проведений критичний аналіз економіко-правового забезпечення фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств і дана характеристика основних заходів "формального фінансового оздоровлення" (відновлення платоспроможності).

Ключові слова: фінансове оздоровлення, антикризове фінансове управління, платоспроможність, фінансова рівновага, відновлення платоспроможності, фінансова санація, план фінансової санації, реструктуризація, реорганізація, заміщення активів.

Постановка проблеми. У сучасних умовах структурної перебудови економіки України більшість підприємств опинилися в ситуації, що характеризується високим рівнем нестабільності та невизначеності, яка є результатом складних процесів суспільно-політичної та соціально-економічної трансформації. Як наслідок, не всі господарюючі суб'єкти мають достатні адаптивні можливості до постійних змін, які виникають у зовнішньому середовищі.

За даними Держкомстату, за січень-вересень 2012 року 41,2% підприємств України отримали збиток за результатами господарської діяльності (при цьому найвища частка збиткових підприємств - 56,7% була серед підприємств, що надають комунальні послуги, найнижча - 10,8% серед сільськогосподарських підприємств). За аналогічний період в Чернівецькій області збитковими були 37,2% підприємств [1].

Крім цього, значна частина підприємств є неплатоспроможними та не в змозі виконати власні зобов'язання перед контрагентами, як наслідок, проти них Господарським судом за заявою кредиторів порушуються справи про банкрутство. Кількість розглянутих справ, що виникають зі спорів про банкрутство, за перше півріччя 2012 року зменшилася на 25,8 % у порівнянні з аналогічним періодом 2011 року і становить 3,8 тис.; у справах про банкрутство, в яких провадження закінчено, суди визнали 12 млрд 45 млн 555,6 тис. грн майнових (грошових) вимог кредиторів, що на 43,9 % більше за аналогічний період 2011 року [2]. Тобто відбувається зростання простроченої кредиторської заборгованості, що знаходить своє вираження у збільшенні суми грошових вимог, які визнані Господарськими судами.

Як бачимо, з наведеної інформації проблема фінансового оздоровлення підприємств у сучасних економічних реаліях України набуває особливої

актуальності, що пов'язано із суттєвим зростанням масштабів збитковості підприємств та їх неплатоспроможності, тому виникає необхідність вироблення ефективних заходів та механізмів щодо їх фінансового оздоровлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління підприємствами, які перебувають у фінансовій кризі, розглядаються у працях таких зарубіжних учених, як: Б.Паттерсон, Я.Мітрофф, М.Сімур, М.Стівенс, Дж.Холл, Ю.Брікхем, Л.Гапенські, Д.Странкс, Х.Греннінг, С.Братановік, А.Фараго, Б.Нельсон, Е.Альтман, В.Бівер, Дж.Аргенті, У.Кінг, Д.Кліланд та ін.

Серед вітчизняних і російських учених питання антикризового фінансового управління та фінансового оздоровлення висвітлені в працях: Бланка І.О., Градова А.П., Короткова Е.М., Лігоненко Л.О., Омелянович Л.О., Пластуна О.Л., Петренко В.Л., Ситника Л.С., Скібіцького О.М., Терещенко О.О., Шубіної О.О. та ін.

Проте цілісна концепція вирішення досліджуваної наукової проблеми ще не сформована. Віддаючи належне значимості результатів уже проведених досліджень, варто підкреслити, що подальша розробка й оформлення в науково-прикладну концепцію методології, форм, методів і механізмів фінансового оздоровлення та антикризового фінансового управління залишається важливою проблемою. Поза увагою досліджень залишились питання фінансового оздоровлення підприємств і методології відновлення фінансової рівноваги та її підтримки в довгостроковому періоді, та проблематика збалансування вхідних і вихідних грошових потоків підприємства, що перебуває у фінансовій кризі.

Постановка завдання. Основними завданнями даної статті є визначення економічної сутності фінансового оздоровлення й антикризового фінансового управління, місця та ролі фінансового

оздоровлення в системі антикризового фінансового управління, критичний аналіз економіко-правового забезпечення здійснення антикризового фінансового управління та характеристика заходів фінансового оздоровлення підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. У зв'язку з погіршенням фінансового стану більшості вітчизняних підприємств актуалізуються питання антикризового фінансового менеджменту. В сучасній економічній літературі подолання кризових явищ присвячено значну кількість публікацій, проте питання антикризового фінансового менеджменту залишаються мало дослідженими, що негативно відображається на ефективності фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств.

На початку 90-х років XX століття антикризовий фінансовий менеджмент виник на стику двох напрямків економічної науки: антикризового управління та фінансового менеджменту, поєднавши в собі сукупність фінансових інструментів антикризового управління на основі впровадження стратегічного і тактичного фінансового менеджменту в діяльність підприємства, що перебуває у фінансовій кризі. При цьому варто відзначити, що економісти використовують різні підходи для визначення діяльності, спрямованої на виведення підприємства з фінансової кризи, а саме: "антикризове управління", "фінансове оздоровлення", "антикризове фінансове управління", "антикризовий фінансовий менеджмент", проте на нашу думку доцільною є уніфікація зазначених категорій на основі того, що всі ці види діяльності спрямовані на фінансове оздоровлення підприємств, що перебувають у кризовій ситуації.

Сформовані вітчизняними та зарубіжними вченими погляди на фінансове оздоровлення підприємства зводяться до його розгляду з двох позицій: по-перше, антикризового управління як комплексу заходів по подолання фінансової кризи і по-друге - фінансового менеджменту - системи управління, що спрямована на попередження виникнення фінансової кризи.

У західній економічній літературі існують різні підходи до визначення діяльності, що спрямована на виведення підприємства з фінансової кризи, при цьому кожен з науковців розставляє власні пріоритети та визначає напрямки даного виду діяльності. М. Сімур вважає, що комунікації є центральною функцією антикризового управління [3,с.26-29]. Дж. Холл показує, що антикризовий менеджмент бере свій початок із суспільних відносин і лише з часом сформувався в окрему науку [4,с.17-20]. М.Стівенс вважає, що антикризове управління знаходиться в області

міжособистісних відносин, а не у сфері реальних економічних процедур [5,с.26-27]. Б. Паттерсон дає визначення антикризового управління як програми заходів, які повинен вжити менеджмент компанії в разі виникнення кризової ситуації [6,с.47-48]. Я. Мітрофф визначає антикризове управління як послідовну взаємозалежну оцінку різних видів кризи та факторів, які можуть загрожувати підприємству [7,с.101-113].

Ю.Брікхем виділяє в рамках фінансового менеджменту необхідність подолання фінансових труднощів шляхом використання інституту банкрутства, реорганізації або ліквідації підприємства. При цьому дії фінансових менеджерів підприємств, що перебувають у фінансовій кризі, повинні бути спрямовані на мінімізацію втрат, яких зазнає підприємство та вибір ефективних варіантів фінансового оздоровлення [8].

Х.Гренінг і С.Братановік вважають, що в умовах фінансової кризи потрібно здійснювати раціональне управління капіталом, яке дасть можливість використовувати нові інструменти управління, які враховують можливості використання інновацій [9,с.2].

А.Фараго відзначаючи циклічний розвиток економіки зазначає, що доходи підприємства залежать від нього, і коливаються внаслідок змін у функціонуванні економічної системи. Стратегія управління заборгованістю (debt management) будується, виходячи з того, що у підприємства збільшується потреба у фінансових ресурсах, коли економіка знаходиться в стадії рецесії [10,с.55].

Б.Нельсон, розглядаючи питання менеджменту в кризових умовах, зазначає про необхідність готовності менеджерів до кризових ситуацій, що проявляється у створенні антикризових планів і процедур одразу після виникнення фінансової кризи або її наближення [11,с.30].

У фінансовому менеджменті управління, що спрямоване на фінансове оздоровлення підприємства, являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, що спрямовані на попередження і подолання фінансової кризи, а також на мінімізацію її негативних наслідків. Головною метою такого управління, на думку І.О.Бланка, є відновлення фінансової рівноваги підприємства і мінімізація зниження його ринкової вартості, що викликано фінансовою кризою [12,с.589]. Для досягнення даної мети в рамках системи фінансового оздоровлення потрібно вирішити завдання, що відображені в таблиці 1 [12,с.591].

Отже, в рамках політики фінансового оздоровлення до числа найбільш актуальних завдань антикризового фінансового управління

Таблиця 1

Основні завдання фінансового оздоровлення підприємства

№	Завдання	Особливості реалізації
1	Своєчасне діагностування передкризового фінансового стану підприємства та вжиття необхідних превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи	<p>Це завдання реалізується шляхом здійснення постійного моніторингу внутрішнього середовища підприємства і факторів зовнішнього середовища, що здійснюють найвагомий вплив на фінансові результати господарської діяльності підприємства.</p> <p>Своєчасне виявлення кризових явищ за допомогою системи моніторингу дозволяє в більшості випадків уникнути фінансової кризи або зменшити її негативні наслідки і пом'якшити характер прояву.</p> <p>Здійснення превентивних заходів з попередження фінансової кризи підприємства є найбільш економічно обґрунтованим напрямком антикризового фінансового управління, що забезпечує найбільший ефект (у вигляді зменшення майбутніх втрат) на одиницю використаних у цих цілях фінансових ресурсів.</p>
2	Подолання неплатоспроможності підприємства	<p>Це завдання є першочерговим в системі заходів по фінансовому оздоровленню підприємства. В деяких випадках реалізація тільки цього завдання дозволяє унеможливити поглиблення фінансової кризи підприємства, відновити його репутацію серед контрагентів та отримати запас часу, що необхідний для реалізації інших заходів.</p> <p>При цьому варто пам'ятати, що неплатоспроможність – це лише один із зовнішніх проявів фінансової кризи підприємства, тому відновлення платоспроможності повинно здійснюватися не стільки за рахунок ліквідації зовнішніх проявів, а за рахунок усунення причин, що зумовили неплатоспроможність підприємства.</p>
3	Відновлення фінансової стійкості підприємства	<p>Це одне з основних завдань, яке забезпечує реалізацію головної мети, та потребує найбільших зусиль та затрат фінансових ресурсів.</p> <p>Дане завдання реалізується шляхом фінансової реструктуризації, якою повинно бути забезпечено оптимізацію структури капіталу, оборотних та необоротних активів, грошових потоків та інвестиційної діяльності підприємства.</p>
4	Попередження банкрутства та ліквідації підприємства	<p>Таке завдання постає внаслідок виникнення глибокої або системної фінансової кризи. У даній ситуації внутрішні механізми фінансової стабілізації не спрацьовують, при цьому власних фінансових ресурсів недостатньо для подолання такої фінансової кризи.</p> <p>У зв'язку з цим з метою попередження банкрутства та ліквідації підприємства потрібно виробити механізми та способи зовнішньої санації підприємства з подальшою розробкою плану зовнішнього фінансового оздоровлення (інвестиційного проекту санації).</p>
5	Мінімізація негативних наслідків фінансової кризи підприємства	<p>Це завдання реалізується шляхом стабілізації якісних структурних змін його фінансової діяльності з урахуванням довгострокової перспективи.</p> <p>Ефективність заходів з подолання негативних наслідків фінансової кризи оцінюється за критерієм мінімізації втрати ринкової вартості підприємства та у порівнянні з докризовим періодом.</p>

відносять: попередню діагностику причин виникнення кризової ситуації на підприємстві, оцінку фінансової стійкості та рівноваги, вибір стратегії розвитку підприємства, розробку процедур фінансового оздоровлення підприємства і системи контролю за їх реалізацією, корегування стратегії фінансового оздоровлення згідно з умовами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Фінансове оздоровлення підприємства може здійснюватися як до так і після порушення справи про банкрутство. У зв'язку з цим антикризове фінансове управління та фінансове оздоровлення підприємств тісно пов'язані з інститутом банкрутства та процедурою фінансової санації підприємств, яка є основним механізмом відновлення платоспроможності підприємства та важливою системою заходів під час здійснення його фінансового оздоровлення.

За визначенням О.О.Терещенка, санація - це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді [13, с.21]. З наведеного визначення бачимо, що основною метою фінансової санації є відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості підприємства, і вона зводиться до подолання наслідків фінансової кризи, а не причин її виникнення, оскільки неплатоспроможність і збитковість є лише зовнішніми проявами фінансової кризи на підприємстві.

Ефективність антикризового фінансового управління значно залежить від якості економіко-правового забезпечення реалізації заходів з фінансового оздоровлення, яке повинно сприяти якнайшвидшому виведенню підприємства з фінансової кризи та повному задоволенню вимог кредиторів. Економіко-правове забезпечення фінансового оздоровлення вітчизняних підприємств зазнало значних змін у зв'язку з прийняттям 22 грудня 2011 року Верховною Радою України Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом"" (далі Закон), яким передбачено використання законодавства про банкрутство в новій редакції [14].

У новій редакції даного Закону, яка вступила в дію з 19 січня 2013 року, розширено можливості щодо ранньої діагностики загрози неплатоспроможності підприємства, введено поняття санації, що здійснюється до порушення справи про банкрутство. Такі процедури зазначаються в плані санації, який має бути

схвалений кредиторами та затверджений Господарським судом. Передбачаються наступні особливості введення процедури санації до порушення справи про банкрутство: вона запроваджується за наявності згоди боржника та кредитора/кредиторів (згода сторін може бути досягнута ще до виникнення заборгованості боржника, про що може бути зазначено, наприклад, в договорі, на підставі якого виникла або може виникнути така заборгованість) на строк не більше 12 місяців (при цьому протягом зазначеного строку не може бути порушено справу про банкрутство боржника) [14].

У новій редакції Закону не використовується термін "досудова санація", оскільки "санація боржника до порушення справи про банкрутство" згідно зі ст.6 Закону від 22.12.2011 р. [14] передбачає втручання у ведення справи судових органів через:

- необхідність розміщення боржником оголошення про проведення загальних зборів кредиторів на веб-сайті державного органу з питань банкрутства та Вищого господарського суду України;

- необхідність подання до господарського суду боржником або представником кредиторів після схвалення заяви про затвердження плану досудової санації підприємства, за що передбачено справляння судового збору;

- винесення господарським судом ухвал: про прийняття заяви до розгляду, в якій зазначаються час та місце проведення судового засідання; про затвердження плану санації підприємства до порушення справи про банкрутство та введення мораторію на задоволення вимог кредиторів.

Під час проведення фінансової санації підприємства основним інструментом відновлення платоспроможності підприємства виступає план фінансової санації, в якому систематизуються заходи, що дозволять підприємству виконати всі зобов'язання перед кредиторами та відновити платоспроможність та прибутковість. Згідно з ч.2 статті 29 Закону, заходами щодо відновлення платоспроможності підприємства можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочення та/або розстрочення платежів або прощення (списання)

частини боргів, про що укладається мирова угода;

- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника;
- продаж частини майна боржника;
- виконання зобов'язань боржника власником майна боржника та його

відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;

- відчуження майна та погашення зобов'язань боржника шляхом заміщення активів;
- звільнення працівників боржника;
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам;
- інші способи відновлення платоспроможності боржника [14].

При цьому в Законі дається таке визначення реструктуризації підприємства: здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприяє фінансовому оздоровленню підприємства, підвищенню ефективності виробництва, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції та повному або частковому задоволенню вимог кредиторів [14]. Як бачимо, з наведеної дефініції законодавчо визначена реструктуризація підприємства націлена на використання таких форм реорганізації як поділ, виділення, злиття, поглинання та перетворення.

З метою відновлення платоспроможності та задоволення вимог кредиторів боржника план санації може передбачати продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу. Під час продажу майна боржника як цілісного майнового комплексу в установленому порядку відчужуються всі види майна, призначеного для здійснення підприємницької діяльності боржника. Після продажу майна на аукціоні кошти, що отримані від його реалізації, йдуть на задоволення вимог кредиторів у визначеній законодавством черговості, що передбачена статтею 45 Закону [14].

Крім наведених вище традиційних способів відновлення платоспроможності, в новій редакції Закону запроваджено нові способи відновлення платоспроможності підприємства - заміщення активів (згідно з якими майно боржника передається створеному ним господарському товариству, а акції (доли) у статутному капіталі такого товариства включаються до складу майна боржника) та збільшення власниками боржника його статутного капіталу.

Статутний капітал акціонерного товариства збільшується в розмірі, встановленому планом санації. Емісія акцій та облігацій акціонерного товариства - боржника здійснюється винятково для переведення зобов'язань товариства у цінні папери в порядку, встановленому Національною

комісією з цінних паперів та фондового ринку [14].

Усі наведені заходи, що використовуються з метою відновлення платоспроможності повинні призвести до поліпшення фінансового стану підприємства. При цьому фінансовий стан підприємства є лише індикатором загальної ситуації у виробничій сфері, сфері управління та збуту і відображається у фінансових показниках діяльності підприємства. У зв'язку з цим ототожнення фінансового оздоровлення підприємства з відновленням його платоспроможності призводить до спроб подолання наслідків, а не причин виникнення кризових ситуацій. Тому відновлення платоспроможності підприємства, яке передбачене вітчизняним законодавством, можна розглядати як "формальне фінансове оздоровлення", оскільки ліквідуються тільки зовнішні прояви фінансової кризи підприємства, при цьому реального фінансового оздоровлення немає.

Аналіз якісних характеристик механізму фінансового оздоровлення в Україні, представлених у рейтингу Світового банку "Doing business 2012" [15], дає можливість відзначити таке. Україна у розділі "Припинення діяльності" посідає 156 місце з-поміж 181 держави, при цьому за останні три роки її рейтинг за даним показником знизився на 13 пунктів. Процедура банкрутства в Україні в середньому триває 2,9 року, що на 1,2 більше, ніж у країн - членів Євросоюзу.

Також у процесі банкрутства в середньому вдається відшкодувати лише близько 9% вимог кредиторів, у той час як цей середній показник у розвинутих європейських країнах становить 67%, у державах Східної Європи та Азії - 28%. Крім того, в основному реалізація процедури банкрутства призводить до ліквідації підприємств, а не до фінансового оздоровлення - менше 10% справ закінчуються відновленням (в інших державах цей показник у середньому складає 60 - 85%). 42% від загальної вартості бізнесу в Україні витрачається на процедури, пов'язані з фінансовим оздоровленням, тоді як європейські господарюючі суб'єкти втрачають 8%, а бізнес Східної Європи та Азії - 13%. У даному зв'язку можемо зазначити, що ефективність механізму фінансового оздоровлення в Україні у порівнянні з іншими країнами є дуже низькою.

Висновки. Фінансове оздоровлення вітчизняних підприємств є важливим елементом структурної перебудови вітчизняної економічної системи. Сформовані вітчизняними та зарубіжними вченими погляди на фінансове оздоровлення підприємства зводяться до його розгляду з двох позицій: по-перше, антикризового управління - як комплексу заходів по подоланню

фінансової кризи і, по-друге - фінансового менеджменту - системи управління, що спрямована на попередження виникнення фінансової кризи.

Проте чинна в Україні практика фінансового оздоровлення засвідчує той факт, що в основному воно зводиться до "формального оздоровлення" підприємства", тобто відновлення його платоспроможності за допомогою використання механізмів фінансової санації, як до порушення справи про банкрутство, так і в процесі здійснення процедури банкрутства підприємства, з метою усунення зовнішніх проявів фінансової кризи та задоволенню вимог кредиторів підприємства.

При цьому часто підприємства, що відновили свою платоспроможність через деякий час знову опиняються у фінансовій кризі, оскільки усуваються наслідки, а не причини кризової ситуації. Тому реальне фінансове оздоровлення підприємства повинне передбачати глибокі структурні зміни у фінансово-господарській діяльності підприємства, які можливі тільки після фундаментального аналізу всіх факторів внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства та показників його господарської діяльності та сприйняття нової філософії антикризового фінансового управління, яка спрямована на попередню діагностику причин виникнення кризової ситуації на підприємстві, вибір стратегії розвитку підприємства, розробку процедур фінансового оздоровлення підприємства і системи контролю за їх реалізацією, корегування стратегії фінансового оздоровлення згідно з умовами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Аналіз роботи судів загальної юрисдикції у I півріччі 2012 року [електронний ресурс] // Верховний суд України. - Режим доступу: www.scourt.gov.ua
3. Seymour M. Crafting a Crisis Communications Plan // Directors & Boards Summer. 1991. V. 15, n. 4. P. 26-29.
4. Hall J.R. In the Jaws of a Crisis // Directors & Boards Summer. 1991. V. 15, n. 4. P. 17-20.
5. Stevens M. Crisis? What Crisis // Marketing. Aug 27. 1992. P. 26-27.
6. Patterson B. Crisis impact on reputation management // Public Relations J. Nov. 1993. V. 49, n. 11. P. 47-48.
7. Mitroff I.I. Crisis management and environmentalism: A natural fit // California Management Review Winter. 1994. V. 36, n. 2. P. 101-113.
8. Брікхем Ю., Ерхардт М. // Фінансовий менеджмент. 10-е вид. / Пер. з англ. Є.А. Дорофєєва. - СПб.: Пітер, 2009. - 960с.
9. Greuning V.H., Bratanovic S.B. Analyzing Banking Risk. Third Ed. The World Bank, 2009. P.2.
10. Farago A. How to survive the recession Includes Bibliographical references and index. Canada. Insomniac Press, 2002. P. 55.
11. Nelson B. Peter Economy (Associate Editor of Leader to Leader) The management Bible. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. P. 30.
12. Бланк, Ігор Олександрович. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / І.О.Бланк. - К.: Ельга, 2004. - 655с.
13. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: підручник / О.О. Терещенко. - 2-ге вид., без змін. - К.: КНЕУ, 2009. - 552с.
14. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 14.05.1992 № 2343-XII (в редакції закону від 22.12.2011 № 4212-VI) [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
15. Doing business 2012/ A publication of the World Bank and International Finance Corporation [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>

Аннотация

Виталий Семенюк

**ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ УКРАИНЫ**

Исследуются теоретические и практические аспекты финансового оздоровления предприятий в современных условиях Украины. Определена экономическая сущность финансового оздоровления и антикризисного финансового управления, проведен критический анализ экономико-правового обеспечения финансового оздоровления отечественных предприятий и дана характеристика основных мероприятий "формального финансового оздоровления" (восстановление платежеспособности).

Ключевые слова: финансовое оздоровление, антикризисное финансовое управление, платежеспособность, финансовое равновесие, восстановление платежеспособности, финансовая санация, план финансовой санации, реструктуризация, реорганизация, замещение активов.

Summary

Vitaliy Semenyuk

**FINANCIAL REHABILITATION OF ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC
REALITIES UKRAINE**

The paper examines the theoretical and practical aspects of financial recovery of enterprises in today's Ukraine. Specifically Economic essence of financial recovery and financial crisis management, conducted a critical analysis of the economic and legal framework of financial recovery of domestic enterprises and describes the major activities "formal financial recovery" (restore solvency)

Keywords: financial recovery, crisis financial management, solvency, financial balance, restore solvency, financial reorganization, a plan of financial reorganization, restructuring, reorganization, substitution assets.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНТРОЛІНГУ У СИСТЕМІ СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ

Розглядається місце контролінгу у системі управління маркетинговою діяльністю та передумови, які б забезпечили ефективне використання системи контролінгу в усіх аспектах функціонування сучасного підприємства на ринку.

Ключові слова: маркетинг, система управління маркетингом, контролінг.

Постановка проблеми. Важливий фактор ефективності бізнес-процесів у сучасних вітчизняних компаніях - наявність налаштованої системи маркетингового управління, що дозволяє комплексно аналізувати зовнішню і внутрішню інформацію та приймати виважені управлінські рішення, спрямовані на оптимізацію бізнес-процесів і одержання максимального прибутку.

Підвищення ефективності управління організацією може забезпечити контролінг маркетингу, який на сьогодні виступає основним методом оцінки ефективності системи управління маркетинговою діяльністю.

Але на сьогодні більшість сучасних вітчизняних підприємств не вміє ефективно організовувати і управляти маркетинговою діяльністю. У зв'язку з цим їм не завжди вдається визначити і розробити продукт, який на даному етапі вимагає ринок. Тому основним завданням контролінгу маркетингу є інформаційна підтримка ефективного менеджменту по задоволенню потреб клієнтів і побудова оптимальної стратегії поведінки на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти дослідження проблем впровадження управлінських функцій в систему маркетингової діяльності сучасних підприємств знайшли своє відображення у працях провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема таких, як Ансофф І., Белл Д., Гілберт Д., Данько Т.П., Дойль П., Котлер Ф., Пелішенко В.П., Сіняєва І.М., Хруцький В.Є. та ін. Вагомий внесок у вивчення механізмів використання системи контролінгу у практиці маркетингової діяльності внесли такі провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, як Альошина І.В., Башкатова Ю.І., Глазов М.М., Мелентьєва Н.І., Фірова І.П. та ін.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатнє коло опублікованих наукових праць та їх високий теоретичний рівень, залишаються не визначеними механізми впровадження елементів контролінгу маркетингової діяльності на системній основі, що б забезпечило більшу ефективність та надійність функціонування управління маркетинговою

діяльністю компаній у сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою статті є визначення місця контролінгу в системі управління маркетинговою діяльністю та дослідження передумов, які б забезпечили ефективне використання системи контролінгу в усіх аспектах функціонування сучасного підприємства на ринку.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах багато фірм і компаній успішно використовують нову форму контролю як симбіоз контролю з процесами управління в рамках корпоративного контролінгу. Термін "контролінг" (від англ. to control ? контролювати, управляти) виник на початку ХХ ст. в Америці, а потім на початку 90-х рр. з'явився і в пострадянських країнах. В економічній літературі поняття контролінгу включає два терміни ? "контроль" і "управлінський облік". Однак сьогодні термін "контролінг" трактується більш широко, оскільки охоплює не тільки суто контрольні та облікові функції, а й увесь спектр управління бізнес-процесом компанії [1].

Ефективна організація контролінгу можлива лише за наявності науково обґрунтованих форм і методів, що враховують сучасні особливості процесів управління, вітчизняний та зарубіжний досвід у рамках нових підходів до формування та реалізації стратегії розвитку сучасної компанії. При цьому акцент робиться на підвищенні його впливу при прийнятті управлінських рішень, особливо в системі розвитку маркетингової діяльності.

Контролінг вкрай важливий для маркетингу, оскільки він виконує функції координування та підтримки. Контролінг маркетингу виступає як процес виміру й оцінки результатів реалізації планів маркетингу, виконання коригувальних дій, що забезпечують досягнення маркетингових цілей [2].

На думку американських учених Р. Манна і Е. Майєра [3, с.23], система контролінгу може функціонувати лише тоді, коли вона зорієнтована на вузькі місця діяльності підприємства, оскільки основний метод, властивий контролінгу, - пошук відхилень фактичних показників від планових, пошук причин, що сприяли цьому, і своєчасно їх

усунення. Тому контролінг виступає в ролі координуючого центру у вигляді суб'єкта з управління корпоративними системами менеджменту, маркетингу, логістики, фінансів, людськими ресурсами.

У процесі реалізації маркетингового управління контролінг виконує такі функції:

- забезпечує особливий пріоритет в сфері прийняття управлінських рішень для всієї організації;
- у процесі контролінгу постійно здійснюється порівняння поточного і бажаного стану, оцінюються відхилення в здійсненні загальної стратегії розвитку організації;
- сприяє своєчасному розпізнаванню слабких місць організації та причин їх появи;
- створює систему раннього попередження щодо проблемних моментів у діяльності організації.

Метою маркетинг-контролінгу є відстеження виконання планів, аналіз прибутковості та ефективності маркетингових заходів, постійне дослідження ринкової ситуації з метою швидкої адаптації фірми до неї [4, с. 25]. У літературі виділяються чотири типи маркетингового контролю [5, с. 476]:

- Контроль річних планів;
- Контроль прибутковості;
- Контроль ефективності;
- Стратегічний контроль.

Контроль річних планів - це вид контролю маркетингу, при якому здійснюється оцінка і коректування рівня виконання річного плану. Контроль прибутковості - це вид контролю маркетингу, який ставить за мету аналіз прибутковості тих чи інших маркетингових заходів. Контроль ефективності - це вид контролю маркетингу, при якому здійснюється аналіз та оцінка ефективності маркетингової діяльності. У процесі стратегічного контролю оцінюється ефективність використання організацією своїх можливостей. Стратегічний контроль охоплює аналіз ефективності маркетингової діяльності та аудиторський контроль маркетингової діяльності.

Контролінг характеризується такими ознаками: безперервність, спрямованість, повнота інформаційного забезпечення практичне відображення використання об'єктивних економічних законів ринкового механізму; вплив на об'єкти управління при мінливих зовнішніх і внутрішніх умовах.

Система контролінгу - це сукупність взаємопов'язаних елементів органічного симбіозу планування, контролю, обліку з метою ефективного використання ресурсів отримання визначеного рівня прибутковості та підвищення якості менеджменту.

Середовище, в якому функціонує система контролінгу, має містити організаційний, ресурсний та інтелектуальний потенціал компанії, професійну готовність керівництва і виконавців, вибір пріоритетів у прискоренні розвитку маркетингової діяльності, ефективні комунікації з внутрішніми і зовнішніми цільовими аудиторіями. Така система контролінгу дозволяє виконати такі завдання для сучасного підприємства:

- формування корпоративної місії з урахуванням соціальної орієнтації бізнесу та ринкової стійкості;
- створення надійної інформаційної системи, що забезпечує точний моніторинг управління, необхідний для аналізу стратегічних і тактичних планів, результатів діяльності підприємств і відхилень від заданих параметрів;
- розробка стратегій ринкової участі та розробка рекомендацій для прийняття рішень, планів, програм з урахуванням ресурсного забезпечення;

- оцінка фактичних фінансових результатів за реалізованими продуктами або їх групами, новими технічними рішеннями і встановлення відхилень від запланованих норм, стандартів, кошторисів [6, с. 393].

Контролінг є механізмом, що забезпечує сукупний процес аналізу результатів фінансово-господарської діяльності, своєчасну оцінку відхилень фактичних даних від планових під впливом умов зовнішнього і внутрішнього середовища. Саме контролінг націлений на організацію маркетингових зусиль по створенню ефективного механізму взаємодії з клієнтами в результаті розробки найбільш оптимальних управлінських рішень щодо ринкової участі компанії з подальшим їх урахуванням і коригуванням.

Інновації, технологія, виробництво, матеріально-технічне постачання, збут готової продукції - основні процеси створення основних цінностей на сучасному підприємстві. Менеджмент, маркетинг і логістика підприємства в рамках міжнародних вимог ISO 9004 керують численними потоками корпоративних цінностей. При цьому товарно-грошові відносини учасників ринку (постачальників і споживачів) взаємозалежні та взаємозумовлені [6, с. 395].

Відомо, що маркетинг пронизує всі основні стадії відтворювального процесу комерційної структури. Так, на стадії матеріально-технічного постачання необхідно мати дані про вигідні джерела задоволення виробничих потреб. Це стає можливим при виконанні маркетингових досліджень з метою обґрунтування найбільш привабливих товарних ринків.

Для виробничого процесу потрібна ринкова інформація відносно провідних сучасних

технологій, напрямків організації бізнес-процесів, рівня безпеки виробництва, праці, охорони навколишнього середовища тощо. Для організації збуту готової продукції маркетингові зусилля потрібні не тільки для використання оптимальних логістичних форм доставки вантажів готової продукції, зберігання товарних запасів, але найголовніше - для створення надійної системи стимулювання збуту та сервісного обслуговування клієнтів.

Саме система контролінгу забезпечує взаємозв'язок та взаємозумовленість логістичних, ринкових, матеріальних, фінансових, інформаційних потоків із різноманітними аудиторіями споживачів, постачальників, учасників бізнесу. Місце контролінгу в системі управління маркетингу подано на рис. 1.

У даний час теорія та практика маркетингового менеджменту розглядає систему контролінгу як один з найефективніших інструментів ринкової участі, що допомагає менеджерам і маркетологам різних рівнів

приймати раціональні рішення при складанні перспективних планів розвитку у процесі оперативного керівництва.

На вітчизняних підприємствах уперше контролінг стали застосовувати в 90-ті роки переважно на підприємствах великої промисловості, але він не отримав широкого розповсюдження. Це пов'язано з тим, що українські організації, які впроваджують у себе контролінг маркетингу, стикаються з низкою проблем [8, с.21]:

1. Відсутність широкої вітчизняної практики впровадження системи контролінгу маркетингу в організації.
2. Відсутність кваліфікованих фахівців у сфері контролінгу маркетингу.
3. Низька оперативність інформації.
4. Недостатня прозорість інформації.
5. Фінансові витрати на впровадження системи контролінгу маркетингу.

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

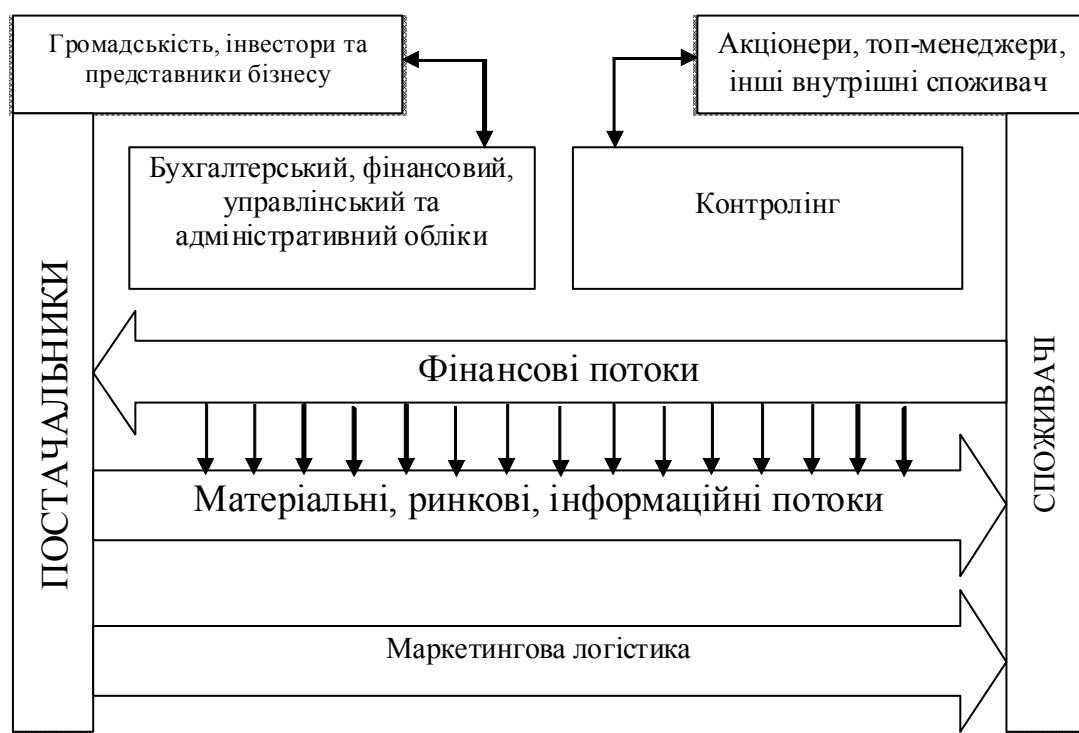


Рис 1. Місце контролінгу в системі управління маркетингом

Щоб виявити умови, необхідні для розробки ефективної системи контролінгу, необхідно провести комплексну оцінку існуючих на підприємстві систем управлінського, виробничого, фінансового, бухгалтерського і адміністративного обліку. При цьому дуже важливо зацентувати увагу на професійній придатності працівників фінансово-економічних, адміністративних та

інших служб, особливо служби, що виконує функції контролінгу.

Розглянені вище інструменти контролінгу маркетингу, поставляючи необхідну інформацію керівництву, мають забезпечити розробку стратегії, стратегічних цілей і завдань підприємства в умовах дії чинників зовнішнього та внутрішнього ринкового середовища. Аналіз

даних проблем дозволяє дати рекомендації щодо вдосконалення впровадження контролінгу маркетингу у вітчизняних організаціях:

1. Навчання та підвищення кваліфікації фахівців у сфері контролінгу маркетингу. Відкриття нових навчальних закладів. Дефіцит кваліфікованих фахівців, які володіють необхідними знаннями та навичкам, пов'язано з тим, що вся сучасна система освіти відносно контролінгу перебуває на етапі становлення.

2. Підвищення автоматизації організації. У більшості сучасних вітчизняних організацій та підприємств рівень автоматизації поки недостатній для отримання інформації в режимі реального часу, а внутрішня управлінська інформація кожного структурного підрозділу локальна і не створює єдину систему, тобто бази даних численні і не інтегровані.

3. Система контролінгу не може бути результативною без гнучкої моделі менеджменту, пристосованої до частих ринкових змін.

Висновки. У сучасних умовах завдання контролінгу у системі управління маркетинговою діяльністю полягає в підготовці управлінських рішень у сфері маркетингу, які спрямовані на задоволення потреб споживачів в умовах модернізації організаційних та інформаційних структур, викликаних необхідністю вирішення як короткострокових, так і довгострокових проблем розвитку підприємств і організацій, що є актуально у сучасному світі.

Контролінг у системі маркетингу має впорядкувати взаємовідносини всередині компанії, в першу чергу між управлінським апаратом і

виробничими підрозділами, а також між комерційними підрозділами з метою оцінки внеску кожного підрозділу в загальний фінансовий результат. При цьому впорядкування відносин виступає однією з найбільш важливих передумов, при якій у керівників різних рівнів виникне реальна потреба в контролінгу для прийняття оперативних і стратегічних рішень для забезпечення ефективної діяльності в умовах ринку.

Список літератури

1. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]. ? Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>
2. Кучеренко А.В., Ботина Е.Н. Применение контроллинга в маркетинге [Электронный ресурс] / А.В. Кучеренко, Е.Н. Ботина ? Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/>
3. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих [Перевод с немецкого] / Р. Манн, Э. Майер - М.: Финансы и статистика, 1992. 208 с.
4. Мелентьева Н.И. Маркетинг-контроллинг и маркетинг-аудит: учебное пособие. / Н.И. Мелентьева. - СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2009. ? 64 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг?менеджмент./ Ф. Котлер. - СПб.: Питер Ком, 1999. ? 896 с.
6. Управление маркетингом: Учеб. Пособие [Под ред. проф. И.М. Синяевой - 2-е изд. перераб и доп]. - М.: Вузовский учебник, 2011. - 416 с.
7. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебное пособие для вузов. / Г.Л. Багиев., В.М. Тарасевич, Х. Анн - СПб.: Питер, 2008. - 703 с.
8. Башкатова Ю.И. Контроллинг: учебно-методический комплекс./ Ю.И. Башкатова М.: Издательский центр ЕАОИ, 2008. ? 108 с.

Аннотация

Ірина Черданцева, Степан Кошкарів

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

Рассматривается место контроллинга в системе управления маркетинговой деятельностью и условия, которые могут обеспечить эффективное использование системы контроллинга во всех аспектах функционирования современного предприятия на рынке.

Ключевые слова: маркетинг, система управления маркетингом, контроллинг.

Summary

Irina Cherdantseva, Stephan Koshkarov

FEATURES OF CONTROLLING IN MODERN MARKETING MANAGEMENT

This article examines the place of controlling in the management of marketing activities and conditions that can make effective use of the system of controlling all aspects of the functioning of a modern enterprise market.

Keywords: marketing, system of marketing management, controlling.

АНАЛІЗ КЛАСИЧНИХ І СУЧАСНИХ МЕТОДІВ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Стаття присвячена оцінці ефективності методів маркетингових досліджень як частини процесу управління, що виявляє вплив на прийняття управлінських рішень. Проаналізовано класичні та сучасні методи маркетингових досліджень.

Ключові слова: маркетингові дослідження, методи маркетингових досліджень, якісні методи, кількісні методи, ZMET, "eye tracking", кулхантинг, People Stream.

Постановка проблеми. Актуальним питанням для різних організацій України є планування та організація маркетингових досліджень. Необхідність маркетингових досліджень обумовлена розширенням виробництва і появи нових технологій у всіх сферах виробництва і обігу товарів і послуг. Незважаючи на це, більшість підприємств України діють в умовах дефіциту інформації. Справа в тому, що інформаційна база підприємства формується завдяки проведенню маркетингових досліджень, яким у більшості випадків приділяється недостатньо уваги. Недосконалість і недорозвиненість до маркетингових досліджень в Україні - одна з головних проблем підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему маркетингових досліджень було розглянуто й опрацьовано в працях вітчизняних та іноземних вчених, а саме: А. В. Войчака, С. С. Гаркавенко, Голубков Є. П., О. Житник, І. Ковшова, Ф. Котлера, І. Лилик, К. Нереш, В. Нянько, Е. Ромата, А. О. Старостіної, Г. Черчилля.

Постановка завдання. Метою даної статті є оцінка особливостей методів маркетингових досліджень, аналіз класичних та сучасних методів маркетингових досліджень.

Викладення основного матеріалу дослідження. У процесі еволюції маркетингових досліджень сформувалось багато поглядів щодо самого визначення цього поняття. Сьогодні їх кількість налічує десятки. Наприклад, згідно з визначенням Європейського товариства дослідження громадської думки та маркетингу (ESOMAR) "Маркетингове дослідження - це ключовий елемент у цілісному полі маркетингової інформації, що поєднує споживача, клієнта, громадськість і маркетолога через інформацію, яка використовується, щоб ототожнити і визначити можливості та проблеми маркетингу" [2, с. 9].

Саме за допомогою маркетингових досліджень фірми можуть здійснювати відстеження змін потреб покупців. Маркетингові

дослідження - це будь-яка дослідницька діяльність, що забезпечує потреби маркетингу [2, с. 12].

Сучасний інструментарій маркетингових досліджень охоплює класичні та сучасні методи збору інформації. Класичні методи маркетингових досліджень подані на рис. 1.

Якісні методи дослідження поділяються на прямі, коли респонденту відома мета проведення дослідження, і непрямі, коли мета дослідження маскується [4, с. 58].

До прямих відносяться:

- Фокус-група - неструктуроване інтерв'ю, яке спеціально підготовлений ведучий невимушено бере у невеликій групі респондентів (6-12 чол.).

- Глибинні інтерв'ю - це метод отримання інформації, передбачає проведення інтерв'ю між інтерв'юером і респондентом віч-на-віч.

До непрямих методів якісних досліджень відносять:

- Проекційний метод - неструктурована і непрямая форма опитування, що спонукає респондентів висловлювати свої приховані мотиви, переконання, ставлення або відчуття щодо обговорюваної проблеми.

- Асоціативний метод - показує людині будь-який предмет, а потім просять її розповісти про нього те, що їй перше спадає на думку.

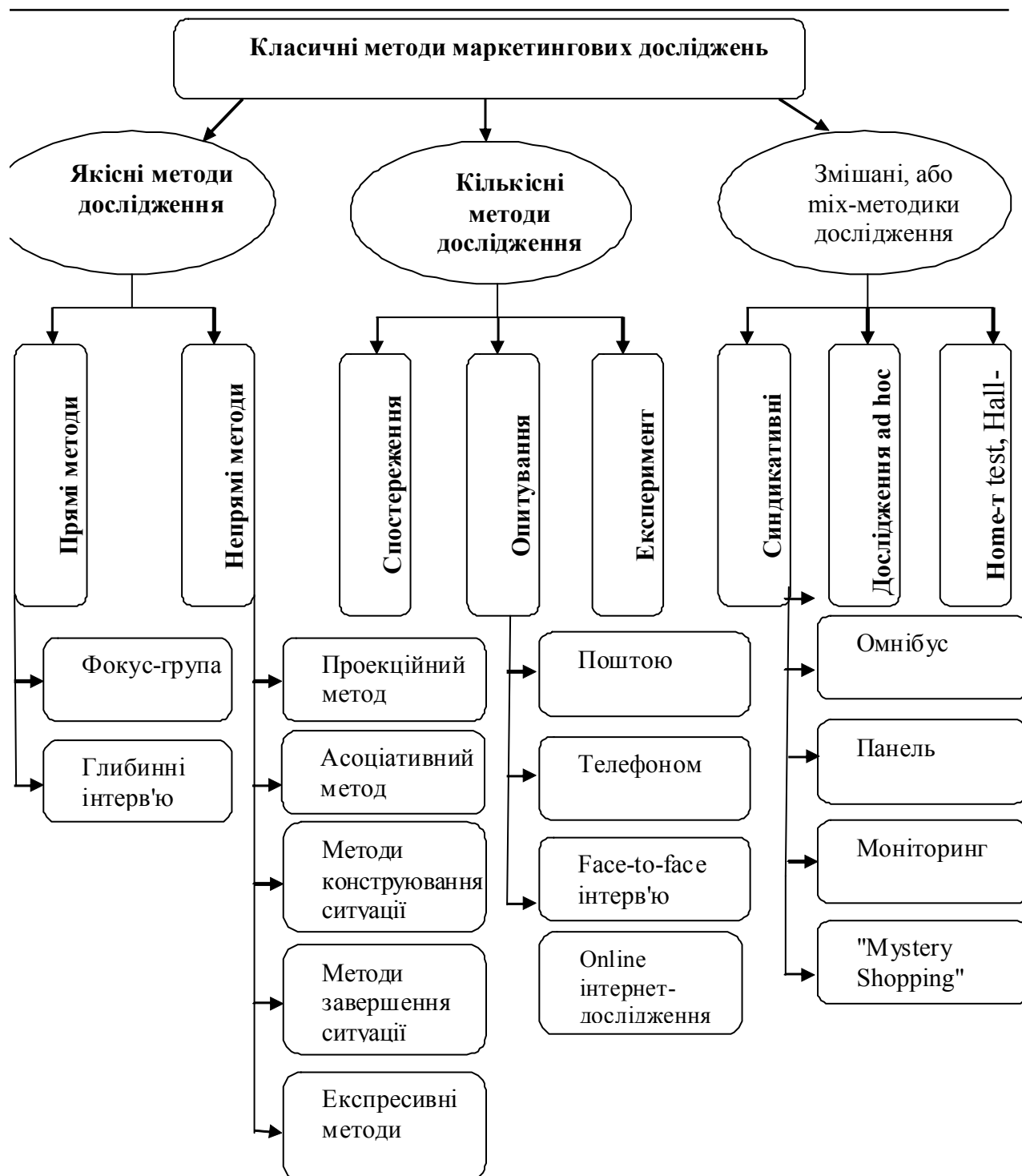
- Методи конструювання ситуації - вимагають від респондента придумати історію, діалог або опис ситуації.

- Метод завершення ситуації - респондента просять придумати завершення вигаданої ситуації.

- Експресивні методи - в усній або візуальній формі респонденту на розгляд представляється будь-яка певна ситуація. Від нього вимагається виразити ті відчуття й емоції, які відчувають інші в даній ситуації.

Серед кількісних методів виділяють наступні види досліджень:

Спостереження, що є процесом реєстрації моделей поведінки людей і об'єктів, варіантів розвитку подій на систематичній основі для



Джерело: власна розробка

Рис.1. Класичні методи маркетингових досліджень

отримання інформації, що цікавить дослідника.

Методи спостереження:

1) польове (у реальних умовах) і лабораторне (у штучно створених умовах);

2) пряме (безпосередньо під час подій, що відбуваються) і непряме (по результатах подій, що відбулися);

3) відкрите і приховане;

4) структуроване (за чітко визначеною схемою) і неструктуроване (без чіткого плану);

5) за участі людини (спостерігач - людина) і механічне (за допомогою електронних чи механічних пристроїв) [10, с. 117].

Опитування припускає з'ясування думки респондента щодо певного кола внесених до анкети питань шляхом особистого або

опосередкованого контакту інтерв'юера з респондентом.

Опитування можуть розрізнятися:

- особисто (face-to-face);
- по телефону;
- поштою (зокрема по електронній)
- online інтернет-дослідження;

Експеримент - дослідження, в якому визначається, як зміни одного чи декількох незалежних факторів впливають на одну або декілька (залежних) змінних. Завдання експерименту - отримання завчасної інформації про успіх або невдачу окремих альтернативних варіантів поведінки фірми на ринку.

Пробний маркетинг, або тестування ринку, є видом контрольованого експерименту, який проводиться на обмеженій і ретельно відібраній частині всього ринку, що характеризує реакцію споживачів на появу нового товару (упаковки, обраних засобів просування тощо).

Змішані, або міх-методи маркетингових досліджень - це методи досліджень, які досить вдало поєднують в собі переваги якісних і кількісних методів [4, с. 63].

Дослідження ad hoc - дослідження, які виконуються для одного замовника, а отримані при цьому дані є інтелектуальною власністю замовника. При цьому можуть бути використані різні методи збирання даних - опитування фокус-групи, глибинне інтерв'ю, проекційні методи тощо.

Типовою метою дослідження ad hoc є "оцінка ефективності рекламної кампанії", "визначення поінформованості споживачів щодо торгової марки", визначення ставлення споживачів до торгової марки (продукту)", "вивчення мотивацій споживачів".

Синдикативні дослідження - це дослідження, які проводяться маркетинговими фірмами за власні кошти і продаються передплатникам або разовим покупцям. Основна перевага всіх перелічених методів синдикативних досліджень - їхня порівняно невелика ціна, оскільки вартість дослідження перерозподіляється між кількома передплатниками. Основні вади: до цієї інформації також можуть мати доступ, на правах замовника, і конкуренти; структура вибірки, інші параметри дослідження, зорієнтовані на всіх замовників, можуть не повною мірою задовольняти вимоги конкретної фірми.

До синдикативних досліджень відносять:

- омнібус;
- панель;
- моніторинг;
- "Mystery Shopping"

Омнібус - це регулярне дослідження, яке проводиться маркетинговими фірмами з певною періодичністю (раз на один або два місяці тощо)

за єдиною методикою і складається з кількох блоків запитань.

Моніторинг - дослідження, яке передбачає надання передплатникам уніфікованих оглядів стандартизованих даних (моніторинг преси, ТВ). Ця інформація використовується для оцінювання рекламної кампанії конкурентів, відстеження змін ринкових цін.

"Mystery Shopping" - метод маркетингових досліджень, що передбачає суб'єктивне й об'єктивне оцінювання якості діяльності служб продаж і обслуговування (сервісу) за допомогою віртуального придбання продукту фахівцями, що виступають в ролі підставних покупців (замовників, клієнтів тощо).

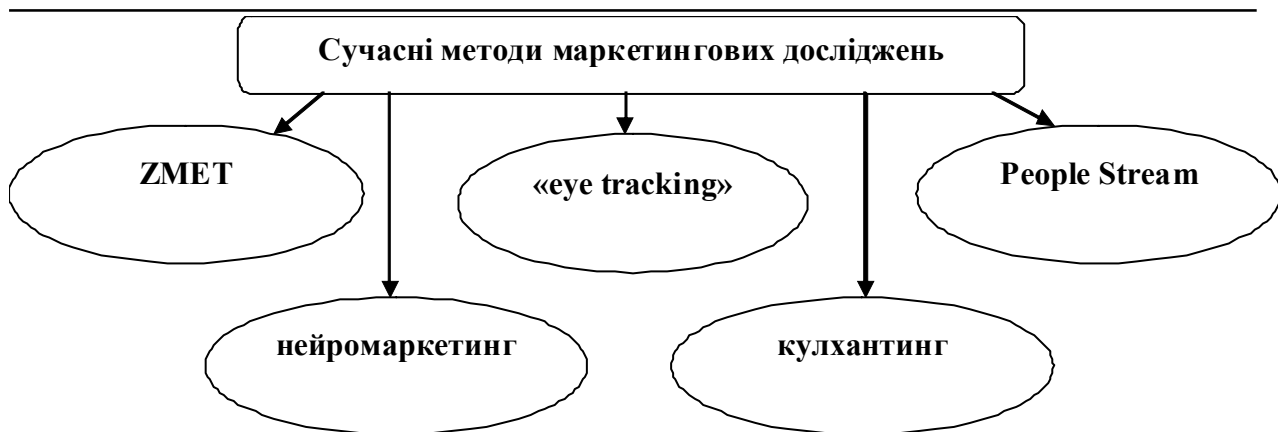
Hall-test - метод дослідження, в ході якого досить велика група людей (до 100-400 чоловік) в спеціальному приміщенні тестує певний товар і/або його елементи (упаковку, рекламний ролик і т. п.), а потім відповідає на питання (заповнює анкету), що стосуються даного товару.

Home-test - методика домашнього тестування продуктів призначена для позиціонування нового товару, перевірки сприйняття його споживчих властивостей, виявлення недоліків і переваг в порівнянні з аналогічними товарами інших виробників [12, с. 182].

Технологічний прогрес дедалі сильніше змінює способи здобуття й обміну інформацією. На ринку маркетингових досліджень все частіше з'являються нові (сучасні) методи збору даних (рис. 2). Сучасні методи маркетингових досліджень зорієнтовані на глибше і ширше вивчення потреб. Вони допомагають обрати оптимальне рішення, мінімізуючи ризики, стимулюючи розвиток та покращуючи конкурентні позиції фірми.

Революційним методом дослідження поведінки споживачів є нейромаркетинг. За допомогою сканування людського мозку з використанням функціональної магнітно-резонансної томографії дослідники отримують інформацію, що пояснює вибір покупця. Цей метод важливий під час створення нового бренду, оскільки наперед визначає реакцію споживачів на новий продукт. За допомогою застосування цього методу можна як утримувати конкурентні позиції підприємства, так і створити бренд світового масштабу. Недоліком цього методу є те, що він надзвичайно дорогий. Тому ним користуються лише великі компанії, які мають значні фінансові ресурси [11].

Ще одним методом зі сфери нейронаук є метаморфна модель Зальтмена, або скорочено ZMET. Цей метод не настільки дорогий як попередній, але потребує висококваліфікованих спеціалістів. Суть методу в тому, що учасники дослідження вибирають зображення, які



Джерело: власна розробка

Рис.1. Сучасні методи маркетингових досліджень

найбільшою мірою відповідають їхньому розумінню поставленого запитання. Цей метод ґрунтується на тому, що більшість емоцій виражається несвідомо і думки можна відобразити зображенням. За допомогою методу ZMET можна змінити характер комунікацій зі споживачами, зробити їх більш близькими. Також цей метод можна використати в дослідженні реклами, дизайну товару, оцінки концепції продукту, послуги [11].

Також відносно новим методом є "eye tracking", або метод слідування за рухом очей. Eye tracker являє собою комп'ютер з інфрачервоною камерою та програмним забезпеченням, яке ідентифікує особливості ока (для застосування технології в польових умовах використовується мобільна система - шолом для фіксації руху очей). За допомогою даного обладнання визначається рівень уваги, зацікавленості та емоційна реакція респондента на відповідну зону екрана. Eye tracking дозволяє отримувати об'єктивну інформацію, оскільки виключає ймовірність помилки: рухи очей несвідомі та точно відображають пізнавальні процеси. Дана методика застосовується для визначення сприйняття споживачами рекламного звернення, дизайну упаковки, веб-сайту, поліграфічної продукції тощо [9, с. 58-61].

Кулхантинг (англ. coolhunting - полювання за надзвичайним, крайнім у прояві своїх якостей і поглядів) - новітній напрям маркетингових досліджень направлений на пошук нових тенденцій, або так званих трендів [5, с. 57-59]. Найчастіше під приціл кулхантерів потрапляє все, що пов'язано з поп-культурою: стиль вбрання, музичні напрями, кіно, телебачення, молодіжна культура, мобільні технології тощо. Даний метод дослідження побудований на інтуїції, однак кулхантери здатні за кілька років наперед визначити майбутню популярність деяких

молодіжних тенденцій.

People Stream - метод дослідження пасажиропотоків, спрямований на збір і аналіз інформації, необхідної для визначення ефективності зовнішньої реклами, планування рекламних кампаній, розміщені торгових точок і проведення промо-акцій. Основне призначення даного методу - дослідження маршрутів мешканців міст, частоти їх використання, рейтингів вулиць, аналіз даних за демографічними показниками. Методика People Stream дозволяє відповісти на запитання: "Як пересувається містом цільова аудиторія того чи іншого продукту?", "Де і як розмістити рекламні щити?", "Де краще відкрити магазин?" тощо. Дослідженням пасажиропотоків займається Київський Міжнародний інститут соціології [1].

Висновки. Отже, маркетингові дослідження є важливою складовою функціонування будь-якого підприємства. Інформація, отримана в ході проведення маркетингових досліджень, є фундаментом прийняття управлінських рішень, джерелом ідей для подальших дій.

Сучасний інструментарій маркетингових досліджень охоплює традиційні та сучасні методи збору інформації.

Класичні методи - якісні, кількісні методи, синдикативні дослідження, дослідження ad hoc, опитування, спостереження, експеримент, Hall-test, Home-test.

Сучасні - нейромаркетинг, ZMET, "eye tracking", кулхантинг, People Stream. Дані методи тільки з'являються на українському ринку маркетингових досліджень, однак зарекомендували себе як перспективні. Особливо це стосується методу "eye tracking", як зручного та доступного способу отримання первинної інформації. А деякі методи маркетингових досліджень, насамперед опитування поштою, зовсім втратили свої позиції.

Список літератури

1. Stream: Дослідження пасажиропотоків [Електронний ресурс]. - [http:// www.kiis.com.ua/txt/people_stream.html/](http://www.kiis.com.ua/txt/people_stream.html/).
2. Директиви та керівництва ESOMAR [Текст] : Видання Української асоціації маркетингу / упоряд., перед. сл. А.Ф. Павленка; пер. з англ. Мови Ю.М. Друзя та ін. - К, 2003. - 180 с. - 1000 пр.
3. Житник О., Маркетингові дослідження в Україні: тенденції та прогнози/Житник О.// Маркетинг в Україні - 2011. - №1(65). - С.8-11
4. Ілляшенко С.М. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко, М.Ю. Баскакова. - К.: Центр нової літератури, 2006. - 192 с.
5. Ковальчук С. Кулхантинг: маркетингові дослідження нових трендів / С. Ковальчук, І. Слободян // Маркетинг в Україні. - 2010. - № 1. - С. 57-59.
6. Ковшова І., Формування процесу маркетингових досліджень на підприємстві/ Ковшова І., Гридчук І.//Економіка та держава - 2011. - №2. - С.62-64
7. Лирик І., Ринок маркетингових досліджень в Україні 2010: експертна оцінка та аналіз УАМ/ Лирик І.//Маркетинг в Україні - 2011. - №2(66). - С.7-13
8. Нянько В., Необхідність та роль маркетингових досліджень в сучасних умовах управління/Нянько В.//Сталий розвиток економіки - 2011. - С. 284-288
9. Романенко Н. Читайте по глазам / Н. Романенко // Новый маркетинг. - 2008. - № 3. - С. 58-61.
10. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: практичний аспект / А.О. Старостіна. - К.: Вид. дім "Вільямс", 2001. - 320 с.
11. Тайны нейромаркетинга. Модель Дж.Залтмана (ZMET) // Деловая пресса.- НДП "АльянсМедиа", 2011. - Режим доступа: www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_21962_aId_35855.html.
12. Федорчук А.І. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / А.І. Федорчук; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. - Л., 2008. - 367 с.

Аннотация

Алина Бондарь

АНАЛИЗ КЛАССИЧЕСКИХ И СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Статья посвящена оценке эффективности методов маркетинговых исследований как части процесса управления, оказывающего влияние на принятие управленческих решений. С этой целью проанализированы классические и современные методы маркетинговых исследований.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, методы маркетинговых исследований, качественные методы, количественные методы, ZMET, "eye tracking", Кулхантинг, People Stream.

Summary

Alina Bondar

ANALYSIS OF CLASSICAL AND MODERN METHODS MARKETING RESEARCH

Article is devoted to assessing the effectiveness of market research methods as part of the management process that identifies the impact on management decisions. For this purpose, analysis of classical and modern methods of marketing research.

Keywords: marketing research, marketing research methods, qualitative methods, quantitative methods, neuromarketing, ZMET, "eye tracking", coolhunting, People Stream.

КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЇ

Діяльність підприємств тісно пов'язана з наявністю джерел її фінансового забезпечення. Саме капітал виступає фактором виробництва, джерелом доходу, інвестиційним ресурсом і є важливою ланкою відтворювального процесу. Ефективність управління капіталом визначається оптимізацією його структури.

Ключові слова: підприємство, фінансові ресурси, капітал, власний капітал, позичений капітал, фінансові результати, прибуток, рентабельність.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки ефективне управління ресурсами вимагає здійснення оптимізації ресурсного потенціалу підприємства. Відповідно, функціонування підприємства, як провідної ланки мікроекономіки, залежить від багатьох чинників, як зовнішніх, так і внутрішніх. Головним серед останніх можна назвати капітал підприємства - важлива компонента успіху будь-якого бізнесу, який орієнтований на довгострокове економічне зростання.

Капітал є фундаментальним, складним, багатоаспектним, і в силу цього не достатньо дослідженим економічним явищем. Тому безумовної уваги керівників підприємств потребують питання розробки та реалізації політики управління фінансування підприємницької діяльності, в якій центральне місце посідає проблема оптимізації структури капіталу.

Більше того, наявність недостатньо ефективної системи управління капіталом є однією з основних причин кризової ситуації багатьох українських підприємств. Відповідно, управління капіталом повинно базуватися на загальних принципах управління економічними системами і, в той же час, враховувати особливості об'єкта управління, що вимагає застосування відповідного механізму й організації процесу управління. Рішенням даної проблеми є розробка оптимізаційних моделей структури капіталу та їх практичне застосування. Усе це й зумовлює актуальність даної наукової проблеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Першу спробу наукового аналізу капіталу зробив ще Аристотель, після нього класики політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо, впритул наблизилися до розуміння сутності капіталу К. Маркс і Ф. Енгельс. Серед сучасних українських авторів, у працях яких приділена увага дослідженню категорій "капітал", такі: І.О. Бланк, О.С. Бородкін, Л.М. Гаєвська, А.Б. Гончаров, Б.О. Жнякін, І.В. Зятковський, Г.Г. Кірейцев, О.В. Клименко, Л.О. Коваленко, В.В. Краснова, П.В. Круш, Г.П. Ляшенко, О.М. Петрук, В.І. Подвійна, В.З.

Потій, Л.М. Ремньова, В.І. Савич, Е.Б. Тютюкіна, А.А. Чухно та ін. Універсального підходу до визначення поняття "капітал" у літературних джерелах не існує, що пояснюється його складністю та динамічністю.

Постановка завдання. Відповідно, основним завданням даної наукової статті є дослідження економічної природи капіталу та визначення джерел оптимізації його структури.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ринкова економіка потребує від підприємств фінансової стабільності, що є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності. Вона досягається налагодженням ритмічної й ефективної роботи підприємств, вмілого управління виробничими фондами і джерелами їх формування. Цьому сприяє ефективне використання власного і залученого капіталу, оптимальність управлінських рішень; всебічний аналіз і об'єктивна оцінка фінансового стану за даними обліку і звітності; вжиття конкретних заходів для стабілізації фінансово-господарської діяльності підприємства. Капітал - це частина фінансових ресурсів, це гроші, пущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу.

Капітал підприємства є наріжним каменем розвитку системи підприємництва. З його допомогою можна стимулювати або стримувати розвиток будь-якого суб'єкта господарювання. Ефективність діяльності значною мірою залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління капіталом.

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства, її важливою складовою є оптимізація структури капіталу. Оскільки капітал динамічний, складний та багатоаспектний за своєю суттю, дане визначення не може бути ані вичерпним, ані остаточним, але воно враховує всі форми, динамізм і фактори його існування, основні характеристики, участь у процесі виробництва, суспільні відносини, а також систему менеджмент [30, с.176].

Проблематика капіталу підприємства та

оптимізація його структури займає важливе місце в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних вчених, які розглядають капітал як фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничого процесу (купівля сировини, товарів та інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), є капітал у його грошовій формі".

А. Сміт визначив капітал як "частину запасів, від якої очікується отримання доходу". Визначення капіталу Д. Рікардо в основному збігається з визначенням А. Сміта: "частина багатства країни, що використовується у виробництві і є її капіталом". Аналогічно вважав і Т. Мальтус - "капітал - це така частина запасу країни, яка утримується або застосовується з метою отримання прибутку при виробництві та розподілі багатства" [3, с. 39]. Розмаїття сучасних економічних теорій та концепцій, а разом з ними поглядів на капітал є результатом довготривалого пріоритету в науці принципу плюралізму та методологічного анархізму. Але поряд із цим, сучасна системна теорія капіталу, на жаль, відсутня. Більше того, серед економістів немає єдності щодо тлумачення терміна "капітал".

Узагальнюючи та структуруючи в залежності від змісту, вкладеного в поняття "капітал", визначення капіталу сучасних учених, можна поділити на такі, що визначають капітал як вартість, тобто автори дотримуються вартісного підходу; такі, що визначають капітал як ресурс, благо, цінність, тобто дотримуються ціннісного підходу; такі, що наслідують І. Фішера і вважають капіталом будь-що, що здатне приносити дохід, тобто дотримуються безпредметного підходу.

Західні економісти дотримуються класичного розуміння капіталу, тобто речовинно-ресурсного підходу, визначають його як виробничі ресурси (засоби виробництва, товари виробничого призначення, виробничі товари тощо), що необхідні для виробництва товарів та послуг, ігноруючи, таким чином, важливі характеристики капіталу: по-перше, його здатність приносити дохід; по-друге, його складові (фінансову та інтелектуальну); по-третє, процес постійного руху, перевтілення.

З урахуванням усього сказаного вище, очевидно, що капітал - це економічні блага у фінансовій, фізичній та інтелектуальній формах, що знаходяться у постійному взаємозумовленому русі, здатні приносити дохід, уведений у відтворювальний процес як фактори виробництва та інвестиційні ресурси, функціонування яких в економічній системі має просторові, часові та вартісні характеристики, пов'язано з факторами ризику і ліквідності та є об'єктом суспільних відносин і управління.

За цілями використання капіталу на підприємстві можуть бути виділені такі його види:

- продуктивний - це кошти, які інвестовані в операційні активи підприємства для здійснення операційної (основної) його діяльності;

- позичковий капітал - та частина капіталу, що використовується в процесі інвестування в грошові інструменти (коротко- та довгострокові депозитні склади в комерційних банках; у боргові фондові інструменти (облігації, депозитні сертифікати, векселі);

- спекулятивний капітал - та частина капіталу, що використовується у процесі здійснення спекулятивних фінансових операцій, оснований на різниці в цінах (придбання деривативів у спекулятивних цілях).

За належністю підприємству розрізняють власний і позичковий капітали. Власний капітал - це частка активів (майна) підприємства, яка формується за рахунок внесків засновників та власних коштів суб'єктів господарювання. Позичковий капітал - це кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, повернення та платності.

У сучасних умовах господарювання підприємство створюється для здійснення підприємницької діяльності і в процесі цієї діяльності використовує як власний капітал, так і позичені кошти.

Розвиток підприємства вимагає насамперед мобілізації та підвищення ефективності використання власного капіталу, що забезпечує його фінансову стійкість і достатній рівень платоспроможності.

Отже, з розгляду сутності капіталу підприємства очевидно, що він є основою забезпечення його діяльності та передумовою розвитку підприємства. Джерела формування власного та позикового капіталу показано на рис. 1.

Одним із основних завдань створення сприятливих умов для безперервності відтворювального процесу та розвитку суб'єктів господарювання є пошук варіантів оптимального їх забезпечення різними засобами, тобто оптимального формування структури їх капіталу.

Під оптимальною структурою капіталу належить розуміти таке поєднання власних і позикових коштів, яке забезпечує максимізацію ринкової вартості підприємства. Структура капіталу пов'язана з особливостями кожної з його складових частин, тобто власного та позикового.

Планування передбачає визначення основних завдань діяльності суб'єктів господарювання на перспективу. Принципами фінансового планування оптимізації структури капіталу є:

- наукова обґрунтованість (проведення



Рис. 1. Джерела формування власного та позичкового капіталів

розрахунків фінансових показників на основі певних методик із урахуванням кращого досвіду, використанням засобів обчислювальної техніки, економіко-математичних методів, які передбачають багатоваріантність розрахунків і вибір найоптимальнішого);

- єдність фінансових планів (полягає в єдності фінансової політики, єдиній методології розрахунку фінансових показників тощо);

- безперервність (взаємозв'язок перспективних, поточних і оперативних фінансових планів);

- стабільність (незмінність показників фінансових планів).

Процес планування структури капіталу має дві складові: перша - це оптимізація співвідношення частки боргового фінансування і власних коштів; друга - вибір конкретних фінансових інструментів для залучення капіталу.

Оптимізація базується на виборі дешевих джерел фінансування активів підприємства. Для цього всі активи групують за такими групами:

- необоротні (фіксовані) активи;
- постійна частина оборотних активів;
- змінна частина оборотних активів.

Запропонований порядок поетапних розрахунків щодо формування оптимальної цільової структури дасть змогу не тільки оперативно й оптимально структурувати капітал підприємства у його майновому та фінансовому втіленнях, а й спрогнозувати максимальність зростання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості на майбутнє, розробити загальні можливі напрями підвищення ефективної діяльності підприємства в цілому.

Найбільш раціональним щодо досягнення оптимальності співвідношення структурних елементів капіталу підприємства може бути метод, який ґрунтується на одночасній максимізації зростання рентабельності власного капіталу та рівня фінансової стійкості.

Кожне підприємство прагне збільшити обсяги своєї діяльності, тобто обсяги продажу продукції чи реалізації послуг.

Основною метою підвищення ефективності управління капіталом, як власним, так і залученим, є підвищення рентабельності і, як наслідок, збільшення прибутку підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно визначити завдання, які спрямовані на досягнення різних цілей:

- уникнення фінансових втрат (прибутку, доходу, капіталу підприємства);
- максимізація "ціни підприємства" через зростання курсової вартості акцій;
- зростання обсягів виробництва та реалізації (продажу) продукції (товарів);
- максимізація прибутку і мінімізація витрат;
- забезпечення достатнього рівня дохідності активів, власного капіталу.

Пріоритетність тієї чи іншої цілі кожне підприємство визначає індивідуально. Найбільш поширене в міжнародній практиці твердження, що метою управління капіталом є забезпечення максимального доходу власникам підприємства, а це пов'язане зі зростанням прибутку, дохідності капіталу за мінімального рівня ризику [16, с.36].

Висновки. Основне завдання при вдосконаленні політики управління капіталом підприємства полягає у забезпеченні виваженої структури капіталу, яка б відповідала цільовим настановам підприємства і забезпечувала мінімальний фінансовий ризик за достатньо високої ринкової вартості. Виходячи з наведених вище висновків можна запропонувати такі пропозиції, які допоможуть ефективно використовувати капітал і сформувати оптимальну структуру:

- оптимізувати співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власного капіталу.
- конкретизувати послідовні кроки формування оптимальної цільової структури капіталу щодо

збереження або забезпечення фінансової стійкості товариства;

- поліпшувати свою діяльність за рахунок використання кредитних ресурсів;
 - збільшувати розмір виручки від реалізації продукції за рахунок збільшення обсягу виробництва і ціни реалізації;
 - зменшувати витрати на виробництво одиниці продукції;
 - нарощувати величину і частку власних оборотних коштів тощо.
- Висновки. Дослідивши теоретичні основи функціонування капіталу підприємства та напрями оптимізації його структури, з'ясувати, що поліпшення структуризації капіталу можна досягти через поліпшення політики управління власним капіталом, оптимізації співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власного капіталу, мінімізації середньозваженої вартості капіталу, максимізації рентабельності власного капіталу при одночасній мінімізації ризику діяльності; забезпечення високий рівень конкурентоспроможності як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах; збільшення статутного капіталу.

Список літератури

1. Афанасьев С., Кравченко А. Управление структурой капитала // Экономика. Финансы. Право. - 2009. - №1. - С. 25 - 28.
2. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.И. Финансовая деятельность предприятия: Учебник. - К., 1998. - 312 с.
3. Бланк И. Управление формированием капитала. - К.: "Ника - Центр", 2000. - 512 с.
4. Воловец Я.В. Финансовая деятельность субъектов хозяйствования: Учеб. пособие. - К.: АЛЕРТА, 2011. - 199 с.
5. Гурнак О.В. Визначення оптимальної структури капіталу промислових підприємств // Наукові праці НДФІ. - 2008. - №4. - С. 73 - 76.

Аннотация

Ірина Антохова, Светлана Давидова

КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ ТА ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЕГО СТРУКТУРЫ

Деятельность предприятия непосредственно зависит от наличия финансового обеспечения. При этом капитал предприятия есть фактором производства, источником доходов, инвестиционным ресурсом, звеном воспроизводственного процесса. Эффективность управления капиталом определяется оптимизацией его структуры.

Ключевые слова: предприятие, финансовые ресурсы, капитал, собственный капитал, заимствованный капитал, финансовые результаты, прибыль, рентабельность.

Summary

Irina Antoxova, Svitlana Davudova

CAPITAL OF ENTERPRISE AND WAYS OF HIS OPTIMIZATION

Activity of enterprises closely constrained with the presence of sources of her financial providing. Exactly a capital comes forward as a factor of production, source of profit, investment resource and is the important link of reproductive process. Efficiency of management a capital is determined by optimization of his structure.

Keywords: enterprise, financial resources, capital, property asset, lend capital, financial results, income, profitability.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

УДК 338.439:658.27

© Крисанов Д.Ф., Водянка Л.Д., 2013

*Інститут економіки та прогнозування НАН України, Київ,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці*

СТРУКТУРНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗРУШЕННЯ В ХАРЧОВИХ І ПЕРЕРОБНИХ ГАЛУЗЯХ АПК УКРАЇНИ Й ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЗАЛУЧЕНИХ РЕСУРСІВ

Проаналізовано зрушення в галузях переробної сфери АПК, що відбулися за останні роки і стосувалися трансформації потенціалу підприємств та їх інноваційно-технологічного оновлення з метою впровадження випуску сучасної харчової продукції. Розкрито причини змін у тенденціях виробництва та ефективності використання основних засобів переробно-харчових підприємств, обґрунтовано пропозиції, спрямовані на забезпечення її підвищення.

Ключові слова. *Потенціал підприємств, технології виробництва, ефективність і ресурсовіддача, відтворення основного капіталу.*

Постановка проблеми. Практично з другої половини 2008 р. в Україні спостерігалось уповільнення темпів зростання всієї економіки, а в 2009 р. була зафіксована найнижча відмітка (падіння становило 14,8% ВВП, порівняно з 2008 р.). Що ж стосується харчових і переробних галузей АПК, то випуск харчової продукції у 2008 р. становив 97,9%, порівняно з попереднім роком (2007 р. - за 100%), а в наступному 2009 р. - зменшився ще на 6%. Наступна зміна напряму тенденції розвитку економіки була зафіксована у 2010 р. (приріст, порівняно з попереднім роком відповідно 4,1%, 5,2% і 3,9% (прогноз на 2012 р.), а за три роки - 13,8%), у харчовій промисловості за три роки (враховуючи очікування 2012 р.) - 4,1%, у сільському господарстві - 8,7%.

Наведені показники розвитку національної економіки і галузей АПК є результатом впливу як мінливого, суперечливого, а нерідко навіть агресивного зовнішнього середовища, так і безпосередньо різнопланових змін у потенціалі підприємств та їх економічних відносинах і технологічних зв'язках із суб'єктами господарювання, що різною мірою причетні до їх виробничої діяльності. Водночас логіка економічного розвитку підприємств харчової промисловості спонукала їх до проведення інноваційно-технологічної модернізації виробництва залежно від поставлених цілей та власних і залучених можливостей щодо їх

реалізації. Але, як свідчить практика, для забезпечення досягнення помітних зрушень необхідні або ж об'ємні стартові капітальні вкладення в модернізацію техніко-технологічної бази переробно-харчового виробництва, а також спорудження та введення в експлуатацію нових виробничих потужностей із використанням сучасних технологій, або ж стабільні надходження протягом достатнього періоду часу капітальних інвестицій для поетапної заміни застарілих основних засобів.

Та є принципові відмінності між наслідками зрушень, що виникають при модернізації виробничої бази на окремому підприємстві та в групі виробників, зокрема, яка охоплює всі підприємства харчових і переробних галузей АПК, що займаються випуском харчової продукції, напоїв і тютюнових виробів. Вони полягають у тому, що поетапне проведення модернізації окремих виробничих цехів, допоміжних дільниць, постачальницько-збутових служб і підрозділів, як правило, супроводжується зниженням обсягів виробництва продукції, що визначаються пропускними технологічними можливостями в найвужчому місці. Коли ж ідеться про галузь загалом, то згортання або зупинка виробництва на одних підприємствах, компенсується чи навіть приростає за рахунок додаткових можливостей, отриманих іншими виробниками унаслідок проведення інноваційно-

технологічних модернізацій. Враховуючи, що галузь представлена кількома тисячами підприємств харчової і тютюнової промисловості, то в техніко-технологічній базі матеріального виробництва одночасно відбуваються різноспрямовані, та з різною швидкістю зношувальні, відтворювальні і морального старіння процеси. А вони підсилюються або ж гальмуються залежно від стану економічних відносин із суб'єктами господарювання, які беруть участь безпосередню чи опосередковану участь у забезпеченні функціонування виробничо-технологічного процесу, кінцевим результатом якого виступає випуск готової продукції.

Однак доречно звернути увагу на ту обставину, що при дослідженні ефективності діяльності групи підприємств або ж усієї галузі треба враховувати взаємопогашення позитивних і негативних наслідків і це впливає на якість та глибину проведеного аналізу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню процесів зношення і відтворення основних засобів агропродовольчого виробництва та ефективності їх використання при переробленні сировини і випуску кінцевої продукції присвятили свою увагу В. Андрійчук, Я. Білоусько, В. Більський, О. Болховітінова, А. Гончарук, К. Дойчева, В. Іванишин, М. Огійчук, В. Мартиновський, Г. Підлісецький, Т. Ступницька, В. Шиян та інші [1-7].

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Однією з основних проблем, які при цьому досліджувалися, був аналіз процесів зношення та відтворення в умовах переходу до ринку щодо зіставності темпів та еквівалентності обсягів, а також відповідної і своєчасної заміни проамортизованого обладнання з метою забезпечення максимального та ефективного його використання за цільовим призначенням. Однак уже тривалий період часу ефективність використання технологічного устаткування більше залежить від зовнішніх зв'язків виробника і менше - від власне його використання. Це пов'язано з особливостями агропродовольчого виробництва на нинішньому етапі, зокрема:

- практично двократне скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції зумовило двох-трьохкратне зниження коефіцієнта використання (завантаженості) виробничих потужностей, спровокувало посилення конкуренції між переробно-харчовими підприємствами в процесі формування сировинних зон;

- зважаючи на те, що більше половини аграрної сировини для підприємств харчової промисловості надходить від особистих селянських і фермерських господарств, великого значення набули форми економіко-правових відносин і

технологічних зв'язків у системі "виробник агросировини - переробник" з точки зору їх участі у виробництві кінцевого продукту, створенні додаткової вартості та розподілі прибутків між причетними до цього учасниками агропродовольчого ланцюга;

- тривалий період часу багатьма підприємствами кошти амортизаційного фонду використовувались не за цільовим призначенням: як обігові засоби, на виплату заробітної плати, для оплати придбання сировини та інших матеріалів тощо. Це об'єктивно сприяло підвищенню частки зношених, проамортизованих і застарілих основних засобів та підвищенню коефіцієнта їх зношеності;

- у зв'язку із низьким завантаженням діючих потужностей посилюється розрив між нормативним і фактичним зносом основних засобів, що спричиняє перебування на балансі підприємств морально застарілого устаткування;

- унаслідок непроведення індексації основних засобів практично впродовж чверті століття обсяги амортизаційних відрахувань, що, згідно з прийнятою системою нараховувалися при завершенні звітної періоду, не були достатніми, щоб забезпечити відповідну заміну зношеного технологічного обладнання. Нині хоча і рекомендуються до впровадження прискорені схеми амортизації основних засобів, однак вони не можуть бути виведені з експлуатації, оскільки нормативними документами були встановлені усереднені строки використання залежно від групи, до якої відносяться, тощо.

У зв'язку із формуванням нових умов господарювання, а також достатньо специфічних, суперечливих і неоднозначних нормативних положень по амортизації основних засобів і практичних підходів щодо їх ефективного використання та забезпечення безперервності відтворювального процесу постає низка наукових, методичних та інших проблем, які потребують відповідного вирішення, та при врахуванні різних ситуативних обставин, зокрема:

- ефективність виробничої діяльності залежить від зовнішніх (на вході і на виході) та внутрішньої складових (або ланок агропродовольчого ланцюга) і буде підвищуватися при взаємоузгодженні їх функціонування та збалансованості за обсягами й узгодженістю графіків надходження сировини, її перероблення та реалізації готової продукції. Отже, з метою посилення аргументованості висновків та пропозицій необхідно проводити аналіз ефективності виробничо-господарської діяльності по всьому виробничо-технологічному ланцюгу: від вирощування сільськогосподарської сировини до реалізації готової харчової продукції з позицій забезпечення її якості й екобезпеки;

- внутрішня ефективність функціонування

переробно-харчового виробництва повинна доповнюватись аналізом та оцінкою його впливу на зовнішню ефективність та положення підприємства на ринку, зокрема: конкурентоспроможність виробника і вироблюваної продукції та її реалізація, економічні показники виробничої діяльності, стабільність фінансової ситуації;

- теоретична неможливість та практична недоцільність розроблення інтегрального показника ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства спонукає до проведення аналізу функціонування за різними напрямками - основна та операційна, інвестиційна, фінансова, до і після оподаткування - та стосовно ефективності використання різних елементів виробничого потенціалу: основних засобів, нематеріальних активів, трудових та енергетичних ресурсів і сировини з позицій випуску та реалізації продукції;

- кінцеві показники виробничо-господарської діяльності є результатом участі кожного елемента потенціалу підприємства та відповідного ресурсного забезпечення, а їх збалансування за обсягами, напрямками, а також узгодження місць і пропускних можливостей переходу від одного технологічного етапу до іншого є предметом спеціальних досліджень. Зважаючи на обширність і глибину поставлених проблем, не всі з них можуть бути достатньо проаналізовані та розкриті в одній статті.

Постановка завдання. Мета статті - проаналізувати зрушення в галузях переробної сфери АПК, що відбулися за останні роки і стосувалися трансформації потенціалу підприємств та їх інноваційно-технологічного оновлення, з метою впровадження випуску сучасної харчової продукції, а також розкрити причини змін у тенденціях виробництва та ефективності використання основних засобів переробно-харчових підприємств, обґрунтувати пропозиції, спрямовані на забезпечення її підвищення.

Викладення основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість у комплексі із сільським господарством спрямована на забезпечення населення продуктами харчування першої необхідності, а тому, незважаючи на різні обставини сезонного, економічного, фінансового, енергетичного та іншого характеру повинна перманентно функціонувати. Водночас безпосередньо в харчових і переробних галузях постійно проходять різноспрямовані та з неоднаковою швидкістю техніко-технологічні процеси, які у найбільш загальному вигляді можна систематизувати за такими напрямками:

- природного старіння технологій та підвищення коефіцієнта зношеності технологічного устаткування, унаслідок економічної недоцільності

його модернізації, але з проведенням підтримуючих ремонтів з метою максимального використання залишкового потенціалу діючих потужностей;

- поетапного оновлення матеріальної бази, технологій і технологічного устаткування шляхом виведення із експлуатації виробничих дільниць, допоміжних та обслуговуючих підрозділів і створення нових із використанням сучасних засобів механізації, автоматизації, інформатизації та програмного управління виробничими, транспортно-логістичними процесами;

- комплексної модернізації технологічних процесів із практично повною заміною активної частини основних засобів виробництва, а також відповідним переоснащенням обслуговуючих і допоміжних підрозділів, запровадженням сучасних форм економічних відносин і технологічних зв'язків із постачальниками сировинних та інших ресурсів, дистриб'юторами тощо;

- спорудження переробно-харчових підприємств на сучасній техніко-технологічній базі із використанням зарубіжних і вітчизняних технологічних інновацій, зокрема, нанотехнологій, біотехнологій перероблення продовольчої сировини, технологій біосинтезу при виробництві функціональних і дієтичних продуктів та продуктів дитячого харчування. Головна мета, на досягнення якої у цьому випадку спрямовуються зусилля інвесторів, - створити необхідні умови для впровадження продуктових інновацій нового покоління та випуску високо- й середньотехнологічної продукції і виходу з нею на світові ринки [8, с. 504]. У більшості випадків спорудження нових виробничих потужностей можуть дозволити собі іноземні інвестори. Хоча, як показує практика, іноземні інвестори - це колишні вітчизняні підприємці, які у період переходу до ринкової економіки спромоглися отримати вагомі прибутки та вивести свої капітали за кордон, але пізніше почали повертатись в Україну. Певну частину нових потужностей вводять в експлуатацію також вітчизняні інвестори. Але при цьому у більшості випадків технологічне устаткування закуповується за кордоном унаслідок його прогресивності та вищої продуктивності порівняно з аналогічним вітчизняним.

Усі перелічені процеси відображають, з однієї сторони, об'єктивний характер зношення (фізичного й морального) основних засобів та старіння використовуваних технологій, а з іншої, різнопланові зусилля не тільки для підтримання основних фондів у робочому стані, але й їх модернізацію та спорудження нових виробничих потужностей на сучасній інноваційно-технологічній основі. Співвідношення між зношувальними, відтворювальними та підтримуючими процесами

у різні періоди неоднакові: на етапі підйому спостерігається нарощування, модернізація переробно-харчових потужностей та ліквідація застарілих виробничих об'єктів, на етапі спаду - згортання інвестиційно-інноваційних процесів, підвищення рівня зношеності основних засобів, на етапі стагнації - посилення масштабів зношеності основних фондів, зупинка виробничих потужностей, а з плином часом - і виключення їх зі статистичного обліку як повністю зруйнованих унаслідок свідомих дій керівництва чи стихійних процесів вилучення колишніми працівниками придатних для подальшого використання матеріалів.

У табл. 1 і 2 наведені статистичні та розрахункові дані, які розкривають кількісні зміни та якісні зрушення, що відбулися в переробно-харчовій промисловості з другої половини 2000-их років, а також результативність і ефективність її виробничо-господарської діяльності. Зазначена діяльність відбувалася на тлі тих трансформацій, про які згадувалося вище. Що стосується безпосередньо харчової і тютюнової промисловості, то у ній мали місце зрушення, які спонукали до виникнення різнопланових тенденцій, зокрема (табл. 1):

- зменшення кількості підприємств переважно шляхом виключення зі статистичного обліку малих і середніх, які вже припинили виробничу діяльність, з відповідним вилученням фізично та морально зношених основних засобів справило позитивний ефект (знизилося значення коефіцієнта зношеності), його повернення у 2010 р. до позначки 2007 р. (45,6%) свідчить про переважання зношувальних процесів над відтворювальними, тобто стагнацію, технологічний застій;

- збільшення вартості основного капіталу чітко корелює з обсягами інвестицій у його відтворення, але унаслідок прояву тенденції їх зменшення наприкінці 2000-них років і зростання ролі індексації основних засобів коефіцієнт зношеності закріпився на докризовому значенні;

- скорочення чисельності виробничого персоналу пов'язано переважно зі зменшенням кількості непрацюючих підприємств, а тому помітного впливу на масштаби виробництва продукції не справило;

- не справдилися надії на активізацію інноваційних процесів - придбання сучасних технологій та впровадження технопроцесів, освоєння нової техніки та інноваційних продуктів - у сукупності, згідно зі статистичними даними, у вказаному періоді перебували практично на одному і тому ж рівні; однак враховуючи нинішні темпи розвитку інноваційної діяльності, вітчизняні помітно відстають від загальносвітових тенденцій як кількісно, оскільки витрати зменшуються, так і, головне, якісно - дуже відчутний дефіцит

інновацій нового покоління, які б забезпечили вихід на принципово новий рівень, а не постійно перебувати в застої, незначно поліпшуючи традиційну харчову продукцію;

- за 2007-2012 роки в середньорічному обчисленні в харчову промисловість було залучено іноземних інвестицій майже у 3,5 разу більше, ніж за період незалежності до 2007 р. (відповідно 294 і 85 млн дол. США). Однак це справило помітні позитивні зрушення лише в інвестиційно привабливих та високоприбуткових галузях, зокрема: тютюновій, виробництві напоїв, олійно-жировій, плодоовочеконсервній тощо. Як засвідчила практика, значний позитивний ефект був досягнутий насамперед на тих підприємствах, які практично повністю були модернізовані із використанням сучасних зарубіжних технологій. Крім цього, введені в експлуатацію нові потужності, що споруджувалися "під ключ", тобто мала місце точкова концентрація іноземних інвестицій. Водночас, при розпорошеності як іноземних, так і вітчизняних інвестицій між багатьма суб'єктами господарювання результати отримувалися значно скромніші і доволі часто носили локальний характер.

Зазначені вище трансформації та зрушення, які спровокували виникнення різнопланових і навіть взаємовиключних тенденцій, були тією техніко-технологічною базою, на якій при залученні виробничого персоналу відбувалося перероблення продовольчої сировини та випуск готової продукції. При цьому вартість залучених і використаних ресурсів у співставленні із обсягами отриманих за реалізовану кінцеву продукцію валових доходів не завжди створювала позитивний ефект і орієнтувала на розширення виробництва. Це знаходить своє підтвердження у динаміці різнопланових економічних показників за 2007-2012 р., а саме:

- відбувається помітне погіршення результативності інноваційної діяльності (табл. 1)

- частка виробів з інноваційними характеристиками постійно знижується і до того ж підсилюється зменшення частки інноваційної "нової для ринку" продукції до 0,9 вп, а отже, зростає "нової для підприємства", яку нерідко не можна відносити до інноваційної унаслідок низького техніко-технологічного рівня виробничої бази, на якій вона продукується [9, с. 44-45];

- найрезультативнішим у досліджуваному періоді виявився його початковий 2007 р. - індекс виробництва продукції становив 117,5% (порівняно з 1990 р.) і в наступні роки знизився до відмітки 108,1% (2009 р.), що відповідає найнижчій точці поглиблення економічної кризи, після якої спостерігалось поживавлення (табл. 2); отже, господарська діяльність харчових галузей вітчизняного АПК доволі чітко корелює із

Таблиця 1

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ХАРЧОВИХ ГАЛУЗЕЙ АПК УКРАЇНИ*

№ п/п	Показники	Роки								2012 р. до 2007 р. = %, вп	
		2006** (довідково)	2007	2008	2009	2010	2011	2012			
1.	Вартість основних засобів, тис. грн. - зношеність основних засобів, % - кількість прозвітуваних підприємств, од.	50263,3 48,4 7387	62595,6 45,6 6984	73536,4 44,8 5651	82945,9 44,0 5735	91985,4 45,7 5391	н/д н/д н/д	н/д н/д н/д	н/д н/д н/д	147,0 +0,1 77,2	
2.	Чисельність зайнятого персоналу, тис. осіб	464,7	454,2	436,2	389,7	387,4	377,9	373,9	373,9	82,3	
3.	Інвестиції в основний капітал, млн грн.	8290,4	11829,8	13130,5	10457,6	9385,4	12144,4	11857,7	11857,7	100,2	
4.	Прямі іноземні інвестиції, млн дол. США	1274,6	1564,0	1685,9	1837,2	1858,7	2065,7	3039,9	3039,9	194,4	
5.	Витрати на інноваційну діяльність, млн. грн.	810,9	1729,3	1374,1	1015,0	608,9	933,1	н/д	н/д	54,0	
6.	Інноваційне забезпечення - придбано нових технологій, одиниць - впроваджено нових технологічних процесів, одиниць - освоєно нових видів техніки, одиниць - освоєно нових матеріалів, виробів, продуктів, одиниць	76 74 8 460	113 209 3 403	134 174 2 455	114 181 5 583	84 218 14 473	76 237 35 676	н/д н/д н/д н/д	н/д н/д н/д н/д	67,3 113,4 437,5 167,7	
7.	Обсяг відвантаженої продукції, млн грн - у т.ч. інноваційної, млн грн - в %	68638 3755,0 5,5	85887 4516,0 5,3	110442 4536,3 4,1	124779 4712,4 4,0	148768 4660,9 3,2	166609 5485,3 3,3	182488 н/д н/д	182488 н/д н/д	212,5 121,5 -2,0	
8.	Індекс виробництва продукції, в % до 1990 р. - рентабельність, %	109,3	117,5	115,0	108,1	111,6	110,9	112,7	112,7	-4,8	

** Порівняння з 2006 роком некоректне у зв'язку зі зміною методології обстеження.

загальною динамікою економічної ситуації в Україні;

- започаткування і поширення світової економічної кризи на Україну супроводжувалося порушенням господарських зв'язків між виробниками харчової продукції і торговельними підприємствами, гальмуванням фінансових потоків, виникненням "тромбів" у фінансово-економічній системі через зниження купівельної спроможності споживачів і це супроводжувалося затоварюванням та нарощувалися збитковості - у 2008 р. збиток по харчових галузях АПК становив близько 6,7 млрд грн., а рентабельність "мінус" 3,4%;

- "метастази" кризових явищ простягнулися і на наступні роки, що, на нашу думку, знайшло відображення в збільшенні частки підприємств, які за результатами господарювання отримали збиток (на 3 вп), дуже низькій рентабельності виробництва, практично стабільних обсягах прибутків, хоча виробництво продукції у післякризовий період зросло в півтора раза тощо.

Отже, напрошується логічний висновок: результативність виробничо-господарської діяльності підприємств харчових галузей АПК стабілізувалася практично на одному і тому ж рівні, що спонукає до проведення поглибленого аналізу конкретної ситуації в аграрному секторі економіки наприкінці 2000-х років. Це дозволить розкрити застарілі проблеми та виявити "болючі точки", усунення яких сприятиме підвищенню ефективності й нарощуванню результативності переробно-харчового виробництва. У зв'язку з цим у першу чергу необхідно привернути увагу до тих складних передумов, несприятливих обставин, міжгалузевих диспропорцій та неузгодженостей, просторово-часових і технологічних розривів між вирощуванням сировини і випуском харчової продукції, що характерні для попереднього та нинішнього етапу функціонування аграрної економіки і які не можна оминути при розробленні перспективних планів розвитку та модернізації виробничо-технологічної бази підприємств, а саме:

- зміщення центра ваги у вирощуванні основних видів аграрної продукції від громадського до індивідуального сектора, що супроводжувалося зменшенням обсягів її виробництва, поставило переробно-харчові підприємства перед необхідністю створення власних заготівельних служб та пошуку сучасних організаційно-правових форм поєднання і збалансування інтересів усіх учасників агропродовольчого ланцюга, причетних до забезпечення випуску кінцевої продукції;

- вітчизняний досвід кооперації та агропродовольчої інтеграції, набутий в 1980-ті

роки, був безпідставно забутий в наступні півтора-два десятиріччя, але стосовно нинішнього етапу для повернення до цієї моделі міжгосподарських відносин виникли принципово нові передумови та сприятливі обставини;

- незавершеність формування і сегментність вітчизняної нормативно-правової бази щодо створення різних організаційно-правових об'єднань суб'єктами підприємницької діяльності (за винятком закону "Про промислово-фінансові групи в Україні", який був чинним у 1996-2010 р.).

Нині основоположним у цьому відношенні є Господарський кодекс України, який введений у дію з 2004 р. [10]. Згідно зі статтею 120 цього Кодексу, господарські об'єднання (організаційно-правові форми об'єднань підприємств) утворюються як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом. Серед останніх виокремлюють промислові та аграрні кластери, стратегічні альянси і неоальянси [11, с. 71-80], асоційовані підприємства, холдингові компанії, союзи, спілки, асоціації підприємців тощо;

- тривалий період часу до встановлених форм об'єднань не спостерігалось необхідної довіри і більшість підприємців розглядала їх як завуальовану форму доведення до банкрутства, об'єднання, поглинання, рейдерського захоплення тощо. Усе це підтверджувалося реальною практикою особливо в періоди зміни політичної влади: представники партії-переможця на парламентських виборах нерідко зразу ж починали активно відвойовувати втрачені або нарощувати наявні в бізнесі позиції шляхом рейдерського захоплення невеликих і середніх підприємств.

Водночас упровадження сучасних форм об'єднання суб'єктів господарських відносин в аграрному секторі економіки обтяжується низкою специфічних умов і протиріч: сезонним характером виробництва аграрної продукції, територіальною розосередженістю її продуцентів, широким спектром організаційно-правових форм виробників (особисті селянські і фермерські господарства, господарські товариства, приватні та державні підприємства, сільськогосподарські виробничі кооперативи тощо) та відсутністю у них навіть невеликого практичного досвіду щодо проведення спільної діяльності, неможливістю тривалого зберігання сировини без використання відповідних матеріальних споруд і спеціальних технологій, низьким власним інноваційним потенціалом агроформувань, недостатньою забезпеченістю процесовими і продуктовими інноваціями, інвестиційними ресурсами, високою зношеністю основних засобів (понад 45%) і домінуванням традиційних і застарілих технологій вирощування сировини та виробництва готової харчової продукції тощо. Це фактично об'єктивна

Таблиця 2

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПЕРЕРОБНО-ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ**

№ п/п	Показники	Роки							2012 р. до 2007 р. = %, ви
		2006**	2007	2008	2009	2010	2011	2012, Січень-вересень	
1.	Обсяг відвантаженої продукції, млн грн.	68273	85208	110641	117810	145656	164655	182483***	214,2
2.	Питома вага підприємств, які одержали чистий прибуток, у % до загальної кількості підприємств	64,8	66,1	60,9	61,9	58,9	57,9	57,4	-8,2 (2011 р.)
	- чистий прибуток, млн грн.	5154,5	4581,2	4105,8	8189,1	8072,7	9724,5	8592,3	187,6 (2011 р.)
3.	Питома вага підприємств, які одержали чистий збиток, у % до загальної кількості підприємств	35,2	33,9	39,1	38,4	41,1	42,1	42,6	+8,2 (2011 р.)
	- чистий збиток, млн грн.	2036,0	2484,4	10781,8	4678,4	5806,9	7468,3	3333,1	300,6 (2011 р.)
4.	Чистий прибуток (збиток), млн грн.	3118,5	2096,8	-6676,0	3510,7	2265,8	2256,2	5259,2	107,0 (2011 р.)
5.	Рентабельність усієї діяльності, %	2,8	1,5	-3,4	1,7	0,9	0,8	2,8	-0,7 (2011 р.)

* Дані наведено без урахування діяльності малих підприємств

** Порівняння з 2006 р. некоректне у зв'язку із зміною методології організації обстеження.

*** За весь 2012 р.

реальність, від якої необхідно відштовхуватися при обґрунтуванні форм, способів, інструментів і механізмів підвищення ефективності діяльності переробно-харчових підприємств. Принцип "технологічно застарілі підприємства не спроможні забезпечити випуск високоякісної та екобезпечної продовольчої продукції" має стати основним принципом при проведенні модернізації виробництва.

Проведені вітчизняними науковцями дослідження дозволяють систематизувати вихідні умови та запропонувати ефективні інструменти й механізми, які сприятимуть забезпеченню зростання економіки, а саме:

- у посткризовий період стратегічна ініціатива розвитку української економіки перебуває в руках міжнародних фінансових організацій, експортерів сировини, транснаціональних корпорацій, природних і неприродних монополій та інших впливових агентів, що за відсутності з боку держави уваги до інноваційних чинників привело до фактичної деградації реального сектора;

- локальний інвестиційно-інноваційний розвиток в Україні повинен узгоджуватися із ритмом поступу світового науково-технічного прогресу;

- перехід на вищий технологічний рівень є життєво необхідним кроком, оскільки в харчовій промисловості домінує четвертий технологічний уклад, а частково і навіть третій;

- у сучасних умовах пріоритети розвитку мають включати дві складові: перша, структурно-технологічні зміни у виробництві, побудова економіки знань, друга, соціально-демократичні перетворення в суспільстві;

- зважаючи на низький рівень прибутковості навіть високотехнологічних виробництв, перед державою постало завдання створити ефективну й адекватну вимогам сьогодення систему підтримки інвесторів, які вкладають кошти (ресурси) в інноваційно-технологічний розвиток підприємств;

- пріоритетним інструментом має стати програмно-цільовий метод фінансування інноваційної діяльності, випереджаючий розвиток галузей 5-го та 6-го технологічних укладів;

- організаційно-інституційним інструментом має стати державно-приватне партнерство з метою координації участі органів державного, регіонального, галузевого управління та суб'єктів господарювання у розбудові інноваційної інфраструктури, реалізації інвестиційно-інноваційних програм, комерціалізації результатів досліджень і розробок, трансферу передових технологій та інше [8, с. 599-607].

Необхідно відзначити, що нині в переліку сфер застосування державно-приватного партнерства (ДПП), згідно із Законом України "Про державне

приватне партнерство" [12], до аграрної економіки відноситься лише "забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем". Отже, закон потребує доповнення та поширення його дії на сферу виробництва аграрної сировини та випуску готової харчової продукції, з одного боку, а з іншого - уточнення відомчих нормативних документів, які регламентують участь потенційних приватних партнерів та форми реалізації ДПП, зокрема "вертикально інтегровані агропродовольчі структури із закінченим циклом виробництва - "із лану до столу". Якраз їх і можна зорієнтувати на створення нових видів харчових продуктів, або традиційних нового покоління, тобто розроблення та впровадження технологічних інновацій у виробництво з метою випуску продовольчих товарів з інноваційними характеристиками, дієтичними, лікувально-профілактичними, дитячого харчування тощо.

З урахуванням вище викладеного вихід переробно-харчових підприємств на новий рівень розвитку з метою нарощування результативності та підвищення ефективності, пов'язаний із усуненням системних протиріч, міжгалузевих диспропорцій, технологічних розривів та дотримання єдиних вимог до якості й екобезпечності продукції може бути забезпечений:

- проведенням інноваційно-технологічної модернізації виробництва з урахуванням ступеня зношеності основного капіталу, можливостей впровадження сучасних технологій та продуктів нового покоління;

- створенням на засадах агропромислової інтеграції вертикальних виробничих структур, що в єдиному технологічному ланцюзі працюють на кінцевий результат - випуск готової продукції; підприємствами-інтеграторами у таких випадках найчастіше виступають суб'єкти господарювання, що проводять свою діяльність у галузях харчової промисловості;

- створенням і впровадженням систем управління якістю й екобезпечністю продукції, в яких дотримуються вимоги гармонізованих національних чи європейських і міжнародних стандартів, у всіх ланках агропродовольчого ланцюга;

- розробленням, упровадженням і випуском продуктів харчування з інноваційними характеристиками, дитячого та дієтичного харчування й функціонального призначення;

- модернізацією бізнес-процесів між технологічними підрозділами та управлінськими структурами на підприємствах, а також у їх відносинах з постачальниками ресурсів і дистрибуторськими організаціями;

- упровадженням сучасних організаційних і маркетингових інновацій, раціональних логістично-

транспортних систем тощо.

Особливий інтерес викликають сучасні підходи щодо вирішення проблеми стабільного забезпечення переробно-харчового виробництва продовольчою сировиною. Найбільш складною у цьому відношенні є аграрна сировина, яку практично щоденно або ж сезонно необхідно заготовляти. Це сире молоко, жива худоба для забою, цукровий буряк, соняшник, зернові тощо. Серед них найскладніше - сире молоко, заготівля якого потребує організації заготівельної мережі, облаштування пунктів його збору необхідним технологічним устаткуванням і транспортом тощо.

Уже напрацьовано чималий досвід щодо раціональної організації та забезпечення ефективного функціонування заготівельної мережі, але проблемні питання пересунулися із технічної сторони в економічну, зокрема: вимагає комплексного вирішення проблема встановлення справедливих закупівельних цін на молокосировину або ж розподілу отриманих від її перероблення прибутків пропорційно фактичному вкладу усіх учасників агропродовольчого ланцюга. У теоретичному відношенні зазначена проблема наштовхується на проблему оцінювання та врахування вартості земельних ресурсів у основному капіталі залучених у сільське господарство, зокрема в молочне скотарство, засобів виробництва. Однак до цього часу практичного розв'язку ця проблема не знайшла, а тому, як наслідок, постійне скорочення поголів'я тварин в особистих господарствах, де виробляється практично 80% молокосировини. Зниження чи запізніле підвищення заготівельних цін на сире молоко виконує роль негативного каталізатора згортання галузі молочного скотарства.

Для підприємств, що в нинішньому складному та суперечливому економічному просторі функціонують самостійно, порівняно з різними формами їх об'єднань, у широкому контексті притаманна низка негативних моментів, зокрема: складність, масштабність, різноплановість, а нерідко і суперечливість соціально-економічних процесів, що відбуваються в українському суспільстві; незавершеність формування інституціональної організації національного господарства; розпорошеність і дублювання функцій між різними ланками державного управління і місцевого самоврядування; багатофакторність і низька прогнозованість розвитку економічного середовища та в багатьох випадках нелогічна реакція на його виклики суб'єктів господарювання - створення ними гострої конкуренції на одних напрямках та млявість змін або застій на інших; невизначеність і

багатоваріантність переходу від хаотичних до упорядкованих відносин між економічними суб'єктами тощо. Водночас для складних систем прикметне виникнення синергетичного ефекту. Це явище і в науковому, і в практичному плані викликає значний інтерес як один із важливих інструментів нарощування результативності виробництва. За таких обставин творче використання наукових і методичних засад синергетики, принципів самоорганізації суспільства й економіки та перенесення їх на функціонування, поступальний розвиток суб'єктів господарювання дозволить розкрити механізми підвищення результативності господарської діяльності різних форм об'єднання суб'єктів підприємництва. Є достатньо підстав погодитись із думкою І.Г. Яненкової [13, с. 343], яка базується на синтезі ідеї універсального еволюціонізму та коеволюції людини та природи, і зводиться до такого: "Методологія самоорганізації показує, що в багатьох складних системах відбувається виокремлення в ході еволюції провідних параметрів (так званих параметрів порядку), до яких вбудовуються інші параметри та процеси. Наявність таких змінних полегшує завдання управління, оскільки стає зрозумілим, чим, власне, варто управляти, і далі необхідно з'ясувати, як це може бути зроблено".

Виходячи з цих позицій, тобто з позицій синергетичного ефекту, основним чинником забезпечення рівноваги в системі (об'єднанні підприємств різних організаційно-правових форм) є управління внутрішніми зв'язками й економічними відносинами з юридично самостійними суб'єктами господарювання та забезпечення узгодженості між запитами споживачів, тобто продовольчим ринком, і асортиментом і обсягами випущеної об'єднанням продукції. У процесі управління системою (об'єднанням підприємств) управлінські структури (органи управління) повинні виявити головні проблеми й організаційні інструменти, із використанням впливу яких буде забезпечено її самокерований і самопідтримуючий розвиток. За таких обставин важливу роль повинні відігравати управлінські структури об'єднань, а більш конкретно - управління, які повинні бути підготовлені для роботи в принципових умовах. Отже, справа за людськими чинником.

Доцільність створення вертикально інтегрованих агроформувань пояснюється низкою позитивних моментів, що виникають при цьому: ліквідація дублюючих ланок і створення управлінських структур, що виконують узгоджені функції (технічна політика, заготівля сировини, реалізація готової продукції, контроль за проходженням фінансових потоків, відстеження

кон'юнктури на продовольчому ринку, розроблення інновацій і підтримка наукових досліджень тощо); зниження витрат на утримання управлінського персоналу; проведення узгодженої політики на сировинному і продовольчому ринку; проведення єдиної політики щодо якості та безпечності харчової продукції по всьому продовольчому ланцюгу за принципом "з лану до столу"; єдине управління всіма матеріальними потоками, а також інтеграційними процесами між учасниками об'єднання з упровадженням логістичних концепцій, програмних продуктів, транспортно-логістичних систем і спеціального транспорту; сприяння узгодженню економічних інтересів учасників у рамках об'єднання тощо. Поглиблення та ущільнення різнопланових зв'язків між суб'єктами господарювання, що ввійшли в агропродовольче інтегроване формування, буде сприяти виникненню синергетичного ефекту, який буде підсилюватися по мірі ліквідації внутрішніх перепон, усунення диспропорцій і неузгодженостей та подолання технологічних розривів.

Висновки. В останні роки спостерігається стагнація та погіршення економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємств харчових галузей. Значна частина "відповідальності" за низьку результативність господарювання лягає на такий чинник, як дефіцит аграрної сировини та її низька якість унаслідок того, що більшість її вирощується в господарствах населення. У цих умовах забезпечити покращення показників виробничого-господарської діяльності можна лише на основі комплексного вирішення низки різнопланових проблем у поєднанні зі створенням різного рівня сформованості об'єднань підприємств, що працюють на кінцевий результат. Вертикально інтегровані агропродовольчі структури створюються за участю всіх зацікавлених суб'єктів господарювання: продуцентів аграрної сировини, переробно-харчових підприємств, торговельних і транспортних організацій тощо. Результативність діяльності об'єднання підприємств тісно корелює із рівнем його керованості, тобто пов'язується із виникненням та посиленням синергетичного ефекту. Прискорення його досягнення пов'язано із людським чинником - рівнем підготовленості управлінського персоналу до роботи в нових складних умовах: з великою кількістю господарюючих суб'єктів, мінливістю економічної ситуації, її невизначеністю тощо. Отже, результативність діяльності виробничих структур напряду залежить від масштабів синергетичного ефекту, а той - від мистецтва керувати об'єднанням підприємств.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія / В.Г. Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2006. - 292 с.
2. Гончарук А.Г. Методические основы оценки и управления эффективностью предприятия: [монография] / А.Г. Гончарук. - Одесса: Астропринт, 2008. - 288 с.
3. Дойчева К.С. Ефективність діяльності промислових підприємств: теоретичний та практичний аспекти / К.С. Дойчева // Сталій розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В. та ін.; за ред. О.І. Павлова. - Одеса: Астропринт, 2012. - С. 163-167.
4. Іванишин В.В. Організаційно-економічні засади відтворення і ефективного використання технічного потенціалу аграрного виробництва / В.В. Іванишин. - К.: ННЦ ІАЕ, 2011. - 350 с.
5. Мартиновський В.С. Регулирование воспроизводства основных фондов пищевой промышленности / В.С. Мартиновский // Сталій розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В. та ін.; за ред. О.І. Павлова. - Одеса: Астропринт, 2012. - С. 154-163.
6. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі / [Білоусько Я.К., Бурилко А.В., Галушко О.В. та ін.; за ред. Я.К. Білоусько]. - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. - 216 с.
7. Ступницька Т.М. Совершенствование системы управления повышением эффективности использования и развития основного капитала предприятий пищевой промышленности / Т.М. Ступницька // Сталій розвиток та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / Павлов О.І., Хвесик М.А., Юрчишин В.В. та ін.; за ред. О.І. Павлова. - Одеса: Астропринт, 2012. - С. 688-702.
8. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / [Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Осєцький В.Л. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. - К., 2011. - 656 с.
9. Крисанов Д.Ф. Пищевая продукция качественная, безопасная и инновационная: проблемы стандартизации, производства и реализации / Д.Ф. Крисанов // Економіст. - 2012. - № 3. - С. 42-49.
10. Господарський кодекс України (від 16.01.2003 р. № 436-ІУ) // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 18, 19-20, 21-22. - Ст.

144.

11. Антофій Н.М. Розвиток виробництва плодовоовочевої консервної продукції: проблеми і перспективи: Монографія. - Херсон: Айлант, 2009. - 308 с.

12. Про державно-приватне партнерство. Закон України (від 01.07.2010 р. № 2404-VI) // Відомості

Верховної Ради України. - 2010. - № 40. - Ст. 524.

13. Яненко І.Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика: Монографія / І.Г. Яненко. - Миколаїв: вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2012. - 378 с.

Аннотація

Дмитрий Крисанов, Любовь Водянка

СТРУКТУРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СДВИГ В ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ АПК УКРАИНЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

Проанализированы сдвиги в отраслях перерабатывающей сферы АПК произошедшие за последние годы, касающиеся трансформации потенциала предприятий и их инновационно-технологического обновления с целью внедрения выпуска современной пищевой продукции. Раскрыты причины изменений в тенденциях производства и эффективности использования основных средств перерабатывающей-пищевых предприятий, обоснованы предложения, направленные на обеспечение ее повышения.

Ключевые слова. *Инновационная деятельность, технологии производства, эффективность и ресурсовиддача, воспроизводства основного капитала.*

Summary

Dmytriy Krysanov, Lubov Vodjanka

STRUCTURE-TECHNOLOGICAL ADVANCES IN FOOD PROCESSING INDUSTRIES UKRAINE AND EFFICIENCY INVOLVED RESOURCES

The paper analyzes the changes in the fields of agricultural processing sector, in recent years, and related transformation potential of enterprises and their innovative technological upgrade in order to introduce modern food production. The reason of the change in the trends of production and efficiency of fixed assets processing-food businesses propositions to secure its improvement.

Keywords. *Potential business, technology, efficiency and resursoviddacha, the reproduction of capital.*

АНАЛІЗ СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ Й ОЦІНКА ФАКТОРІВ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

Виявлено й обґрунтовано чинники, що сприяють або стримують розвиток інвестиційного потенціалу підприємств легкої промисловості, розглянуто його проблеми та перспективи розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна привабливість, інноваційний процес, легка промисловість, ринок, виробництво, економічний розвиток.*

Постановка проблеми. Інвестиції - одна з головних умов економічного розвитку та конкурентоспроможності країни, регіону, підприємства. В умовах значного перевищення попиту на інвестиції над їх пропозицією актуальним є розгляд явища інвестиційної привабливості. Інвестиційна привабливість підприємств легкої промисловості в розміщенні капіталу у вигляді фінансів, обладнання, сировини полягає у швидкій окупності вкладень завдяки невеликим строкам виробництва та реалізації продукції, у швидкому переформуванні асортименту, наявності місцевих сировинних ресурсів (вовна, льон, шкіряна сировина) і потенційній місткості ринку України. Легка промисловість - одна з найважливіших галузей промисловості, результати діяльності якої позначаються на економічному розвитку країни та на добробуті населення. Тому важливе зростання потенціалу цієї галузі, яке неможливе без залучення інвестицій. Тому дослідження інвестиційної привабливості підприємств легкої промисловості актуальне.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обрана тема наукової статті розглядалася багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими. А саме аналіз стану інвестиційного потенціалу підприємств легкої промисловості розглядався в наукових працях Ю. В. Нефьодової, В.Ф. Столярова, І. О. Максименка, Ю. В. Гончарова, Т. І. Марченка, В. І. Бокія, Ю.Ю. Ямка, Л. О. Шкварчука, В. В. Муха, С. М. Гамана, В. М. Нижника, І. В. Пасічника.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес знаних науковців до обраної проблематики, дослідження стану інвестиційного потенціалу підприємств легкої промисловості не втрачає актуальності. В останні роки активно дискутується питання інвестиційної привабливості підприємств легкої промисловості та шляхи її вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення шляхів розвитку підприємств легкої промисловості України на основі дослідження стану їх інвестиційного потенціалу та факторів

впливу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Легка промисловість України - це одна з найбільш соціально значущих галузей промисловості, яка може надати велику кількість робочих місць для населення. Легка промисловість України могла б розв'язати проблему зайнятості населення, проте чітко простежується тенденція спаду кількості осіб, працюючих у даній сфері. Якщо на початку 90-х років зайнятість становила 750 тис. осіб, то в 2009 році цей показник скоротився майже у 8 разів. Це пояснюється загальним кризовим становищем галузі. Дешеві низькоякісні імпортні товари, низька конкурентоздатність, проблеми кредитування галузі, скорочення споживчого попиту, система оподаткування - все це призвело до занепаду галузі в Україні, а як наслідок - й до скорочення зайнятості в легкій промисловості України [1].

На сьогодні в загальному світовому обсягу продажів продукції легка промисловість посідає третю позицію, поступаючись інформаційним технологіям і туризму. За останні 10-15 років Китай, довівши експорт своєї текстильної продукції в 2009 р. до 70-75 млрд. дол. США, серйозно потіснив основних конкурентів - США та ФРН. Розглядаючи світові тенденції, то треба відзначити, що за останні 10-15 років унаслідок глобалізації світової економіки центр виробництва товарів легкої промисловості перемістився з Європи та США в країни "третього світу" - Південно-Східну і Середню Азію, Південну Америку. Але при цьому легка промисловість є однією з основних галузей економіки, яка формує бюджет у багатьох країнах. Так, частка цієї галузі в загальному обсязі промислового виробництва в розвинених країнах, включаючи Німеччину, Францію, США, становить 6-8%, в Італії - 12%. Це дає змогу країнам формувати до 20% бюджету за рахунок цієї галузі, а також забезпечувати наповнення внутрішнього ринку на 75-85% продукцією власного виробництва. Для порівняння: в колишньому Радянському Союзі частка легкої промисловості в формуванні бюджету становила близько 27% [2].

Досить негативним залишається і той факт, що легка промисловість в Україні малоприбуткова для пересічних працівників даної галузі. Тут середня місячна зарплата в 2 рази менша, ніж показник заробітної плати загалом по підприємствах промисловості.

На сучасному етапі розвитку легкої промисловості в Україні є проблеми, які варто розглянути більш детально:

переповнення внутрішнього ринку імпортованими товарами із заниженою митною вартістю, товарами групи "секонд-хенд";

відсутність сприятливих умов для закупівлі високоякісного обладнання, яке не виробляється в Україні;

низький рівень інвестицій у легку промисловість України, як з боку іноземних інвесторів, так і з боку держави;

поділ великих підприємств галузі на дрібні, які переходять на спрощену систему оподаткування або на "тіньове" виробництво [3].

Такий стан справ у легкій промисловості не варто пов'язувати винятково із впливом світової фінансово-економічної кризи. Занепад галузі, що розпочався за кілька років до кризи, пов'язаний із такими проблемами, як: різке скорочення сировинної бази та збільшення залежності від імпортованої сировини; високий рівень собівартості вітчизняних товарів легкої промисловості; відсутність у значній частини підприємств ефективного антикризового менеджера.

Досить цікаві результати опитування, яке провадилося серед менеджерів вищої ланки підприємств легкої промисловості, щодо чинників, які стримують інвестиційно-інноваційну діяльність. Подані в табл. 1 дані дають змогу простежити в динаміці за тим, які з чинників ключові для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності, а які менш суттєві за умов вітчизняного ринку (табл.1).

Таблиця 1

**Стримуючі чинники розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні,
% опитаних керівників підприємств**

Чинник	Рік		
	2009	2010	2011
Нестача власних коштів	84	92	100
Недостатня фінансова підтримка держави	62	63	71
Великі витрати на нововведення	57	64	68
Тривалий термін окупності нововведень	32	32	34
Відсутність попиту на продукцію	22	24	27
Нестача кваліфікованого персоналу	20	20	19
Нестача інформації про нові технології	16	15	16
Несприйнятливність підприємств до нових технологій	12	13	13
Відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями	20	21	23
Недосконалість законодавчої бази	40	42	46

З даних табл. 1 видно, що нестача грошових коштів залишається найбільшою проблемою вітчизняних підприємств легкої промисловості. Окрім того, варто звернути увагу, що близько 15-20 % респондентів вказують на проблеми із рівнем кваліфікації персоналу та непоінформованістю про нові технології, а 20 % підприємців - утрачають перспективи інноваційного розвитку через відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями. Тобто очевидною наявність передової групи керівників, які усвідомлюють необхідність якісної

перебудови структури галузі в цілому, створення нових організаційних форм спільної діяльності об'єднань підприємств заради отримання синергійного ефекту [4].

Для здійснення комплексного дослідження інвестиційного середовища підприємств легкої промисловості потрібно з'ясувати, які тенденції переважали в економічних процесах галузі останніми роками та яке місце легка промисловість займає в економіці України.

На жаль, за роки незалежності внаслідок неефективної економічної політики легка промисловість країни опинилась у занепаді.

Частка легкої промисловості в загальному виробництві України склала у 2009 р. 1,8 % проти 12,3% у 1991 р. тоді як обсяг промислової продукції в цілому знизився за ці роки на 63%., що призвело до зменшення обсягу легкої промисловості в 14 разів.

Причиною такої ситуації є те, що держава не вжила необхідних заходів для подолання негативних наслідків недобросовісної конкуренції з боку деяких країн, що експортують продукцію своєї легкої промисловості в Україну, шляхом державного регулювання.

Сьогодні так званий "секонд-хенд" надходить до країни з великим зниженням інвойсової ціни: кілограм за умови розмитнення коштує в середньому 60 центів або ще менше. З цієї суми державі сплачуються копійки. У Росії пішли іншим шляхом: за кілограм секонд - хенду державі треба сплатити півтора євро, що означає, що держава одержує у 15-20 разів більше, ніж в Україні. При цьому ціни на секонд-хенд не збільшились, а просто зменшились величезні прибутки у бізнесменів, які цим займаються. За оцінками, у 2009 р. в нашу країну завезено приблизно 150 тис. т. секонд-хенду, крім того, є контрабанда. Якби Україна пішла російським шляхом, то це дозволило б одержати до бюджету додатково приблизно 500 млн дол. США.

Варто також мати на увазі, що в країнах-членах ЄС у зв'язку з великими заробітними платами, соціальними виплатами собівартість продукції легкої промисловості значно вища, ніж у країнах, які не входять до ЄС. Тому бізнесмени з цих країн зацікавлені в перебазуванні підприємств легкої промисловості в країни, які не є членами ЄС. Україна, яка межує з ЄС, могла б скористатися цією ситуацією. Але у зв'язку з тим, що наші підприємства легкої промисловості не мають від держави ніяких преференцій, ця промисловість з країн ЄС переноситься у віддалені від ЄС країни, у яких легка промисловість має такі преференції. Китай, наприклад, звільняє нове підприємство на три роки від усіх податків і відшкодовує ПДВ під час експорту продукції [5].

На думку Уряду, Податковий кодекс має встановити інвестиційно привабливий клімат у державі, зокрема, і в галузі легкої промисловості. Однак необхідно звернути увагу на те, що від оподаткування прибутку звільняються лише ті підприємства, які працюють не на давальницькій сировині, а за сучасного стану розвитку економіки більшість підприємств легкої промисловості працює саме за такою давальницькою схемою. Наприклад, легка промисловість Вінниччини має найбільшу серед інших галузей залежність від давальницької сировини. Її частка по окремих асортиментних групах сягає 90... 100 %. Тому необхідно здійснювати фінансову підтримку легкої

промисловості з метою збільшення власних обігових коштів у підприємств. Тоді ці підприємства зможуть відмовитись від давальницьких схем і виробляти готову продукцію з сировини, яку куплять за власні кошти. Узагалі, відмова від давальницьких схем є важливим чинником підвищення інвестиційної привабливості підприємств легкої промисловості, адже на давальницьких схемах підприємство втрачає можливість управління, а отже, і знижується фінансова стійкість підприємства [6]. Але в цілому такі податкові пільги все ж будуть впливовим стимулом для інвестування в цю галузь, зокрема податкові канікули та зменшення податкового навантаження на підприємства легкої промисловості.

Проте, незважаючи на ряд проблем, які склалися в розвитку легкої промисловості України, доречно її розглядати як перспективну галузь. За оцінками експертів, ринок одягу та взуття входить в 20 найрозвиненіших ринків України, оскільки українці витрачають на взуття й одяг приблизно 30-40 % свого місячного доходу, що перевищує показники в країнах Західної Європи. За прогнозами Міністерства промислової політики України об'єм виробництва продукції легкої промисловості в 2010 році збільшиться на 61,5 % або на 2 млрд. грн. у порівнянні з 2007 роком [7].

У легкій промисловості, як і в інших галузях економіки України, впродовж 2011 р. на фоні попереднього року спостерігалися позитивні тенденції розвитку, зокрема стабілізація її роботи, нарощування обсягів виробництва продукції, поступове надолуження спаду попередніх років, зумовленого кризовими явищами в економіці та поглибленням системних проблем галузі (рис.1).

За даними Держкомстату України, індекс обсягів виробництва продукції легкої промисловості за січень - грудень 2011 р. до відповідного періоду минулого року становив 107,8%, у тому числі у підгалузях: у текстильному виробництві - 114,1%, виробництві одягу, хутра та виробів з нього - 104,3, а у виробництві шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів - 106,4%

Обсяг реалізованої продукції легкої промисловості за 11 місяців 2011 р., порівняно з аналогічним періодом 2010 р., збільшився на 13,9% і становив 5,9 млрд.грн, з них найбільша частка (44,1%) - це текстильні товари, 27,1 - готовий одяг та вироби з хутра, 28,8% - вироби зі шкіри та взуття. За експертною оцінкою, загалом за рік реалізовано продукції галузі на суму 6,5 млрд. грн.

Нарощування виробництва сприяло збільшенню платежів до Державного бюджету. За даними ДПА, легка промисловість за 2011 р. забезпечила 231,1 млн. грн. бюджетних надходжень або 117,6% до 2010 р. У структурі бюджетних платежів 57,2% - це кошти, що

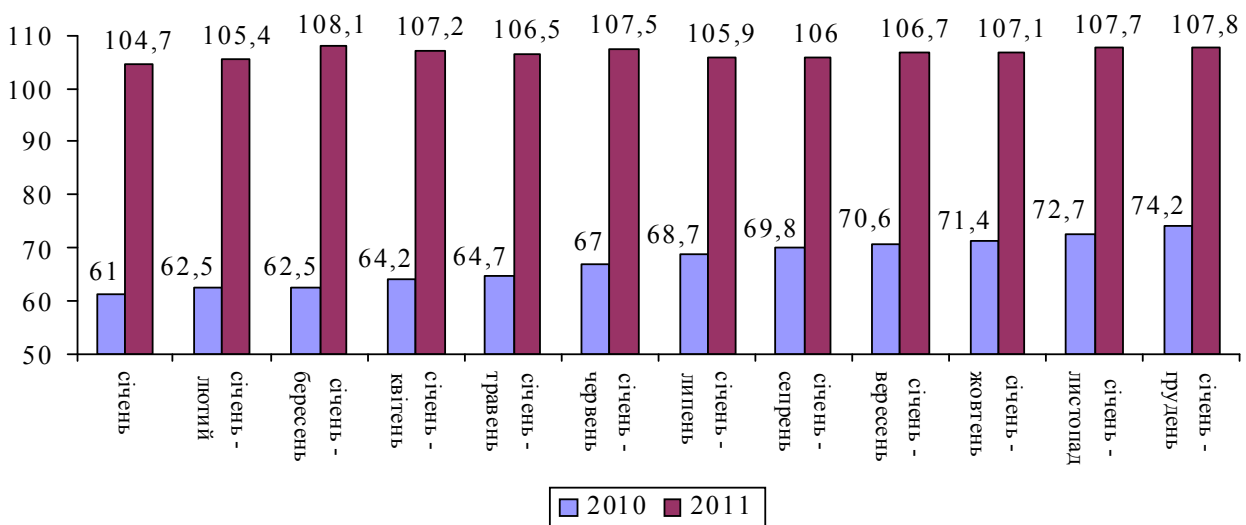


Рис.1. Динаміка обсягів виробництва легкої промисловості % до відповідного періоду попереднього року по періодам

надійшли від сплати податку на додану вартість (115,1% до 2010 р.), решта 42,8% - кошти від податку на прибуток підприємств галузі, що збільшилися на 20,6%, порівняно з попереднім роком.

Протягом року більшість підприємств галузі (57,6%) працювали прибутково. За січень-листопад минулого року фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування становив 67,3 млн. грн. Зокрема, 53,9% підприємств з текстильного виробництва; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра отримали прибуток у розмірі 214,2 млн. грн., а 73,7% підприємств із виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів - відповідно 71 млн. грн.

За 9 місяців поточного року інвестиції в основний капітал підприємств легкої промисловості збільшилися на 30,2%, порівняно з аналогічним періодом попереднього року і становили 273,7 млн. грн., причому найбільше коштів (65% від обсягу) було вкладено у текстильне виробництво.

У розрізі основних видів діяльності легкої промисловості в минулому році з найвищими позитивними темпами працювала текстильна промисловість [9].

Тому для залучення іноземних і вітчизняних інвестицій необхідно підвищити інвестиційну привабливість підприємств і стабілізувати політичну ситуацію в Україні. Доречним може стати досвід світової практики фінансового забезпечення інноваційної діяльності неформального ринку венчурного капіталу, де працюють індивідуальні інвестори, які безпосередньо інвестують власні фінансові ресурси в нові малі фірми. Таких індивідуальних інвесторів називають неформальними, або бізнес

- ангелами (business angels).

Основним результатом інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості є освоєння інноваційних видів продукції, впровадження нових прогресивних технологічних процесів, придбання нових технологій.

Згідно з табл. 2, витрати на придбання машин, обладнання, установок, інших основних фондів у загальному обсязі витрат на технологічні інновації легкої промисловості становили у 2011 р. 81,9% (27194,4 тис. грн.). На дослідження та розробки, які виступають основними факторами технологічного розвитку, підприємства галузі витратили майже 320,5 тис. грн., або 0,95 % інноваційних витрат у 2011 році. Інші витрати на інновації - 5665,4 тис. грн. [10, 8].

Отже, по галузі в цілому спостерігається низький рівень інноваційної активності, характерний практично для всіх видів діяльності, пов'язаної з інноваціями.

Потужність легкої промисловості України за роки незалежності зменшилась у десятки разів. Сьогодні вона складається з 17 підгалузей, в яких функціонує біля 10 тисяч підприємств і забезпечує зайнятість менше 100 тис. працівників. Питома вага легкої промисловості в загальному обсязі реалізованої продукції складала у 2010 році лише 0,8% [10, С. 194]. Між тим, ємність внутрішнього ринку товарів легкої промисловості оцінюється на рівні 40 млрд. грн. щорічно, серед яких, за офіційними даними, вітчизняні товари складають лише 8,5 млрд. грн. У доларовому еквіваленті відбулося збільшення обсягів експорту з 1035,6 млн. дол. США у 2009 р. до 1084,6 млн. дол. США у 2010 р. на 49,0 млн. дол. США (на 4,5%), з них: текстиль та вироби з текстилю на 23,0 млн. дол. США (на 3,1%); взуття, головні убори на 30,3 млн. дол. США (на

Таблиця 2

Динаміка структури загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності
у легкій промисловості, тис. грн.

Показник, тис. грн.	Рік		
	2009	2010	2011
Усього, у тому числі на:	37212,5	53327,0	33500,8
Дослідження і розробки	-	-	320
Внутрішні НДР	10468	591	162
Придбання науково – дослідних розробок	1080	5,1	158,3
Придбання машин, обладнання, програмного забезпечення	18830	47376,7	27194,4
Інші	6834,2	5353,8	5665,4

17,3%). Вагома частка обсягів експорту здійснюється до країн ЄС.

Збільшення обсягу імпорту відбулося з 1827,6 млн. дол. США у 2009 р. до 2653,3 млн. дол. США у 2010 р. на 825,7 млн. дол. США (на 31,1 [10, с. 260]. Спостерігається постійне перевищення обсягів імпорту над експортом, що негативно позначається на розвитку легкої промисловості України.

Після вступу України до СОТ у легкій промисловості загальмувалося виробництво інноваційних видів продукції [11, С. 231-233], яке зменшилося на 77,33% - з 384 найменувань у 2005 р. до 87 у 2009 р. У текстильному виробництві та виробництві одягу відбулося зменшення відповідно з 234 до 78 (зменшення на 66,77%); у виробництві шкіри та виробів зі шкіри зменшилося відповідно зі 150 у 2005 р. до 9 у 2009 р. (зменшення на 94%), що свідчить про певні труднощі, які існують у вітчизняних товаровиробників, які пов'язані з тим, що вони не витримують конкуренції з імпортними виробниками.

Кількість упроваджених нових технологічних процесів, хоча цей процес трохи активувався. Але частка підприємств легкої промисловості, що впроваджують інновації, залишається значно нижчою, ніж у промисловості в цілому [11, С. 168]. Інновації у 2010 р. реалізовували [11, С. 170] лише 35 підприємств легкої промисловості, 30 з яких працювали у секторі текстильного виробництва та пошитті одягу і 5 підприємств у секторі виробництва шкіри та виробів зі шкіри.

Із даних досліджень видно, що у легкій промисловості України у 2008-2010 рр. інноваційні процеси впроваджували в незначній кількості, а впровадження організаційних і маркетингових інновацій здійснювалися тільки в декількох

підприємствах, що потребує державного регулювання для поліпшення ситуації та фінансового забезпечення інноваційної діяльності неформального ринку венчурного капіталу, де працюють індивідуальні інвестори, які безпосередньо інвестують власні фінансові ресурси в нові малі фірми, що сприятиме розвитку легкої промисловості.

Висновки. Проведений аналіз стану інвестиційного потенціалу підприємств легкої промисловості свідчить про те, що ситуація досить неоднозначна, оскільки деякі фактори, що впливають на неї, поліпшуються, деякі ж, навпаки, - погіршуються. Кризове становище в галузі обчислюється не двома роками, а з 90 - х років. Внутрішній ринок заповнили іноземні товари, які нижчі за якістю, а відповідно і ціною, а тому витісняють вітчизняну продукцію з українського ринку. Держава не приділяє достатньої уваги поліпшенню інвестиційної привабливості легкої промисловості, хоча введено у Податковий кодекс низку пунктів, які поліпшують умови діяльності підприємств легкої промисловості, що працюють без використання давальницької сировини. Основними шляхами розвитку підприємств легкої промисловості, покращення їх інвестиційного потенціалу мають бути:

- відмова від давальницьких схем;
- підвищення якості, а відповідно ціни;
- збільшення кількості випущеної продукції, що сприятиме зменшенню питомої ваги постійних витрат у складі собівартості;
- організація нових технологій продажу;
- забезпечення виробництво сучасною сировиною та фурнітурою;
- розширення асортименту продукції за рахунок нового професійного обладнання, що сприятиме якості;
- звільнення підприємств легкої

промисловості від податку на прибуток;
залучення інвесторів, зокрема
індивідуальних інвесторів, до інноваційних робіт;
впровадження інновацій;
зменшення податкового навантаження на
підприємства легкої промисловості та
запровадження податкових канікул, що сприятиме
їх розвитку;

обмеження ввезення дешевої імпоротної
продукції, "секунд-хенду" шляхом запровадження
мита і податку на реалізацію даних товарів.

Перспективами подальших досліджень у
цьому напрямі є подальше вивчення стану
інвестиційного потенціалу підприємств легкої
промисловості та факторів його підвищення, які
впливають на умови інвестиційного середовища
та ефективного функціонування підприємств в
Україні, зокрема державного регулювання через
здійснення контролю за ввезенням імпортованих
товарів та впровадження податку на реалізацію
дешевої імпоротної продукції, що зменшить їх
ввезення, з одного боку, та надання податкових
преференцій для вітчизняних підприємств легкої
промисловості - з другого.

Список літератури

1. Максименко І. О. Легка промисловість України: сучасний стан та перспективи розвитку / І. О. Максименко, В. І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - № 3. - Т. 2. - С. 77-80.
2. Столяров В.Ф. Формування системи управління інноваційним розвитком підприємств легкої промисловості України на базі головного ВНЗ галузі національного рівня / В.Ф. Столяров, Ю.Ю. Ямко // Легка промисловість. - 2008. - № 1. - С. 34-38.
3. Білоусова Н. Зроблено в Україні, але не для українців

[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/278640/>

4. Гончаров Ю. В. Обґрунтування побудови кластерної моделі підвищення інвестиційно - інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості підприємств / Ю. В. Гончаров, Т. І. Марченко // Легка промисловість. - 2011. - № 4 - С. 21
5. Нефьодова Ю. В. Інвестиційне середовище легкої промисловості Донецької області як фактор ефективного функціонування підприємств [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2010_4/Nefedova.pdf
6. Шкварчук Л. О. Проблеми забезпеченості власними обіговими коштами підприємств швейної промисловості України / Л. О. Шкварчук, В. В. Муха // Науковий вісник НЛТУ. - 2009. - Вип. 19.7. - С. 168 - 175.
7. Гаман С. М. Тенденції розвитку легкої промисловості України / С. М. Гаман // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. - 2010. - №3. - С. 49-54.
8. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Показники легкої промисловості України в 2011 р. // Легка промисловість. - 2011. - № 4 - С. 4. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до журналу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/legpr/2010_4.pdf
10. Нижник В. М. Перспективи розвитку інноваційних технологій на підприємствах легкої промисловості / В. М. Нижник, І. В. Пасічник // Вісник Хмельницького національного університету. - №6. - 2011. - С. 7 - 9.
11. Столяров В. Ф. Формування системи управління інноваційним розвитком підприємств легкої промисловості України на базі головного ВНЗ галузі національного рівня / В. Ф. Столяров, Ю. Ю. Ямко // Легка промисловість. - 2008. - № 1. - С. 34-38.

Анотація

Людмила Шевчук, Вікторія Копельчук, Андрій Шевчук

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

Выявлены и обоснованы факторы, способствующие или сдерживающие развитие инвестиционного потенциала предприятий легкой промышленности, рассмотрены его проблемы и перспективы в современных условиях.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инновационный процесс, легкая промышленность, рынок, производство, экономическое развитие.

Summary

Ludmila Shevchuk, Viktoriya Kopeltchuk, Andrey Shevchuk,

ANALYSIS OF POTENTIAL INVESTMENT COMPANIES OF LIGHT INDUSTRY AND EVALUATION FACTORS INCREASING ITS

The paper detection and justification factors that promote or hinder the development of the investment potential of light industry, considered its problems and prospects in today's environment.

Keywords: investment, investment attractiveness, innovation process, light industry, market, production, economic development.

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розглядається виробничий потенціал, що визначає систему господарювання, ряд нових рішень в системі природних, технологічних, організаційних, економічних і соціальних чинників, які залежать від стабілізації і розвитку сировинного виробництва.

Ключові слова: виноградарсько-виноробне виробництво, економіка, стабілізація, держава, механізми управління.

Постановка проблеми. В Україні сьогодні виноградарсько-виноробна галузь є однією з основних в агропромисловому комплексі. З урахуванням його регіональних особливостей він є не лише поєднанням взаємозв'язаних і взаємозумовлених галузей матеріального виробництва. Виступає сьогодні виноградарсько-виноробна галузь як певна інтегрована система, в основі якої спеціалізовані формування - конкретні продуктові комплекси, що відображають технологічний зв'язок кожного продукту від його вихідної, сировинної стадії до здобуття готового до вжитку кінцевого продукту. Глибоке і всебічне вивчення цих утворень, виявлення основних принципів і особливостей їх формування мають істотне значення для усунення виникаючих диспропорцій, прискорення загального виробничого процесу того або іншого продукту, забезпечення збалансованого та пропорційного розвитку його окремих технічних ланок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна ефективність виноградарсько-виноробного виробництва розглядалася в економічній літературі та періодичних виданнях. При вивченні даної проблеми були широко розглянені ученими-економістами, такими як Матчиною І.Г. [1;10], Бузни А.М.[1], Гаркушою О.М.[2], Авидзбем А.М.[3-4], Іванченко В.І. [3], Антиповим В.П.[3], Черемисиною С.Г.[4-5;11]. Економічна ефективність виробництва і його підвищення розглянуті дуже глибоко і об'єктивно. Незважаючи на це, приділялася мало уваги питанням ефективного формування виноградарсько-виноробного виробництва.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Виноградарсько-виноробна галузь вимагає нових рішень у системі економічних стосунків, фінансових ресурсів, також упровадження інноваційних механізмів, які потребують первинних рішень і вимагають ефективних економічних стосунків серед сільськогосподарських і переробних підприємств.

Постановка завдання. Проаналізувати

виробничий потенціал виноградарсько-виноробної галузі регіонів України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виноградарсько-виноробна галузь є виробничо-територіальним міжгалузевим формуванням. У складі виноградарсько-виноробного виробництва для його ефективного функціонування входять сільськогосподарські підприємства, заводи первинного та вторинного виноробства, науково-дослідні установи і деякі інші організації.

Виноградарсько-виноробна галузь, в основі якої послідовний виробничо-технічний цикл з вирощування і переробки винограду, складається з двох основних ланок сільськогосподарської та промислової. Завдяки тісній співпраці та інтеграції цих підрозділів забезпечується функціонування всієї виробничо-технологічної системи виноградарства і виноробства, що становить єдиний господарський організм.

Для нормального функціонування виноградарсько-виноробної галузі вирішальне значення має комплексний розвиток її основних ланок - сільськогосподарської та промислової із забезпеченням між ними стійких виробничо-економічних зв'язків.

Швидкий розвиток промислового виноградарства та розширення сировинної бази цієї спеціалізованої галузі прискорили формування його промислової ланки, до складу якої входять заводи первинного виноробства, заводи вторинного виноробства або комбіновані виноробні підприємства.

В Україні за даними Виноградного Кадастру виноградарством займаються 411 агропромислових господарств (станом на 1.09.2008 р.) [6].

За даними Виноградного Кадастру, в Україні встановлені зони промислового виноградарства, які представляють АР Крим, Одеську, Миколаївську, Херсонську частково Запорізьку області та Закарпаття. Згідно з існуючим природним районуванням, на території України виділено 15 виноградарських зон (макрозон), які

є основною для сортрайонування, і 58 природно-виноградарських районів (мікрорайонів) [5].

На даний момент загальний стан

виноградарства залежить від площ насаджень, які за період 2000-2010 рр. зменшилися на 20,6 % та склали 87 тис. га. (табл. 1)

Таблиця 1

Площа виноградників у всіх категоріях господарств України, тис.га

Назва показників	2000р.	2008р.	2009р.	2010р	2009 р. в % до 2008 р.	2010 р. в % до 2009 р.	2010 р. в % до 2000 р.
Площа виноградників	109,6	92,9	91,3	87,0	98,3	95,3	79,4

Джерело: [12]

Виробничий потенціал визначається системою господарювання, яка ґрунтується на особливостях технологічних процесів. Функціональні технології здійснюють ефективну комплексну дію на виробництво та реалізацію виноградарсько-виноробної продукції. Ефективність виноградарсько-виноробних підприємств залежить від ресурсів, економічних умов, а також від упровадження та розвитку інноваційних механізмів.

Щоб мати достовірну інформацію для чіткого планування та подальшого розвитку виноградарсько-виноробної галузі, нових посадок, реконструкції, списання та розкорчовування плантацій, що прийшли в непридатність, потрібно найближчим часом провести перепис виноградних насаджень в Україні.

Головними причинами скорочення площ виноградників, зумовлені недостатньою закладкою насаджень і є такі, як:

очікування виробників на своєчасне повернення їм компенсації витрат;

в умовах економічної кризи брак або відсутність власних і позикових засобів, компенсація яких відбувається за рахунок засобів державного бюджету;

у більшості проблеми виноградарських господарств також пов'язані із земельними стосунками.

В умовах ринкової економіки, коли спостерігається дефіцит оборотних коштів, дорожня комерційних кредитів, висока конкуренція з боку іноземних виробників вина, ефективною формою є інтеграція. У цьому випадку створюються умови для концентрації фінансових і матеріальних ресурсів, що визначають розвиток вітчизняного виробника. Форми інтеграції можуть бути різними: вертикально інтеграційні підприємства, об'єднання, агропромислові комплекси та інші.

Створення ринкових структур робить можливим перехід на новий рівень інтеграційних

державних підприємств і організацій, а також реалізації сільськогосподарської продукції.

Розвиток виноградарсько-виноробної галузі вимагає великих капіталовкладень, продуманих і раціональних вкладень цих засобів, щоб надалі можна було отримати відповідну віддачу. В даний час склалася негативна тенденція зниження ефективної закладки виноградників, обробітку та переробки сировини підприємствами.

Агропромисловий комплекс є міжгалузевою системою, ефективність якої визначається мірою задоволення потреб суспільства, перш за все невиробничих потреб населення. Закладка нових виноградників - рішення не лише економічне, але і соціальне, яке пов'язане із зайнятістю населення, оскільки останнім часом виникла гостра проблема в зоні виноградарства.

Останній аналіз фахівців асоціації Виноградарі і винарі України (АВВУ), повідомляє про зниження загального урожаю винограду в середньому близько 10-15%. Згідно з прогнозами, урожай винограду 2012 р. у Криму складе 87,76 тис. т., що склало 70 % урожаю, ніж в 2011 р. або 125,37 тис. т. В Одеської області - 206,17 тис. т., відповідно 90 % урожаю або 229,1 тис. т. У Миколаївській області - 52,8 тис. т. - це 90 % урожаю попереднього року або 58,64 тис. т. відповідно, в Херсонської області 35,9 тис. т. - 70 % від 51,28 тис. т., в Закарпатті урожай складає 20,8 тис. т. - 100% від 20,8 тис. т., що простежується з рисунка.

Ефективний розвиток галузі залежить від достовірної інформації та чіткого планування про подальший розвиток виробництва в ринкових стосунках. Системи виробничих відносин істотно змінилися, сталася трансформація, яка значно погіршила показники виробничих відносин.

Нові економічні відносини потребують первинних рішень, які вимагають ефективних економічних стосунків серед сільськогосподарських і переробних підприємств. Виноградарсько-виноробна галузь вимагає нових рішень у системі економічних стосунків, які

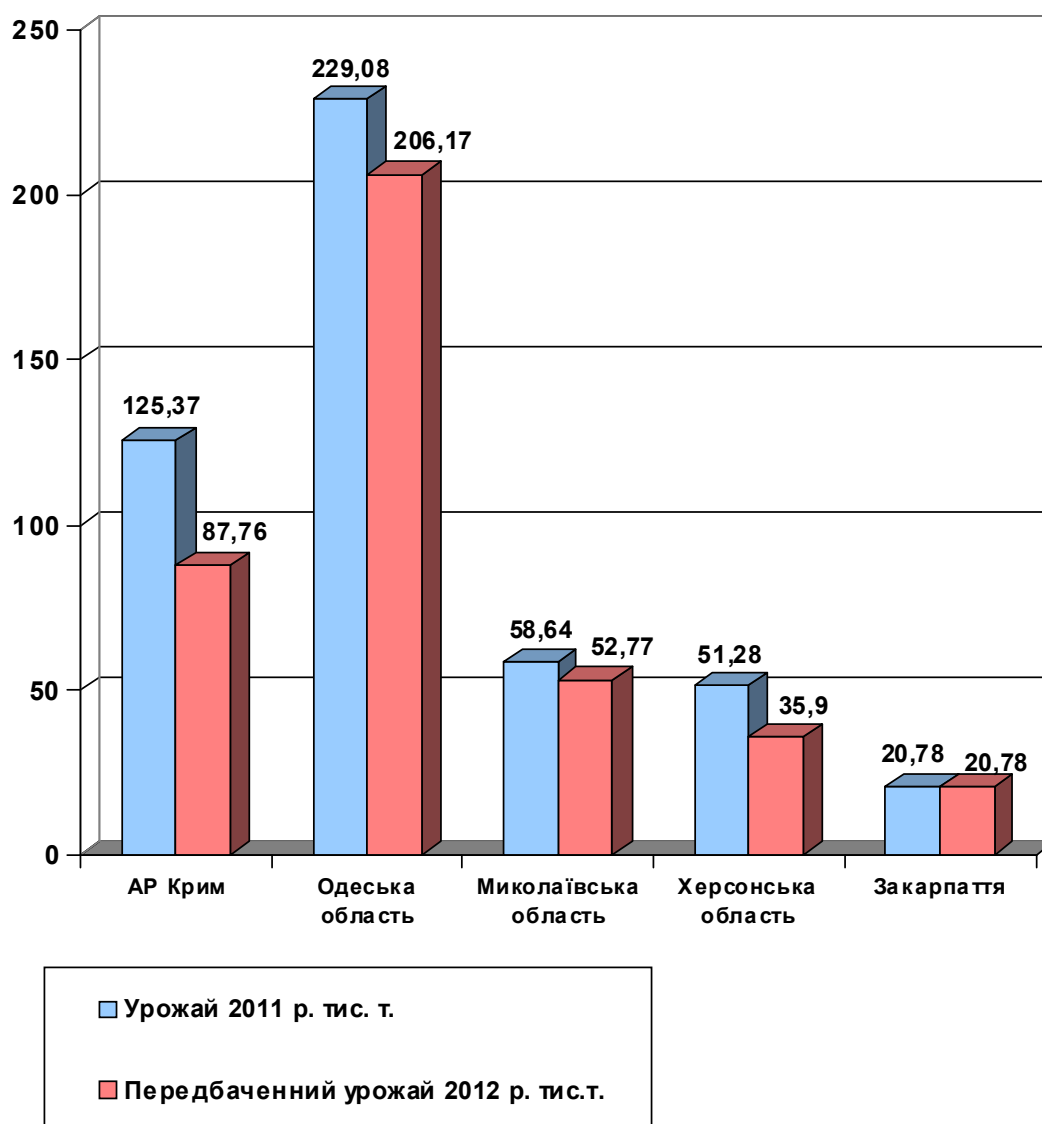


Рис. 1. Врожай по регіонах [7]

залежать від стабілізації та розвитку сировинного виробництва.

Кризова ситуація виноградарсько-виноробної галузі характеризується різноманітністю причин і чинників що виникають за відсутності системи управління. Це є головною причиною в процесах, що відбуваються, які характерні як для державного, так і для внутрішньогосподарського механізму управління.

Ситуація в багатьох виноградарських господарствах змінилася через земельну реформу, при якій було прийнято рішення про розділення на паї земель під багатолітніми насадженнями. Багато виноградарських господарств передано громадянам через дану ситуацію, а виноградні насадження передані на баланс господарським суспільствам відповідно до с п. 5 статті 59 Господарського Кодексу України[8].

Проте, валові збори винограду стабілізувалися, хоча відбувалося скорочення загальної площі

виноградників і в 2008-2010 роках на рівні 400-470 тис. т. Це зумовлено впровадженням інтенсивних технологій вирощування виноградників за рахунок державної підтримки[9] (табл. 3).

Дослідження міри впливу даних чинників (площ і врожайності) на величину валових зборів з використанням критерію Фішера показало, що рівень урожайності значиміший, ніж обсяг площ - в 1,9 разу"[10].

Економічні закономірності залежать від ринкової пропозиції винопродукції, що формують стан і тенденції розвитку виробничого потенціалу галузі, товарних запасів, експорту-імпорту продукції.

Провідне місце серед формуючих виробничих параметрів і якісної продукції, належить сировинному потенціалу, який визначається площами насаджень плодоносних виноградників, урожайністю і якісним сортовим складом. На сьогодні склалася певна тенденція скорочення

Таблиця 2

**Закладка виноградників
усіх категорій господарювання України, тис. га**

Найменування показників	Роки			
	2000	2008	2009	2010
Закладка виноградників	2,6	5,1	2,7	3,35

Джерело: [12]

Таблиця 3

**Валові збори та врожайність винограду
в усіх категоріях господарств України**

Найменування показників	2000 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Валовий збір винограду, тис. т	513,8	415,3	468,7	407,9
Урожайність винограду, ц/га	51,7	58,6	66,0	60,5

Джерело: [12]

площ, яка в недалекому майбутньому приведе до скорочення ресурсного потенціалу.

На сьогодні потенціал урожайності не використовується в повному обсязі причинами його є:

недоцільне розміщення виноградних насаджень, оскільки від агроекологічної умови посадки родючість ґрунтів і рельєфів, залежить рівень урожайності;

підвищений рівень прорідженості складає в середньому 20 % по Україні, за станом на 1.09.2008 року;

порушенням технології закладки, пошкодження виноградних насаджень при механізованому обробітку, а також високий рівень пошкодження виноградників шкідниками та хворобами;

велике значення має вік виноградників, за даними Виноградного кадастру в Україні середній вік виноградних насаджень складає 9 років, і так до 5 років прорідження складає 5%, від 5 до 10 років середнє прорідження 11%, від 11 до 25 років - 30%, 26 - 40 років - 36%;

велике значення також має недостатнє фінансування через зростання цін на матеріально-технічні ресурси, які зменшують масштаби виробництва, оскільки рослини потребують захисту і якісних добрив (табл.3).

Характерним бар'єром у розвитку виноградарської продукції є обмежені можливості переробки, які виникають через слабе технічне оснащення виробництва. Основним напрямом у збільшенні продукції є створення сучасної технічної бази переробних підприємств, підвищення рівня технічного оснащення низових ланок заготівельної мережі.

Головний напрям ефективного функціонування виноградарсько-виноробничої галузі значно залежить від адаптації механізмів господарювання. Процеси розвитку галузі в сучасних умовах мають бути зорієнтовані на ресурси та стабілізацію посадки виноградних

насаджень, земельних угідь, а також на фінансову та матеріально-технічну базу.

Низька продуктивність і зростання виробничих витрат. Причина їх у тому, що переглядається цінової політика, яка привела високорентабельну виноградарсько-виноробну галузь до збиткової. Для регулювання існуючих проблем необхідна державна підтримка у процесі стабілізації, розвитку й ефективного зростання виноградарсько-виноробної галузі.

Економічна ефективність зростання виноградарсько-виноробної галузі вимагає підвищення інноваційної політики держави в підвищенні виробничого потенціалу підприємства.

Висновки. Ефективність формування та функціонування - складна динамічна система даних процесів, які характеризуються природними, технологічними, організаційними, економічними та соціальними чинниками.

Головними завданнями виноградарсько-виноробного виробництва та його обов'язковою умовою в розвитку у економічній стабілізації й ефективному функціонуванні галузі є [11]:

ресурсозберігаючі технології, які ґрунтуються на ефективних принципах локальної інтенсифікації;

формування ефективних економічних механізмів господарювання;

збільшення площ виноградників;

удосконалення структури виноградних насаджень у господарських угіддях;

насаджень винограду у сприятливих кліматичних зонах, унаслідок чого зросте потенціал врожайності;

розробити прогноз ефективного зростання виробництва винопродукції на перспективу до 2025 року;

розвиток і зміцнення інтеграційних зв'язків науки з виробництвом;

зниження сільськогосподарського податку виробництвом, які використовують прибуток на розвиток підприємства;

Таблиця 4

Структура витрат на виробництво винограду

№ з/п	Найменування статей калькуляції	Питома вага показника % від загальної суми витрат
1.	Оплата праці	31
2.	Нарахування на заробітну плату	7,4
3.	Паливо і мастильні матеріали	7,6
4.	Добрива	12,3
5.	Засоби захисту рослин	10
6.	Роботи і послуги	8,2
7.	Амортизація та ремонт основних засобів	6,5
8.	Інші витрати на вміст основних засобів	7,5
9.	Інші прямі витрати	1,3
10.	Загальновиробничі витрати	8,2
11.	Витрати всього	100

розвиток виноградарства потребує широкого використання різних форм власності; насадження високоякісної значимої продукції, яку визначає і регулює ринок.

Список літератури

1. Матчина И.Г. Экономика виноделия / И.Г. Матчина, А.Н. Бузни. - Симферополь : Таврида, 2003. - 256 с.
2. Гаркуша О.М. Формування ефективного виноградарсько-виноробного під комплексу / Гаркуша О.М. - АПК України. - Миколаїв : МДДА, 2001. - 281 с.
3. Авидзба А.М. Стратегия и перспектива развития виноградарства Крыма / А.М. Авидзба, В.И. Иванченко, В.П. Антипов // "Магарач" Виноградарство и виноделие. - 2006. - № 1. - С. 3-5.
4. Авидзба А.М. Экономика виноградарства Крыма : теория и практика функционирования / А.М. Авидзба, С.Г. Черемисина. - Ялта: Адонис, 2003. - 247 с.
5. Черемисина С.Г. Состояние производства и организационной структуры управления виноградо-винодельческой отрасли Крыма / С.Г. Черемисина // Экономика АПК. - 2006. - № 6. - С. 38-44.
6. Виноградний кадастр України 2010 рік. / розробники С.І. Мельник, М.Ф. Агафонов, В.М. Костенко. - Міністерство аграрної політики України, 2008. - № 327.
7. Урожай винограда - 2012 года в Украине и Европе. Перспективы для виноделов [Электронный ресурс] : [http : // zet.in.ua/markets/apk/urozhaj-vinograda-2012-ukraine-i-evrope-perspektivy-dlya-vinodelov/](http://zet.in.ua/markets/apk/urozhaj-vinograda-2012-ukraine-i-evrope-perspektivy-dlya-vinodelov/)
8. "Господарський кодекс України", Закон № 436 - IV від 16.01.2003 р.
9. Закон України "Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства" № 587 від 09.04.1999 р.
10. Матчина И.Г. Виноградарство как основа отечественного виноделия / И.Г. Матчина, Д.Б. Волюнкина // Виноградарство и виноделие. Сборник научных трудов. // Ялта. - 2012. Том XLII. - С. 100-103.
11. Черемисина С.Г. Направления и прогноз развития виноградарства Крыма / С.Г. Черемисина // Экономика Крыма. - 2006, - № 17. - С. 62-65.
12. www.ukrstat.gov.ua

Аннотация

Елена Авласенко

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ВІНОГРАДО-ВИНОДЕЛЬНОЇ ОТРАСЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Рассматривается производственный потенциал определяющий систему хозяйствования, ряд новых решений в системе природных, технологических, организационных, экономических и социальных факторов, которые зависят от стабилизации и развития сырьевого производства.

Ключевые слова: виноградо-винодельческое производство, экономика, стабилизация, государство, механизмы управления.

Summary

Olena Avlasenko

ANALYSIS OF THE PRODUCTIVE CAPACITY OF THE GRAPES-WINE INDUSTRY IN REGIONS OF UKRAINE

This article deals with production capacity defines the system of management, a number of new solutions in the system of natural, technological, organizational, economic and social factors, which depend on stabilization and development of commodity production.

Keywords: grapes-wine production, economy, the stabilization of the state, management mechanisms.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ СЕГМЕНТІВ НА РИНКУ МЕБЛІВ

Досліджуються тенденції розвитку сегментів на ринку меблів з урахуванням різних умов функціонування підприємств. Проаналізовано динаміку розвитку сегментів побутових меблів за ціновими параметрами. Запропоновано пріоритетні напрямки розвитку ринку меблів з врахуванням факторів зовнішнього середовища та умов ведення бізнесу.

Ключові слова: маркетинговий сегмент ринку, ринок меблів, критерії сегментування, побутові меблі, динаміка продажу меблів.

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки, високий ступінь схожості товарів різних виробників та індивідуалізація потреб споживачів зменшують ефективність цінових методів конкуренції та використання традиційних засобів маркетингу. Підприємствами ринку меблів накопичено досвід використання окремих інструментів маркетингу, однак необхідно спрямовувати маркетингові зусилля на визначені сегменти ринку. Така практика дасть можливість поліпшити результативність застосування маркетингових комунікацій, маркетингової товарної та цінової політик.

Потенційна місткість українського ринку меблів, за даними експертів, більша, ніж сьогодні реалізується [2, с. 18]. У зв'язку з цим вітчизняні виробники не здатні повністю задовольнити потреби споживачів, а тому виникає необхідність імпорту меблів. Сьогодні, як вважають продавці, імпортований товар забезпечує їм близько 25 % прибутків, що приблизно на 30-35% менше, ніж кілька років тому. За прогнозами керівників меблевих підприємств, поставки імпортованих меблів і далі будуть зменшуватися. Причина цього - економічна нестабільність і ревальвація курсів іноземних валют по відношенню до гривні, що призводить до зменшення закупівель імпортованих меблів вітчизняними торговельними посередниками, оскільки вони подорожчали на 60-70%, тобто пропорційно до девальвації національної валюти. Для вітчизняних виробників така ситуація на ринку приваблива, оскільки з'являються певні сегменти або ніші, незайняті імпортованими меблями. У зв'язку з цим виникає необхідність детальної сегментації ринку меблів, а досліджувана тема набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні положення й окремі аспекти методологічних підходів до сегментації ринків як одного з інструментів маркетингу викладені в

працях відомих зарубіжних науковців, таких як: Т. Амблер, Дж. Бернет, Ф. Котлер, Жан-Жак Ламбен, Дж. Лейхифф, Дж. Майерз, П. Сміт, А. Пулфорд.

Дослідження ринку меблів і застосування маркетингових інструментів у практичній діяльності висвітлені у працях вітчизняних науковців: А. В. Войчака, В. Капусняка, В. Лемешко, Л. А. Мороз, О. М. Мельникович, Г. Почепцова; окремі аспекти розвитку ринку меблів розглянені у наукових працях: А. Грузина, О. Недолженко, І. Перевозченко. Незважаючи на наявність публікацій з даної теми, недостатньо уваги приділено питанням детальної сегментації ринку меблів за важливими економічними критеріями та розгляд особливостей їх розвитку.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження сегментації ринку меблів на основі маркетингових критеріїв та визначення тенденцій розвитку відповідно до клієнт-зорієнтованого підходу. Об'єктом дослідження є процес сегментування на ринку меблів торговельних підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Динаміка маркетингової активності торговельних підприємств на ринку меблів свідчить про те, що період економічної нестабільності для українських меблевиків ще триває. Зростання цін на енергоносії (електроенергія, газ, бензин), новий податковий кодекс, інформація у пресі щодо подальших змін у пенсійному та митному законодавстві призвели до того, що всі учасники ринку застигли в очікуванні.

Український ринок меблів сьогодні формують такі великі виробники і продавці, як "АртМеталФурнітура", "АМФ", "Ажис", "Екмі", "Імпульс", "Ліга-Нова", "Новий стиль", "Меркс", "Прогрес", "Енран" та ін. За оцінками експертів, їх частка в загальній структурі виробництва та реалізації меблів на українському ринку складає 60-70% [2, с. 18].

Усередині 2008 р. експерти меблевого ринку давали досить оптимістичні прогнози і зазначали, що в найближчі роки у зв'язку із зростанням темпів будівництва в Україні попит на різні види меблів навряд чи буде спадати. Побутові меблі завжди виготовляти було вигідно, а тим більше у період буму житлового будівництва в Україні, який спостерігався з 2005 р. по 2008 р.. За даними представників Української асоціації меблярів і незалежних фахівців ринку меблів, основними факторами, які суттєво впливають на обсяги продажу меблів, є: 1) кількість збудованих і введених в експлуатацію нових квартир;

2) шлюбність, кількість зареєстрованих шлюбів протягом певного періоду (року); 3) зростання доходів населення [3, с. 17].

За розрахунками, темпи росту продажу

побутових меблів у 2008 р. - 17,4%, у 2009 р. - 49,4%, тобто бачимо, що по відношенню до попереднього року було продано побутових меблів лише близько половини, у 2010 р. темп росту побутових меблів склав 114,6% по відношенню до 2009 року, але все одно обсяг продажу не досяг рівня 2008 р [5].

Розглянемо сегменти меблів "в залежності від сфери їх призначення" на українському ринку. У 2008-2011 роках збереглась структура реалізації меблів за видами, яка існувала в попередні роки (рис. 1.1). Як і в 2005-2008 рр., найбільшу питому вагу займають побутові меблі в межах від 54 до 58%, питома вага офісних меблів у структурі продажу складає (31-35%), а частка спеціальних меблів у загальній структурі, яку реалізували лише 10-12% [2, с. 14; 5].

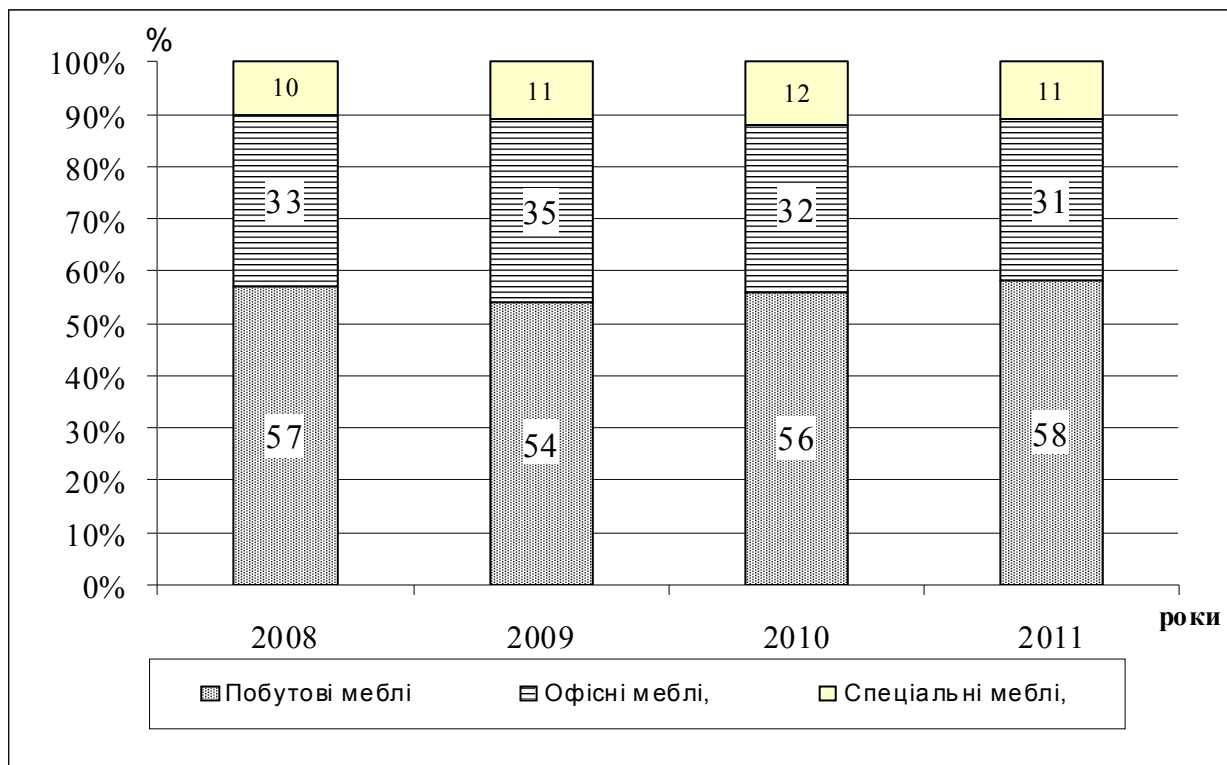


Рис. 1. Структура реалізації меблів на українському ринку у 2008-2011 рр.

На нашу думку, основними причинами незначного зростання сегмента побутових меблів у 2010 р. на 2%, та у 2011 р ще на 2% є: збільшення кількості введених в експлуатацію нових будівель у 2010, 2011 роках у порівнянні з 2009 роком та загалом зростання товарообороту роздрібної торгівлі в Україні у 2011 році. За даними Держкомстату, зростання обороту роздрібної торгівлі України в 2011 році становило 14,8% [6]. Області в яких найбільше зріс товарооборот є: Київська, Запорізька, Донецька, Вінницька, Одеська та Волинська. Зменшення продажу у сегменті побутових меблів у 2009 р. до 54%

пов'язано з очікуваннями громадян щодо подальшої ситуації на ринку країни.

Сегментуємо ринок побутових меблів на українському ринку за "ціновим критерієм":

- меблі нижчого цінового діапазону - в основному це меблі вітчизняних виробників, а також імпортовані з Польщі, Китаю та країн близького зарубіжжя (Росія, Білорусь тощо).

- меблі середнього цінового діапазону - приблизно 60% з них - це товари вітчизняного виробництва нових меблевих комбінатів, а імпорт поставляється з Литви, Німеччини, Туреччини та ряду інших країн [3, с. 15];

- меблі у верхньому ціновому діапазоні - в основному імпортовані з Італії, Німеччини, Франції, Данії.

За прогнозами, які давали експерти п'ять-шість років тому, обсяг продажу у сегменті дешевих меблів мав зменшуватись у загальній структурі, а натомість зростати реалізація в сегменті

дорогих меблів [4, с. 72]. Проте світова фінансова криза внесла свої корективи в рівень попиту на різні сегменти меблів. Детально проаналізуємо структуру продажу побутових меблів за ціновими сегментами та визначимо, чи справдилися прогнози (рис. 2).

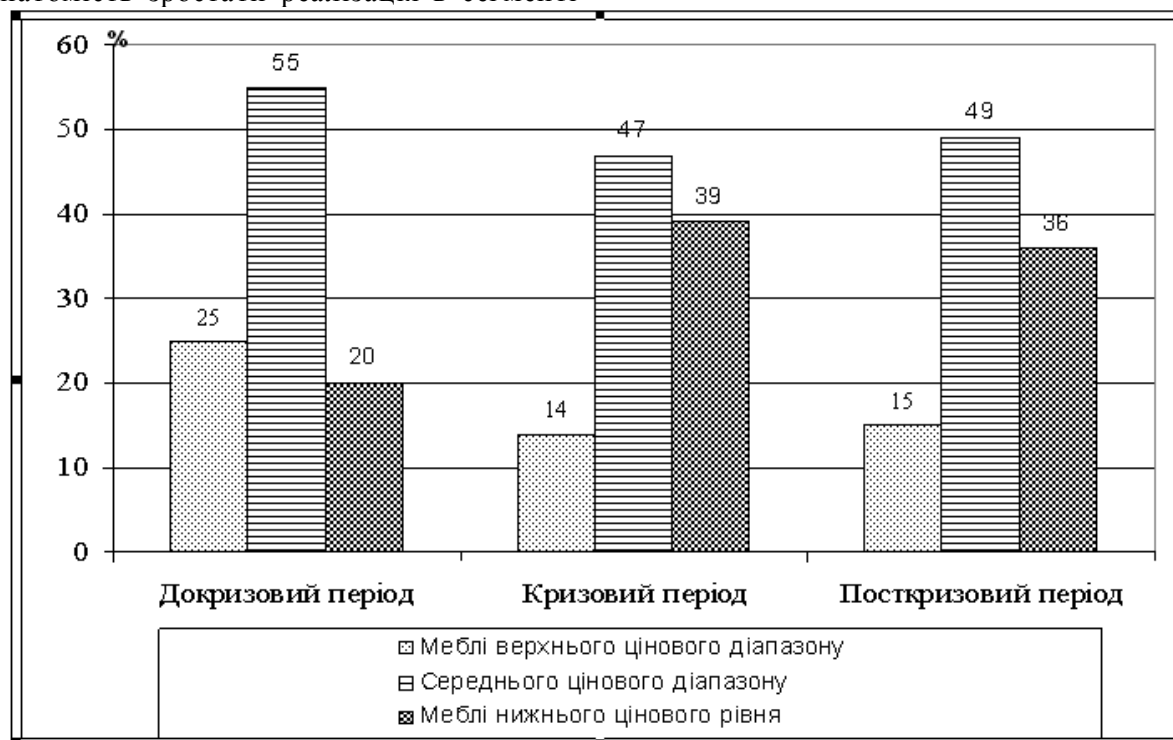


Рис. 2. Динаміка продажу побутових меблів на українському ринку за ціновими сегментами у 2008-2011 рр.

З рис. 2. видно, що у докризовий період (в 2008 р.) найменше реалізовано меблів у сегменті нижчого цінового рівня - 20%, а це на 5% менше, ніж попереднього року. Найбільше меблів реалізовано у 2008 р. у середньому ціновому діапазоні, як і в попередні роки, але в порівнянні з попереднім роком цей сегмент зменшився на 5%. Отже, у 2008 р. сегмент дорогих меблів у загальній структурі продажу складає - 25%, а це на 5% більше за сегмент дешевих меблів. Підтвердження прогнозів експертів, у яких зазначалося, що даний сегмент буде найменшим, здійснилося аж через три роки, але така структура вже наступного року змінилася, оскільки більшість якісних меблів збирається з імпортних комплектуючих.

Висновки. Економічна нестабільність та трансформація ринкових процесів у світовій економіці призвела до знецінення національної валюти, значних темпів інфляції, а це в свою чергу відобразилось на структурі продажу меблів за ціновими сегментами. У кризовий період (листопад, грудень 2008 р., 2009 р.) найбільше користувались попитом меблі в середньому

ціновому діапазоні, проте обсяг даного сегменту скоротився у порівнянні з попереднім на 8%. Відбулося значне зростання обсягу реалізації у сегменті меблів нижчого цінового рівня, у загальній структурі питома вага даного сегменту склала 39%.

У подальшому виробникам та торговельним посередникам на ринку меблів в найближчі 2-3 роки необхідно сконцентрувати зусилля:

1) на виробництві та формуванні асортименту у сегменті меблів середнього та нижчого цінового діапазону. Значні обсяги продаж у посткризовий період у сегменті нижчого цінового рівня в межах від 35 до 36%. Протягом останніх трьох років бачимо коливання попиту на меблі середнього та нижчого цінового рівня, при цьому частка реалізації меблів у сегментів верхнього цінового найменша;

2) запровадженні послуг щодо індивідуального дизайну меблів і можливості виготовлення меблів під індивідуальні розміри моделей меблів у сегментах середнього та верхнього цінового діапазонів.

Список літератури

1. Капусняк В. Огляд українського ринку меблів / В. Капусняк, В. Муханов // Компаньйон. - 2006. - №7. - с. 57-59
2. Лемешко В. Дослідження проблем ринку меблів / В. Лемешко // Меблеві технології. - 2010 р. - № 7. с. 16-22.
3. Украинский мебельный рынок - мнение экспертов [авт. текста А. Грузина, О. Недолбченко]. // Отдел маркетинга. - 2008 р. - № 7. - с.14-18.

4. Перевозченко І. Посуньте меблі. / І. Перевозченко. // Контракти. - 2008. - № 51-52. - с. 72-75.

5. Пригорницький Е. Развитие мебельных центров и рынка мебели // Бизнес. - №12. - 05.08.2011 р.

6. http://gazeta.ua/articles/business/_rozdrbna-torgivlya-u-2012-roci-viros-la-na-16/477268

Аннотация

Илья Жалба

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СЕГМЕНТОВ НА РЫНКЕ МЕБЕЛИ

Исследуются тенденции развития изменений сегментов на рынке мебели с учетом разных условий функционирования предприятий. Проанализировано динамику развития сегментов мебели для дома за ценовыми параметрами. Предложено приоритетные направления развития рынка мебели с учетом факторов внешней среды и условий ведения бизнеса.

Ключевые слова: маркетинговый сегмент рынка, рынок мебели, критерии сегментирования, домашняя мебель, динамика реализации мебели.

Summary

Illya Zhalba

FEATURES OF DEVELOPMENT OF MARKETING SEGMENTS AT THE MARKET OF FURNITURES

In the article progress of segments trends are investigated at the market of furnitures taking into account different operating of enterprises conditions. The dynamics of development of segments of domestic furnitures is analysed on price parameters. Priority directions of market of furnitures development are offered taking into account the factors of environment and terms of doing business.

Keywords: marketing segment market, market of furnitures, criteria of segmentation, domestic furnitures, dynamics of sale of furnitures.

ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СЕКТОРА ВИДОБУТКУ СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ В УКРАЇНІ ЯК СПОСІБ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ

Акцентується увага на видобутку сланцевого газу, як ресурсу, що спроможний диверсифікувати джерела енергопостачання в Україні. Аналізується ситуація, що склалася з таким: геологічні аспекти, пошукові аспекти, економічна доцільність.

Ключові слова: сланцевий газ, диверсифікація, природні ресурси.

Постановка проблеми. Статистика української енергетичної галузі свідчить про те, що питання енергозабезпечення стоїть надзвичайно гостро. Причин для цього кілька: надмірна енергоємність економіки, низький рівень наділеності традиційними енергетичними ресурсами, нестача новітніх технологій з оптимізації видобутку тощо.

Одним зі способів вирішення цього питання є диверсифікація енергоносіїв, зокрема шляхом розробки покладів сланцевого газу. Тож основною метою статті постає ґрунтовне вивчення ситуації, що склалася в Україні саме з цим нетрадиційним ресурсом газу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом питання розробки покладів сланцевого газу не віднайшло свого розгляду з економічної точки зору у вітчизняній науці, тож на сьогодні не існує вагомих напрацювань учених-економістів, на які можна було би спиратися в ході дослідження. Проте визначений аспект розглянено фахівцями у галузі геології, серед яких особливий внесок зроблено Колтуном Ю. В., Кобрановою В. М., Порфир'євим В. Б., Гренбергом Й. В., Ладженським М. Р., Лукіним О. Ю. та іншими.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. З огляду на те, що дослідники цієї тематики присвятили низку наукових праць окресленню питань, пов'язаних суто з геологічним спрямуванням, дослідження, в яких із позицій системного підходу розглядаються аспекти комплексної проблематики розробки родовищ цього нетрадиційного виду палива, практично відсутні. Тому досить широкий комплекс питань потребує визначення та відокремлення.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення ситуації, що склалася на енергетичному ринку України, виділення найбільш перспективних напрямків удосконалення його функціонування, зокрема через аналіз перспективного ринку сланцевого газу, як нетрадиційного паливно-енергетичного ресурсу, що спроможний диверсифікувати джерела

енергопостачання в країні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Світові ціни на традиційний природний газ мають тенденцію до зростання, бо мають прив'язку до цін на інший вуглеводневий ресурс - нафту. Крім того, основні "газові полюси" земної кулі знаходяться у районах з екстремальними фізико-географічними умовами, як-то Північ Сибіру, Перська затока, Арктика, Карибський басейн, що досить віддалені від споживачів і роблять рентабельним видобуток газу з нетрадиційних джерел у країнах з достатньо потужним економічним і геологічним потенціалом [1, с. 18].

Поки що тільки Сполучені Штати можуть здійснювати буріння свердловин у спосіб, необхідний для видобутку нетрадиційних ресурсів вуглеводнів: горизонтальне буріння, наклонне. Тут, необхідно зазначити, що протягом останніх 20 років на теренах цієї країни невинно зростає роль таких нетрадиційних джерел газу, як вугільний метан і центральnobасейновий газ, хоча саме революційні зрушення в газовій сфері були досягнені у 2007-2009 рр. за рахунок початку активного отримання економічного зиску від видобутку сланцевого газу. Інші ж країни, включаючи держави Європейського Союзу, мають незівставні можливості зі США. Хоча тут варто відзначити, що, окрім Північно-американського континенту, досить потужну перспективу видобутку такого мають Китай, Індія, Австралія, Бразилія, Польща, Україна та деякі інші країни.

Тож для зміцнення своїх позицій по цьому напрямку Україні і необхідно здійснити оцінку перспектив діяльності з пошуку, розробки родовищ та видобутку сланцевого газу. Здійснюючи цей крок, варто сконцентрувати увагу саме на вивченні особливостей залягання такого в Україні.

Так, з огляду на те, що сьогодні існує велика плутанина у формуванні самого поняття "сланцевий газ", варто пояснити його сутність.

Тип природного газу визначається конкретною природною газовою системою та характером її

спонтанної чи вимушеної дегазації [2] за умов природних процесів. На відміну від традиційних скупчень природного газу, що створюють у колекторі [3], тобто резервуарі, єдину фазу, сланцевий газ, як і центральнобасейновий газ [4] і метан вугільних родовищ, відноситься до дисперсного газу [5] гірничих порід. Дискретна газова фаза [6] стосується закритих пор типу каверни [7] чи тріщини та при цьому взаємопов'язана з газом, сорбованим чи оклюдованим [8] органічною чи мінеральною речовиною. Отже, йдеться про надзвичайно складну систему, в якій загальна ємність більша за загальну пористість.

Підсумовуючи такого роду властивості, можна дати таке визначення: сланцевий газ це - вуглеводневий газ, що знаходиться в осадових утвореннях, які характеризуються величинами природної пористості та проникності, меншими від їх кондиційних (нижніх) значень (відповідно до яких відбувалася диференціація розрізу на щільні породи та породи-колектори при геологорозвідувальних роботах на нафту і газ, зокрема при традиційній оцінці ресурсів та в підрахунку запасів вуглеводнів).

Подібний ресурс попередньо оцінюється як такий, що справді знаходиться на теренах України, тож варто зосередити увагу на геологічних характеристиках такої.

Загалом геологія України в повній мірі відповідає основним глобальним геологічним закономірностям.

Найбільш повно подібні породи представлені менілітовою світою Карпат. Так, основним можливим колектором тут виступають темнокольорові, збагачені органічною речовиною, аргіліти [9]. На їх склад припадає близько 80% розрізів світи. Особливості таких вивчалися у зв'язку з можливою нафтоматеринською роллю, оцінкою можливості використання в якості базової речовини для продукування синтетичного газу та моторного палива [10]. Але питання отримання сланцевого газу не стояло на розгляді, тож необхідно запровадити окреме вивчення їх властивостей.

Хоча вже можна відзначити факт того, що, з огляду на дослідження Ю. В. Колтуном зразків із свердловин Внутрішньої зони Передкарпатського прогину, в Україні існує досить високий нафтогазовий потенціал у цій зоні [11]. Проте варто відзначити аспект того, що навіть за умови високого ступеня газонасиченості менілітових сланців і доброго вилучення з них природного сланцевого газу видобуток такого в Карпатському регіоні не є питанням простим. І в першу чергу це буде зумовлено причинами екологічного характеру. Буріння тисяч свердловин, проведення

процедури гідророзриву пласта, тобто всі ті методи екстенсивного освоєння родовищ, що використовувалися на території Сполучених Штатів Америки, зокрема для родовищ Barnett та Marcellus, абсолютно неможливі для застосування на теренах Карпатського регіону. Але в Канаді існують інші родовища, схожі за характеристиками залягання, пластового тиску та температур, де розробка ведеться з використанням порівняно меншої кількості пробурених свердловин, наприклад, Montney. Тож у перспективі, зі зверненням уваги на необхідний досвід, економічна доцільність розробки цієї території може бути фундаментально розглянена.

Другим місцем концентрації постає центральна частина Українського кристалічного щита, зокрема Болтинська западина. На її території знаходяться сірокольорові, збагачені органічною речовиною відкладення. Природа цього місця дає змогу робити висновки про наявність тут складної газової системи, частиною якої постають горючесланцеві палеогенові відкладення з поки що невивченим рівнем газонасиченості.

Наступна територія концентрації вуглеводневих сполук сланцевого характеру знаходиться в районі Волино-Поділля. І хоча потенціал тут вивчено не повністю, через відсутність застосування технологій глибокого буріння, завдяки природним знахідкам, гірничим виробіткам, як-то шахти та кар'єри, та неглибокому бурінню вже досліджено стратиграфічний розріз і реконструйовано вертикальний ряд осадового чохла. При цьому отримано висновки щодо наявності сланцевих порід у вигляді як окремих товщ, так і пластів на різних стратиграфічних рівнях.

Ще одним можливим місцем розташування покладів сланцевого газу постає територія Західного Причорномор'я. Проте, з огляду на припинення геологорозвідки, неможливо зробити точні висновки щодо нафтогазонасиченості на її теренах.

Отже, з урахуванням геологічного і літолого-стратиграфічного аналізу потенційних структур і товщ у західній, східній та центральній частинах України, пропонується здійснити виділення різнорангових за своєю перспективністю покладів сланцевого газу для формування ґрунтового підходу до побудови енергетичної безпеки країни.

Так, до об'єктів середнього ступеня перспективності можна віднести:

менілітову світу Карпатського регіону, з двома ділянками у своєму складі - Вигода і Делятин. Основні характеристики: товщина до 1, 5 км; вміст органічної речовини до 4-8%; ступінь катагенетичної [12] перетвореності керогену - від зони генерації нафти до зони генерації газу; наявність горизонтів горючих сланців;

Болтинську западину. Основні характеристики: площа 500 км²; вміст органічної речовини від 1, 6% до 31, 6%; наявність горизонтів горючих сланців, 18-42 м, на глибині 220-250 м і 300-330 м.

Щодо останньої, то варто зазначити факт того, що знаходиться вона на суміжних територіях Кіровоградської та Черкаської областей. Вважається одним з найбільших у світі родовищ горючих сланців. Так, за попередніми оцінками, запаси на її території знаходяться на позначці 3, 8 млрд. т. При цьому потужність продуктивних пластів горючих сланців досягає 400м.

На частину цього сланцевого родовища вже кілька років має ліцензію на геологічне вивчення естонська компанія Viru Keemia Grupp AS, яка в найближчий термін збирається розпочати промисловий видобуток, адже заявку на отримання подібної ліцензії нею було вже подано. Після отримання дозволу на проведення такого роду робіт зазначена компанія планує протягом наступних 7 років збудувати сланцевидобувний та сланцепереробний комплекси.

У разі реалізації вищезазначених планів, компанії, за попередніми оцінками її співробітників, доведеться здійснити інвестиції в розмірі приблизно 1 млрд. євро. І, оскільки безпосередньо Viru Keemia Grupp AS таких коштів не має в своєму розпорядженні, то вона планує звертатись до німецьких чи українських партнерів, які би надали банківську позику.

Варто також не обійти увагою той факт, що естонські спеціалісти почали займатися вивченням Бовтишського сланцевого родовища ще за часів існування Радянського Союзу. Це пов'язано з тим, що в Естонії, майже за дев'яносторічний період експлуатації родовищ горючих сланців, було напрацьовано значний досвід в аспекті застосування технологій та підготовки фахівців подібного спрямування. Тож, з огляду на подібну підготовленість, спеціалісти Viru Keemia Grupp AS планують виробляти з Бовтишського сланцевого родовища не сланцевий газ, як передбачають сучасні більш складні технології, а сланцеву смолу чи сланцеве масло. При цьому додамо: вартість однієї тонни такого продукту, з урахуванням витрат на видобуток і переробку сланцю, буде дорівнювати приблизно вартості нафти. Але позитивний економічний ефект може бути досягнуто, наприклад, за рахунок комплексного використання всіх продуктів переробки, зокрема мінеральної частини та газу.

Повертаючись до ранжування об'єктів можливих покладів сланцевого газу, відзначимо, що до таких з високим ступенем перспективності необхідно віднести:

чорносланцеві товщі девону [13] і карбону

Дніпровсько-Донецької Западни. Основні характеристики: площа приблизно 100 тис. км²; загальна товщина чорносланцевих товщ - понад 1000 м; у прибоєвих частинах западини сланцеві формації залягають на глибинах не більше 2 000-4 000 м; представлені чорними сланцями, алевролітами [14] й аргілітами; рівень збагаченості органічною речовиною від 1, 5% до 2, 3%. У рамках об'єкта пропонується виділити два підрозділи: першочергові об'єкти та перспективні об'єкти. До перших віднести: Бахмутську, Руденківську, Кальміус-Торецьку ділянки. До других віднести: Охтирську, Ніжинсько-Роменську, Лозівську, Луганську, Харківську ділянки;

породи лудловського ярусу силуру [15] Волино-Поділля, що залягають у південно-західній частині Східно-Європейської платформи, з чотирма основними ділянками у своєму складі - Монастирсько-Андріївська, Лішинська, Рава-Русько-Крехківська, Давиденківська. Основні характеристики: глибина залягання до 2 000-4 000 м; основне представлення - аргіліти чорного кольору, шаруваті, масивні, гідрослюдисті, збагачені органічною речовиною на високому рівні.

Крім того, в розрізі розгляду першого об'єкта - чорносланцевих товщ девону та карбону ДДЗ, варто додати інформацію щодо того, що за об'ємом потенційних сланцевих товщ ця територія наближається до сланцевого басейну Marcellus у Сполучених Штатах. Отже, за аналогією, можна здійснити оцінку про попередні перспективні видобувні обсяги сланцевого газу на рівні 5-10 трлн. м³.

А в розрізі другого - порід лудловського ярусу силуру Волино-Поділля, необхідно провести аналогію з Польщею. Тоді позначка рівню видобувних обсягів сланцевого газу буде на рівні 1, 5-2 трлн. м³.

Зважаючи на подану інформацію, варто також відзначити цікавість іноземних компаній, що спеціалізуються на роботі в цьому напрямку.

Так, протягом 2012 р. здійснено ряд звернень до уряду України щодо вивчення та освоєння прогнозних ресурсів сланцевого газу:

Компанія Шеврон звернулася з питанням освоєння значної території Західних областей України від кордону з Польщею до кордону з Румунією (Івано-Франківська, Тернопільська, Львівська, Чернівецька);

Компанія БазГаз, Австралія, звернулася з пропозицією про освоєння п'яти значних за розмірами ділянок у Львівській області;

Компанія Шелл звернулася з аналогічною заявкою про освоєння територій східних областей України (Луганська, Донецька, Полтавська,

Харківська);

Компанія ЕксонМобіл - щодо вивчення та освоєння території східних областей (Луганська, Харківська, Донецька);

Компанія ТНК-ВР - з питанням освоєння 2 700 км² також у Східних областях України (Луганська, Донецька);

Компанія Везерфорд, Канада - з пропозицією щодо освоєння значних за своїми розмірами ділянок на території Західних областей України (Львівської та Івано-Франківської);

Компанія Тотал - щодо можливого вивчення ситуації, що склалася в Україні в аспекті наявності сланцевого газу.

При цьому з деякими з перелічених вище компаній урядом України вже розпочато активну співпрацю.

Так, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 р. №1297 [16] та постанови Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 р. №1298 [17] із змінами, що були внесені постановою Кабінету Міністрів України від 06.02.2012 р. №77 [18], Олеську та Юзівську площі було виставлено на конкурс згідно з угодами про розподіл вуглеводнів, зокрема сланцевого газу.

У результаті конкурсу, який було проведено 23.04.2012 р., здійснено таке:

розпорядженням КМУ від 10.05.2012 р. №269-р визначено компанію "Шеврон Юкрейн Б. В. (Нідерланди)" - дочірня компанія "Шеврон Корпорейшен (США) переможцем конкурсу на укладання угоди про розподіл вуглеводнів, який відбуватиметься в межах Олеської ділянки [19];

розпорядженням КМУ від 10.05.2012 р. №270-р визначено компанію "Шелл Експлорейшен енд Продакшен Юкрейн Інвестментс Б. В. (Нідерланди)" - дочірня компанія "Ройал Датч Шелл плс (Великобританія) переможцем конкурсу на укладання угоди про розподіл вуглеводнів, який відбуватиметься в межах Юзівської ділянки [20].

Висновки. Україна справді володіє певними запасами сланцевого газу, формування яких було спричинено загальнопоширеними процесами геодинаміки. При цьому стан геологічного вивчення цього питання знаходиться на етапі активної розробки. Можна виокремити геологічні критерії, згідно з якими відбувалася оцінка перспектив газонасності порід в Україні:

літологічний склад і вміст органічної сировини;

ступінь термальної зрілості порід;

величина пористості та наявність тріщинуватості;

товщина перспективного горизонту;

глибина залягання.

Враховуючи ці критерії, виокремлено найбільш перспективні території й об'єкти середнього

ступеня перспективності. А беручи до уваги запропонований поділ об'єктів сланцевих формацій, можна прискорити отримання економічного зиску з окреслених територій, адже основна діяльність на початкових етапах повинна здійснюватися на найбільш перспективних територіях залягання сланцевого газу. Крім того, подібний поділ сприяє ґрунтовній та правильній оцінці зацікавленості іноземних компаній в ресурсній базі України та в подальшому надасть змогу обрати правильну позицію й умови при здійсненні співпраці.

Список літератури

1. Лукін О. Ю. Сланцевий газ та перспективи його видобування в Україні. Стаття 1. Сучасний стан проблеми сланцевого газу (у світлі досвіду освоєння його ресурсів у США) / О. Ю. Лукін // Геологічний журнал. - 2010. - № 3. - С.17-33

2. Руководство по наилучшей практике эффективной дегазации источников метановыделения и утилизации метана на угольных шахтах [Електронний ресурс] // Інформаційний сайт Об'єднаної національної економічної Європейської комісії www.unece.org. - Режим доступу: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/energy/se/pdfs/cmm/pub/BestPractGuide_MethDrain_es31_r.pdf

3. Геология нефти и газа: уч. для вузов / [Бакиров Э. А., Ермолкин В. И., Ларин В. И. и др.]; под ред. Э. А. Бакиров. - М. : Недра, 1990. - 240с.

4. Искусственные углеводородные месторождения и геологические предпосылки их создания в нефтегазоносных регионах Украины [Електронний ресурс] / А.Е. Лукин // Геологічний журнал. - 2010. - № 1. - С. 42-57. - Режим доступу до журн.:

<http://dspace.nbuv.gov.ua:8080/dspace/handle/123456789/28409>

5. Дисперсные системы. [Електронний ресурс] // Інформаційний сайт з хімії. - Режим доступу: <http://www.xumuk.ru/encyklopedia/1393.html>

6. Дискретная фаза. [Електронний ресурс] // Інформаційний енциклопедичний сайт з нафти і газу. - Режим доступу: <http://www.ngpedia.ru/id559070p1.html>

7. Математичне моделювання впливу систем орієнтації тріщин і каверн на анізотропію пружних і акустичних властивостей карбонатних колекторів [Електронний ресурс] / І. Безродна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2010. - № 49. - С.17-21. - Режим доступу до журн.: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/visnyk/geolog_49_2010.pdf

8. Оклюзия [Електронний ресурс] //

Інформаційний енциклопедичний сайт. - Режим доступу: <http://vseslova.com.ua/word/%D0%9E%D0%BA%D0%BB%D1%8E%D0%B7%D1%96%D1%8F-74482u>

9. Пылеватые и глинистые сцементированные породы. Часть 1 [Електронний ресурс] // Інформаційний енциклопедичний сайт. - Режим доступу: http://arsena-hotel.com/gruntovedenie/kharakteristika_porod/pylevatye_porody1/

10. Менілітові сланці Карпат / [Порфір'єв В. Б., Гренберг Й. В., Ладиженський М. Р. та ін.]. - К. : Вид-во АН УРСР, 1963. - 265с.

11. Колтун Ю. В. Генерація вуглеводнів у флішових відкладах внутрішньої зони Передкарпатського прогину // Геологія і геохімія горючих копалин. - 1998. - №3. - С.148-153

12. Фациальные и катагенетические особенности мезозойских нефтегазоносных отложений Западной Сибири (на примере центральных и северных районов) [Електронний ресурс] // Інформаційний сайт. - Режим доступу: <http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=3880070>

13. Научно-технический и энциклопедический словарь. Девон [Електронний ресурс] // Інформаційний сайт. - Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ntes/1345/%D0%94%D0%95%D0%92%D0%9E%D0%9D>

14. Алевроліти. [Електронний ресурс] // Інформаційний юридичний сайт. - Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/TM023892.html)

TM023892.html

15. Силурийский период [Електронний ресурс] // Інформаційний сайт з біології. - Режим доступу: <http://sbio.info/page.php?id=12225>

16. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 р. №1297 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України - 2012. - Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1297-2011-%D0%BF>

17. Постанова Кабінету Міністрів України від 30.11.2011 р. №1298 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України - 2012. - Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1298-2011-%D0%BF>

18. Зміни, що були внесені Постановою Кабінету Міністрів України від 06.02.2012 р. №77 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України - 2012. - Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/77-2012-%D0%BF>

19. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.05.2012 р. №269-р [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України - 2012. - Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/269-2012-%D1%80>

20. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.05.2012 р. №270-р [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України - 2012. - Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270-2012-%D1%80>

Аннотация

Влада Марковская

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ДОБЫЧИ СЛАНЦЕВОГО ГАЗА В УКРАИНЕ КАК СПОСОБ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ЭНЕРГОПОСТАВКИ

Акцентируется внимание на добыче сланцевого газа, как ресурса, который способен диверсифицировать источники энергоснабжения в Украине. Анализируется ситуация, что сложилась с таковым: геологические аспекты, поисковые, экономическая целесообразность.

Ключевые слова: сланцевый газ, диверсификация, природные ресурсы.

Summary

Vlada Markovska

EVALUATION OUTLOOK FOR THE UKRAINIAN SHALE GAS SECTOR AS A WAY TO DIVERSIFY ENERGY SUPPLY

The article focuses on the shale gas extraction as a resource that is able to diversify sources of energy to Ukraine. The situation which exists to that point: geological aspects, search aspects, economic advisability.

Key words: shale gas, diversification, natural resources.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ЗМІН ДО ЗЕМЕЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Розглянено проблемні аспекти регулювання ринку земель в Україні та запропоновано механізми підвищення ефективності суспільних відносин, пов'язаних із перерозподілом земельних ресурсів.

Ключові слова: земля, ринок землі, земельне користування, земельне адміністрування земельна політика.

Постановка проблеми. Розвиток людства характеризується історично ментальним проявом певної сукупності соціальних, економічних і політичних процесів і явищ, які визначають зміст суспільних відносин. Проте незмінно важливим в еволюції суспільних відносин залишається значення земельних відносин, центральним мотивом яких є земля. Земля є основним ресурсом людського розвитку, який у суспільстві виконує багато функцій: з фізичного погляду - це життєвий та харчовий простір людини; з екологічної - генератор стратегії розмноження і виживання існуючих біологічних видів; з економічної точки зору - це базисний ресурс, на якому будується добробут суспільства; з юридичної - це абстрактна сукупність майнових прав, а із соціального та культурного погляду - це джерело ідентичності та духовних сил народу, його найцінніше багатство. На жаль, сучасні земельні перетворення в Україні виявилися одними із найбільш повільними, хаотичними, заполітизованими та суперечливими. Авральне становлення вітчизняного ринку землі загострив такі суспільні проблеми як: процес введення різних форм власності на землю, утворення нових - понад 25 мільйонів землеволодінь і землекористувань фізичних і юридичних осіб проходив без передпроектних землепорядних розробок, техніко-економічних обґрунтувань та розрахунків; непрозорість розмежувань земель державної та комунальної власності; суперечності щодо встановлення правового статусу земель, численні корупційні оборудки, тощо. Природно, що дані факти викликали супротив громадськості до земельних перетворень, наприклад: майже 61% опитаних вважають, що питання запровадження вільного ринку землі має бути винесене на всеукраїнський референдум; 60% - готові взяти в ньому участь; третина (34%) опитаних ототожнюють купівлю-продаж землі зі спекуляцією [1, с.7]. Отже, нерозв'язані проблеми, що виникли в ході затяжної земельної реформи в Україні, прямо й опосередковано зменшують ефективність суспільних відносин у площині

перелічених вище функцій, що зумовлює негайну необхідність вироблення сучасних концепцій земельної політики і, відповідно, в даному контексті - нових підходів до земельного адміністрування як основи для реалізації в життя засад земельної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти використання земель у ринкових умовах досліджено у наукових працях багатьох учених землевпорядників та економістів-практиків. Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що вагомий внесок у розвиток цієї проблематики внесли: І.К. Бистряков, В.М. Будзак, А.С. Гуцуляк, М.А. Голубець, Б.М. Данилишин, Ю.Д. Даниленко, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, О.С. Дорош, В.М. Заяць, Ш.І. Ібутулін, Я.В. Коваль, Д.Ф. Крисанов, М.А. Лендел, А.С. Лисецький, В.М. Месель-Веселяк, А.М. Мірошніченко, Л.Я. Новаковський, Б.Й. Пасхавер, І.А. Розумний, П.Т. Саблук, А.М. Третяк та інші.

Не розв'язані раніше частини загальної проблеми. Проте, наукові дослідження нині по-різному трактують категорію "земельні відносини" та переважно акцентуються на окремих аспектах регулювання земельних відносин, забезпечення прав і гарантій, еколого-економічних проблемах охорони земель тощо. З огляду на вищезазначене, автором досліджено найбільш актуальні проблеми регулювання ринку земель в контексті взаємозв'язків національного ринку - земля як об'єкт правовідносин і як об'єкт обороту економічного активу, що проявилися під час проведення земельної реформи, а також запропоновано механізми підвищення ефективності суспільних відносин, пов'язаних із перерозподілом земельних ресурсів.

Формування цілей статті. Мета статті - дослідження нових концепцій землеустрою в земельній політиці України, формування моделі земельного адміністрування і окреслення шляхів підвищення його ефективності. Тому, зважаючи на складність та неоднозначність досліджуваної проблеми існують питання, які потребують

поглибленого вивчення, а саме: узагальнення наукових підходів до категорії "земельні відносини"; розгляд проблем становлення вітчизняного ринку земель в площині функціонування структури національного ринку; дослідження ролі інституціональних детермінант розвитку земельних відносин в сучасній економіці України; аналіз стратегії розвитку земельного адміністрування в системі державного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економічна історія свідчить, що найперші кроки у формуванні земельних відносин були зроблені людством ще в первісному суспільстві при встановленні племенами меж мисливських територій. За тисячоліття до нашої ери народи Греції, Єгипту, Індії вже поділяли земельні масиви на частки, вели суворий облік земель, обмірювання, визначення їхньої якості з метою оподаткування. Проблемою земельних відносин займалися стародавні історики та філософи, зокрема Аристотель, Геродот, Платон, Катон [2, с. 12]. Виникнення класового суспільства, приватної власності поступово змінювали земельні відносини. Аспекти цих проблем можна знайти у працях засновників відомих економічних шкіл А. Сміта, Д. Рікардо, У. Петті, Дж. Кейнса, К. Маркса, Ф. Енгельса, В. Мірабо, Ж. Сея, А. Тюрго та багатьох інших. Світова практика свідчить, що підходи до категорії "земельні відносини" змінювались впродовж історичного та політичного розвитку кожної країни, тому їм притаманні як загальні та специфічні риси, як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники що і визначають земельну політику певної держави. Спробуємо з'ясувати, що сьогодні в Україні охоплює поняття "земельні відносини". Проведений аналіз чинного законодавства дозволяє констатувати, що Земельний кодекс України у редакції 1992 року не давав чіткого і конкретного визначення даного поняття. Новою редакцією Земельного кодексу (ч.1 ст.2) земельні відносини трактуються, як "суспільні відносини, щодо володіння, користування та розпорядження землею", тобто відносини власності на землю [3]. Такий підхід справедливо критикується у науці земельного права. Указується, що земельними належить визнавати, окрім відносин власності, ще багато інших різновидів суспільних відносин: відносини із охорони та відтворення земель, здійснення управління у сфері земельних відносин, застосування юридичної відповідальності за земельні правопорушення тощо. Так, у російській правовій доктрині є поняття земельного права (або "права нерухомості"), як такого, що охоплює, окрім земельних, ще й містобудівні, гірничі, водні та лісові відносини [4]. Чинне земельне законодавство України не дає такого тлумачення

і містить багато альтернатив, які додають некоректності земельним перетворенням. Відсутність єдиного визначення даного поняття спостерігається і в наукових працях учених-економістів, основні підходи яких ми згрупували в таблицю 1.

На наш погляд, найбільш вдало інтегрує існуючі думки різних науковців щодо сутності земельних відносин таке визначення: земельні відносини - це комплекс соціальних, економічних і політичних зв'язків між суб'єктами бізнесу щодо володіння, користування й розпорядження землею. Користування надає право використання земельної ділянки в особистих цілях користувача, що виражаються у праві присвоєння результатів господарської діяльності, а для орендаря - застосовуються договірні відносини. Володіння - одна з форм власності, що дає право фактичної влади над землею, як законне (регульованим чинним законодавством), так і незаконне. Розпорядження є привілеєм власника, що дозволяє йому відчужувати ділянку землі, яка належить йому, а також передавати її в тимчасове користування іншій особі, віддавати в заставу, дарувати, передавати в спадщину і т. д. Такий чіткий підхід до трактування земельних відносин актуальний для України, земельний фонд якої майже повністю розподілений між землекористувачами та власниками землі (табл. 2), склад яких динамічний і різноплановий, що зумовлює виникнення комплексу соціальних, економічних і політичних зв'язків між його суб'єктами щодо володіння, користування й розпорядження землею, особливості яких потребують детальних досліджень.

Можемо зробити висновок, що формування земельних відносин у період реформування повинно базуватися на принципах: непорушності права приватної власності на землю; включення землі у ринковий обіг; соціальної справедливості у перетворенні земель; узгодження темпів і основних напрямів реформування земельних відносин та відносин в аграрному секторі економіки. Адже розвиток земельних відносин ставить собі за мету визначити ринкову вартість землі, сприяти активізації оренди землі й формуванню ринку землі, його інфраструктурі, створити передумови формування господаря-власника й підприємця і перевести сільське господарство на прогресивні засади розвитку.

Під ринком земель належить розуміти організаційно-економічне і правове середовище, яке має забезпечувати громадянам, юридичним особам та державі здійснення цивільно-правових угод з приводу переходу права власності на земельну ділянку або права користування нею в установленому законодавством порядку [5, с. 47].

Трактування категорії "земельні відносини" в науковій літературі

Трактування поняття	Автор
Суспільні відносини, що виникають між суб'єктами у процесі здійснення права власності на землю, державного та самоврядного регулювання земельних відносин, виконання заходів з охорони та раціонального використання землі, захисту земельних прав і законних інтересів громадян, юридичних осіб, територіальних громад, держави	В. Носік
Суспільні відносини, об'єктом яких є земля як складова частина біосфери, що забезпечує існування флори і фауни та життєдіяльності людини	М. Шульга
Відносини володіння і користування землею як засобом виробництва, які є складовим елементом виробничих відносин суспільства і мають в своїй основі форми власності на землю, знаряддя виробництва й інші засоби виробництва	М. Бочков
Суспільні відносини, що складаються між суб'єктами господарської діяльності в результаті управління земельним фондом через користування, розпорядження та володіння землею як об'єктом і суб'єктом сільськогосподарської діяльності, що знаходяться під впливом регулюючих організаційно-економічних механізмів	К. Жиленко
Форми управління земельними ресурсами, які в значній мірі залежать від форм власності на землю та характеризуються системою політичних, соціально-економічних, правових і адміністративних заходів, спрямованих на організацію використання землі	В. Хлистун В. Улюкаєв
Елемент виробничих відносин суспільства, що за соціальною природою належить до економічної бази суспільства	Г. Гуцуляк
Відносини з приводу правильного розподілу результатів виробництва, одержаних у зв'язку з використанням землі	Є. Карнаухова
Суспільні відносини з приводу володіння, користування, розподілу та керування землею на державному, господарському та внутрішньогосподарському рівнях як об'єктом господарювання та засобом виробництва в сільському господарстві	М. Федоров
Комплекс суспільних відносин на різних рівнях ієрархії управління із приводу володіння, користування й розпорядження землею як об'єктом господарювання й головним засобом виробництва в сільському господарстві	А. Даниленко Ю. Білик

Джерело: власні дослідження.

Світова практика свідчить, що найважливішими передумовами формування ринку землі є облік землі, ціна землі, оцінка землі, власність на землю, оподаткування земельних ринкових трансакцій, загальна інформованість усіх учасників земельного ринку, державне регулювання відповідних процесів, економічна й екологічна безпека країни в контексті проблем ринку землі. На нашу думку, особливо це пригодиться вітчизняним землевласникам, коли мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення буде знятий, тобто після прийняття законів України "Про державний земельний кадастр" та "Про ринок земель", перед тим як продавати землю, їм потрібно буде добре обдумати, чи варто і з якою ціною продавати. Варто зважити, що в Україні сконцентровано понад 40 % чорноземів усього світу, це 27 млн. га ріллі, а 70% земельних паїв українців належать малозабезпеченим

пенсіонерам [6]. Отже, потенційна пропозиція землі буде суттєво більшою, ніж внутрішній попит на неї, що, ймовірно, посилить масовість спекулятивних угод, хоча надія є на залучення іноземних покупців. Але, як можемо побачити з прогнозних оцінок експертів, до встановлення справедливої ринкової ціни на землю в Україні в порівнянні з іншими країнами це ніякого відношення поки що немає, наприклад, за найбільш оптимістичними прогнозами, наші родючі ґрунти можна буде продати за 2,400 - 7000 тис грн. / га, тоді як в Німеччині 1 га коштує 17 тис. євро, а в Голландії - 40 тис. євро. Тому доводиться констатувати, що реальним механізмом наведення порядку у регулюванні земельних відносин може бути тільки землеустрій, який спроможний комплексно вирішувати правові, соціально-економічні, екологічні та організаційно-територіальні завдання. Сучасна система

Таблиця 2

Структура землекористувачів та власників земельного фонду України

Землекористувачі та власники землі	2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
Сільськогосподарські підприємства	18367,8	30,4	17934,9	29,7	17787,2	29,7
Громадяни	19908,0	33,0	20235,8	33,5	20192,6	33,5
Заклади, установи, організації, промислові підприємства тощо	2518,7	4,2	2415,6	4,0	2380,8	4,0
Лісгосподарські підприємства	8550,1	14,2	8568,1	14,2	8582,5	14,2
Землі запасу та землі, не надані у власність та постійне користування	10155,9	16,8	10364,8	17,2	10567,3	17,2
Інші землекористувачі	854,3	1,4	835,6	1,4	844,4	1,4
Усього	60354,8	100	60354,8	100	60354,8	100

Джерело: за даними Державного агентства земельних ресурсів України

землеустрою, на думку А.М.Третьяка, має за мету організацію ефективного використання й охорони землі як обмеженого ресурсу, що впливає на всі сторони життя і діяльності людей та виконує багато функцій в суспільному відтворенні. Отже, стратегічний розвиток земельних перетворень і виведення їх на якісно новий рівень - завдання розумної державної земельної політики, реалізація якої не можлива без поєднання функцій управління земельними ресурсами і землеустрою. [2, с.15].

Зауважимо, що при дослідженні землеустрою часто у науковій та практичній літературі поняття як "управління земельними ресурсами", "земельна політика", "земельне адміністрування". Наприклад, Міжнародна Федерація Землемірів (FIG) управління земельними ресурсами розглядає як частину земельної політики, а під земельною політикою розуміє цілий комплекс законодавчих і соціально-економічних заходів, що визначають найоптимальніші шляхи використання земель. Фахівці ж Світового банку вважають, що земельна політика - це правила, що забезпечують використання й розподіл корисних властивостей землі - одного із головних ресурсів економіки. Останнім часом зарубіжні вчені виокремлюють земельне адміністрування (Land Administration - управління земельними ресурсами) і землеустрій (Land Management) як дві основи для перетворення в життя земельної політики держави. Зазначимо, що по-перше, в сучасній філології вважається, що українське слово "управління" повністю відповідає значенню слова "адміністрування", тому особливої потреби у запозиченні іноземного слова немає, проте в управлінській практиці термін "адміністрування" стає все більш популярним; по-друге, досліджуючи категорію "управління" чи

"адміністрування", треба уникнути появи суперечностей у понятійному апараті щодо змішування відповідної категорії з терміном "регулювання", яке є вужчим поняттям. На думку Й.Завадського, регулювання означає внесення коректив у характер діяльності об'єкта, включення в кожен даний момент програми управління рівновагою, а "управління" не може обмежуватись досягненням тільки динамічної рівноваги системи, оскільки завжди виникає необхідність не тільки здійснювати регулювання, але й переводити систему у новий стан [5, с.78]. Виходячи із зазначеного, на наш погляд, під земельним адмініструванням необхідно розуміти державне управління у сфері земельних відносин, як ефективний системний підхід у контексті сукупної фундаментальної теоретико-методологічної основи державного управління.

Враховуючи проаналізовані визначення земельного адміністрування та сучасний стан розвитку земельних відносин у суспільстві, ми дійшли висновку, що адміністрування земельних відносин - це логічно побудований, науково обґрунтований процес державного управління земельними відносинами, направлений на максимізацію функції суспільного добробуту за умови виконання заданого бюджетного обмеження та здійснюваний органами, яким законодавством делеговано повноваження у земельній сфері.

На нашу думку, державне адміністрування на сучасному етапі розвитку земельних відносин повинно ґрунтуватися на таких запропонованих організаційних принципах:

1. Упровадження економічних механізмів регулювання земельних відносин з встановленням платності землекористування шляхом обов'язкової сплати земельного податку або

орендної плати в установлені строки з диференціацією ставок податку та розмірів орендної плати залежно від гарантування стимулів і пільг певним категоріям землекористувачів щодо плати за землю.

2. Формування та розвиток повноцінного ринку землі з поєднанням інтересів суспільства і громадян при забезпеченні гарантій кожного суб'єкта ринку на вільне володіння, користування та розпорядження належною йому земельною ділянкою.

3. Узгодження загальнодержавних і територіальних інтересів при здійсненні заходів економічного стимулювання, розподілу коштів на раціональне використання й охорону земель, оптимізацію землекористування.

4. Обов'язковість залучення коштів державного і місцевих бюджетів, зокрема, від плати за землю, для фінансування заходів щодо раціоналізації землекористування, охорони земельного фонду, здійснення робіт з управління у галузі використання й охорони земель.

5. Відшкодування втрат сільсько-господарського і лісгосподарського виробництва, збитків та шкоди, заподіяних зміною цільового використання земель, вилученням ділянок або порушеннями земельного законодавства.

До основних функцій адміністрування земельних відносин, на наш погляд, можна віднести: 1) цільову, яка полягає у визначенні цілей та пріоритетів земельної політики держави; 2) нормативну (регламентуючу) - формування правових основ для прийняття економічних рішень; 3) стимулюючу - формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність суб'єктів земельних відносин у бажаному для суспільства напрямі; 4) функцію координації інтересів між суб'єктами земельних відносин; 5) соціальну - забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій сільського населення, збереження довкілля; 6) коригуючу - коригування розподілу земельних ресурсів, формування умов для розвитку сільського господарства; 7) функцію фінансування головних напрямів науки щодо проблем розвитку земельних відносин, прийняття участі у фінансуванні інвестиційних проектів із створення нових технологій, що відповідають світовим стандартам; 8) контролюючу функцію.

Враховуючи вищевикладене, можемо узагальнити, що держава історично займається управлінням земельними ресурсами, щоб забезпечити їх раціональне використання і сприяти економічному розвитку. Наявність системи законодавства про землю і нерухомість, що визначає відповідні права й обов'язки індивідів і спільні інтереси груп населення, є необхідною передумовою сталого економічного розвитку.

Жодна країна не може зберігати стабільність у межах своїх кордонів або підтримувати економічний розвиток, якщо в неї немає виваженої земельної політики, що сприяє зміцненню впевненості громадян і господарюючих суб'єктів у гарантуванні державою їх прав та інтересів. Визнання того, що земля є джерелом добробуту, лежить в основі ефективного управління на вищому рівні і ефективної роботи органів державного управління. Основними підсумками реалізації такої державної земельної політики буде: економічний ріст, гарантування чесних правил гри на ринку землі та забезпечення соціальної справедливості в сфері землекористування, ліквідація бідності та підвищення зайнятості, запобігання спекуляції та стійкий розвиток АПК, ефективне використання ресурсів. Ефективне управління земельними ресурсами, приватна власність на землю і захищеність власності є основою стійкого соціально-економічного розвитку суспільних відносин.

Список літератури:

1. Міщенко М.І. Громадська думка про земельну реформу в Україні / М.І. Міщенко // Центр Разумкова. Національна безпека і оборона. - 2012. - № 1 (130) - С.3-21.
2. Третьак А.М., Третьак Н.А. Економіка та ефективність управління землекористуванням в Україні. Економіка природокористування і охорони довкілля, збірник наукових праць / А.М. Третьак, Н.А. Третьак // К.: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ, 2011. - С. 14-24.
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III - ВР [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://meget.kiev.ua/kodeks/>
4. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь: 22000 терминов / Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В.; под ред. А.Н. Азрилияна. - [4-е изд., перераб. и доп.]. - М.: Институт новой экономики, 1999. - 1245 с.
5. Пасхавер Б.Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. - 2012. - № 3. - С. 47-53.
6. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Аннотация

Татьяна Заволічная

**ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ
В КОНТЕКСТЕ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗЕМЕЛЬНОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ**

Рассмотрены проблемные аспекты регулирования рынка земли в Украине и предложены механизмы повышения эффективности общественных отношений, связанных с перераспределением земельных ресурсов.

Ключевые слова: земля, рынок земли, землепользование, земельное администрирование, земельная политика.

Summary

Tatiana Zavolichna

**PROBLEMS OF EFFICIENCY OF PUBLIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF
CHANGES IN LAND ADMINISTRATION**

In this article considered problematic aspects of the regulation of the land market in Ukraine and proposed mechanisms of improving the efficiency public relations related to the redistribution of land resources.

Keywords: land, land market, land use, land administration, land policy

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КУПІВЕЛЬНОГО ПОПИТУ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Розглядаються основні елементи механізму формування купівельного попиту на послуги вищої школи та взаємозв'язок між ними. Виділено суб'єкти формування попиту та їх завдання; запропонована класифікація чинників, що впливають на вибір потенційних абітурієнтів; розроблені методи та форми впливу на купівельний попит.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, споживчий попит, маркетинг освітніх послуг.

Постановка проблеми. Процес формування попиту на ринку освітніх послуг (РОП) визначається безпосередньо волевиявленням кожного абітурієнта на підставі оцінки своїх здібностей, знань, життєвих планів. Волевиявлення потенційного абітурієнта носить усвідомлений характер, що означає досить виразне уявлення останнього про майбутню спеціальність або потенційного постачальника освітньої послуги в розрізі таких параметрів, як профіль (технічний, гуманітарний), локація (на території регіону, за його межами), форма власності вузу (державний, недержавний), форма навчання (очна, заочна, дистанційна, екстернат).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українській науці питанням формування купівельного попиту на ринку освітніх послуг приділяли увагу Грішнова О., Данилишин Б., Дробноход М., Згуровський М., Каленюк І., Кігель Р., Кононенко П., Корсак К., Кратт О., Кремень В., Куценко В., Лібанова Е., Мікловда М., Міщенко В., Ніколаєнко С., Новікова В., Оболенська Т., Одерій Л., Пітюлич М., Пирожков С., Погрібний А., Сердюк А., Сидоренко О., Щокін Г. і інші.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Інтеграційні процеси на європейському континенті, побудова незалежної української держави вимагає реалізації стратегічних факторів, що базуються на формуванні купівельного попиту на ринку освітніх послуг і безпосередньо на формуванні конкурентоспроможної особистості.

Постановка завдання. З метою виявлення шляхів впливу на вибір абітурієнта ВНЗ необхідно отримати цілісне уявлення про механізм формування попиту на освітні послуги.

Викладення основного матеріалу дослідження. Під механізмом формування попиту на РОП ми розуміємо безліч взаємодіючих елементів, що знаходяться і відносинах і зв'язках один з одним, і які складають цілісне утворення (рис. 1).

Як об'єкт формування попиту на ринку вищої

школи виступають знання, інформація, ідеї, навички, які передає постачальник освітніх послуг споживачу, тобто викладач студенту, що узгоджується з законами ринкових відносин. Студент стає власником результатів праці викладача, а останній отримує за це плату. Ставши власником результатів праці, студент ними не тільки володіє і користується, але і розпоряджається.

Суб'єктами відносин на РОП виступають вузи як постачальники освітніх послуг і споживачі.

При цьому вважається, що до суб'єктів також відносяться: широкі кола посередників (біржі праці, органи ліцензування освітніх установ та ін.), структури, що беруть участь у просуванні послуг вищої школи (ЗМІ, школи та ін.). На наш погляд, перераховані органи й організації є лише посередниками у відносинах між споживачами та постачальниками освітніх послуг і являють собою елементи інфраструктури ринку освітніх послуг [1].

Головною метою створення механізму формування попиту, яка об'єднує усіх суб'єктів відносин на ринку вищої школи, є досягнення динамічної відповідності інтересів усіх учасників на взаємовигідній основі.

Завдання, які ставлять перед собою суб'єкти відносин, дещо відрізняються між собою (табл. 1).

Різноманіття суб'єктів РОП та їхніх інтересів суттєво ускладнюють процес взаємодії учасників обміну.

Перед вузом як постачальником освітніх послуг стоїть складне завдання - пов'язати інтереси трьох суб'єктів: абітурієнтів, держави та роботодавців. Модель взаємодії учасників обміну на РОП показана на рис. 2.

Кожен суб'єкт вступає у взаємодію з іншими учасниками ринку освітніх послуг для досягнення інтересів двох рівнів.

Абітурієнт: інтереси першого рівня - отримання вищої професійної освіти.

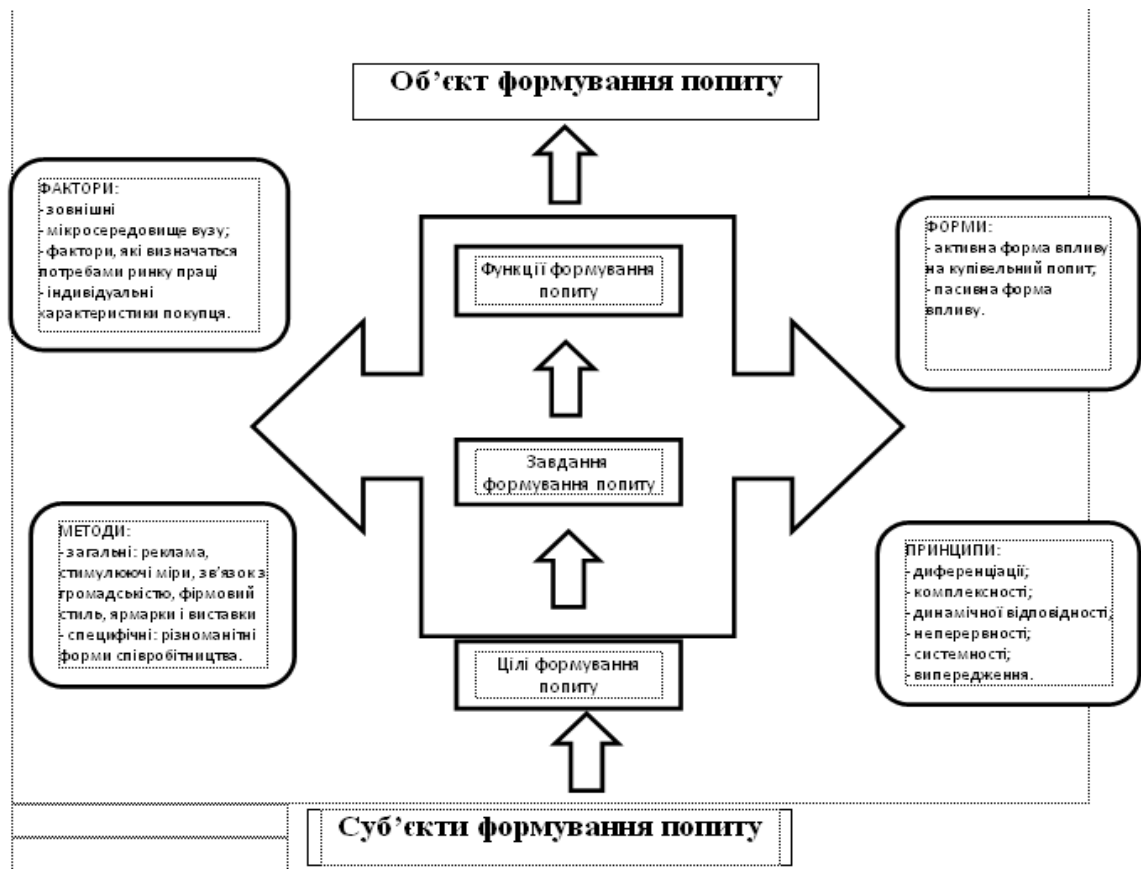


Рис 1. Структурно-логічна модель механізму формування попиту на послуги вищої школи

Таблиця 1

Завдання суб'єктів формування попиту на послуги вищої школи

Суб'єкт	Завдання	
	короткострокові	довгострокові
Абітурієнт	- обрати спеціальність, яка потрібна ринку праці і яка відповідає здібностям особистості.	- мати гарантії захищеності в майбутньому; - належати до значимої соціальної групи; - поважати себе і бути поважним для оточуючих; - реалізувати свої можливості.
Вуз	- забезпечити плановий набір абітурієнтів;	- прогнозувати попит на спеціальності;
Роботодавці	- отримати спеціалістів з необхідним рівнем знань.	- отримати гарантію підтримки і розвитку кадрового потенціалу.
Держава	- визначити напрямлення підготовки і кількість бюджетних місць для забезпечення майбутніх потреб економіки.	- досягнути розширеного відтворення сукупного особистого та інтелектуального потенціалу країни і росту її конкурентоздатності на світовому рівні.

Вуз: інтереси першого рівня - державна фінансова підтримка та залучення індивіда, мотивованого в отриманні освітньої послуги; другого рівня - працевлаштування випускника.

Випускник: інтереси першого рівня - успішне працевлаштування для заняття гідного становище в суспільстві.

Роботодавці: інтереси першого рівня -

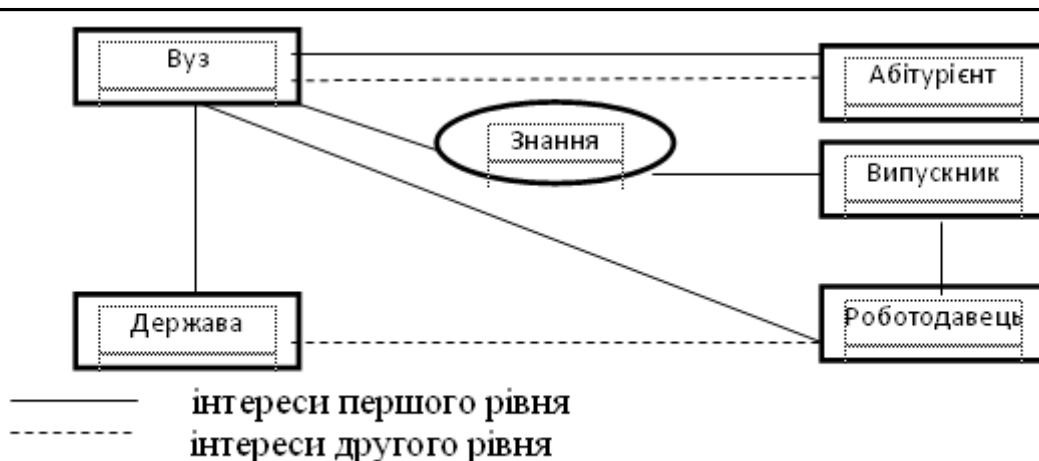


Рис 2. Модель взаємодії учасників обміну на РОП

залучення кваліфікованих фахівців в необхідній кількості; другого рівня - взаємодія з освітніми установами як основними постачальниками трудових ресурсів.

Держава: інтереси першого рівня - забезпечення необхідного кількісного та якісного трудового потенціалу у всіх секторах економіки; другого рівня - розвиток національної економіки, вимагає взаємодії з виробничим сектором.

Згідно з представленою моделлю, вуз пропонує освітні послуги - знання, які затребувані з боку кінцевих споживачів - абітурієнтів, і опосередковано надає результати своєї діяльності на ринку праці у вигляді випускників, споживачами яких стають роботодавці. Тобто вуз присутній на двох ринках - РОП і ринку праці.

На ринок освітніх послуг вуз виходить з освітніми програмами, диференційованими за спеціальностями, а на ринок праці з товаром особливого роду - випусником, який представляє інтерес для роботодавців. Цінність випусника для роботодавця визначається цілою низкою факторів, головним з котрих є рівень знань, отриманих у вузі, або набір компетентностей. Компетентність - це не просто володіння знаннями, але і можливість їх гнучкого застосування. Значно це залежить від аналітичних, творчих і практичних здібностей студента [1].

Варто зазначити, що, пропонуючи одну і ту ж освітню програму, вуз на виході випускає різних фахівців, чому легко можна знайти пояснення: різні здібності студентів до засвоєння знань, різна кількість пропущених занять, диференційована особистісна орієнтація на ті чи інші аспекти своєї майбутньої професії.

Особливу цінність для роботодавця представляють додаткові вміння та навички, отримані до або під час навчання у вузі. Вплив сім'ї, школи, референтних груп, самоосвіти випускника, навчання на курсах приносять додаткові знання і підвищують цінність випускника в очах роботодавця.

Поряд з кваліфікаційними факторами велику роль відіграють і особистісні характеристики випускника, що здатні впливати на його майбутню працездатність і досягнення.

Отже, вуз виступає посередником на РОП між державою та абітурієнтами, погоджуючи їх інтереси, і постачальником фахівців на ринку праці, а значить, взаємодіє з усіма учасниками обміну.

Як бачимо, кожен суб'єкт відносин РОП переслідує свої цілі, тому головна ідея створення механізму формування попиту на послуги вищої школи полягає в пошуку точок дотику інтересів абітурієнтів, вузів, роботодавців і держави. Завдання механізму формування попиту перетворюються у функції, головними з яких є:

- регулююча - означає надання впливу на рівень попиту, стимулюючи, обмежуючи або підтримуючи його, тобто наближуючи до оптимуму;

- розподільча - полягає в пропорційності розподілу абітурієнтів у відповідності зі структурою потреб економіки та розвитком НТП.

Одним зі структурних елементів механізму формування попиту на послуги освітнього ринку є принципи, дотримання яких забезпечить успішність реалізації всього механізму. Ключові з них такі:

1. Принцип диференціації. Означає різну реакцію споживачів освітніх послуг на пропозицію вузів. Облік цих відмінностей і орієнтація вищої школи на конкретні групи споживачів являються однією з умов функціонування вузів. Тому важливим принципом формування попиту на послуги вищої школи є диференційований підхід, який дозволяє врахувати особливості конкретних груп споживачів і окремих регіональних ринків трудових ресурсів;

2. Принцип комплексності. Процес формування попиту на послуги вищої школи носить комплексний характер, що виражається у взаємопереплетінні факторів, які впливають на вибір абітурієнтів, що призводить до необхідності

охоплення всіх факторів і умов, здатних вплинути на споживчі переваги (ситуація на ринку праці, демографічні процеси, спроможності індивіда і т. д.). Випадання з поля зору одного з цих елементів може призвести до нерозуміння ситуації;

3. Принцип динамічної відповідності. Під динамічної відповідністю ми розуміємо підтримку рівноваги між попитом і пропозицією на РОП у динаміці. Відношення цих двох показників постійно коливається, а досягнена рівновага якщо і має місце, то вельми швидкоплинна. Головна умова дотримання цього принципу - наявність зворотного зв'язку між суб'єктами ринку ВПО й адекватна реакція на виявлені зміни;

4. Принцип безперервності. Внаслідок непостійності споживчих переваг і потреб економіки країни та регіону виникає необхідність регулярного вивчення інтересів покупців з метою адаптації до них пропозиції освітніх установ;

5. Принцип системності. Під системністю розуміємо сукупність джерел інформації, здатних дати характеристику купівельному попиту. До основних з них відносяться: статистична інформація, дані міністерств і відомств, відомості, отримані в результаті проведення опитувань, і т. д.;

6. Принцип випередження. Головна ідея цього принципу полягає в тому, що пропозиція вузів повинна формуватися не з поточних інтересів індивіда і запитів ринку праці, а з прогнозів, заснованих на дослідженнях і аналізі тенденцій розвитку науково-технічного середовища, що переглядаються в перспективі.

Для визначення довготривалих тенденцій зміни споживчого попиту на ринку освітніх послуг та його прогнозування необхідно передусім виявити комплекс факторів, що впливають на його динаміку.

С.А. Мамонтов [2] відзначає, що головними чинниками, які формують споживчий попит на послуги вищої школи, є стан регіонального ринку праці, загальноекономічна та демографічна ситуація. При цьому до числа пріоритетних факторів автор відносить демографію, ставлячи на перше місце міграційні процеси. Спектр виділених зовнішніх факторів не є вичерпним, а міграційні процеси, особливе значення яких підкреслює автор, не у всіх регіонах яскраво виражені, що не дає можливості зробити пропоновану класифікацію універсальною.

Дослідники А.Л. Петрова, А.Л. Ломакін серед чинників, що формують споживчий попит, виділяють: демографічні, конкуренцію на ринку, платоспроможність населення, державну політику у сфері вищої освіти і політику роботодавців[3]. Автори акцентують увагу на факторах макросередовища, недооцінюючи вплив

мікросередовища на вибір абітурієнта.

З позицій ряду авторів [4], [5], споживчий попит на освітню послугу залежить від характеристик особистості майбутнього споживача, факторів макросередовища освіти і мікросередовища освітньої установи. Запропонована класифікація найбільш повна, при цьому виділені групи факторів недостатньо детально розкриті.

Усе різноманіття цих факторів ми пропонуємо розділити на чотири групи [6]:

- зовнішні фактори: соціально-демографічні, економічні, політичні, культурно-освітні, географічні, фактори НТП та ін;

- мікросередовище освітньої установи, що включає напрями підготовки фахівців, цінові рішення вузу, методи просування та збуту, популярність і репутацію вузу;

- фактори, обумовлені потребами ринку праці: необхідні спеціальності і кваліфікації, пред'являються вимоги до кандидатів;

- індивідуальні характеристики покупця: соціальні, культурні, особистісні, психологічні.

Представлені фактори можуть не тільки мати різну швидкість і вектор розвитку, ускладнюючи цим оцінку ступеня їхнього впливу, але і в комбінації один з одним демонструвати ефект синергії

Серед представлених груп факторів тільки індивідуальні характеристики невід'ємні від споживача, і по суті, являючись внутрішніми, вони прямо впливають на його вибір. Інші фактори відносяться до категорії непрямих (зовнішніх), але при цьому не менш важливих. Виявлення внутрішніх мотивів та інтересів потенційних споживачів освітніх послуг є посиланням до безпосередньої взаємодії з майбутнім абітурієнтом за допомогою проведення опитувань, інтерв'ю і т. д.

З метою регулювання механізму формування попиту на послуги вищої школи доцільне використання загальних і специфічних методів.

До загальних методів відносять [7]:

- 1) реклама. Один з основних методів впливу на потенційних покупців освітніх послуг. Носіями освітньої реклами можуть виступати різноманітні ЗМІ, до яких прихильні потенційні абітурієнти: преса, телебачення, радіо та ін;

- 2) стимулюючі заходи. З метою стимулювання продажів освітніх послуг доцільне використання наступних засобів:

- засобів заохочення абітурієнтів - пільг, компенсацій, призів за перемогу в організованих вузом конкурсах, грантів на навчання, безоплатних перших занять і т.д.;

- засобів заохочення роботодавців - проведення конкурсів серед роботодавців, надання пільг на цільову підготовку спеціалістів, на рекрутингові послуги і т. д.;

3) зв'язок з громадськістю. Формуванню попиту на послуги освітнього ринку в певній мірі можуть сприяти такі напрямки зв'язків з громадськістю:

- постійний зв'язок (співпраця) зі ЗМІ;
- пропаганда освітнього закладу та його послуг;
- установлення взаємин з федеральними і регіональними державними структурами, з громадськими організаціями;
- адекватне реагування на зміну потреб суспільства;
- відновлення іміджу освітньої установи в разі її падіння.

4) прями маркетинг. Основним інструментом прямого маркетингу в сфері освіти може стати створення бази даних споживачів - це постійно поповнюваний банк вичерпуючих даних про потенційних і реальних споживачів освітніх послуг.

Для виходу на споживачів освітніх послуг можна скористатися наступними каналами:

- особисті презентації, відповіді на запитання та укладання договорів на навчання;
- пряма поштова розсилка листів;
- використання сучасних засобів комунікації - телебачення, телефону, комп'ютера.

5) фірмовий стиль. Для створення приємного враження про вуз та його послуги має сенс розробка комплексу візуальних і текстових елементів - логотипу, слогану, верстки друкованих оголошень, фірмового шрифту, - дозволяє ідентифікувати вуз, виділити його на конкурентному тлі, сформувати унікальний імідж установи. Стихійне формування споживчого враження може виявитися не на користь освітньої установи. Управління фірмовим стилем, навпаки, виявляє всі переваги вузу і його послуг;

6) виставки та ярмарки. Особливе місце в

комплексі методів формування попиту на послуги вищої школи можуть займати:

- спеціалізовані виставки та ярмарки - виставки освітньої орієнтації, ярмарки вакансій і навчальних місць;

- виставки та ярмарки різних напрямків - книжкові ярмарки, промислові виставки за напрямом діяльності освітньої установи, виставки засобів комунікації, де освітні установи можуть представляти свої освітні послуги, технології навчання, наукові розробки.

Дані заходи привертають цільову публіку і дозволяють вузу заявити про себе, оцінити власні перспективи на ринку освіти, залучити споживачів і ділових партнерів.

До специфічних методів формування попиту варто віднести співробітництво - взаємодію організацій для спільного розв'язку проблеми формування попиту на освітні послуги та нарощування потенціалу вузу, регіону і держави в цілому. Суб'єктами такої взаємодії можуть бути: освітні установи, роботодавці та держава (див. табл. 2).

Для досягнення оптимального результату доцільне використання кількох перерахованих методів формування попиту - загальних і специфічних.

І, нарешті, ще одним структурним елементом розгляненого механізму є форми формування попиту. Всю сукупність форм можна розділити на дві групи за ступенем впливу на споживача освітніх послуг: пасивну й активну.

При пасивній формі попит формується за рахунок споживачів, що приходять з власної ініціативи. Прихід і відхід абітурієнтів у кращому випадку просто фіксується. При відсутності жорсткої конкуренції на РОП, сприятливої демографії, відповідності попиту потребам

Таблиця 2

Варіанти співробітництва суб'єктів РОП

Суб'єкти	Форми взаємодії	Цілі взаємодії
Вузи	- створення науково-освітніх комплексів; - створення університетських округів і освітніх майданчиків.	Розширення ринку попиту, підвищення іміджу, обмін досвідом, вирішення крупних завдань з найбільшим вкладом.
Вуз і роботодавці	- цільова контрактна підготовка спеціалістів; - створення системи підготовки керівників.	Отримання спеціалістів з необхідним рівнем знань, навчання і підвищення кваліфікації керівників підприємств.
Вуз і державні органи влади	- створення системи «іменних» стипендій і грантів; - система держзамовлень і «губернаторський» набір.	Виявлення талановитої молоді, створення нових напрямів підготовки, забезпечення майбутніх потреб економіки.

економіки така форма цілком невинуватена. Активна форма передбачає пошук потенційних споживачів, вплив на їх профорієнтацію за допомогою одного або кількох методів формування попиту, описаних вище. Використання цієї форми має сенс при наявності диспропорцій між попитом на освітні послуги і майбутніми потребами економіки, при інтенсивній конкурентній боротьбі і обмеженому споживчому потенціалі.

Висновки. Розглянений нами механізм характеризується високою складністю в силу різноманітності суб'єктів і переслідуваних ними цілей, тому результатом функціонування структурно-логічної моделі механізму формування попиту має стати приведення об'єкта формування попиту до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей.

Модель механізму вимагає розвитку та конкретизації її змісту з урахуванням специфіки регіону, вузу, соціально-економічної обстановки та конкурентного середовища, що призведе до відповідності об'єкта поставленим цілям.

Список літератури

1. Програма економічних реформ. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/content/ker-program.html>
2. Мамонтов С.А. Особенности образовательных услуг // Проблемы экономики и управления потребительской кооперации. - Новосибирск, СибУПК, 1998. - С. 339-241.
3. Петрова А.Л. Совершенствование технологии маркетинговых исследований рынка образовательных услуг. Кандидатская диссертация. - М.: Московский государственный социальный университет, 2005.
4. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/t2004/fgtu/belyayev/library/s7.htm>
5. Згуровський М.З. Дипломована псевдо освіта, або Суперечності перехідного періоду у сфері вищої освіти України/ М.З. Згуровський // Дзеркало тижня. - 2006. - №6 (585).
6. Материалы семинара "Маркетинг образовательных услуг". - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/>
7. Міщенко Г. Маркетинг і вища освіта / Г. Міщенко // Вісник Книжкової палати. - 2004. - №8. - С.38-41.

Аннотация

Андрей Антохов

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Рассматриваются основные элементы механизма формирования покупательского спроса на услуги высшей школы и взаимосвязь между ними. Выделены субъекты формирования спроса и их задачи; предложена классификация факторов, оказывающих воздействие на выбор потенциальных абитуриентов; разработаны методы и формы воздействия на покупательский спрос.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, покупательский спрос, маркетинг образовательных услуг.

Summary

Andrey Antohov

MECHANISM OF FORMING THE CONSUMER DEMAND ON THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES

In the scientific article examined the main elements of the mechanism of formation of consumer demand on services of higher education and the relationship between them. Selected subjects of forming of demand and their tasks; offered classification of factors that influence on choice of potential university entrants; developed methods and forms of influence on consumer demand.

Key words: higher professional education, consumer demand, marketing of educational services.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ НАУКОВИХ ПОСЛУГ

Розглянено питання розвитку інноваційної діяльності в Україні, аналізуються передумови та формулюються принципи успішної інноваційної діяльності в сфері науково-технічних послуг. Показано, що науково-технічний потенціал України є розвинутим та готовий до інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інвестиції, науково-технічні послуги.

Постановка проблеми. Метою державної інноваційної політики України є "переведення науково-промислового потенціалу України на інноваційний шлях розвитку, побудову економіки, що базується на наукових знаннях, яка звільнить економічний розвиток країни від експортно-сировинної залежності та забезпечить високу динаміку економічного росту в галузях переробки". Іншими словами, стратегія держави полягає в зменшенні частки продукції сировинних галузей у ВВП (диверсифікація виробництва) та забезпеченні технологічної безпеки економіки України.

Інноваційний характер бізнесу досягається різними шляхами. Можна заохочувати самостійність та ініціативність співробітників, визначати пріоритетні напрямки розвитку, вибирати оптимальні співвідношення прибуток-ризик, долати рутинність бізнесу, хоча в першу чергу важливий науковий підхід до організації інноваційного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи інноваційної діяльності в сфері наукових послуг описані в працях Ю. Амосова, О. Амоши, І.Бондар, В.Брича, Е.Ермакова, В.Гееця, В.Герасимчука, І.Гнибиденка, Т.Заяц, С.Злупка, Е.Качана, А.Колога, О.Кузьміна, Г.Купаловой, В.Микловды, В.Нижнича, О.Новиковой, В.Оникиєнка, В.Онищенко, С.Пирожкова, У.Садовой, Л.Семив, Е. Степанова, С.Трубича, Л.Чернюк, А.Чухна, М.Шаленко, Л.Шевчук та інших.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. У наш час недостатньо наукових публікацій, присвячених управлінню організацією на основі інновацій. Особливо це стосується довгострокових інвестицій в інновації на основі стратегічного розвитку та науково-дослідної діяльності. Проблема довгострокових ризикових вкладів в Україні вельми складна та розв'язується важко.

Постановка завдання. Завдання виступає аналіз питання управління організацією на основі інновацій, а також один із методів зниження

гостроти проблеми довгострокових інвестицій, що ґрунтується на кореляції продажів та інвестицій у інновації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Нині стає очевидним: щоб організація розвивалася, необхідно безперервно впроваджувати у виробничий процес інновації, що призводять до змін. Згідно з Біллом Гейтсом: - "Якщо Ви не практикуєте менеджмент змін, що відстежує майбутнє, то майбутнє не слідкуватиме за Вами..." [1]. У цьому полягає основа стратегічного менеджменту, які у випадку інновацій, необхідно доповнювати ідеями економіки, що базується на знаннях. "Знання самі постійно застарівають, призводячи до того, що сьогоdnішні передові знання стають невіглаством завтра", підкреслює Пітер Друкер [2]. Отже, інноваційний розвиток організації потребує методик управління організацією на основі постійних змін, упроваджень, інновацій.

За словами Сергія Філіна, "У нових умовах проблема підвищення ефективності інноваційної діяльності потребує нових підходів. Найбільш значущий з них - урахування тісного взаємозв'язку інноваційних та інвестиційних процесів. Вагомі інновації неможливі сьогодні без великих інвестицій, а високоефективні інвестиції - без інновацій" [2].

У розвинених країнах 90% зростання ВВП визначається інноваціями та технологічним прогресом. [3]. В Україні та ж "нова" продукція не набирає й 1%, тоді як цей показник у Фінляндії перевищує 30%, в Італії, Португалії, Іспанії - від 10% до 20% [4].

Отже, постає завдання визначення методів управління змінами їх взаємозв'язку з інвестиціями та визначення оптимального часу для внесення коштів.

Термін "інновація" вперше вжито ще на початку ХХ століття відомим австрійським економістом Й.Шумпетером при дослідженні впливу науково-технічних, технологічних і організаційних змін (нововведень) на динаміку економічного зростання в рамках теорії

циклічності розвитку [5].

До визначення змісту терміна "інновація" є два підходи: "вузький" та "широкий".

"Вузький" передбачає, що інновації - це радикальні нововведення. Я.Вишняков, П.Гебхард, К.Кірсанов вважають, що інновація - "не просто нововведення, а великою мірою змінююче наше життя радикальне нововведення" [6]. "Широкий" підхід - інновації - це будь-яка цільова зміна у функціонуванні організації як системи, що веде до підвищення ефективності її діяльності. Наприклад "інновація" це "...новий продукт чи послуга, спосіб їх виробництва, нововведення в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах, будь-яке вдосконалення, що забезпечує економію витрат чи створює умови для такої економії" [6].

Якщо немає оновлення виробництва, немає нових кадрів, немає пошуку нових ринків збуту, альтернативних джерел сировини, не розробляється нова стратегія розвитку, то підприємство не зможе розвиватися стійко. Обладнання та технологія застаріють, і фірма не зможе конкурувати з аналогічними підприємствами, в результаті підвищення витрат, скорочення прибутку і поступово виробництво перестане бути рентабельним.

Приєднуємося до думки, що стійкість організації криється в інноваційних змінах (широкий підхід). Близько 70% щорічного економічного зростання США забезпечується саме за рахунок розробок нових товарів [7]. Американські компанії витрачають за рік від 10 до 20% чистого прибутку на створення або покращення своїх товарів, або виробничих можливостей [7]. Для досягнення подібної ефективності необхідно реалізувати ряд принципів:

- своєчасність інвестицій;
- ефективна робота з кадрами;
- горизонтальна та вертикальна інтеграція великого бізнесу з малим "венчурним";
- розвиток і вдосконалення ринку наукових послуг.

Розглянемо ці принципи послідовно. Робота організації на основі впровадження інновацій, імовірно, повинна розвиватися за графіком відображеним на рисунку 1 (відрізок а-б): тобто ми, працюючи з одним товаром, заздалегідь вкладаємо гроші в розроблення нового. Але інновації (радикальні) за теорією довгих хвиль М. Кондратьєва виникають раз на сто років, а життєвий цикл товару складає в середньому 4-5 років. Як знайти новий товар для подальшої діяльності, подальшого розвитку, якщо найближчі нові ідеї з'являться тільки через 50 років?

Реалізуючи широкий підхід, недостатньо виробляти новий товар, необхідно змінювати саму

організацію, її стратегію, цілі, персонал. Очевидно, необхідно змінювати ритм інвестицій. Це досягається постійним упровадженням поліпшуючих інновацій. Подібний процес характеризує крива вдосконалень (рис. 1).

Але в тривалій перспективі вдосконалення може втратити сенс, тобто потрібно знати граничний термін удосконалення. Інакше ми нескінченно працюємо над удосконаленням нашого товару, не беручи до уваги появу базисних інновацій, застоюємося, і в результаті програємо більш динамічним конкурентам. На жаль, такий хід розвитку виробництва характерний для української економіки. Як приклад експерти наводять такий показник: понад 70% усіх винаходів направлено або на підтримку, або на незначне вдосконалення вже існуючих або застарілих видів техніки й технології [4].

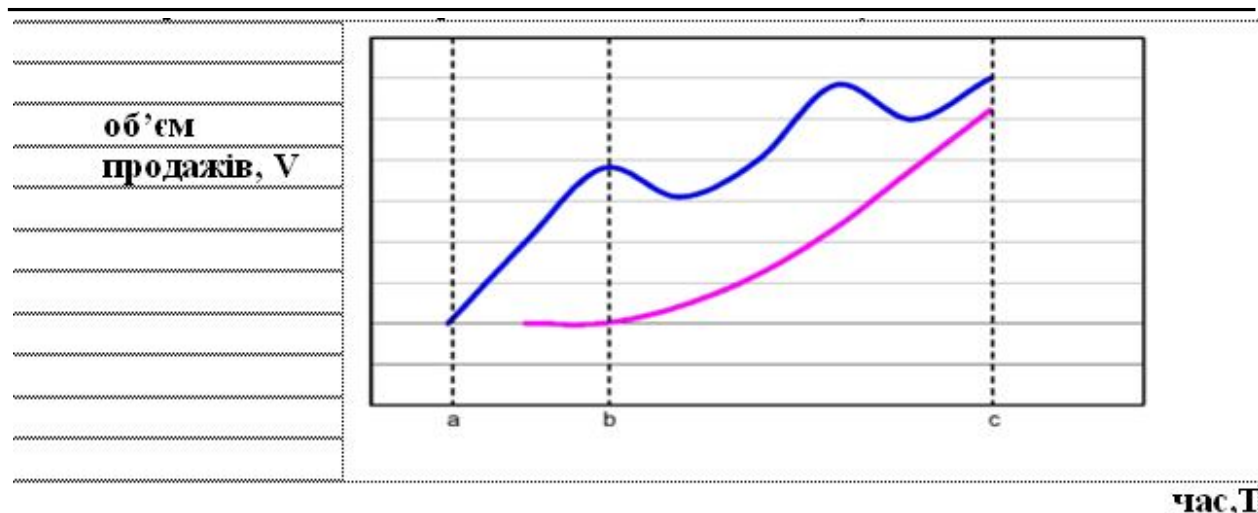
Для успішної конкуренції нарощування продажів і реалізацію нововведення необхідно проводити паралельно. Треба поєднати обидва графіки, тобто треба просувати свій товар (відрізок а-б), і коли його виробництво почне приносити прибуток, інвестувати кошти в пошуки нових ідей (відрізок б-с), з модернізацією старого, якщо він рентабельний. Такий підхід може призводити до тимчасового зниження обсягу продажів через скорочення обсягу часткових нововведень, зате дозволяє інвестувати нову базову інновацію.

Кадрова проблема для супроводу інновації також вельми важлива.

Директор великої американської фірми говорить: "Я ніколи не візьму на роботу людину, яка все життя вчилася на одні п'ятірки. Я навіть близько не підпущу її до своєї компанії, тому що вона завжди робила саме те, що їй казали". Люди, які генерують ідеї повинні бути неординарними, несхожими на інших. Зрозуміла тенденція прийому на роботу людей з неординарним мисленням (при прийомі на роботу вони проходять тест на розв'язання нестандартних завдань і т.д.). Роботодавець хоче бачити в себе на роботі людей, здатних привнести в його організацію те, чого ще не було ніде.

Це рішення виправдане, тому що менеджер навряд чи зможе придумати ідею, яку до нього ще ніхто не придумав, але він може комерціалізувати цю ідею, зробити її товаром і одержувати прибуток.

"В Україні немає проблеми відсутності ідей, а є проблема нестачі кадрів. Немає грамотних інвестиційних керівників, які б могли оцінити ідею й розібратися в технологічних питаннях" [8]. Використовуючи термінологію венчурного бізнесу, скажемо, що активна робота з інноваціями вимагає присутності в фірмі службовців з "венчурним



Крива вдосконалень
Крива нововведень

Рис.1. Ілюстрація кривої вдосконалень і нововведень

мисленням", здатних генерувати нестандартні ідеї та напрямки розвитку.

Важливу роль у розвитку інновацій повинні відігравати інтеграційні процеси. Комерційні структури націлені на отримання прибутку. Їх цікавлять лише завершені дослідження, готовий інтелектуальний продукт, який можна впровадити якнайшвидше. Таких продуктів на ринку наукових послуг дуже мало. Застаріла матеріальна база, особливо технологічна, хронічне недофінансування. Сектор прикладної науки вичерпали. У той же час нинішня ситуація в промисловому комерційному секторі така, що мова йде про його виживання. Він зазнає потужного конкурентного тиску з боку розвинених в технічному відношенні закордонних виробників і не може дозволити собі розкіш підтримувати фундаментальну науку. Відзначимо, що на залишках науково-дослідних інститутів з'явилися малі підприємства, які ще здатні генерувати необхідні промисловості ідеї. У зв'язку з цим для розвитку інновацій необхідно забезпечити надходження державних інвестицій в малі фірми, з одного боку, а також інтеграцію малих науково-технічних фірм з промисловими підприємствами - з іншого. Це дасть імпульс до інноваційного розвитку промислових підприємств.

Наприклад, у Кореї, напрямком, що сприяє розвитку регіонального інноваційного потенціалу, як відзначають, стало створення стратегічних союзів між великими компаніями і невеликими компаніями, які опираються на нові технології, - венчурними підприємствами [9]. Це дозволяє підживлювати базовий бізнес нестандартними ідеями і водночас підтримувати ризиковий бізнес, який прискорює інноваційний розвиток. Інтеграція зберігається горизонтальною, тобто малий і

великий бізнес є партнерами.

Модель розвитку інноваційного потенціалу Чилі базується на двох надзвичайно важливих аспектах: по-перше, ідентифікація, адаптація та розвиток технологій, по-друге, дифузія й доступність цих технологій шляхом створення інноваційних компаній [9]. Там пішли на вертикальну інтеграцію, тобто об'єднання фірм аж до їх злиття. Об'єднання виробничих і венчурних фірм справило значний вплив на економіку Чилі [9].

Для успішного розвитку інновацій необхідний ринок науково-технічної, інтелектуальної продукції. Інноваційний розвиток України має внутрішні протиріччя. Українська економіка має достатньо коштів для розвитку інновацій. Однак ринок не готовий. Немає достатньої кількості професійних команд, які зможуть грамотно розпорядитися коштами.

По-перше, ринок наукових послуг, на якому продаються інновації, в Україні не розвивався. Можна сказати, що він зовсім відсутній.

По-друге, у процесі перебудови і приватизації було зламано систему розробки інновацій, яка опиралася на головні галузеві науково-технічні і конструкторські інститути галузевих міністерств. Разом з галузевими міністерствами вони загинули в першу чергу.

По-третє, залишковий принцип фінансування наукових досліджень, а точніше, хронічне недофінансування науки, практично завершив знищення сектора, на основі якого можна було створити ринок наукових послуг. Для успішного інноваційного розвитку країни його необхідно створити. Діяльність організації як інноваційно-орієнтованої системи, яка складається з n -ї кількості ланок, що взаємодіють між собою,

неможлива без такого ринку. Саме через відсутність вітчизняної пропозиції на ринках високих технологій і наукомістких товарів домінують закордонні фірми.

Ринок наукових послуг України перебуває на етапі формування. Процеси його становлення значно відстають від ринків сировини, товарів і соціальних послуг. Формуватися він почав всього кілька років тому, крім того, його становлення гальмувалося відсутністю на ньому недержавних організацій. Наукові організації України в основному досі орієнтовані на бюджетне фінансування, інноваційні начала й орієнтація на ринок у них слабо виражені. На ринках високих технологій і наукомістких товарів домінують закордонні фірми. Ці та інші чинники формують його основні властивості: низький рівень попиту на наукові послуги українських учених, неконкурентоздатність їх наукової продукції на цьому ринку, а звідси й низька вартість даних послуг. Українському ринку наукових послуг властива недосконала конкуренція. Промислові підприємства неохоче купують послуги російських вчених, вважаючи, що вони не відповідають світовому рівню.

Для забезпечення розвитку ринку наукових послуг необхідна загальна й спеціальна інфраструктура. Загальна інфраструктура ринку, в яку входять кредитні установи, податкова служба, митниця і т.д., в Україні загалом сформувалась. Однак вони не готові до роботи на ринку наукових послуг, а тим паче з інтелектуальною власністю. Інвестиції у створення інтелектуальної власності високоризикові, тому до їх кредитування учасники ринку не готові.

На даному етапі згаданий ринок не розвивається через нестачу інвестицій, відсутня основа його функціонування: продумана нормативна база, грамотні біржові гравці, здатні продавати інновації. Майже відсутня спеціальна інфраструктура ринку наукових послуг, до якої можна віднести недержавні інвестиційні фонди, біржі інтелектуальної власності та ліцензій, а також інші об'єкти інфраструктури. Пригнічується самоорганізація подібного ринку, бентежать мізерно малі можливості розвитку, немає взаємодії генераторів і комерціалізаторів ідей. Розвиток його визначається лише на рік - два міжгалузевими науково-технічними програмами, а створення інновації вимагає більш значного терміну. Тому робота над створенням інновації зупиняється до її завершення й надання товарного вигляду. Тому немає інноваційних продуктів, без яких ринок існувати не може. Повинна змінюватися стратегія державного фінансування, вивчатися згаданий вище досвід зарубіжних країн. Повинна

розвиватися самостійність, автономність венчурних організацій, але в дружньому інвестиційному середовищі, яке не може бути створене без участі держави.

Висновки. Підбиваючи підсумки, зазначимо, що сукупність інновацій та інвестицій - це основа нової економіки, що дозволяють отримувати економічні результати, що призводять до інвестицій та інтенсивного зростання якості життя населення.

Взаємозв'язок інновацій та інвестицій очевидний, упровадження нового продукту потребує інвестицій по всьому ланцюжку нововведень. Ефективне функціонування суб'єктів господарювання допускає адаптацію до ринкових умов на основі здатності підприємства до постійних інновацій та визначення інноваційної стратегії розвитку. Цілеспрямовані та результативні інновації є, в основному, підсумком аналізу, системності в реалізації й напруженої роботи з розробки інноваційно-інвестиційної стратегії.

Список літератури

1. Котельников В. Овладение стратегией непрерывной инновации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.icsti.ru/rus_ten3/1000ventures/a/business_guide/innovation_harnessing_bydpd.html
2. Филин С. Инновации в реальном секторе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.inti.kz/develop/document/f56.htm
3. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/t2004/fgtu/belyayev/library/s7.htm>
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. - К.: "Основа", 2005. - 552с.
5. Ермакова Е.А. Инновационная составляющая интеграционных процессов: региональный аспект [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.region.mscnp.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=100
6. Федулова Л.І. Технологічний розвиток економіки України: [монографія] / Л.І. Федулова. - К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. - 627 с.
7. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / Касьяненко В. // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2011. - № 4. - С. 200-204.
8. Капитальная затея [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.e-rus.ru/site.shtml?id=11&n_id=8038
9. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. - 2011. - № 2. - С. 4-12.

Аннотация

Ольга Антохова

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НАУЧНЫХ УСЛУГ

Рассмотрены вопросы развития инновационной деятельности Украины, анализируются предпосылки и формулируются принципы успешной инновационной деятельности в сфере научных услуг. Показано, и то научно-технический потенциал Украины является развитым и готовым к инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инвестиции, научно-технические услуги.

Summary

Olga Antohova

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE FIELD OF SCIENTIFIC SERVICES

The article considered the questions of development of innovative activity in Ukraine, analyzes the background and formulated the principles of successful innovative activity in the field of scientific and technical services. It is shown that the scientific and technical potential of Ukraine is developed and ready to innovation activity.

Keywords: innovations, innovative activity, investments, scientific and technical services.

ПРОБЛЕМИ ОСВІТНЬОГО СЕКТОРА В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджують проблеми розвитку освітнього сектору на шляху формування в Україні інноваційної моделі розвитку економіки та запропоновано заходи, які сприятимуть їх розв'язанню.

Ключові слова: освіта, інновації, вищий навчальний заклад (ВНЗ), інтелектуальний капітал, інноваційна модель розвитку, інтелектуальний потенціал.

Постановка проблеми. Інноваційна модель розвитку економіки - це той вектор, який для себе обрали більшість країн світу. Україна намагається не відставати від інших держав, аби якнайшвидше перейти до якісно нового типу розвитку держави - інноваційного. Даний процес передбачає побудову в країні ефективно діючої національної інноваційної системи. Зокрема, таких її елементів, як підсистеми продукування наукових знань та інновацій, підсистеми освіти та підвищення кваліфікації, підсистеми комерціалізації наукових знань та інновацій, підсистеми використання інновацій та підсистеми управління і регулювання інноваційного розвитку економіки.

Освіта (разом із наукою) - це основа інноваційного розвитку, яка відповідальна за формування в державі інтелектуального потенціалу, генерування інтелектуального капіталу. Вона тісно взаємопереплітається з іншими елементами національної інноваційної системи. Тому, якщо існують негаразди в даній компоненті (в нашому випадку освіти), то автоматично це матиме наслідки і інших сферах, що пов'язані з інноваційним розвитком України. Тому розробка в подальшому адекватних заходів по трансформуванні існуючої моделі розвитку України вимагає детального аналізу головних проблеми освітнього сектору та визначити ті фактори-блокатори, які заважають повноцінному формуванню в Україні нового типу розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування ефективної інноваційної моделі розвитку економіки держави вимагає всебічного розвитку та вдосконалення існуючих складових національної інноваційної системи, однією із яких являється підсистема освіти. Безсумнівно, що вона надзвичайно тісно пов'язана з іншим елементом - наукою, яка є з'єднуючою ланкою з виробництвом. Однак під час дослідження проблем побудови нової моделі функціонування вітчизняної економіки більшість науковців основну увагу приділяють саме останнім складовим: науці та виробництву. Освітній сектор розглядають і

аналізують вкрай фрагментарно. Крім того, досліджуючи даний сегмент, вони зосереджуються, в основному, на вищій освіті. Справді, даний елемент відіграє найбільшу роль у побудові інноваційної моделі розвитку. Однак і інші частини - початкова та середня освіта - відіграють важливу роль при формуванні інтелектуального потенціалу нації, пришвидшуючи або, навпаки, гальмуючи, інтелектуально-знаннєві потенції молодого покоління.

Загалом дослідженню ролі освіти у формуванні інноваційної моделі розвитку економіки, аналізу проблем, які заважають даному процесу, приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г. Андрушак, А. Є. Волков, В. М. Геєць, О. Грішнова, Я. І. Кузьмін, Є. В. Маряткова, В. Мау, І. М. Реморенко, Б. Л. Рудник, В. П. Семиноженко, П. Таланчук, Л. І. Федулова, І. Д. Фрумин, М. Юдкевич, Л. І. Якобсон та ін.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на висвітлення й аналіз багатьох питань у сфері освіти та нової моделі функціонування економіки, принципи інноваційного розвитку передбачають постійне відстеження динаміки та змін в діяльності в даному сегменті з метою вчасного реагування та розробки адекватних заходів, спрямованих на розв'язання важливих і актуальних проблем інноваційного розвитку України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем у освітньому секторі, які є факторами-блокаторами у напрямку формування інноваційної моделі розвитку України та надання рекомендацій щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу досліджень. Підсистема освіти, яка тісно переплетена із підсистемою генерації знань, пов'язана з організаціями підготовки висококваліфікованих кадрів для національної економіки: ВНЗ, закладами перепідготовки та підвищення кваліфікації тощо. Можна сказати, що вищезазначені сегменти відповідають за підтримку інноваційного процесу на докомерційній стадії. І від того, як почнеться даний процес,

залежить подальші розробка та втілення потенційних інновацій в практичне життя.

Дана підсистема здійснює задоволення попиту на високоінтелектуальній та висококваліфіковані кадри. Вона зв'язана по вертикалі ланцюгом "початкова освіта - середня освіта - вища освіта", формуючи та розвиваючи сферу підготовки педагогічних кадрів, методико-педагогічних розробок тощо, а горизонтально забезпечуючи державні та бізнес-структури професійно-придатними людськими ресурсами, а академічну та галузеву науки відповідно науковими співробітниками.

На сьогодні, освітня підсистема досить часто зазнає змін і постійно реформується: починаючи від введення кредитно-модульної системи в навчальний процес та закінчуючи відбором абітурієнтів до вищих навчальних закладів на основі зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО). Так що вже можна сміливо сказати, що в даному напрямку в Україні виробляється самоідентична модель, однак і вона не претендує на досконалість і потребує певного доопрацювання, якщо на державному рівні бажають, аби вона активно включилася в процес формування інноваційної моделі розвитку економіки.

Освіта, незважаючи на постійне її реформування, не виконує багатьох функцій, що стосуються поширення в Україні інноваційного типу розвитку. І це при тому, що, як показують офіційні статистичні дані, з фінансуванням даного сектора економіки все нормально: значна частка державного бюджету направляється в освіту. Тому пошук першопричин такого стану справ вимагає глибокого та детального аналізу багатьох аспектів функціонування сектору освіти.

Одна із першочергових проблем розвитку освіти України - збалансування підготовки кадрів. У нашій державі спостерігається велика диспропорція у спеціалістах, які необхідні національній економіці: надлишок однієї категорії та нестача іншої. Процес установа державного замовлення на майбутніх спеціалістів у ВНЗ у країні здійснюється стихійно, тобто без урахування реальних потреб суспільного розвитку. І що важливо, із бюджету України даремно витрачаються величезні кошти: по-перше, коли за державні кошти здійснюється підготовка фахівців, кількість яких уже надлишкова на ринку праці. А по-друге, коли знову ж таки із державного "гаманця" виділяються гроші для виплат по безробіттю тим людям, які закінчили навчальні заклади і не можуть знайти роботу через велику насиченість даних спеціалістів.

Цікавою характеристикою сучасної системи освіти є висока конкурентність. Заклади освіти -

від шкіл і до ВНЗ - "змагаються між собою за учнів і студентів, які дозволяють утримуватися навчальному закладу "на плаву" й отримувати високі доходи. Однак конкуренція в даному сегменті не тільки не стимулює інноваційний розвиток країни, але й негативно впливає на цей процес. Адже в гонитві за учнями (студентами) та прибутком освітні заклади вимоги до знань постійно знижують. Тобто спостерігається боротьба та конкуренція "не за рівень надання знань, а за отримання доходу від освітянських послуг за рахунок їх масовості, що призводить до втрати рівня знань" [1, с. 59]. У кінцевому підсумку, наслідком такого протистояння є зниження якості освіти, а отже, й інтелектуального потенціалу суспільства.

Особливо гострою постала в Україні проблема формування педагогічних кадрів. Як відомо, формування інноваційної моделі розвитку економіки країни пов'язана з умілим використанням знань. Однак неможливо їх тримати в пам'яті, оскільки обсяг даного ресурсу збільшується великими темпами, навіть якщо брати до уваги тільки корисні знання. У зв'язку з цим відбирати корисні та важливі знання з величезного їх обсягу в інформаційному просторі повинні працівники, які володіють відповідними спеціальними вміннями та навичками. Тобто необхідно підготувати нову генерацію педагогів, "які, у першу чергу, мають опанувати новими педагогічними технологіями в умовах масової інформатизації суспільства" [1, с. 61].

Однак тут у ролі блокатора виступає такий фактор: зниження престижності професії вчителя чи викладача, низька заробітна плата в освітньому сегменті, низька соціальна захищеність тощо у період трансформаційних змін призвели до того, що якість педагогічних кадрів постійно знижується.

Необхідно, щоб дітей навчали кращі із кращих, оскільки саме вони в змозі передавати знання наступним поколінням та здатні швидко опановувати новітні прийоми викладання. Однак рівень знань абітурієнтів, які вступають до педагогічних навчальних закладів, має тенденцію до погіршення. Тому в даному напрямку виникає загроза національного масштабу: якщо не відбудеться якісне оновлення кадрів освітньої галузі (в першу чергу шкільних), які володіють високим рівнем знань, умінь і навичок, то "нові педагогічні кадри, що, як правило, працюють у цій сфері протягом усього життя, не менше ніж на покоління відкладуть процес формування працівника, якого вимагає нова економіка знань" [1, с. 62], і відповідно, які необхідні для впровадження інноваційної моделі розвитку та її подальшого утвердження.

Через низький рівень доходів у освітній сфері або знижуватиметься набір абітурієнтів при вступі до ВНЗ та/або (як наслідок) знижуватимуться вимоги при вступі до педагогічного навчального закладу. Яскравим прикладом є дані щодо середнього бала ЗНО при вступі абітурієнтів до ВНЗ педагогічного спрямування.

Зокрема, при дослідженні даних найбільших університетів України показав, що середній бал серед подавачів сертифікатів ЗНО становить 159,78 бала. У перерахунку у 12-бальну систему це становить приблизно 7,7-7,8, або якщо говорити про 5-бальну систему оцінювання, то "слабенька четвірка". Середній бал атестата серед усіх студентів дещо вищий і становить 172,13 балів (за 200-бальною системою), або 9 балів (за 12-бальною системою) або "тверда четвірка" (за 5-бальною системою) (Розраховано на основі Наказу Міністерства освіти, науки, молоді та спорту № 1179 "Про затвердження умов прийому до вищих навчальних закладів України в 2012 році" від 12.10.2011. Додаток №3 "Таблиця відповідності середнього бала документа про повну загальну середню освіту, обрахованого за 12-бальною шкалою, значенням 200-бальної шкали" [3]). Кількість заяв на 1 місце ліцензованого обсягу в середньому серед досліджуваних педагогічних вузів становило 1,5, що також не досить великий показник.

Зазначені дані лише підтверджують тезу про те, що в системі освіти намітилися серйозні проблеми, які потрібно негайно розв'язувати. Оскільки без даного елемента національної інноваційної системи побудувати нову модель економічного розвитку неможливо.

Проблеми в українській системі освіти починаються ще із дошкільних навчальних закладів (ДНЗ) і закінчуються на рівні вищої освіти. Про це свідчать дані таблиці 2.1.

За період незалежності України кількість дошкільних та загальноосвітніх, професійно-технічних навчальних закладів і ВНЗ I-II рівня акредитації постійно скорочується. Без сумніву, наслідком цього частково є демографічна кризи в державі. Однак необхідно змінювати політику в даному сегменті, якщо ми бажаємо, щоб в Україні зміцнювався інтелектуальний потенціал і формувалася людський капітал на високому рівні.

Якщо поглянути на статистику дошкільних навчальних закладів, то їх кількість скоротилася на 8,3 тис. і становить у 2011 році лише 66% від рівня 1991 року. І, що більш важливо, лише 57% дітей у 2011 році мають доступ до дошкільної освіти. Так відстрочується формування інтелектуального капіталу, оскільки в цьому віці в значній мірі закладається освітньо-науковий потенціал дитини. Багато таких закладів закрито

у селах через нестачу фінансування або недоцільність їх відкриття через невелику сумарну кількість дітей у населених пунктах. У великих містах спостерігається інша тенденція бажаючих відвідувати ДНЗ більше, ніж це дозволяють можливості. Через це одна із ланок освітньої сфери (а саме - дошкільна) працює не зовсім ефективно.

Схожа ситуація спостерігається і з загальноосвітніми навчальними закладами (ЗНЗ). Можна побачити, що кількість вчителів на 1000 учнів значно зросла, порівнюючи із 1991 роком із 76 у перший рік незалежності до 119 у 2011 році. Однак це більше пов'язано із демографічною кризою, яка знову ж таки досить явно спостерігається у сільській місцевості. Оскільки, якщо поглянути на кількість учителів, які в середньому працюють у загальноосвітніх навчальних закладах, то їх кількість залишається на сталому рівні 25-26 педагогів. Тобто у невеликих населених пунктах на одного вчителя припадає менша кількість учнів, хоча години вони повинні відпрацьовувати ті ж самі, що і педагоги великих міст, де навчається значно більша кількість учнів. Це знову ж таки свідчить про нерациональний розподіл людських та фінансових ресурсів у державі, що є важливою проблемою в умовах переходу до інноваційної моделі розвитку.

Кількість ВНЗ I-II рівнів акредитації також неухильно зменшується, хоча саме на їх плечі покладено виховувати та навчати значну частку працівників робітничого та технічного напрямку. Зокрема за 20 років незалежності їх число зменшилося із 754 в 1991 році до 501 в 2011, тобто скоротилося на майже 35%, що є більш ніж невтішно. При цьому, кількість студентів, що навчаються у цих закладах скоротилася на 52% ? із 739,2 тис. студентів у 1991 році до 356,8 тис. у 2011.

Натомість в разі зросла як кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації, та кількість студентів, які там навчаються. Здавалося б, що це гарна динаміка, яка позитивно впливає на процеси формування інтелектуального капіталу в країні. Однак у такому випадку значно зросла конкуренція в даному сегменті ринку, що призвело до загострення боротьби за студентів. У таких випадках знижується якість відбору абітурієнтів, головне завдяки зниженню "планки" при вступі на різноманітні спеціальності. Крім того, необдуманно високими темпами відбувалося зростання філій по всій Україні, які маючи, в більшості випадках, гіршу інфраструктуру (бібліотечний фонд, навчальні приміщення, лабораторії тощо), знижували якість навчального процесу, а отже, і кваліфікаційний рівень підготовки спеціалістів залишався не "на висоті".

Таблиця 1.

Дані щодо вступу абітурієнтів до ВНЗ педагогічного спрямування у 2012 році[2]

Назва університету	Кількість заяв на 1 місце ліцензованого обсягу	Кількість заяв на 1 місце державного замовлення	Середній бал серед подавачів сертифікатів ЗНО	Середній бал атестата серед усіх студентів	Усього подало заяв до вступу
Бердянський державний педагогічний університет	0,93	4,74	156,34	166,23	2195
Глухівський національний педагогічний університет ім. О. Довженка	0,69	2,83	154,59	165,71	1636
Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського	1,97	9,98	163,5	176,58	5175
Горлівський державний педагогічний інститут іноземних мов	0,73	2,97	161,16	173,95	979
Дрогобицький державний педагогічний університет ім. І. Франка	1,73	7,43	162,44	177,12	4048
Кам'янець-Подільський національний університет ім. І. Огієнка	1,10	3,86	161,03	175,98	4585
Кіровоградський державний педагогічний університет ім. В. Винниченка	1,29	8,35	160,36	173,29	3792
Мелітопольський державний педагогічний університет ім. Б. Хмельницького	0,75	3,56	157,36	169,49	1170
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди	1,48	6,20	155,81	168,46	3223
Південноукраїнський національний педагогічний університет ім. К.Д. Ушинського	1,83	8,57	157,08	170,00	4509
Полтавський національний педагогічний університет ім. В.Г.Короленка	1,69	7,15	160,31	173,66	4498
Слов'янський державний педагогічний університет	0,93	5,67	155,79	169,34	2817
Сумський державний педагогічний університет ім. А.С.Макаренка	1,31	6,28	160,59	168,58	3627
Тернопільський національний педагогічний університет ім. В. Гнатюка	3,68	12,54	164,50	177,38	11566
Національний педагогічний університет ім. М.П. Драгоманова	2,31	8,68	165,84	175,48	15276
Харківський національний педагогічний університет ім. Г.С.Сковороди	1,57	8,73	159,74	172,86	5711
Середнє	1,50	6,72	159,78	172,13	

Таблиця 2

Динаміка основних показників у освітній сфері[4]

Показники	1991	1995	2000	2005	2009	2010	2011
Кількість ДНЗ, тис.	24,4	21,4	16,3	15,1	15,5	15,6	16,1
Охоплення дітей ДНЗ, відсотків до кількості дітей відповідного віку	55	44	40	51	53	53	57
Кількість ЗНЗ, тис.	21,9	22,3	22,2	21,6	20,6	20,3	19,9
Кількість учнів у ЗНЗ, тис	7102	7143	6764	5399	4495	4299	4292
Кількість вчителів, тис.	543	596	577	543	522	515	509
Кількість вчителів на 1000 учнів	76	83	85	101	116	120	119
Кількість ПТНЗ, тис	1251	1179	970	1023	975	976	976
Кількість учнів у ПТНЗ, тис.	648,4	555,2	524,6	496,6	424,3	433,5	409,4
Кількість ВНЗ I-II рівня акредитації	754	782	664	606	511	505	501
Кількість студентів у ВНЗ I-II рівня акредитації, тис.	739,2	617,7	528,0	505,3	354,2	361,5	356,8
Кількість ВНЗ III-IV рівня акредитації	156	255	315	345	350	349	345
Кількість студентів у ВНЗ III-IV рівня акредитації, тис.	876,2	922,8	1403	2204	2245	2130	1955

Також в Україні за останні роки значно зросла кількість приватних ВНЗ, а кількість державних неухильно зменшується. Така ситуація тільки погіршує можливість молоді щодо навчання за рахунок бюджетних коштів. Звичайно, їх скорочення (вищих навчальних закладів державної форми власності) можна

обґрунтовувати зменшенням кількості населення та демографічною кризою народжуваності на початку 90-х рр. Однак дані щодо кількості осіб, які навчаються у ВНЗ України, значно зросло за останнє десятиліття. Про це яскраво свідчить наступна статистика (див. рис. 1.)

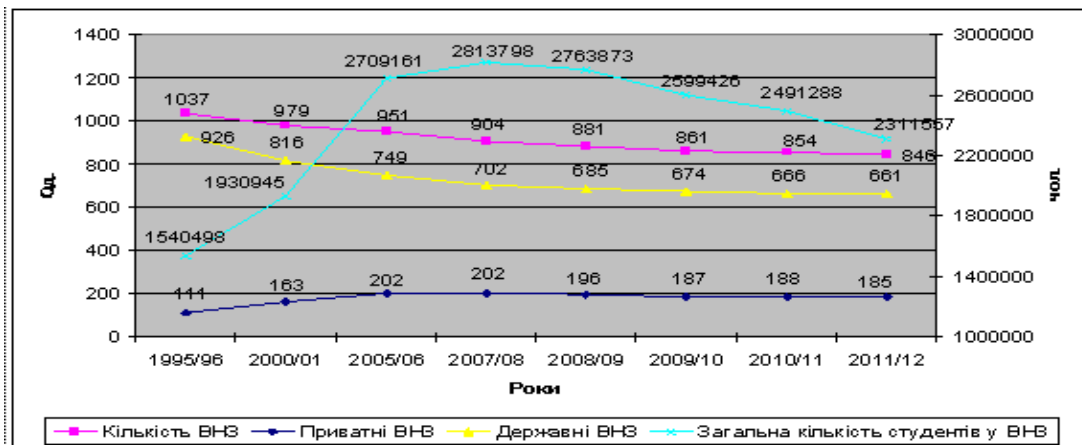


Рис. 1. Динаміка ВНЗ та кількості студентів в Україні за 1995-2011 рр.

З цього графіка видно, що кількість ВНЗ державної форми власності і в цілому загалом має тенденцію до зниження. Зокрема, порівнюючи із 1995 роком, їх кількість за 7 років відповідно знизилася на 18,4% та 28,6%, і становила в 2011 році 846 та 661 ВНЗ. А обсяг приватних ВНЗ на початок 2005/06 навчального року становив близько 11%, а починаючи із 2005/06 навчального року і до сьогодні стабільно тримається на рівні, близькому до 22%. Тобто п'ята частина всіх ВНЗ України є приватними. Тоді як число студентів,

які в навчаються у державних вищих навчальних закладах, зросло на 150% років за 7 років (починаючи із 2005 навчального року) до величини 2311,6 тис. студентів. Причому їх пік спостерігався у 2007/08 навчальних роках і становив 2813,8 тис. студентів, що на 182,7% більше, ніж у 1995 році. Хоча за останні роки фінансування більше половини з них здійснювалося не за бюджетні кошти держави чи місцевих органів, а за рахунок фізичних осіб (див. рис. 2.)

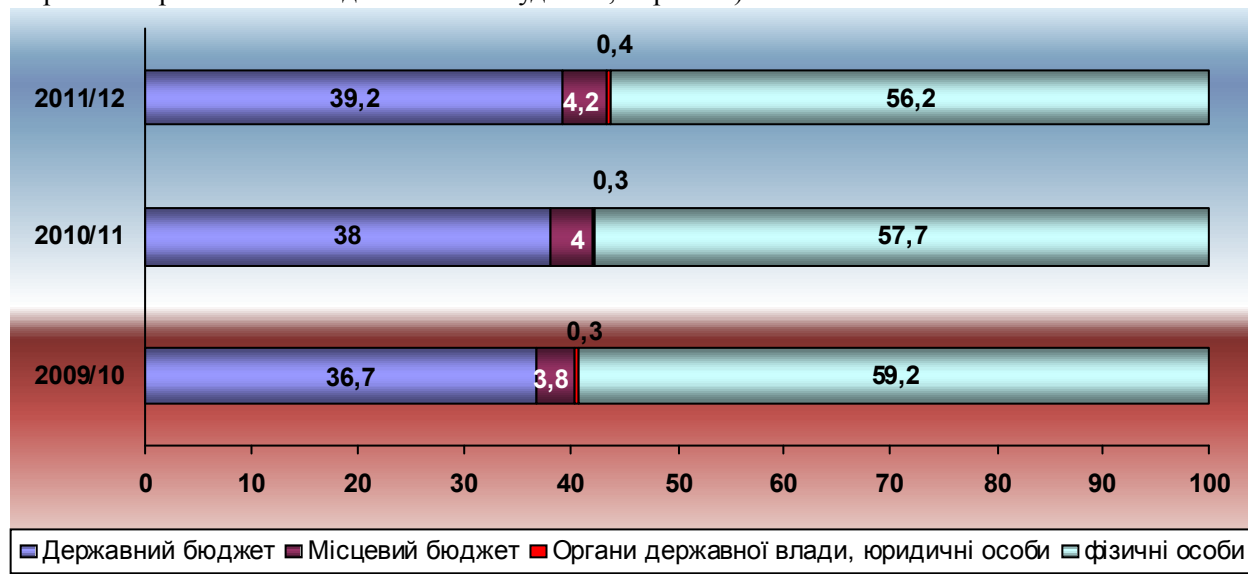


Рис. 2. Структура фінансування навчання у ВНЗ України

Отже, зростання кількості приватних вищих навчальних закладів і зниження державних знижує можливості молоді в отриманні вищої освіти. В умовах невисокого рівня доходів населення, підвищення вартості освітніх послуг буде зменшуватися кількість осіб, які здобуватимуть або мають бажання отримати вищу освіту, що негативно впливатиме на формування інтелектуального, зокрема людського та структурного, капіталу.

Як ми вже частково згадували, оплата праці освітньої та наукової сфер є важливою проблемою на шляху формування інноваційної моделі розвитку. Оскільки вона пов'язана із підготовкою та вмотивованістю до діяльності педагогів та науковців, які відіграють ключову роль при формуванні інтелектуального потенціалу та людського капіталу. Значна частка працівників даних напрямків "залишають свої робочі місця" і готові працевлаштовуватися не за спеціальністю, оскільки рівень заробітної плати не в змозі задовольнити всі потреби. Наочне свідчення цього - дані таблиці 3 та вищезазначені дані, які свідчать про зниження кількості даних груп працівників у економіці (педагоги навчальних закладів, наукові кадри: кандидати та доктори наук).

Як видно із даних таблиці 3, освіта залишається одним із найменш оплачуваних видів діяльності в Україні, середньомісячна заробітна плата в якій у 2011 році становила 2081 грн. Це більше, ніж у сільському господарстві та рибництві, у сфері діяльності ресторанів та готелів і охороні здоров'я, у яких цей рівень був відповідно 1800 грн., 1369 грн., 1777 грн., 1778 грн. За таких умов освіта і надалі занепадатиме, і в ній зменшуватиметься кількість висококласних спеціалістів. І про формування інтелектуального капіталу, який необхідний для функціонування інноваційної моделі розвитку економіки, при деградації освіти, науки та системи охорони здоров'я важко говорити.

Отже, як бачимо, в Україні намітилися негативні тенденції в розвитку освіти. Існуючі проблеми можуть перерости у загрози національного розвитку та мати кризовий характер, якщо жодних заходів не буде вчинено.

Освіта - це базис у створенні людського капіталу. Від фінансування даного сектора залежить якість трудових ресурсів, їх адаптивність, здатність до генерування ідей та інтелектуальних продуктів. Щоб визначити головні перепони на шляху формування інноваційної моделі розвитку у фінансову векторі, необхідно спочатку розглянути дані таблиці 4.

**Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності,
грн.[5, с. 182]**

	Нараховано штатному працівнику			
	2000	2009	2010	2011
Усього	230	1 906	2 239	2 633
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	111	1 206	1 430	1 800
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	175	1 341	1 787	2 300
Рибальство, рибництво	147	1 028	1 191	1 369
Промисловість	302	2 117	2 580	3 120
Будівництво	260	1 511	1 754	2 251
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	226	1 565	1 874	2 339
Діяльність готелів та ресторанів	178	1 267	1 455	1 777
Діяльність транспорту та зв'язку	336	2 409	2 726	3 138
діяльність транспорту	341	2 464	2 813	3 261
діяльність пошти та зв'язку	317	2 240	2 435	2 709
Фінансова діяльність	560	4 038	4 601	5 340
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	278	2 231	2 436	2 935
з них дослідження і розробки	303	2 556	2 874	3 270
Державне управління	335	2 513	2 747	3 053
Освіта	156	1 611	1 889	2 081
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	138	1 307	1 631	1 778
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	162	1 783	2 065	2 380
з них діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	135	1 870	2 194	2 500

На перший погляд, видається, що фінансування освіти в Україні це та сфера, в якій не існують проблеми. Адже динаміка вкладених коштів у даний напрям з року в рік зростає. Частка витрат на освіту з державного бюджету (як і в частці до ВВП країни) також збільшується. Зокрема, якщо в 2000 році загальні видатки на освіту з державного бюджету становили 14,7% або 4,2% від ВВП України, в 2005 році вони зросли відповідно до 18,9% або 6,1% від ВВП, то в 2010 році уже

21,1% видатків державного бюджету спрямовувалися в освіту або 7,3%. За даними показниками Україна знаходиться в лідерах серед усіх країн у світі лише близько 20 країн випереджають Україну.

Однак для такої держави, як Україна із її кількістю населення ці витрати не достатні. Такі значні цифри пов'язані перш за все із низьким обсягом державного бюджету та незначним (як для такої країни) розміром ВВП. Дані показники

Таблиця 4

Динаміка фінансування освіти в Україні у сегментному розрізі [4]

Рік	Показники	Загальні видатки зведеного бюджету, млн. грн.	Видатки у % до		Видатки на окремі підгалузі у % до видатків на галузь
			загальних видатків	ВВП	
2000	Усього, з них	48148,6	100,0	100,0	x
	<i>на освіту - всього</i>	7085,5	14,7	4,2	100,0
	у т. ч. дошкільну	789,0	1,6	0,5	11,1
	загальну середню	2564,6	5,3	1,5	36,2
	професійно-технічну	429,1	0,9	0,3	6,1
	вищу	2285,5	4,7	1,3	32,3
2005	Усього, з них	141989,5	100,0	100,0	x
	<i>на освіту - всього</i>	26801,8	18,9	6,1	100,0
	у т. ч. дошкільну	2940,7	2,1	0,7	11,0
	загальну середню	11158,8	7,9	2,5	41,6
	професійно-технічну	1749,9	1,2	0,4	6,5
	вищу	7934,1	5,6	1,8	29,6
2009	Усього, з них	307399,4	100,0	100,0	x
	<i>на освіту - всього</i>	66773,6	21,7	7,3	100,0
	у т. ч. дошкільну	8325,2	2,7	0,9	12,5
	загальну середню	27640,7	9,0	3,0	41,4
	професійно-технічну	4108,0	1,3	0,4	6,2
	вищу	20966,3	6,8	2,3	31,4
2010	Усього, з них	377842,8	100,0	100,0	x
	<i>на освіту - всього</i>	79826,0	21,1	7,3	100,0
	у т. ч. дошкільну	10238,3	2,7	0,9	12,8
	загальну середню	32852,4	8,7	3,0	41,2
	професійно-технічну	5106,2	1,4	0,5	6,4
	вищу	24998,4	6,6	2,3	31,3
2011*	Усього, з них	287047,8	100,0	100,0	x
	<i>на освіту - всього</i>	60346,9	21,0	6,2	100,0
	у т. ч. дошкільну	8140,5	2,8	0,8	13,5
	загальну середню	24855,4	8,7	2,6	41,2
	професійно-технічну	3686,3	1,3	0,4	6,1
	вищу	18667,1	6,5	1,9	30,9

* на 01.10.2011

не відображають реальну ситуацію. Для прикладу можна назвати такі країни, як Лесото та Кенія, у яких на освіту витрачалося у 2007 році 30% від всіх державних видатків, або Кубу, Сент-Кітсі і

Невіс, Ботсвана, Лесото, у яких витрати на освіту у 2007 році становили більше 8% від ВВП [6, с. 127; 7].

Показником, який більше може оцінити ситуації

в даному напрямку, є середні витрати на 1 людину, яка навчається, в іншій міжнародній валюті: доларах США або євро (для того, щоб можна було

порівнювати з іншими країнами). В Україні спостерігається зростання даного показника (що, без сумніву, є позитивом) (див. табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка державних витрат у середньому на 1 особу, яка навчається

	2000	2005	2009	2010	2011*
В середньому на 1 особу, грн					
загальну середню	379,2	2066,8	6149,2	7641,9	5791,1
професійно-технічну	818,0	3523,8	9681,8	11779,0	9004,2
вищу	1184	2929	8066	10034	8075
Курс долара на початок жовтня кожного року	5,44	5,05	8,004	7,91	7,97
В середньому на 1 особу, дол.					
загальну середню	70	409	768	966	727
професійно-технічну	150	698	1210	1489	1130
вищу	218	580	1008	1268	1013

* дані на 01.10.2011 (тобто за 10 місяців 2011 року)

Дані таблиці 5 яскраво показують, витрати в середньому на 1 особу, яка навчається, в Україні зростають кожного року. Однак за цим показником ми значно відстали від європейських країн. Зокрема, ще 2005 витрати в середньому на 1 учня/студента в середньому по ЄС становили: в початковій освіті 4421 євро, в середній освіті 5874 євро, у вищій освіті 8289 євро [7; 8]. Як бачимо різниця колосальна, хоча, як ми вже відмічали, Україна витрачає майже п'яту частину державного бюджету на освіту. Тому гарні показники, яким оперують більшість дослідників та політиків, насправді не зовсім правильно відображають ситуацію у сфері фінансування освіти.

Отже, освітній сектор накопив у собі велику масу системний ризиків і небезпек, які загрожують національній економіці та блокують процес формування в Україні інноваційної моделі розвитку.

Щоб підсистема освіти ефективно діяла як елемент національної інноваційної системи, необхідно, щоб відбулися в ній зміни, які передбачають:

Активну взаємодію теоретичних і практичних напрямів навчання завдяки дифузії навчання із практичною діяльністю та науковими дослідженнями.

Розробку інноваційно-спрямованих державних освітніх програм.

Коригування навчальних програм, зокрема їх змісту й обсягу, відповідно до сучасних інформаційно-технологічних і наукових досягнень.

Формування єдиної спеціалізованої

інформаційної бази даних для освітніх структур (зокрема ВНЗ), науково-дослідних інституцій та бізнес-структур.

Переорієнтацію головної функції освіти з відтворення трудових ресурсів для національної економіки до вдосконалення людини та швидкої адаптації до нових господарчо-організаційних умов.

Широку інформатизацію освіти й освоєння молоддю комп'ютерної грамотності, зокрема сучасним програмним і апаратним забезпеченням, технологіями пошуку та використання інформації.

Активне залучення найталановитішої молоді в освітню (а потім і в наукову) сфери шляхом підвищення престижності професії педагога та науковця.

Визначення потреб у кількісній підготовці працівників того чи іншого спрямування для вимог інноваційно-спрямованої економіки з метою формування оптимальної структури попиту та пропозиції на ринку праці, зниження рівня безробіття тощо.

Відновлення системи позашкільної освіти, в першу чергу технічної та наукової спрямованості, через відновлення гуртків, спеціалізованих шкіл тощо.

Розширення співробітництва вітчизняних і міжнародних освітніх закладів різного рівня, міжнародних обмінів учнями, студентами та викладачами та ін.

Висновки. Існуюча на сьогодні модель функціонування освітнього сектора не сприяє переходу України до інноваційного типу розвитку,

задоволенню потреб К-суспільства (суспільства, ґрунтованого на знаннях). Перехід нашої держави до нової економіки вимагає негайної модернізації існуючої освітньої системи, яка не здатна генерувати якісний інтелектуальний та людський потенціал згідно до нових інноваційно-спрямованих технологічних укладів. І збільшення фінансування даного сегмента не зможе розв'язати всі проблеми. Лише комплексний вплив на критичні точки розвитку освіти можуть дати відчутний ефект і вивести дану галузь на якісно новий рівень, який здатен гармонічно поєднати її з усіма елементами національної інноваційної системи.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка ефективної освітньої моделі в рамках функціонування інноваційної моделі розвитку економіки України.

Список літератури

1. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. - Харків : Константа, 2006. ? 272 с.
2. ВНЗ України за галузями знань : педагогічна освіта. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://timo.com.ua/vnz/science_field/0101.
3. Наказ Міністерства освіти, науки, молоді та спорту № 1179 "Про затвердження умов прийому

до вищих навчальних закладів України в 2012 році" від 12.10.2011. Додаток №3 "Таблиця відповідності середнього балу документу про повну загальну середню освіту, обрахованого за 12-бальною шкалою, значенням 200-бальної шкали". [Електронний ресурс]. ? Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1221-11/page5>. - Заголовок з екрану.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. - Заголовок з екрану.

5. Праця України у 2011 році. [статистичний збірник]. ? К.: Державна служба статистики України, 2012. ? 343 с.

6. Комарова І. В. Фінансування освіти в Україні з бюджетів різних рівнів / І. В. Комарова / // Вісник Бердянського університету та менеджменту 2011. № 2 (14). С. 125-130.

7. Таблиця № 19. ЮНЕСКО "Фінансові показники за рівнями МСКО" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableView/tableView.aspx>. - Заголовок з екрану.

8. Государственные расходы на образование в странах Европейского Союза // Общество и экономика. 2010. № 2 (февраль). С. 160-171.

Аннотация

Михаил Седляр

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Исследуются проблемы развития образовательного сектора на пути формирования в Украине инновационной модели развития экономики и предложены меры, способствующие их решению.

Ключевые слова: образование, инновации, высшее учебное заведение (вуз), интеллектуальный капитал, инновационная модель развития, интеллектуальный потенциал.

Summary

Mykhailo Sedlyar

PROBLEMS OF EDUCATION SECTOR DURING THE FORMATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT MODEL ECONOMY OF UKRAINE

The article examined the problem of the development of education sector towards forming in Ukraine innovative model of economic development and proposed measures that would help to address them.

Keywords: education, innovation, higher education institution (HEI), intellectual capital, innovative model of development, intellectual potential.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.14:339.477

©Химинець В.В., 2013

Ужгородський національний університет, Ужгород

СТАЛИЙ РОЗВИТОК КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ ІДЕЙ СИНЬОЇ ЕКОНОМІКИ

Показано, що в умовах сталого розвитку, продуктивні сили та структура економіки Карпатського регіону повинні якнайтісніше узгоджуватися з наявними ресурсами, відтворювальним і асиміляційним потенціалом навколишнього природного середовища всіх територій, які входять до його складу, тобто відповідати умовам синьої економіки.

Ключові слова: Карпатський регіон, сталий розвиток, економіка природокористування, синя економіка.

Постановка проблеми. Науковці та спеціалісти, що працюють у галузі вивчення та прогнозування наслідків незворотних, експоненційно наростаючих процесів руйнування "сфери життя", стверджують, що розв'язати створені людством упродовж тисячоліть проблеми через розроблення та впровадження екологічно чистих і ресурсозберігаючих технологій уже неможливо. Зумовлено це тим, що за останні десятиліття, внаслідок демографічного вибуху і росту урбанізованих потреб кожної людини, загальна величина природної продукції, яку споживає людство, зросла в десятки, а в окремих випадках в сотні, разів. А можливості природи - вичерпні.

У багатьох дослідженнях і висновках експертів констатується, що з часом стан довкілля неухильно погіршується, виснажуються сировинні й енергетичні ресурси, зменшується площа орних земель, прісної води в розрахунок на одну людину, загострюються старі і pojawiaються нові масштабні проблеми (накопичення зброї масового знищення, хімічні і радіоактивні відходи, зміна клімату, озонові вікна, нові види епідемічних захворювань тощо), які супроводжуються зростанням загальної злиденності, все більшим розшаруванням на бідні і багаті держави й народи, деградацією всіх сфер суспільного життя (ріст злочинності, наркоманії, алкоголізму тощо). У розділеному на багатих і бідних світі точиться неперервна боротьба за розподіл природних багатств, яка чим далі набуває все більших масштабів і в недалекому майбутньому може набути навіть характеру внутрішньовидової боротьби за існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сталого розвитку окремих регіонів у теоретичному плані вивчалось зарубіжними та вітчизняними науковцями. Зокрема, проблемам сталого розвитку регіону присвячені роботи Багрова М.В., Бистрякова І.К., Божка С.М., Борщука Є.М., Буркинського Б.В., Вахович І.М., Галушкіної Т.П., Герасимчук З.В., Данилишина Б.М., Долішнього М.І., Дорогунцова С.І., Жарової Л.В., Карпінського Б.А., Кравціва В.С., Масловської О.Ц., Мельника Л.Г., Семенова В.Ф., Степанова В.Н., Харічкова С.К., Хлобистова Є.В., Шевчука В.Я., Шостак Л.Б. та ін.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Вченими було вивчено вітчизняну та зарубіжну практику втілення засад сталого розвитку регіонів. Проте аналіз економічної літератури з проблем сталого розвитку регіонів свідчить про недостатнє дослідження теоретичних засад процесів сталого розвитку прикордонних регіонів, їх особливостей, відсутність методичного забезпечення оцінки сталого розвитку Єврорегіонів за умов існуючих економічних моделей.

Між традиційними економічними та екологічними потребами існують гострі суперечності. Вони полягають у тому, що традиційні підходи до оцінки економічної ефективності вимагають якнайшвидшої віддачі від укладених коштів, а природоохоронні вимоги диктують необхідність довготривалих інвестицій, терміни окупності яких не відповідають правилам

традиційної економіки. Сучасні компанії зосереджені виключно на скороченні витрат і, отже, їхня глобальна стратегія направлена на пошук найдешевших засобів виробництва товарів та послуг. Прагнення отримати більш дешеву продукцію приводить до збільшення грошового попиту в місцевій економіці, яка втрачає робочі місця, що призводить до зменшення купівельної спроможності, що призводить до зменшення грошової маси, яка циркулює в громадах і це призводить до економічного спаду. Науковий аналіз існуючих економічних тенденцій дає підстави стверджувати, що сучасна економічна модель не здатна забезпечити гарантоване право місцевих громад, а особливо молоді їй частини, на повноцінну роботу що гарантуватиме гармонійний розвиток сьогодишніх і майбутніх поколінь. Настав час будувати економіку на принципово нових засадах, які б гарантували стабільний соціально-економічний розвиток суспільства та збереження довкілля. Ще декілька десятиліть тому назад провідними економістами світу запропонована модель сталого розвитку суспільства (світу, країни, регіону тощо, Ріо-де-Жанейро, 1992 р.). Багатьма розвиненими країнами світу в контексті цієї моделі розроблено і прийнято концепції сталого розвитку. Наприкінці ХХ століття в економічній теорії стали інтенсивно відстоюватися ідеї "зеленої економіки" - висхідний економічний розвиток суспільства без змін довкілля із застосуванням "відновлювальних технологій" як джерел енергії, так і сировини.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз ідеї нової конкурентної бізнес-моделі, яка дозволяє виробникам запропонувати оптимальна за найнижчими цінами шляхом впровадження інновацій, які генерують численні вигоди, а не тільки збільшення прибутку. Ця економічна філософія була названа "синьою економікою" і вперше озвучена професором Гюнтером Паулі. Сутність синьої економіки, у якій основним критерієм результатів виробничої діяльності є, на відміну від традиційної економіки, не прибуток, а інтегральний еколого-економічний ефект. В основі синьої економіки лежить розуміння логіки природних систем, збалансованості, які виходять за рамки звичайного збереження ресурсів [2].

Викладення основного матеріалу дослідження. Карпатська гірська система простягається гігантською дугою, довжиною близько 1,5 тис. км, охоплюючи територію декількох східноєвропейських країн. Загальна площа Карпат становить 188 тис. км. кв. Сьогодні до Карпатського регіону в Україні прийнято відносити територію Львівської, Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької областей, на яких розташовані Українські

Карпати. Карпатський регіон займає площу 56,6 тис. км. кв., що становить 9,3% території України, тут проживає близько 6,4 млн. людей, що становить 12,3 % населення України. Частка сільського населення складає 50,8%, або 3087,5 тис. осіб (кількість сільського населення переважає міське у всіх областях, за винятком Львівської).

Площа гірської системи Карпатського регіону рівна 24 тис. кв. км, а разом із Передкарпаттям і Закарпатською низовиною - 37 тис. кв. км. Українські Карпати - середньовисотні гори. Для них характерний теплий і вологий клімат, чітко виражене поздовжньо-зональне простягання основних структурно-орографічних областей, на яке накладається вертикальна поясність ландшафтів. Регіон має сприятливі кліматичні умови, високий природно-рекреаційний потенціал, тут зосереджено 5,2% об'ємного та 5,1% вартісного потенціалу природних ресурсів рекреації України.

Українська частина Карпат, утворюючи потужну мегаекосистему, відіграє велику роль для підтримання екологічного балансу на вододілі між басейнами Балтійського і Чорного морів. У горах зосереджено третину лісових запасів України, тут росте понад 2110 видів квіткових рослин (50% генофонду судинних рослин України), серед яких 219 ендемів, велика кількість цінних дерев і лікарських рослин, багатий видовий склад тваринного світу. Загалом гірська система Карпат сприяє збереженню біорізноманіття на нашому континенті. Світовий фонд дикої природи (WWF) включив Карпати до списку 200 найважливіших гірських регіонів Світу (Global Program) [1,3,4].

Ще з радянських часів регіон набув у спадщину різноманітну систему виробничих відносин, його виробничі потужності були зорієнтовані на комплектуючі вироби. Основне місце в структурі виробничих галузей займають енерговитратні лісопереробний і сировинно-видобувний комплекси. Нарощування обсягів виробництва в цих галузях весь час супроводжувалося створенням хімічних і лісохімічних потужностей, хронічним відставанням технологій від світових стандартів, неконтрольованою появою і нагромадженням різноманітних токсичних відходів, техногенним навантаженням на довкілля регіону. Особливо великої шкоди довкіллю Карпатського регіону наносить варварське відношення до основного природного багатства - лісів. Науково необґрунтовані великі рубки лісу в останні століття привели до зменшення їх площ, порушили вікову структуру, зменшили природний приріст деревини, нанесли шкоду водоутворюючій системі, стали причиною частих стихійних лих

(повені, зсуви, селеві потоки, змив родючого ґрунту, буреломи тощо).

З ряду об'єктивних і суб'єктивних причин намітилися (а в останні роки - поглибилися) тенденції до соціально-економічного занепаду регіону: розбалансовано господарські зв'язки, прогресує безробіття, загострюються диспропорції в життєвому рівні населення в його гірській і рівнинній частинах, наближається до критичної демографічна ситуація, деградує унікальна природа Карпат, занедбано історико-культурні цінності регіону. Щорічно за межі України в пошуках роботи виїжджає значна частина працездатного населення вказаних областей (за межами України працює за різними оцінками 4,0 - 5,5 млн. чол.). Особливо гостро стали проявлятися депопуляційні тенденції: неперервно зменшується величина загальної чисельності та природний приріст населення, продовжується процес його старіння (кожен п'ятий житель регіону - пенсіонер), все більшої величини набувають міграційні процеси.

Господарський комплекс Карпатського регіону має складну галузеву та функціонально-компонентну структуру і за видами економічної діяльності представлений добувною, переробною, харчовою промисловістю, машинобудуванням, виробництвом неметалевих мінеральних виробів, хімічною і нафтохімічною, виробництвом деревини та виробів з деревини, целюлозно-паперовою, виробництвом і розподіленням електроенергії, газу та води і характеризується наявністю розвинених транспортних мереж, транспортних комунікацій

нафти, газу, електроенергії. Регіон є основним транзитером нафти та газу, експортером електроенергії до країн Східної Європи. Територією Карпатського регіону проходять автомобільні та залізничні мережі міжнародного значення. Карпатський регіон займає значне місце в економічній системі України. На нього припадає 16,1% території, 19,1% кількості населення, 12,1% валового регіонального прибутку, 7,8% реалізованої промислової продукції

Перехід до ринкової економіки зумовив кардинальну трансформацію структури господарства регіону. Так, починаючи із 2003 року, частка промисловості у структурі валової доданої вартості господарського комплексу регіону вперше за історію незалежності України перевищила частку сільського господарства на 1,5%, така тенденція її зростання і надалі продовжує зберігатися. Якщо на початку 90-х років минулого століття у Карпатському регіоні промисловість і сільське господарство перевищували сферу послуг, то станом на 2005 рік економіка регіону вже мала таку структуру: сільське господарство - 16,9%, промисловість - 23,2%, сфера послуг - 59,95%. За дуже короткий час відбулися трансформаційні зміни в структурі господарського комплексу Карпатського регіону в бік сфери послуг. Особливо великі скорочення частки валової доданої вартості відбулися в галузях сільського господарства, лісодеревопереробному комплексі, на транспорті і в системі зв'язку. Однак основні промислові центри регіону зберегли свою основну спеціалізацію [1,4].

Таблиця 1

Частка основних галузей промисловості Карпатського регіону, % [1]

Регіони	Львівська обл.	Івано-Франківська обл.	Закарпатська обл.	Чернівецька обл.
Промисловість				
Легка промисловість	12,6	19,3	17,6	24,7
Харчова промисловість	12,9	19,2	15,3	17,4
Лісопромисловий комплекс	4,6	12,9	18	8
Хімічна і нафтохімічна промисловість	6,3	12,0	1,7	6,8
Разом	36,4	63,4	52,6	56,9

Більшість сільського населення Карпатського регіону була й залишається зайнятою у сільському господарстві. Сільське господарство Карпатського регіону відноситься до багатогалузевого. З півночі на південь у регіоні виділяють такі зони спеціалізації: малополіська (льонарство, буряківництво, хмелярство, картоплярство, молочно-м'ясне тваринництво); лісостепова (зернове господарство, м'ясне і молочно-тваринництво, свинарство, птахівництво); карпатська з підзонами - передгірська

передкарпатська (льонарство, картоплярство, молочно-м'ясне тваринництво); гірська (м'ясо-молочне і м'ясне тваринництво, овочівництво, льонарство); передгірська закарпатська (виноградарство, садівництво, тютюнівництво, молочно-м'ясне тваринництво і птахівництво). Характерною особливістю аграрного сектора Карпатського регіону є висока питома вага підсобного господарства в загальному обсязі продукції рослинництва і тваринництва. Рівнинні райони спеціалізуються на м'ясо-молочному

виробництві (свинарство, птахівництво, вирощування зерна, картоплі, овочів, цукрових буряків тощо), передгірські - на м'ясо-молочному скотарстві, льонарстві, вирощувані зерна і картоплі, гірські - на м'ясо-молочному скотарстві та вівчарстві [6].

У 2010 р. в Карпатському регіоні України було вироблено сільськогосподарської продукції на суму 11 млрд. грн., в тому числі 5,3 млрд. грн. становила продукція рослинництва, а 5,7 млрд. грн. - вироби сектору тваринництва. Найбільшу частку сільськогосподарської продукції виробляють суб'єкти Львівської області, ця область є лідером за обсягами як продукції рослинництва, так і тваринництва.

Рівень економічного розвитку Карпатського регіону оцінюється як середній. За величиною валового продукту в розрахунку на душу населення, лише Львівська область перевищує середньо український показник, а Закарпатська взагалі має найнижчий показник в Україні. Частка Карпатського регіону у валовому регіональному продукті (ВРП) становить близько 8,4%, тоді як територія регіону та його населення становлять 9,3% та 12,3% відповідно до аналогічних характеристик України (Табл.2) [9]. Структура промислового комплексу Карпатського регіону значно змінилася в останні два десятиліття. Однак основні промислові центри регіону зберегли свою основну спеціалізацію. У Львівській економічній зоні виділяють Передкарпатський (Дрогобич - машинобудування, деревообробка, легка промисловість; Стрий - машинобудування, харчова і деревопереробна галузі; Борислав - нафтовидобувна, легка і хімічна промисловість; Новий Розділ і Яворів - виробництво сірки), Північний (Червоноград - видобуток вугілля, легка промисловість; Сокаль - хімічна промисловість; Добротвір - електроенергетика) та Львівський (машинобудування, харчова та легка галузі). Івано-Франківська, Чернівецька та Закарпатська області мають схожі спеціалізації, основу яких складає лісопромисловий комплекс. Крім того, в Івано-Франківській області виділяють - нафтопереробну (Долина, Надвірна), хімічну (Калуш, Івано-Франківськ), машинобудівну (Івано-Франківськ) галузі; в Чернівецькій області - машинобудування, легка і харчова промисловість (Чернівці), в Закарпатській області - переробна (Ужгород, Берегове, Мукачево, Хуст), машинобудування (Ужгород, Мукачево).

Дані таблиці свідчать про диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів України та, зокрема, про відносно низький рівень економічного розвитку Карпатського регіону. При цьому часто акцентується увага на тому, що територіальні особливості та наявні запаси паливно-енергетичних ресурсів не дають змогу

нарошувати потенціал виробничих галузей регіону. Суть проблеми вбачається в тому, що наявні запаси нафти, газу, кам'яного і бурого вугілля, горючих сланців, торфу у родовищах, які використовуються вже вичерпуються, а в ново розвіданих є незначними [6]. Основні потужності паливно-енергетичного комплексу Карпатського регіону зосереджені у Львівській та Івано-Франківській областях. Нафтохімічне виробництво (гірничо-хімічна промисловість, основна хімія, виробництво хімічних волокон, лакофарб, реактивів тощо) у загальному обсязі промислового виробництва Карпатського регіону займає: Івано-Франківська - 12,0%, Чернівецька - 6,8%, Львівська область - 6,3%, Закарпатська - 1,7%.

З ряду об'єктивних і суб'єктивних причин намітилися (а в останні роки - поглибилися) тенденції до соціально-економічного занепаду регіону: розбалансовано господарські зв'язки, прогресує безробіття, загострюються диспропорції в життєвому рівні населення в його гірській і рівнинній частинах, наближається до критичної демографічна ситуація, деградує унікальна природа Карпат, занедбано історико-культурні цінності регіону. Щорічно за межі України в пошуках роботи виїжджає значна частина працездатного населення вказаних областей (за межами України працює за різними оцінками 4,0 - 5,5 млн. чол.).

Найбільший тиск на природу і навколишнє середовище в Карпатському регіоні створюють [6]:

- промислове і сільськогосподарське виробництва, в першу чергу потужності, які виробляють хімічно активні, отруйні і радіоактивні відходи (заводи хімічної галузі, лісохімкомбінати, цехи і дільниці гальванічного виробництва, асфальтобітумні заводи тощо);
- автотранспортна і залізнична галузі;
- видобувна промисловість (шахти, кар'єри тощо);
- магістральні нафто-, газо-, продуктопроводи;
- потужні джерела електромагнітних полів (радіолокаційні станції, електропідстанції, високовольтні лінії тощо);
- навантажувально-розвантажувальні роботи і міграційні процеси, пов'язані з прикордонним співробітництвом;
- науково необґрунтована вирубка лісів, яка супроводжується появою цілої низки проблем (ерозія, руйнування родючого шару ґрунту, зменшення потужностей водоутворюючої системи, поява буреломів, повеней, зсувів, селевих потоків тощо).

Ці та ряд інших негативних явищ і тенденцій (не кажучи вже про суто виробничі проблеми) є, безумовно, наслідком непродуманої соціально-

Таблиця 2

Порівняльні показники соціально-економічного розвитку Карпатського регіону

Регіони України	2006	2007	2008	2009	2010
Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн.					
Україна	11 630	15 496	20 495	19 832	23 600
Карпатський регіон	7 184	9 197	11 810	11 510	13 596
в тому числі					
Закарпатська обл.	6 576	8 452	10 626	10 081	12 278
Івано-Франківська обл.	8 157	10 055	12 940	12 485	14 814
Львівська обл.	8 351	10 915	13 902	14 093	16 353
Чернівецька обл.	5 650	7 369	9 771	9 383	10 939
Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту %					
Україна	107,3	107,9	102,3	85,6	104,2
Карпатський регіон	105,8	105,8	101,9	87,2	101,9
в тому числі					
Закарпатська обл.	106,6	108,2	103,9	82,1	108,2
Івано-Франківська обл.	102,5	100,8	97,5	89,3	98,3
Львівська обл.	108,3	105,8	100,7	88,3	101,7
Чернівецька обл.	105,5	108,3	105,4	88,6	99,4
Валовий регіональний продукт млн. грн.					
Україна	544 153	720 731	948 056	913 345	1 082 569
Карпатський регіон	46 086	59 083	75 458	74 222	87 290
в тому числі					
Закарпатська обл.	8 158	10 508	13 208	12 542	15 299
Івано-Франківська обл.	11 316	13 916	17 883	17 241	20 444
Львівська обл.	21 486	27 987	35 534	35 955	41 655
Чернівецька обл.	5 126	6 672	8 833	8 484	9 892

економічної політики влади в попередні роки. Оцінка екологічної ситуації показує, що для більшої частини Карпатського регіону характерні істотна антропогенна трансформованість ландшафтів і значна забрудненість середовища. Хоча, на відміну від інших регіонів України (таких, як Донбас, Придніпров'я), поширення забруднення не має тут загального, площинного характеру. Однак у деяких його місцях сформувалися стабільні вогнища загрозливого екологічного стану (наприклад, у межах Дрогобицької агломерації - Дрогобич, Борислав, Стебник, Трускавець, де розвинені гірничохімічна, нафтопереробна, лакофарбова та інші галузі промисловості ставлять під загрозу розвиток рекреаційного господарства; аналогічна ситуація склалася і в межах Львівсько-Волинського вугільного басейну, в зонах впливу Яворівського і Роздільського ВО

"Сірка", Калуського ВО "Оріана") [1,6].

В останні роки, внаслідок порушення режиму виробничих процесів, у Карпатському регіоні значно зросла загроза виникнення екологічно небезпечних технологічних аварій і катастроф. Крім того, треба рахуватися і з тим, що майже четверта частина його населення проживає в зонах з підвищеним екологічним ризиком функціонування промислових об'єктів, яких у регіоні майже три сотні. За забрудненістю повітря і вод Карпатський регіон займає 4-е, а за забрудненістю ґрунтів мінеральними добривами і пестицидами - відповідно, 1-е і 2-е місця в Україні. Відносно висока забрудненість повітря зумовлена наявністю на його території значної кількості хімічно-агресивних та сировинно-видобувних виробництв. До іншої групи концентрованих шкідливих речовин належать великі міста регіону,

де викиди автотранспорту становлять 60-70 % їх загальної кількості. З огляду на відносно невелику площу міст Карпатського регіону та їх історично щільну забудову, тут вплив цього фактора може бути відчутнішим, ніж в індустріальних, але значно просторіших, містах Сходу і Півдня України.

Дефіцит надійних джерел водозабезпечення зумовив відсутність у Карпатському регіоні великих водомістких виробництв. Це до певної міри пов'язане з відносно низьким показником забрудненості води на його території порівняно з середнім по Україні. Так, щорічне споживання води в Карпатському регіоні досягає 1,2 млрд. м³ (що становить тільки 3,6 % від загальнодержавного використання), а обсяг оборотної та послідовно використовуваної води є вищим, ніж у середньому по Україні (90% в Карпатському регіоні проти 80% по Україні).

Особливу тривогу викликає висока забрудненість ґрунтів регіону мінеральними добривами і пестицидами, якій значною мірою сприяє галузева спеціалізація його сільського господарства на виробництві овочів і технічних культур, а особливо - деяких ранніх сортів овочів і фруктів (ранні сорти капусти, помідор, перцю, суніці тощо - Закарпаття).

Значну дестабілізацію в екологічну ситуацію регіону і курортних зон вносять, зокрема, науково необґрунтоване вирубування лісів. У період з 1947 по 1957 роки у Карпатах було заготовлено понад 70 млн. м. куб. деревини, внаслідок чого зникло 20% площі. Ця ситуація повторилася на зламі століть. Внаслідок збезліснення схилів активізуються зсувні процеси, збільшується кількість паводків на гірських річках, змінюється мікроклімат. Заліснення вирубок монокультурою ялини призводить до частих буреломів.

Таких руйнівних повеней, як в останнє десятиліття, Карпатський регіон ще не знав ніколи. Збитки від повеней у Карпатському регіоні в останні десятиліття щороку оцінюються сумою майже в 15 млн. грн., а в 1998, 2001 і 2011 роках вони склали 500, 300 і 600 млн. грн., відповідно. Найстрашніше полягає в тому, що інтенсивність повеней, їх частота виникнення, зруйновані та залиті водою території, масштаби руйнацій, які вони приносять, і кількість людських жертв зростають з року в рік.

Тож доводиться констатувати, що в Карпатському регіоні темпи деградування "сфери життя" значно перевищують темпи усвідомлення населенням і владою цього надзвичайно небезпечного процесу. Регіон характеризується різномірною системою виробничих відносин, його виробничі потужності зорієнтовані на комплектуючі вироби. Панівне місце у структурі виробничих галузей займають енерговитратні

лісопереробний і сировинно-видобувний комплекси. Нарощування обсягів виробництва в цих галузях весь час супроводжувалося створенням хімічних і лісохімічних потужностей, хронічним відставанням технологій від світових стандартів, неконтрольованою появою і нагромадженням різноманітних токсичних відходів, техногенним навантаженням на довкілля регіону. Особливо великої шкоди довкіл्लю Карпатського регіону наносить варварське відношення до основного природного багатства - лісів. Науково необґрунтовані великі рубки лісу в останні два століття привели до зменшення їх площ, порушили вікову структуру, зменшили природний приріст деревини, нанесли шкоду водоутворюючій системі, стали причиною частих стихійних лих (повені, зсуви, селеві потоки, змив родючого ґрунту, буреломи тощо). Поступово Карпатський регіон з "перлини України" перетворився в екологічно усереднений регіон техногенно забрудненого континенту [7].

Указані тенденції розвитку та можливі наслідки катастрофи, що насувається, змусили світове товариство на зламі століть задуматися над пошуками радикальних змін пріоритетів свого розвитку. Сьогодні вже всім зрозуміло, що будь-яке техніко-технологічне нововведення вимагає додаткових витрат енергії, сировини, воно зумовлює появу додаткової кількості відходів і шкідливих речовин, тобто приводить до ще більшого навантаження на природу. Зрозуміло й те, що люди не мають права по-хижацьки грабувати природні ресурси, проте жива істота повинна кожного дня задовольняти свої потреби в їжі, воді, сировині, у створенні сприятливого мікроклімату свого існування. Це - логіка життя, тому й важливо, аби людина ставилася співчутливо, розсудливо і науково обдуманно до всього живого і не створювала зайвих ускладнень природному розвитку.

Стратегія сталого еколого-економічного розвитку передбачає, що продуктивні сили, структура економіки, спеціалізація та розміщення виробництв в сучасних умовах повинні якнайтісніше узгоджуватися з наявними ресурсами, продуктивним, відтворювальним і асиміляційним потенціалом навколишнього природного середовища. Більше того, рівень і характер використання природних ресурсів, насамперед земельних, водних і мінерально-сировинних, масштаби й напрями вкладення грошей та капіталів, орієнтація техніко-технологічного та організаційного прогресу мають бути узгоджені не лише з поточними, а й з перспективними потребами населення країни та її регіонів [5].

На Всесвітній екологічній конференції з

природного середовища й розвитку, яка відбулася в Ріо-де-Жанейро у червні 1992 року, визначено і прийнято 27 загальних принципів, дотримання яких є обов'язковою умовою переходу суспільства до сталого розвитку. В їх основу, згідно з прийнятою "Програмою дій", мають бути закладені наступні обов'язкові правила [8-9]:

- забезпечення психічного розвитку та здоров'я людини є основним завданням життєдіяльності кожного суспільства;

- визначення розумної й достатньої межі задоволення власних матеріальних потреб людини;

- прагнення охороняти основні екосистеми Землі та опановувати знаннями про управління природними ресурсами;

- прийняття концепції відкритої економічної системи та засад справедливої торгівлі;

- узгодження національних екологічних політик та створення міжнародних проєкологічних структур;

- розвиток прав й активності громадян.

У найбільш загальному вигляді, в концепції сталого еколого-економічного розвитку суспільства, зорієнтованого на оптимальне задоволення потреб людей, забезпечення достатньої якості життя, раціонального використання природних ресурсів і збереження довкілля, основна увага акцентується на створенні таких передумов:

- політична система має забезпечити участь широкої громадськості у прийнятті всіх важливих рішень;

- економічна система повинна вміти організувати розширене виробництво та науково-технічний прогрес на власній основі і забезпечувати збереження еколого-ресурсної бази;

- соціальна система покликана знімати напруження, що виникають в процесі економічного розвитку;

- технологічна система повинна стимулювати постійний і ефективний пошук нових оптимальних рішень;

- владна структура має мати гнучкий характер і бути здатною до самокорекцій та самовдосконалення;

- міжнародна система повинна сприяти розвитку торгових та фінансових зв'язків на взаємовигідній основі.

Подальшому розвитку цих ідей має сприяти синя економіка, яка стверджує, що в основу економічного розвитку слід закласти логіку розвитку природних екосистем, їх взаємодоповнюваності та збалансованості. Треба усвідомити, що природні екосистеми упродовж мільйонів років неперервно генерують енергію,

перетворюючи її із одного виду в інший і цим досягають великої економії у її витратах [2]. Природні системи працюють за принципом повного перетворення сировинних ресурсів із одного виду в інший, що дозволяє реалізувати стаке виробництво, тобто вищу ступінь функціонування природних систем. У концентрованому вигляді сутність синьої економіки полягає у врахуванні інтегрального еколого-економічного ефекту при оцінці результатів усіх видів господарської діяльності. Інтегральний еколого-економічний ефект - це нелінійна сума двох різних за природою ефектів - традиційного економічного та екологічного. Важливим аспектом синьої економіки є пріоритет превентивних заходів щодо негативного впливу виробничо-господарської діяльності на природне довкілля.

Можна навести конкретні приклади використання ідей синьої економіки у виробничих процесах, які мали б змінити еколого-економічну ситуацію в Карпатському регіоні. У межах Карпатського регіону можна мати великі економії енергії та сировини при переробці відходів лісо-деревопереробної галузі та твердих побутових відходів. У процесах їх переробки виробляється біогаз метан, який за допомогою доступних технологій ефективно розділяється на водень, що може замінити потреби газу для населення та карбон, який може використовуватися у багатьох хімічних виробництвах поширених у регіоні. Стічні теплі води, які при цих виробництвах утворюються у великих кількостях, можуть, для прикладу, використовуватися для рибних ферм і вирощування водоростей, що забезпечить місцеве населення не лише новими і дешевими продуктами харчування, але й дозволить виробляти біопаливо. Так, проблема газу для населення гірських районів може суттєво знизитись і взагалі відпасти з часом, що дозволить Карпатському регіону стати енергетично незалежним.

Іншим прикладом ефективного використання ідей синьої економіки може стати запровадження кластерної моделі розвитку в економіку Карпатського регіону. Останній потрібні представляти для інвесторів як регіон, привабливий для розміщення виробництв із високими вимогами до чистоти довкілля, наявністю відповідної інфраструктури та висококваліфікованих трудових ресурсів.

У межах Карпатського регіону на сьогодні у повному обсягу представлена лише екологічна умова розміщення високотехнологічних виробництв. Тому з метою залучення у гірські райони Українських Карпат високотехнологічних виробництв, які ставлять високі вимоги до чистоти

навколишнього природного середовища, необхідно зосередити зусилля на створенні необхідної інфраструктури та підготовки належних кадрів, орієнтуючись, передусім, на місцеве населення.

Пріоритетними для Карпатського регіону бачаться такі виробництва: рекреаційна та фармацевтична, оптико-електронна галузь, харчова та переробна промисловість. Саме для цих виробництв у вищих навчальних закладах Карпатського регіону за державним замовленням повинні готуватися кваліфіковані кадри.

Враховуючи те, що високотехнологічні галузі не мають традицій сталого існування у гірських районах Карпатського регіону, важливим стає запровадження там кластерного типу їх розвитку. Світовий економічний досвід свідчить про високу ефективність діяльності кластерів, які є територіальним об'єднанням взаємопов'язаних підприємств у межах одного регіону. Кластерний підхід дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки регіонів та привабливість їх для іноземних інвестицій. Тому у гірських районах Карпатського регіону доречно вести мову про формування науково-виробничих кластерів таких галузей: рекреаційно-фармацевтичної, оптико-електронної та харчової промисловості.

Висновки. В областях Карпатського регіону є всі передумови для появи кластерів, створення яких не потребує масштабних фінансових видатків із боку держави, а лежить у площині вдалого поєднання чіткої теоретичної концепції, адекватного законодавчого забезпечення та дієвих управлінських рішень. Враховуючи наявні в Карпатському регіоні природні, економічні та інтелектуальні ресурси, стратегічна мета полягає у створенні ефективної еколого-економічної системи, яка зможе забезпечити висхідний розвиток і екологічну безпеку регіону.

При реалізації ідей сталого еколого-економічного розвитку на рівні Карпатського

регіону потрібно виходити з того, що цивілізовані народи покликані захищати і множити добро, законами і владою утверджувати в суспільстві та суспільній свідомості вищі духовні цінності людського життя. У цьому контексті важливе значення мають мати концепція, програми та плани соціально-економічного розвитку всіх територій, які входять до складу регіону, на близьку і тривалу перспективу, в основу яких повинні закладатися ідеї сталого розвитку, які базуються на принципах синьої економіки.

Список літератури

1. Гобела В.В. Огляд економічних, соціальних та екологічних загроз Карпатському регіону// Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. в.20.13. - С.81-87
2. Гюнтер Паулі. Синя Економіка. 10 років, 100 інновацій, 100 мільйонів робочих місць. Доповідь Римського Клубу. - Видання "Risk Reduction Foundation", - 2012. - 320 с.
3. Долішній М. Регіональна соціально-економічна політика// Регіональна економіка. - 1997. - № 2.- С.16 - 27.
4. Долішній М., Кравців В. Карпатський регіон у контексті державної економічної політики: оцінка стану і стратегія розвитку. - Економіка України. - 1995. - № 8. - С.24-35.
5. Дорогунцов С., Ральчук О. Сталый розвиток: траєкторія можливостей та обмежень// Вісник НАН України. - 2000 .-№ 8.- С. 3 -14.
6. Кравців В.С. Регіональна політика сталого розвитку гірських територій України: сучасний стан та напрямки вдосконалення/ Сталый розвиток Карпат та інших гірських регіонів Європи. - Ужгород, 2010. - С.21-27.
7. Химинець В.В. Еколого-економічні засади сталого розвитку Закарпаття. - Ужгород, 2004. - 212 с.
8. Химинець В.В. Еколого-економічні засади сталого розвитку Карпатського регіону // Карпатська конференція з проблем охорони довкілля CARPATIAN ENVIRONMENTAL CONFERENCE - CEC-2011: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., Мукачево-Ужгород, 15-18 травня 2011 р.
9. Химинець В.В. Карпатський регіон у контексті сталого розвитку України / Химинець В.В. // Наук. вісник УжНУ. Сер. "Економіка". - 2012. - № 37(Частина 3). - С. 40-45.

Анотація

Владимир Химинец

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ИДЕЙ СИНЕЙ ЭКОНОМИКИ

Показано, что в условиях устойчивого развития производственные силы и структура экономики Карпатского региона должны всесторонне согласовываться с имеющимися ресурсами, воспроизводственным и ассимиляционным потенциалом окружающей среды всех территорий, входящих в его состав, т.е. соответствовать условиям синей экономики.

Ключевые слова: Карпатский регион, устойчивое развитие, экономика природопользования, синяя экономика.

Summary

Volodymyr Khiminets

SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE CARPATHIAN REGION IN THE CONTEXT OF IDEAS BLUE ECONOMY

The work shows that in the conditions of stable development productive power and structure of the economy of the Carpathian region should be matched with the resources, reproduced and assimilated potential of included territorial environment, i.e. according to the conditions of the blue economy.

Key words: Carpathian region, stable development, the economy of natural resources, the blue economy.

МЕТОДИКА ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Досліджується методика вибору стратегічних сценаріїв розвитку регіону. З'ясовано класифікацію методів розробки сценаріїв і цілей розвитку регіону. Побудовано матрицю сценаріїв розвитку Придніпровського макрорегіону.

Ключові слова: регіон, стратегія, сценарій розвитку, методика.

Постановка проблеми. Досягнення країною основної мети - забезпечення стійкого розвитку потребує узгодження інтересів і можливостей розвитку її окремих регіонів. Для України регіональний підхід до забезпечення стійкого розвитку особливо актуальний через нерівномірність і диспропорції у розвитку всієї сукупності суспільно-економічних і екологічних процесів, є унікальних для кожного регіону, та неузгодженість шляхів вирішення існуючих проблем. Дана ситуація вимагає подальшого вивчення й аналізу особливостей розвитку регіону, що дає можливість об'єктивно оцінювати та передбачати майбутній стан, диференційовано управляти процесами і прогнозувати розвиток соціальної, економічної та екологічної сфери. Для вибору стратегії забезпечення стійкого розвитку регіону важливим механізмом повинно стати прогнозування перспектив його розвитку і передбачення майбутнього стану з огляду на наявні проблеми та ресурси для їх врозв'язання в регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань з проблематики розробки сценаріїв розвитку регіонів розробляли провідні вітчизняні та зарубіжні вчені: А. Андрейчиков, О. Андрейчикова, Н. Багров, О. Бодрак, С. Божко, О. Білоус, Є. Брикун, В. Буркинський, І. Вахович, В. Вітлінський, В. Возняк, В. Волкова, Н. Газизулін, Т. Галушкіна, Дж. Гелбрейт, З. Герасимчук, М. Гусев, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Л. Жарова, Б. Карпінський, К. Лосева, М. Межевич, Л. Мельник, В. Лисичкін, Л. Лопатніков, П. Олдак, А. Паламарчук, Н. Реймерс, Л. Руденко, Л. Севастьянов, В. Семенов, О. Шаблій, В. Шевчук, Л. Шостак та інші.

Виділення нерозв'язаних частин проблеми. Проте наукові засади дослідження методики вибору ефективного стратегічного сценарію розвитку регіону досліджені недостатньо. Складність, недостатня вивченість і нерозв'язаність на теоретичному, методологічному та прикладному рівнях даного питання зумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження методики вибору стратегічних

сценаріїв розвитку регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналітичне стратегічне планування розвитку регіону об'єктивно охоплює процес визначення майбутнього його стану, що по суті означає розробку стратегічних сценаріїв регіонального розвитку. Однозначного визначення поняття "сценарію" доки не розроблено. Андрейчиков А.В. і Андрейчикова О.М. розуміють під сценарієм проектування ймовірного або логічного майбутнього стану [1]. Лопатніков Л.І. визначає сценарій у прогнозуванні як переважно якісний опис можливих варіантів розвитку досліджуваного об'єкту за різних (заздалегідь визначених) умов. Метод сценаріїв, на його думку, не призначений для передбачення майбутнього. Він повинен у розгорнутій формі лише показати можливі варіанти розвитку подій (для їх подальшого аналізу) і вибору найбільш реальних, сприятливих [2].

В.М. Волкова вважає, що сценарієм називається будь-який документ, що містить аналіз даної проблеми і пропозиції з її розв'язання або щодо розвитку системи, незалежно від форми представлення. Вона відзначає, що останнім часом поняття сценарію розширюється у напрямі як сфер застосування, так і форм представлення і методів їх розробки: у сценарії вводяться кількісні параметри і встановлюються їх взаємозв'язки, пропонуються методики підготовки сценаріїв з використанням цільового управління їх підготовкою [3].

Отже, стратегічний сценарій регіонального розвитку - це прогностичний опис можливого варіанту майбутнього стану регіональної системи за певних, заздалегідь визначених умов, ситуацій. Згідно з визначенням, цілі розвитку регіону розробляються на основі сценаріїв його розвитку і тісно з ними пов'язані. Тому при розробці стратегічних сценаріїв і цілей розвитку регіону у ряді випадків можуть використовуватися однотипні (однакові) методи. Аналіз теорії та практики розробки регіональних стратегій дозволяє класифікувати методи формування регіональних стратегічних сценаріїв і цілей за двома ознаками: формою подачі результатів і

методами вибору.

За формою подачі стратегічні сценарії і цілі регіонального розвитку можуть бути визначені як вербальними (описовими, якісними), так і кількісними методами, а також проміжними, що переходять від якісних до кількісних методів (рис. 1).

Вербальні методи містять словесний опис сценарію або мети (цільової установки), а їх вибір може здійснюватися з використанням кількісних експертних оцінок. Кількісні методи дозволяють визначати числові значення показників для різних варіантів стратегічних сценаріїв і цілей, які вносяться до складу моделей розвитку регіону. Перехідні або змішані методи поєднують якісні методи й елементи кількісних методів.

Кожен з указаних трьох методів може бути класифікований за способами вибору стратегічних сценаріїв і цілей розвитку регіону з

урахуванням того, що вибір здійснюється, як правило, в умовах невизначеності.

Вербальні сценарії та цілі можуть обиратися експертами на основі теорії графів, когнітивних моделей, матричного аналізу, методу аналіз ієрархій з використанням шкали різниць, оцінок одного або декількох експертів, методу ПАТЕРН, на основі теорії ухвалення рішень, теорій Лапласа, максімаксу, Гурвіца, Севіджа, Вальда.

Стратегічні сценарії та цілі з кількісними показниками можуть моделюватися на основі аналітичних макроекономічних моделей, імітаційних і оптимізаційних динамічних моделей. Проміжними методами стратегічні сценарії і цілі формуються на основі теорії нечіткої множини шляхом побудови адитивних і мультиплікативних функцій, на основі прогнозування реалізації програм і проектів розвитку регіонів у рамках державно-приватного партнерства.



Рис. 1. Класифікація методів розробки сценаріїв і цілей розвитку регіону

Оскільки частина методів (рис. 1), заснованих на теорії корисності, графів, стратегічного аналітичного планування, методу ПАТЕРН представлена вище, розглянемо методи, що залишилися.

Вербальні методи. Можливості використання різних способів визначення стратегічних сценаріїв або цілей залежать від обраного підходу до рішення задачі: від загального - до конкретного (згори вниз) або навпаки, від конкретних сценаріїв або цілей окремих акторів (ціленосіїв) до узагальнюючих варіантів. Вибір способу залежить також від кількості експертів.

Як вербальний спосіб формування сценаріїв може використовуватися метод матричного аналізу, аналогічний використовуваному в стратегічному менеджменті для корпорацій. Для цього обирають дві головні характеристики (критерії) розвитку регіону, наприклад, ринкова орієнтація і активність поведінки регіону в зовнішньому середовищі.

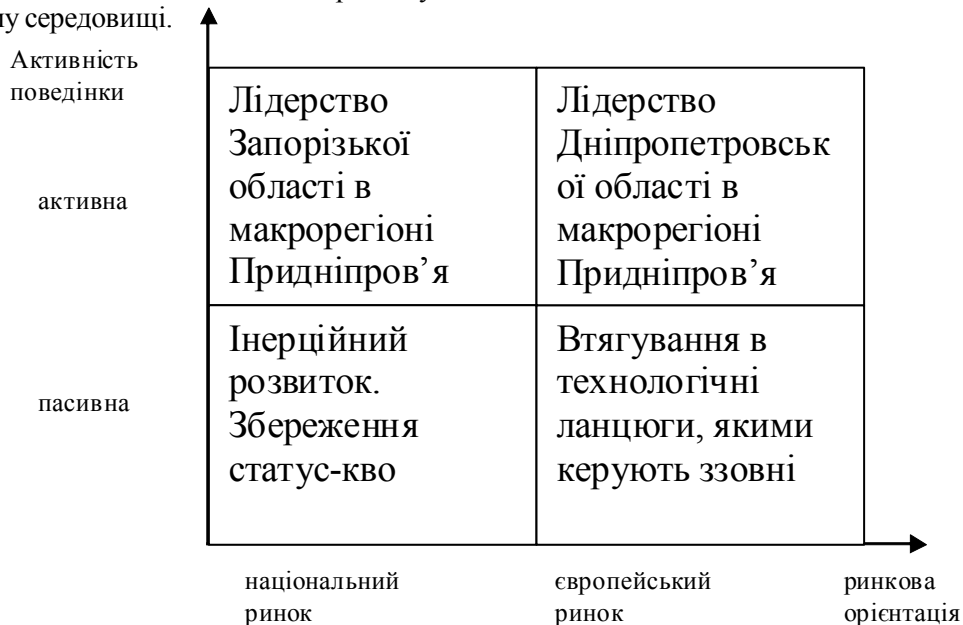


Рис. 2 Матриця сценаріїв розвитку Придніпровського макрорегіону

Кожен сценарій може бути кількісно оцінений за сукупністю критеріїв, наприклад, економічними, політичними, соціальними, екологічними, конкурентними, інвестиційними і іншими позиціями. Значення критерію, що використовуються для оцінки сценарію або цілі розвитку регіону, визначається відносно поточного стану за шкалою різниць (табл. 1) або шкалою відносної важливості. Значення критерію встановлюються для кожного варіанту сценарію (цілі) відносно поточного стану за шкалою різниць або відносної важливості.

Експертним шляхом визначається вага критеріїв, значення вектора пріоритетів і оцінки пріоритетів для регіону за кожним критерієм.

Інтегральна оцінка визначається на основі

За цими двома критеріями визначаються основні характеристики. Для ринкової орієнтації це можуть бути національний ринок і європейський ринок. Активність поведінки регіону в зовнішньому середовищі характеризується з точки зору стратегічного менеджменту як прагнення до лідерства або як збереження існуючого положення.

На основі цих характеристик формується матриця, що складається з чотирьох частин (квадрантів), що визначають чотири варіанти можливих сценаріїв. На прикладі стратегії розвитку Придніпровського району (Дніпропетровський, Запорізький регіони) матрицю можливих сценаріїв можна представити таким чином (рис. 2). Експертами обирається варіант сценарію розвитку, наприклад, лідерство Дніпропетровської області в макрорегіоні Придніпров'я, тобто третій квадрант.

матриці (табл. 2). У матриці прийняті такі позначення: K_i ($i = 1?m$) - критерій для оцінки результатів (можливих сценаріїв або цілей); p_i ($i = 1?m$) - вагові коефіцієнти критеріїв відображають значущість останніх; $?i$ ($i = 1?n$) - значення вектора пріоритетів імовірних сценаріїв (логічних результатів); $?ij$ - оцінка на основі шкали різниць.

Інтегральне значення ваги A_i визначається за кожним критерієм K_i так (формула 1):

$$A_i = \sum_{j=1}^n p_i \alpha_{ij} \omega_j \quad (1)$$

Інтегральні оцінки узагальненого результату (сценарію) визначаються як (формула 2):

$$I_j = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n p_i \alpha_{ij} \omega_j \quad (2)$$

При виборі сценаріїв розвитку регіону одним

Таблиця 1

Шкали різниць*

Різниця у значеннях	Лінгвістична характеристика
0	Значення не змінюються
+ 2 (- 2)	Незначне збільшення (зменшення) значення
+ 4 (- 4)	Значне збільшення (зменшення) значення
+ 6 (- 6)	Дуже значне збільшення (зменшення) значення
+ 8 (- 8)	Максимальне збільшення (зменшення) значення
+ 1, + 3, + 5, + 7 - 1, - 3, - 5, - 7	Проміжні значення між двома суміжними думками

* Складено автором

Таблиця 2

Визначення інтегральних оцінок сценаріїв або цілей розвитку регіону*

Критерії K_i	Вага критерію ρ_i	Значення ω_i вектора пріоритетів					
		ω_1	ω_2	...	ω_i	...	ω_n
K_1	ρ_1	α_{11}	α_{12}	...	α_{1j}	...	α_{1n}
K_2	ρ_2	α_{21}	α_{22}	...	α_{2j}	...	α_{2n}
...
K_i	ρ_i	α_{i1}	α_{i2}	...	α_{ij}	...	α_{in}
...
K_m	ρ_m	α_{m1}	α_{m2}	...	α_{mj}	...	α_{mn}

* Складено автором

або кількома експертами може використовуватися метод парних порівнянь. У першому випадку будується одна матриця попарного порівняння

одним експертом, у другому - кілька матриць за кількістю експертів. У загальному вигляді матриця парних порівнянь подана у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

Матриця парних порівнянь сценаріїв розвитку регіону*

	A_1	A_2	...	A_n
A_1	ω_1 / ω_1	ω_1 / ω_2	...	ω_1 / ω_n
A_2	ω_2 / ω_1	ω_2 / ω_2	...	ω_2 / ω_n
...
A_n	ω_n / ω_1	ω_n / ω_2	...	ω_n / ω_n

* Складено автором

Множина $A_1, A_2, A_3 \dots A_n$ складається з n елементів (сценаріїв, цілей, альтернатив розвитку регіону), які мають відповідну вагу або інтенсивність $\omega_1, \omega_2, \dots, \omega_n$. Попарне порівняння ваги кожної альтернативи з вагою іншої альтернативи (сценарію, цілі) відображається відношенням $\omega_1 / \omega_1, \omega_1 / \omega_2, \dots, \omega_1 / \omega_n$. Воно визначається експертним шляхом на основі шкали відносної важливості (табл. 4).

Ранжування елементів, що аналізуються з використанням матриці парних порівнянь [A], здійснюється на основі головних векторів, які отримуються в результаті обробки матриць.

Розглянемо алгоритм вибору сценарію

розвитку регіону методом парних порівнянь на прикладі стратегії розвитку Придніпровського макрорегіону. Як уже наголошувалося, було сформульовано чотири альтернативні сценарії:

A_1 - інерційний розвиток Придніпровського регіону (збереження статус-кво);

A_2 - лідерство Запорізької області в макрорегіоні Придніпров'я;

A_3 - лідерство Дніпропетровської області в макрорегіоні Придніпров'я;

A_4 - залучення Придніпровського макрорегіону в технологічні ланцюжки, керовані ззовні.

Допустимо, що в результаті анкетування отримані такі експертні оцінки попарних порівнянь

Шкала відносної важливості*

Інтенсивність відносної важливості	Визначення	Пояснення
1	Рівна важливість	Рівний внесок двох видів діяльності
3	Помірна перевага одного над іншим	Досвід і думки дають легку перевагу одного виду діяльності над іншим
5	Істотна або сильна перевага	Досвід і думки дають сильну перевагу одного виду діяльності над іншим
7	Значна перевага	Очевидна перевага одного виду діяльності над іншим підтверджується найбільш сильно
2, 4, 6, 8	Проміжне рішення між двома сусідніми думками	Застосовується в компромісному випадку
Зворотні величини приведених вище значень	Якщо при порівнянні одного виду діяльності з іншим отримане одне з вищезгаданих чисел (наприклад, 3), то при порівнянні другого виду діяльності з першим отримаємо зворотню величину (тобто 1/3)	

* Складено автором вказаних сценаріїв (табл. 4).

Компоненти власного вектора по першому рядку матриці будуть:

$$\sqrt[4]{\frac{a_1}{a_1} \times \frac{a_1}{a_2} \times \frac{a_1}{a_3} \times \frac{a_1}{a_4}} = \sqrt[4]{1 \times \frac{1}{4} \times \frac{1}{8} \times \frac{1}{2}} = \sqrt[4]{0,0156} = 0,3535$$

Обчислення оцінок компонент вектора по інших рядках розраховуються аналогічно:

по другому рядку:

$$\sqrt[4]{4 \times 1 \times \frac{1}{5} \times 1} = \sqrt[4]{0,8} = 0,9457;$$

по третьому рядку:

$$\sqrt[4]{8 \times 5 \times 1 \times 7} = \sqrt[4]{245} = 3,9563;$$

по четвертому рядку:

$$\sqrt[4]{2 \times 1 \times \frac{1}{7} \times 1} = \sqrt[4]{0,2857} = 0,7311.$$

Далі здійснюється нормування результатів для отримання оцінки вектора пріоритетів (головного вектора):

$$\frac{0,3535}{0,3535 + 0,9457 + 3,9563 + 0,7311} = 0,0590;$$

$$\frac{0,9457}{5,9866} = 0,1580; \quad \frac{3,9563}{5,9866} = 0,6608;$$

$$\frac{0,7311}{5,9866} = 0,1221$$

У результаті розрахунків отримуємо вектор: $WA = \{0,0590; 0,1580; 0,6608; 0,1221\}$, з якого впливають оцінки пріоритетів (сценаріїв). Перший пріоритет (значення дорівнює 0,6608) отримав третій сценарій. Окрім розрахунку головного вектора (вектора пріоритетів), визначаються також індекси однорідності думок (або індекси узгодженості) і відношення однорідності (або узгодженості).

Вибір пріоритетних сценаріїв може здійснюватися також за результатами оцінки вигод і витрат, які очікуються від реалізації кожного сценарію. Після виконання всіх дій формується матриця нормування вектора пріоритетів (табл. 5), кА підтверджує, що найбільш доцільний третій варіант сценарію.

Вибір сценаріїв розвитку регіону може здійснюватися на основі критеріїв, використовуваних в теорії ухвалення рішень. При ухваленні рішень в умовах невизначеності найчастіше використовуються критерії середнього виграшу, Лапласа, обережного спостерігача (Вальда), максимакса, песимізму-оптимізму (Гурвіца), мінімального ризику (Севіджа). Їх вибір залежить від переваг особи, що приймає рішення (ОПР).

Для чотирьох розглянутих сценарних варіантів розвитку регіону ($a_1; a_2, a_3, a_4$) можна розглянути основні типи дій, наприклад, державної політики (k_1, k_2, k_3). Імовірність реалізації цієї політики й

Таблиця 4

Матриця попарних порівнянь сценаріїв розвитку Придніпровського регіону*

	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄
A ₁	1	1/4	1/8	1/2
A ₂	4	1	1/5	1
A ₃	8	5	1	7
A ₄	2	1	1/7	1

* Складено автором

Таблиця 5

Матриця оцінки сценаріїв розвитку регіону за критерієм "вигоди/витрати"

Оцінки	Сценарії			
	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄
Вектор пріоритетів вигод	0,1	0,3	0,4	0,2
Вектор пріоритетів витрат	0,15	0,25	0,3	0,3
Ненормований вектор пріоритетів відношення вигод і витрат	0,67	1,2	1,33	0,83
Нормований вектор пріоритетів відношення вигод і витрат	0,16	0,30	0,33	0,21

* Складено автором

оцінки ефективності реалізації сценаріїв для кожного варіанту політики представлена в табл. 6.

Критерій середнього виграшу визначається як максимальне значення середнього очікуваного значення (математичне очікування) оцінок ефективності (формула 3):

$$K_{omn} = \max \sum_{j=1}^n p_j * k_{ij}$$

$$i = 1 \div m \quad j = 1 \div n$$

Виконання розрахунків дозволяє визначити оцінки сценаріїв розвитку регіону:

$$K(a_1) = 0,3 * 0,1 + 0,2 * 0,5 + 0,5 * 0,3 = 0,28;$$

$$K(a_2) = 0,3 * 0,2 + 0,2 * 0,3 + 0,5 * 0,4 = 0,32;$$

$$K(a_3) = 0,3 * 0,3 + 0,2 * 0,2 + 0,5 * 0,5 = 0,38;$$

$$K(a_4) = 0,3 * 0,3 + 0,2 * 0,4 + 0,5 * 0,1 = 0,22.$$

Оптимальним є третій варіант сценарію.

При використанні критерію Лапласа передбачається, що сценарії є рівномірними. Критерій Лапласа визначається за формулою 4:

$$K_{omn} = \max_i \sum_{j=1}^n k_{ij}$$

$$K(a_1) = 0,33(0,1 + 0,5 + 0,3) = 0,297$$

$$K(a_2) = 0,33(0,2 + 0,3 + 0,4) = 0,297$$

$$K(a_3) = 0,33(0,3 + 0,2 + 0,5) = 0,330$$

$$K(a_4) = 0,33(0,3 + 0,4 + 0,1) = 0,264$$

Таблиця 6

Матриця оцінки ефективності сценаріїв розвитку регіону*

Сценарії a _j	Варіанти державної політики і їх вірогідності		
	p ₁ =0,3	p ₂ =0,2	p ₃ =0,5
	Оцінки ефективності політики K _{ij}		
a ₁	0,1	0,5	0,3
a ₂	0,2	0,3	0,4
a ₃	0,3	0,2	0,5
a ₄	0,3	0,4	0,1

* Складено автором

Розрахунки по критерію Лапласа свідчать про оптимальність третього варіанта сценарію. Критерій обережного спостерігача (Вальда) є максимальним критерієм і гарантує виграш за найгірших умов. Оптимальним за цим критерієм вважається варіант сценарію, що відповідає такій вимозі (формула 5):

$$K_{omn} = \max_i (\min_j k_{ij}), \quad i = 1 \div m, \quad j = 1 \div n \quad (5)$$

Застосування критерію Вальда до оцінки даних сценаріїв дозволяє отримати такі оцінки варіантів розвитку регіону:

$$K(a_1) = \min(0,1; 0,5; 0,3) = 0,1$$

$$K(a_2) = \min(0,2; 0,3; 0,4) = 0,2$$

$$K(a_3) = \min(0,3; 0,2; 0,5) = 0,2$$

$$K(a_4) = \min(0,3; 0,4; 0,1) = 0,1$$

Максимальне значення 0,2 отримують третій і четвертий варіанти сценаріїв розвитку регіону.

Критерій максимакса передбачає проведення оцінки варіантів сценаріїв за максимальним значенням та вибір серед них найбільшого значення (формула 6):

$$K_{opt} = \max_i(\max_j k_{ij}) \quad (6)$$

За критерієм максимакса сценарії розвитку регіону набувають значень оцінок:

$$K(a_1) = \max(0,1; 0,5; 0,3) = 0,5;$$

$$K(a_2) = \max(0,2; 0,3; 0,4) = 0,4;$$

$$K(a_3) = \max(0,3; 0,2; 0,5) = 0,5;$$

$$K(a_4) = \max(0,3; 0,4; 0,1) = 0,4$$

Оптимальне рішення відповідає вибору першого і третього варіантів сценарію.

Критерій песимізму - оптимізму (Гурвіца) називається критерієм узагальненого максиміну. Відповідно до цього критерію треба зважувати найгірші і найкращі умови на основі коефіцієнта оптимізму α . Він характеризує відношення до ризику особи, що приймає рішення. Оцінка ефективності сценарію розвитку регіону знаходиться як зважена за допомогою коефіцієнта оптимізму - сума максимальної і мінімальної оцінок (формула 7) ($0 \leq \alpha \leq 1$)

$$K(a_i) = \alpha \max_j k_{ij} + (1 - \alpha) \min_j k_{ij} \quad (7)$$

Оптимальний вибір здійснюється за максимальним значенням $K(a_i)$.

Якщо задати значення $\alpha = 0,6$, то оцінки варіантів сценаріїв розвитку регіону можна розрахувати так:

$$K(a_1) = 0,6 \cdot 0,5 + 0,4 \cdot 0,1 = 0,34$$

$$K(a_2) = 0,6 \cdot 0,4 + 0,4 \cdot 0,2 = 0,32$$

$$K(a_3) = 0,6 \cdot 0,5 + 0,4 \cdot 0,2 = 0,38$$

$$K(a_4) = 0,6 \cdot 0,4 + 0,4 \cdot 0,1 = 0,28$$

Максимальну оцінку отримує третій варіант сценарію.

Критерій мінімального ризику (Севіджа) мінімізує втрати ефективності за найгірших умов. Для цього матриця ефективності має бути перетворена в матрицю втрат (ризиків), кожен елемент якої визначається як різниця між максимальним і даним елементом оцінки у стовпчику (формула 8):

$$\Delta k_{ij} = \max_j k_{ij} - k_{ij} \quad (8)$$

Потім використовується критерій мінімакса (формула 9):

$$K_{opt} = \min_i(\max_j \Delta k_{ij}) \quad (9)$$

Матриця втрат подана в таблиці 7.

Таблиця 7

Матриця втрат (ризиків)*

a_i	Оцінки ризиків (втрат) політики		
	k_1	k_2	k_3
a_1	0,2	0	0,2
a_2	0,1	0,2	0,1
a_3	0	0,3	0
a_4	0	0	0,1

* Складено автором

Розрахунки оцінок варіантів сценаріїв дозволяють отримати такі результати:

$$K(a_1) = \max(0,2; 0; 0,2) = 0,2$$

$$K(a_2) = \max(0,1; 0,2; 0,1) = 0,2$$

$$K(a_3) = \max(0; 0,3; 0,1) = 0,3$$

$$K(a_4) = \max(0; 0; 0,1) = 0,1$$

Оптимальне рішення дає четвертий варіант, що має мінімальне значення.

Отже, вибір рішення в умовах невизначеності залежить від прийнятого критерію. Стійкість раціонального варіанта можна оцінити на основі розрахунків за кількома критеріями. Отримані в розглянутому прикладі оцінки сценаріїв розвитку регіону показали стійкі найкращі результати по четвертому варіанту (таблиця 8).

При використанні проектного підходу до розробки стратегії, коли наявна велика кількість значимих інвестиційних проектів за основними пріоритетними напрямками розвитку регіональної економіки, можлива альтернативна схема

сценарного аналізу. При традиційній схемі розробляється декілька можливих сценаріїв (оптимістичний, песимістичний, найбільш ймовірний або інерційний та інвестиційний) з однаковою глибиною опрацювання на макро-, мезо- та мікрорівнях аналізу, яким відповідають зведений, конкретний і проектний зрізи. У реальних умовах стратегічного прогнозування таку схему використовувати важко, в тому числі й через конкретне і детальніше опрацювання сценаріїв. Тому пропонується розробляти сценарії за іншою схемою, в якій розглядається кілька варіантів стратегічних альтернатив, обирається найкращий сценарій, який детально опрацьовується на конкретному і проектному рівнях. Цей підхід за своїм змістом ідентичний пріоритетно-рівневою або стратифікаційному підходу, запропонованому раніше для диференціації стратегічних цілей розвитку регіону.

Вибір стратегічних сценаріїв і цілей розвитку

Порівняльні результати оцінки сценаріїв розвитку регіону*

Критерії	Оцінки альтернативних сценаріїв розвитку регіону			
	a ₁	a ₂	a ₃	a ₄
1. Середнього виграшу	0,28	0,32	0,38	0,22
2. Лапласа	0,297	0,297	0,330	0,294
3. Максиміна (Вальда)	0,1	0,2	0,2	0,1
4. Максимака	0,5	0,4	0,5	0,4
5. Песимізму - оптимізму (Гурвіца)	0,34	0,32	0,38	0,28
6. Мінімального ризику	0,2	0,2	0,3	0,1

* Складено автором

регіону потребує оцінки ризиків. У зв'язку з відсутністю загально визнаної методології оцінки стратегічних ризиків для виконання цього завдання можна запропонувати раніше використані в роботі критерії Гурвіца, Севіджа, методи аналізу ієрархій і експертних оцінок.

Порівняльний аналіз ризиків різних стратегічних сценаріїв або цілей розвитку регіону можна здійснити шляхом послідовної декомпозиції завдання на простіші складові (політичні та геополітичні, інституційні, інфраструктурні, ресурсні, природно-екологічні та інші), їх попарної оцінки експертами, процедури синтезу отриманих оцінок для їх упорядкування (ранжування) і встановлення пріоритетів (ієрархій) рішень.

Висновки. Розроблені методики формування та моделювання процесу формування стратегічних цілей розвитку регіону в комплексі визначають порядок виконання основних етапів алгоритму стратегічного цілепокладання: вибір сценаріїв розвитку регіону, типових і конкретних стратегічних цільових орієнтирів, розробку горизонтальних (орграф) і вертикальних (дерево цілей) зв'язків між цільовими орієнтирами, моделювання і вибір кількісних значень цілей, узгодження цілей із зацікавленими сторонами; дозволяє сформулювати систему стратегічних цілей

розвитку регіону, зпов'язаних у просторі і часі, за рівнями управління (ієрархії), між зацікавленими сторонами і задати загальний вектор управління розвитком регіону. Методики стратегічного цілепокладання дають можливість управляти цим процесом, здійснювати вимір і моделювання стратегічних цілей на основі індикаторів як за встановленим в системі національного рахунку складом показників і методологією їх розрахунку, так і оціночними показниками, що встановлюються експертами. До перших відносяться індикатори економічного зростання, до других - конкурентоспроможності регіону.

Список літератури

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. ? М.: Финансы и статистика, 2000. ? 368 с.
2. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. / Л.И. Лопатников. - М.: Дело, 2003. ? 543 с.
3. Волкова В. М. Statistical Hypotheses Testing In Variance Analysis In Case Of Classical Assumptions Failure / В. М. Волкова, Б. Ю. Лемешко // Proceedings of the Seventh International Conference "Computer Data Analysis and Modeling: Robustness and Computer Intensive Methods", September 6-10, 2004, Minsk. Vol. 1. - P. 110-113

Аннотация

Людмила Бухарина

МЕТОДИКА ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКИХ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Исследуется методика выбора стратегических сценариев развития региона. Исследована классификация методов разработки сценариев и целей развития региона. Построено матрицу сценариев развития Приднепровского макрорегиона.

Ключевые слова: регион, стратегия, сценарий развития, методика.

Summary

Ludmila Buharina

METHOD OF SELECTION STRATEGIC SCENARIO DEVELOPMENT REGION

The paper examines the choice of a strategic scenario development. The classification techniques for developing scenarios and development goals of the region. Matrix constructed scenarios Pridneprovskogo macro.

Keywords: Region strategy, scenario development methodology.

ПРОБЛЕМИ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Визначені проблеми функціонування сільських територій України, поставлені цілі та завдання їх перспективного розвитку.

Ключові слова: сільські території, село, сільська громада, соціальна інфраструктура, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація економіки гостро поставила перед Україною проблему вибору ефективних напрямів та інструментів забезпечення сталого розвитку сільських територій. Подолання проблем низької ефективності аграрної політики, дефіциту коштів у бюджеті країни на соціальні витрати, повільного становлення сільського самоврядування, віддаленості селян від ринків збуту сільськогосподарської продукції, обмеженості доступу до матеріально-технічних, фінансових та інформаційних ресурсів вимагає значного посилення державного впливу на сільські території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найвизначнішими вченими у сфері дослідження розвитку сільських територій є М. К. Орлатий, І. В. Прокопа, П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин та інші науковці-економісти. Актуальні питання, пов'язані з розглядом окремих аспектів досліджуваної проблеми, знайшли відображення у працях: О. А. Біттера, О. Г. Булавки, П. І. Гайдучького, І. Ф. Гнибі-денка, Ю. Е. Губені, О. Д. Гудзинського, Д. Ф. Крисанова, М. Ф. Кропивка, А. В. Лісового, М. Й. Маліка, В. М. Нелепа, О. І. Павлова, К. В. Прокопишак, В. П. Рябокона, В. К. Терещенка, Д. В. Шияна, К. І. Якуби. Перелічені науковці не тільки з позицій сьогодення переосмислили класичні категорії соціально-економічного розвитку українського села, але й увели в економічний обіг ряд новацій, зміст і особливості яких стали предметом дискусій.

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на посилену увагу науковців до проблем села, недостатньо повно досліджені проблеми, нечітко визначені цілі та завдання розвитку сільських територій. Навіть Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, в якій в основному виписана концепція розвитку села, не дає чітких відповідей на ці питання [1].

Постановка завдання. Метою статті є чітке визначення проблем, цілей та завдань розвитку сільських територій.

Викладення основного матеріалу дослідження.

На даний момент сільські території України переживають системну соціально-економічну кризу, яка обумовлена ходом сучасних ринкових перетворень. На них проживає третина населення нашої держави і припадає 90% її площі. У зв'язку з кризою сільські території нашої країни отримали систему проблем [2, с. 4-6]:

- у державній політиці занижена роль і значимість села, хоча важливість сільськогосподарського виробництва постійно підкреслюється;
- відбувається істотне руйнування сільських громадських відносин як традиційної системи;
- згортається роль сільської громади у вихованні трудових навиків та етичних норм поведінки;
- органи місцевого самоврядування не націлені на формування інститутів громадянського суспільства і правових норм розвитку, заснованих на моральних, трудових цінностях;
- система підготовки кадрів для розвитку сільських територій сходить нанівець;
- корупція сільського керівництва суттєво знижує ефективність управління сільськими громадами;
- недостатньо уваги надається розвитку несільськогосподарського виробництва на селі;
- залежність села від цін на несільськогосподарські товари призводить до неефективності виробництва та низької конкурентоспроможності;
- виникли проблеми утримання на селі молоді, яка в умовах сучасної інформованості про рівень життя міських територій і низької ефективності сільського праці все більше сповідує споживчий підхід;
- нерівні територіальні можливості призводять до незбалансованості економічного розвитку окремих місцевостей;
- виникла велика кількість проблем на рівні конкретного землекористування: саме тут сплітаються в єдиний вузол політичні, економічні, соціальні, екологічні, культурні, моральні, релігійні, етнічні та інші проблеми, які без участі самих

землекористувачів і місцевих жителів неможливо вирішити;

- зниження якості життя сільського населення (благоустрій території, інфраструктура, стан сфери послуг, освіта, охорона здоров'я, культура та спорт);
- реальна небезпека втрати традиційної сільської культури та її цінностей;
- руйнування природних агробіоценозів, забруднення навколишнього середовища відходами;
- високі енерговитрати на виробництво і житло;
- зниження родючості ґрунту, генетичного потенціалу сільськогосподарських культур і тварин;
- високий рівень незайнятості, особливо серед молоді та жінок;
- висока частка сімей із середньодушовими грошовими доходами нижче прожиткового мінімуму.

У процесі прийняття рішень з питань сільського розвитку встановилася висока концентрація фінансової компетенції переданої на місця державними органами без підтримки цих повноважень грошовими коштами, що негативно впливає на розвиток територій. Податкова політика позбавляє сільські території власної фінансової бази.

Спостерігається низький рівень взаємодії між органами влади сільських районів і окремих місцевих громад. Реформа управління мало зачепила аграрну сферу. Суттєвими ознаками управління сільськими територіями є: директивні методи керівництва, неефективна структура місцевого управління, корумповані керівники.

Головною перешкодою на шляху відродження сільської місцевості стає соціально-економічна деградація села та її виробничого базису - сільського господарства. Процес переходу від звичайних селянських фермерських господарств до сучасного, високоспеціалізованого фермерства тільки почався. Модернізацію сільської економіки ускладнює застаріла структура всього АПК. Фахівці характеризують українську сільську економіку як незбалансовану.

Більш низька заробітна плата в сільськогосподарському виробництві порівняно з промисловістю, а також знищення у сільських жителів стимулів до вільної і творчої праці, перетворили роботу на селі в один із найбільш неprestижних видів трудової діяльності. Молодь виїжджає в міста. У процесі економічної реформи на селі проблема забезпечення стійкої зайнятості та доходів населення набула особливої актуальності.

Сільська бідність і висока незайнятість

сільського населення, відставання сільських доходів від доходів міських жителів, високий відсоток прихованого безробіття призводять до деградації кваліфікованих працівників, що часто супроводжується агресивністю, втратою прагнення до саморозвитку та участі в суспільному житті, самоізоляції. У складній соціально-економічній ситуації в людей зростає психологічний дискомфорт, поглиблюється відчуття втрати своєї ідентичності і посилюється почуття невизначеності. Альтернативні сільському господарству сфери зайнятості та джерела доходів у більшості сіл відсутні або слабо розвинені.

Занепад сільської місцевості викликаний багатьма економічними, соціальними, історичними та іншими причинами, багато з яких виникають безпосередньо в селах і вирішити які без зацікавленої участі самих сільських жителів неможливо. Економічні труднощі і те, що багато рішень на місцях приймаються невідповідальними перед селянами керівниками, означають, що сільська громада здається її членам нежиттєздатною, що підсилює почуття відчуження та апатію.

Усе це, а також консерватизм і толерантність, властиві сільським жителям, нерозвиненість суспільних інститутів, зводять до мінімуму участь населення у розвитку свого села. Тому у сільських громадах і їх керівництва проявляється політична й економічна слабкість боротьби за свої права, землю, інфраструктуру, комунікації, природні ресурси і, нарешті, за власне соціальне благо. У сільській місцевості України активно йдуть процеси міграції, скорочення чисельності сільських поселень і деградації цінних земельних угідь. Руйнуються не тільки будинки і господарства, але й уклад життя сільського населення, його історія, культура і моральність. Все це є потужним руйнівним чинником для країни в цілому, тому відродження села і перехід сільських територій до сталого розвитку набувають загальнонаціональної важливості та пріоритетного значення для суспільства.

Щоб планомірно розв'язувати зазначені вище проблеми, розберемось, які ж функції мають виконувати сільські території:

1. Виробнича функція - задоволення потреб суспільства у продовольстві та сировині для промисловості. Її сутність полягає в тому, що на території кожного сільського поселення необхідно виробляти ту сільськогосподарську продукцію, для якої є умови - в обсягах, що забезпечують продовольчу безпеку. При цьому виробництво має здійснюватися на інноваційній основі, що забезпечить конкурентоспроможність галузі. Для цього кожне сільське поселення повинно брати

участь в реалізації тих цільових галузевих програм, для яких у них є конкурентні переваги.

2. Демографічна функція - відтворення населення країни. Необхідно створити умови не тільки для народження дитини, але і її розвитку у відповідності з сучасними соціальними нормами.

3. Житлова функція - розміщення на сільських територіях житлових будинків не тільки сільських, а й міських жителів, надання їм у користування об'єктів сільської соціальної та інженерної інфраструктури. Масове котеджне будівництво на сільських територіях приміських адміністративних районів вимагає виділення бюджетних коштів на розвиток соціальної інфраструктури, а також розвитку форм державно-приватного партнерства щодо створення інфраструктури підвищеної комфортності для жителів котеджів у сільській місцевості з послугами на рівні міських квартир.

4. Трудоресурсна функція - забезпечення робочою силою всіх галузей національного господарства. У зв'язку з цим необхідно забезпечити рівень освіти на селі, відповідний вимогам високотехнологічних галузей, що вимагає збільшення державного фінансування для створення бази сучасної освіти на інноваційній основі. У кожного сільського школяра повинен бути доступ до сучасної освітньої системи, сучасних освітніх та інформаційних технологій.

5. Природоохоронна функція - підтримання екологічної рівноваги на всій території країни, збереження, відновлення та поліпшення потенціалу живої природи - ґрунту, води, рослинності, атмосфери, збереження природних і культурних ландшафтів, утримання заповідників, заказників, національних парків.

6. Соціально-культурна функція - відтворення історико-культурних цінностей, збереження і розвиток традиційної української культури. Забезпечення можливостей традиційного розселення представників різних національностей по територіях країни та заняття населення традиційними для них видами діяльності.

7. Рекреаційна функція - розміщення в сільській місцевості закладів відпочинку, оздоровлення та туризму, дач і садово-городніх ділянок городян, інші форми відпочинку на природі, надання в користування рекреаційним установам та окремим громадянам у період відпочинку об'єктів сільської соціальної та інженерної інфраструктури. Створення закладів відпочинку та розвиток "зеленого" (сільського) туризму є основним резервом підвищення не тільки зайнятості населення, але і підвищення якості його життя. Формування рекреаційних зон повинне забезпечити сільське населення додатковими робочими місцями, не порушуючи традиції їх проживання і не погіршуючи екологічну ситуацію

в місцях розміщення зон відпочинку.

8. Просторово-комунікаційна функція - розміщення та обслуговування доріг, ліній електропередач, зв'язку, водопроводів, нафтопроводів, газопроводів та інших інженерних комунікацій. Через сільську місцевість проходить частина елементів технічних комунікацій, обслуговування яких забезпечує населення цих територій додатковими робочими місцями. Вилучення землі з господарського обороту і позбавлення населення можливості займатися традиційними для них видами діяльності має компенсуватися їм виплатою субсидій. При цьому, населенню необхідно надавати допомогу в розвитку альтернативних видів діяльності.

9. Функція соціального контролю за територією - сприяння органам державної влади та місцевого самоврядування у забезпеченні громадського порядку і безпеки на малолюдних територіях, охорону прикордонних зон, надр, земельних, водних та лісових ресурсів, флори та фауни.

Виконання сільськими територіями зазначених функцій - найважливіша умова сталого соціально-економічного розвитку країни. Причому, ці функції виконуються комплексно, безперервно, незалежно від рівня державного фінансування. Але від рівня бюджетного фінансування, залежить ступінь виконання цих функцій. Виконання окремих, з цих функцій, будучи елементом державного регулювання, здійснюється на основі соціального партнерства між державою, сільськими жителями, органами місцевого управління та бізнесом.

Як ми уже підкреслювали вище, головна мета розвитку сільських територій - це підвищення добробуту людей, задоволення їх зростаючих потреб. Саме для цього функціонують сільські території і саме для цього вони здійснюють розглянуті вище функції. Тому можна сказати, що опосередкованими цілями розвитку сільських територій є створення умов для ефективного виконання їх функцій. Тобто скільки функцій - стільки і тактичних цілей, які в цілому підпорядковані єдиній стратегічній меті - добробуту людини.

Розвиток сільських територій в сучасних умовах вимагає використання стратегічних чинників зростання конкурентоспроможності, що базуються на соціальній орієнтації економічного зростання, розвитку освіти, охорони здоров'я, науки і культури, людського капіталу як головного багатства. Без цього неможлива інформатизація економіки й освоєння нового технологічного укладу. Критерієм економічної стійкості сільських територій є збереження соціоприродного потенціалу середовища проживання сільського

населення та підвищення якості життя.

Усе це дозволило сформулювати цілі і завдання розвитку сільських територій. Цілі (дещо агреговані та уніфіковані) мають вигляд:

- стійке зростання сільської економіки, підвищення ефективності сільського господарства і вкладу села в економіку країни;
- підвищення зайнятості, рівня і якості життя сільського населення, наближення села до міських стандартів життя;
- підвищення рівня самостійності сільських бюджетів через розширення джерел місцевих доходів;
- уповільнення процесу депопуляції, стабілізації чисельності сільського населення і збільшення тривалості життя;
- скорочення міжрегіональної диференціації в рівні та якості життя селян;
- раціоналізація використання природних ресурсів та охорона навколишнього природного середовища;
- збереження та примноження культурного потенціалу.

Для досягнення цих цілей необхідно поставити та виконати такі завдання:

- диференціація сільської економіки та розширення джерел формування доходів сільського населення;
- посилення державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників і підвищення загальнодержавної оцінки сільської праці;
- посилення соціального захисту сільського населення;
- поліпшення житлових умов і доступу сільського населення до соціальних послуг;
- розвиток інтеграції сільських територій у загальнодержавний культурний простір;
- зміцнення правової та фінансової бази, а також подолання відомчої роз'єднаності в управлінні розвитком сільських територій;
- розвиток ринкової інфраструктури та розширення доступу сільськогосподарських товаровиробників до ринків збуту продукції;
- розвиток на селі місцевого самоврядування та зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів за рахунок вдосконалення Податкового та Бюджетного кодексів України;
- зміцнення наукової та кадрової бази розвитку сільських територій;
- розробка інструментарію та проведення моніторингу розвитку сільських територій.

Висновки. При виконанні поставлених завдань необхідно дотримуватись наступних принципів державної політики щодо регулювання розвитку сільських територій:

- зміцнення правової та фінансової бази, а

також подолання відомчої роз'єднаності в управлінні розвитком сільських територій;

- партнерство між державою, органами місцевого самоврядування, бізнесом і сільським населенням у досягненні цілей сільського розвитку;
- гарантування всім сільським територіям державної підтримки, що забезпечує повне використання і розвиток природного та соціально-демографічного потенціалу;
- розвиток сільської місцевості як єдиного територіального історично сформованого комплексу, що виконує виробничо-економічну, соціально-демографічну, культурну, екологічну та рекреаційну функції;
- розширення та поглиблення зв'язків села з містом, інтеграція села в єдину загальноекономічну систему на основі агропромислової інтеграції та кооперації;
- забезпечення конституційних прав селян на працю з достойною оплатою, доступність якісної освіти, медичної допомоги та інших соціальних послуг;
- розвиток сільського самоврядування, інших інститутів громадянського суспільства, всіх форм кооперації, підвищення участі сільського населення у прийнятті рішень.

Список літератури:

1. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158 [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. - Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/apk?nid=2976>
2. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): науково-аналітична доповідь / [В. В. Борщевський, Х. М. Притула, В. Є. Крупін, І. М. Куліш]; НАН України. Інститут регіональних досліджень ; [наук. ред. В. В. Борщевський]. - Львів, 2011. - 60 с.
3. Концепція загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року від 03 лют. 2010 р. № 121-р [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://www.search.ligazakon.ua>

Аннотация

Кристина Семенішин

ПРОБЛЕМЫ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Определены проблемы функционирования сельских территорий Украины, поставленные цели и задачи их перспективного развития.

Ключевые слова: *сельские территории, деревня, сельская община, социальная инфраструктура, сельскохозяйственные предприятия.*

Summary

Hrystyna Semenishyn

PROBLEMS, GOALS AND OBJECTIVES RURAL DEVELOPMENT

In this article the problems of rural areas in Ukraine, goals and objectives of their future development.

Keywords: *rural areas, village, rural community, social infrastructure, agricultural enterprises.*

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВИРОБНИЧОГО ТРАВМАТИЗМУ У ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

На основі статистичних даних розглянено й проаналізовано динаміку окремих виплат, пов'язані з травматизмом на виробництві, а також динаміку виплачених протягом звітнього року суми штрафів за настання з вини підприємств нещасних випадків на виробництві або їх приховування.

Ключові слова: виробничий травматизм, економічні наслідки, виплати, штрафи, аналіз та профілактика

Постановка проблеми. Неперервна оцінка економічних показників дає можливість керівникам підприємств і місцевим органам влади поряд з ідентифікацією та кількісною оцінкою ризику від здійснення господарської діяльності вжити заходи щодо подальшого скорочення випадків виробничого травматизму, загибелі і захворювань працівників і пов'язаних з цим витрат.

Ця проблема актуальна не тільки в нашій країні, вона глобальна. За загальними підрахунками експертів Міжнародної організації праці (МОП) у результаті нещасних випадків і захворювань на виробництві щодня у світі в середньому гине 5 тис. осіб, що загалом становить від 2 до 2,3 млн. випадків смертності на рік. Підраховано, що майже 4% ВВП витрачає суспільство через травматизм, смертність і захворювання [1, с.114]. Економічні витрати, котрих зазнає суспільство через травматизм, виявляються не тільки у видатках на компенсаційні виплати. Вони охоплюють втрати внаслідок зниження обсягів виробництва, що в свою чергу призводить до зростання собівартості продукції, що випускається, порушення виробничих календарних планів, пошкодження виробничого обладнання. Крім того, травмування й ушкодження здоров'я громадян на виробництві становить значну загрозу для національної безпеки у демографічній сфері. Тому посилення профілактичної роботи щодо запобігання нещасним випадкам на виробництві залишається актуальним.

Для визначення величини витрат, пов'язаних з нещасними випадками, розробляються спеціальні методи підрахування соціально-економічних наслідків виробничого травматизму. Оскільки структура витрат на заходи з охорони праці, компенсації, пов'язані з наслідками нещасних випадків, залежить не лише від прийнятої в країні системи соціального страхування, а й від особливостей законодавства про охорону праці та

здоров'я працюючих і від методу підрахування матеріальної шкоди, існують проблеми надання матеріальної допомоги сім'ям потерпілих.

Відповідно до Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності", одним із завдань страхування від нещасного випадку є відшкодування шкоди, пов'язаної з втратою застрахованими особами заробітної плати (відповідної її частини) під час виконання трудових обов'язків, надання їм соціальних послуг у зв'язку з ушкодженням здоров'я, а також у разі їх смерті, здійснення страхових виплат непрацездатним членам їх сімей [2].

Постановка завдання. Мета дослідження - вивчити стан і напрями профілактики виробничого травматизму та проаналізувати показники матеріальних нарахувань сім'ям потерпілих та утриманням померлих за 2008-2012 роки на території Чернівецької області.

Викладення основного матеріалу дослідження. У пошуках моделей для розробки системного підходу до управління охороною праці (ОП) було звернуто увагу на моделі корпоративного розвитку, призначені для швидкої адаптації до змін кон'юнктури шляхом неперервної оцінки економічних показників. Цей підхід швидко набув визнання як ефективний спосіб забезпечення узгодженої реалізації заходів ОП, спрямованих на постійну оцінку вдосконалення і саморегуляції системи. Завдяки потребі в подальшому скороченні випадків виробничого травматизму, загибелі і захворювань працівників і пов'язаних з цим витрат, джерела для підвищення ефективності почали шукати в стратегіях, які вдосконалюють традиційний командний підхід до регулювання і управління. Такими прикладами є поведінкові методи забезпечення безпеки, оптимальні методи оцінки і аудиту ризиків для здоров'я і безпеки, а

також схеми систем управління. Останнім часом увагу органів влади, підприємств і міжнародних організацій привернуло застосування системних моделей в області ОП як перспективної стратегії для узгодження умов ОП і потреб підприємства, а також для забезпечення активнішої участі працівників в реалізації профілактичних заходів [3].

На статистичних матеріалах Головного управління Державної служби статистики у Чернівецькій області за 2008-2012 рр. нами розглянено такі економічні показники, як окремі виплати, пов'язані з травматизмом на виробництві, і виплачені протягом звітного року суми штрафів за настання з вини підприємств нещасних випадків на виробництві або їх приховування (див. таб.).

Станом на 1 січня 2012 р. Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (далі Фонд) провів страхові виплати 318 985 потерпілим (членам їх сімей), які постраждали на виробництві у 2011 році [4].

За 2011 р. в Україні з бюджету Фонду потерпілим (членам їх сімей) виплачено 2862,3 млн. грн., що на 426,1 млн. грн., або на 17,5%

більше, ніж у попередньому році. З них, 126,4 тис. грн. було нараховано потерпілим, членам сімей та утриманцям померлих у Чернівецькій області. З них 23, 7 тис. грн. були виплачені за перші п'ять днів, оформлених листком непрацездатності, а 102,7 тис. грн. - інші виплати, здійснені за рахунок коштів підприємства.

За перші три місяці 2012 року Чернівецька область увійшла до переліку областей України, що мали найвищий середній розмір виплат. Він складав 68,3 тис. грн. на одну сім'ю. За I півріччя 2012 року у Чернівецькій області нарахована майже 337 тис. грн. потерпілим, членам сімей та утриманцям померлих, у тому числі - 16,9 тис. грн. за перші п'ять днів, оформлені листком непрацездатності, 320 тис. грн. інших нарахувань, здійснених за рахунок коштів підприємств. Це на 66,8 % більше за виплати минулого року, проте частка виплачених коштів за перші п'ять днів непрацездатності на 6, 8 тис. грн. менша, ніж у 2011 році, а інші виплати становлять на 231,9 тис. грн. більше - 320 тис. грн.

Таблиця 1

Окремі виплати, пов'язані з травматизмом на виробництві, та сума штрафів за їх настання по містах та районах Чернівецької області* [4]

Райони	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	Виплати (грн.)	Суми штрафів (грн.)	Виплати (грн.)	Суми штрафів (грн.)	Виплати (грн.)	Суми штрафів (грн.)	Виплати (грн.)	Суми штрафів (грн.)
Чернівецька обл.	11786	3297	295487	1726	162109	1617	126389	774
м. Чернівці	40371	1360	262278	949	108545	852	54951	-
Новодністровськ	1325	-	3092	-	134	-	29523	170
Вижницький	4573	-	2237	136	6078	221	414	102
Герцаївський	4374	-	-	-	380	-	-	-
Глибоцький	9025	-	215	136	27611	374	-	252
Заставнянський	-	-	-	-	-	-	-	-
Кельменецький	454	-	163	-	-	-	-	-
Кіцманський	3054	174	2501	340	773	-	177	-
Новоселицький	277	300	676	-	5812	-	-	-
Путильський	414	-	3137	-	-	-	-	-
Сокирянський	436	-	114	-	11216	-	5332	250
Сторожинецький	42702	493	19429	80	773	-	20593	-
Хотинський	4781	970	1645	85	787	-	15399	-

*без урахування внесків до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України

У 2011 році внаслідок нещасних випадків на виробництві було зіпсовано устаткування на суму 15,7 тис. грн. Проте сума штрафів за настання нещасних випадків на виробництві або їх

приховування з вини підприємства становила 774 грн. На кінець 2011 року заборгованості з виплати підприємствами відшкодувань потерпілим, членам сімей та утриманцям померлих не було,

проте на кінець I півріччя 2012 року така заборгованість становила 41,5 тис. грн., у тому числі за перші п'ять днів непрацездатності - 0,4 тис. грн.

У Чернівецькій області станом на 1 січня 2012 року зареєстровано понад 12 тис. суб'єктів господарювання, 37 тис. виробничих об'єктів та 112 об'єктів підвищеної небезпеки, на яких працює майже 140 тис. людей [4]. У минулому році державним наглядом за станом промислової безпеки та охорони праці охоплено 175 суб'єктів господарювання та понад тисячу виробничих об'єктів та об'єктів спеціальних видів нагляду.

Аналіз виробничого травматизму засвідчує, що останніми роками в Чернівецькій області спостерігалася позитивна тенденція до зниження виробничого травматизму. Так, за 2010 рік на підприємствах області зареєстровано 54 страхових випадки, в тому числі 5 випадків зі смертельним наслідком, проти 64 випадків у 2009 році, у т.ч. 8 із смертельним наслідком. У 2011 році в цілому у регіоні кількість травм на виробництві було зменшено ще на 8,8%, проте допущено зростання випадків загального травматизму у будівельній галузі, енергетиці, виробництві дерева та виробів з дерева.

Що стосується рівня смертельного травматизму на підприємствах області, то у минулому році він збільшився порівняно з попереднім періодом і склав 10 осіб. Особливе занепокоєння викликає стан травматизму на підприємствах соціально-культурної сфери, де зареєстровано 6 смертельних випадків.

Найбільш травмонезбезпечними на Буковині залишаються професії лісоруба та будівельника. Так, минулого року проведено 28 розслідувань нещасних випадків, що сталися у ПП "Травіс-Буд", ПП Крепак О.П., ТзОВ "Карпатія-Буд", ФГ "Дружба народів-Довжок" та ін., обласною прокуратурою порушено 14 кримінальних справ. За допущені порушення вимог законодавства з охорони праці до адміністративної відповідальності притягнуто 591 працівник, з них 221 - перший керівник. У минулому році було проведено перевірку підприємств-надрокористувачів, яких на Буковині налічується 106 - на кар'єрах проведено 127 перевірок, 22 з них - спільно з органами прокуратури, внаслідок чого до адміністративної відповідальності притягнуто 45 посадових осіб, з яких 24 - керівники підприємств, порушено 3 кримінальні справи [4].

Щодо стану травматизму на підприємствах міста Чернівці - за 2012 рік зареєстровано 34 нещасних випадки при цьому потерпіло 34 особи, в тому числі 7 смертельно. Виробничий травматизм в розрізі районів виглядає таким чином: Шевченківський - 10 випадків,

Першотравневий - 16 випадків і Садгірський - 1 випадок. у поточному році проведено 148 перевірок та виявлено 1172 порушення щодо дотримання чинного законодавства з питань охорони праці на підприємствах міста.

Заходи попередження травматизму зводяться до усунення безпосередніх загроз або сприяють усуненню причин його виникнення. На підприємствах проводиться ретельне розслідування кожного випадку травматизму з виявленням причин, що його викликають, і вжиттям відповідних заходів щодо усунення їх. Крім того, систематично за визначені періоди (місяць, квартал, рік) аналізуються всі випадки травм за їх характером і причинами. Такий аналіз дозволяє установити найчастіші та характерні для даного підприємства причини травматизму і зосередити основні зусилля на їхньому усуненні.

Заслугує на увагу вивчений та розповсюджений серед інших роботодавців досвід роботи щодо попередження та недопущення виробничого травматизму у ВАТ "Укртелеком", УДППЗ "Укрпошта", ПАТ "Чернівецький олійно-жировий комбінат", Автодор, МКП "Чернівцітеплокомуненерго", ДП "Чернівецький держлісгосп", ТДВ "Трембіта", ВАТ ЕК "Чернівціобленерго", ПАТ "Чернівецький хлібокомбінат" тощо.

Наприклад, службою охорони праці ПАТ "Чернівецький олійно-жировий комбінат", основним видом діяльності якого є переробка насіння олійних культур і виробництво рослинних олій, де працює 522 працівник, із них - 189 жінок, щорічно розробляються і подаються на узгодження в інспекцію Держгірпромнагляду комплексні заходи. У 2012 році на виконання комплексних заходів з охорони праці підприємством витрачено 185,5 тис. гривень, що на 91,2 відсотка більше від запланованого. На 2013 рік передбачено фінансування комплексних заходів з охорони праці в розмірі 190 тис. гривень. Працівники підприємства забезпечені якісним спецодягом, спецвзуттям, засобами індивідуального та колективного захисту.

Наказом по підприємству створено постійно діючу комісію для перевірки знань з питань охорони праці. Усі посадові особи пройшли навчання і перевірку знань нормативних актів з охорони праці, електро- та пожежної безпеки. Працівники своєчасно проходять попередні та періодичні медичні огляди.

Попередження нещасних випадків на виробництві та підвищення рівня безпеки передбачає профілактичну роботу щодо запобігання нещасним випадкам на виробництві та поширення спеціальних знань. З цією метою управлінням виконавчої дирекції Фонду

Чернівецької області у 2011 році організовано та профінансовано проведення навчання 335 спеціалістів, які вирішують питання охорони праці, на суму 80,0 тис. грн.; фінансування заходів з пропаганди безпечних та нешкідливих умов праці на загальну суму 58,0 тис. грн. Для розповсюдження на безоплатній основі позитивного досвіду роботи серед інших підприємств за рахунок коштів Фонду розроблено плакати з висвітленням позитивного досвіду профілактичної роботи ПАТ "Чернівецький хлібокомбінат №1" та ДП "Неполоківський комбінат хлібопродуктів державного агентства резерву України, а також профільні плакати з охорони праці, за тематикою "Охорона праці в деревообробці, металообробці та будівництві". Тематика плакатів вибрана відповідно до проведеного аналізу причин нещасних випадків на виробництві за останні роки.

Висновки. З метою привернення уваги суспільства до питань охорони праці проводиться комплекс заходів, спрямованих на запобігання нещасним випадкам на виробництві та професійним захворюванням з нагоди Всесвітнього дня охорони праці. За рахунок коштів Фонду розроблено та надруковано 500 примірників плакатів-календарів до Дня охорони праці, які на безоплатній основі розповсюджуються серед роботодавців. За підсумками Тижня охорони праці відбулося відзначення кращих трудових колективів, керівників організацій, підприємств, служб охорони праці з врученням грамот і грошових премій.

Профілактичні заходи щодо зниження рівня виробничого травматизму характеризуються комплексним підходом до організації охорони і безпеки праці та, відповідно, до посилення контролю (нагляду) за її неухильним дотриманням. Головна їх ідея - максимальне врахування в організації праці та її охороні засад ринкового статусу нашої економіки, який передбачає не тільки адекватну оплату праці, але й взаємовигідну (роботодавець - працівник) реалізацію досягнень науково-технічного прогресу, зокрема у галузі створення нових технологій на базисному рівні підвищення безпеки виробництва. Така концепція безпеки праці збігається з "Технологічним біллем про права", розробленим і поширеним в усіх індустріальних країнах Міжнародною асоціацією кваліфікованих робітників. Її головна ідея полягає в тому, "що трудящі можуть брати участь у прогресі виробництва тільки за рахунок скорочення робочого часу, поліпшення безпеки праці, підвищення кваліфікації працюючих, більш високого рівня життя і заробітної плати" [5, с. 249].

Водночас упровадження ефективних заходів щодо запобігання травматизму можливе лише за

належного кадрового забезпечення всієї системи безпеки праці, що пов'язано з необхідним її фінансуванням.

Із урахуванням характеру й особливостей ринкової економіки України доцільно вдосконалити діючу систему охорони праці на підприємствах. Замість розрізнених доповнень і змін законодавства про охорону праці потрібно на основі Закону "Про охорону праці" приймати більш спрямований на економічне сьогодні Закон "Про організацію охорони праці в Україні" та Закон "Про контроль за дотриманням правил охорони праці в Україні". Якщо перший закон урахуватиме специфічні особливості ринкової економіки та їх організаційне забезпечення, то другий буде концентровано передбачати всебічне підвищення ролі вимог охорони праці в реалізації всіх видів відповідальності власників підприємств, інженерно-технічних і рядових працівників.

Посилення профілактичної роботи щодо запобігання нещасним випадкам на виробництві, поширення спеціальних знань і передового досвіду сприятимуть поліпшенню організаційної роботи з питань охорони праці в Україні в цілому і Чернівецькій області, зокрема.

Список літератури

1. Губенко Г.М., Шкодина Л.Г. Особливості використання людського фактора виробництва в умовах трансформаційних змін економічної системи // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди "Економіка". - 2008. - №8. - С.113-117.
2. Відомості Верховної Ради України. - 1999. - № 46-47.
3. Боднарук О.О., Ткаченко І.В. Економічні аспекти безпеки праці. Ризик-орієнтований підхід // Матеріали XX міжнародної науково-практичної конференції. м. Чернівці, 14-15 жовтня 2011 року. - С.185-188.
4. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань - [Електронний ресурс] - <http://www.social.org.ua/>.
5. Мельник П. В. Заходи щодо зниження виробничого і транспортного травматизму: кримінологічний аспект / П. Мельник // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). - 2012. - 1(56) - С.248-252.

Аннотация

Людмила Билык, Оксана Боднарук, Ирина Ткаченко

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА
В ЧЕРНОВИЦКОЙ ОБЛАСТИ**

На основании статистических данных рассмотрено и проанализировано динамику отдельных выплат, связанных с травматизмом на производстве, а также динамику выплаченных на протяжении года суммы штрафов.

Ключевые слова: *производственный травматизм, экономические последствия, выплаты, штрафы.*

Summary

Ludmila Bilyk, Oksana Bodnaruk, Irina Tkachenko

**THE ECONOMIC IMPACT OF OCCUPATIONAL INJURIES IN THE CHERNIVTSI
REGION**

Drawing on the 2008-2012 data of the Chief Department of Statistics in Chernivtsi region, this article reviews and analyzes such economic indicators as separate payments related to injuries at work and paid during the year, and the amount of fines for enterprises that are either responsible for accidents or conceal them.

Keywords: *injuries, economic impact, benefits, penalties, analysis and prevention.*

РОЗВИТОК ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено розвиток інтегрованих структур в аграрному секторі Вінницької області. Проведено аналіз взаємозв'язків між учасниками інтеграційного процесу. Визначено вплив агрохолдингів на економіку регіону.

Ключові слова: агрохолдинги, інтеграція, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення у сільському господарстві характеризуються зміною форм господарювання суб'єктів агропромислового комплексу. У процесі реорганізації колишніх КСП створюються великі сільськогосподарські формування корпоративного типу.

За даними Головного управління статистики у Вінницькій області, станом на 21.01.2013 р. загальна площа земельних угідь, що знаходиться у користуванні сільськогосподарських підприємств становить 1220, 5 тис.га, з них під контролем агрохолдингів - 587, 7 тис.га, що складає 48 % загальної площі сільськогосподарських угідь [7]. На сьогодні офіційна статистика кількості інтегрованих структур не ведеться, тому часто неможливо чітко визначити межі даних формувань. Розвиток інтеграційних процесів вносить значні корективи в соціально-економічний стан і подальше функціонування аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями створення та функціонування корпоративних структур та їх впливу на аграрний сектор займалися такі вчені: В.Г. Андрійчук, С. І. Дем'яненко, О.М. Бородіна, С.Ю. Вайнштейн, О. Вільямсон, О.С. Гудзь, М.Ю. Коденська, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, Л.О. Мармуль, О.О. Мороз, Ю.О. Нестерчук, В.Н. Парсяк, А.А. Пилипенко, В.І. Пілявський, О. А. Родіонова, П. Т. Саблук, В.М. Семцов, М.Д. Янків, В.М. Яценко й інші. Однак виявлення позитивних та негативних тенденцій у діяльності агрохолдингів потребує подальшого дослідження. Це і зумовило актуальність вибраної теми.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку інтегрованих структур у Вінницькій області та їх впливу на економіку регіону.

Викладення основного матеріалу дослідження. Особливістю інтегрованих формувань, що знаходяться у Вінницькій області є їх міжрегіональна спрямованість, тобто розміщення як по території різних районів самої області, так і на території суміжних областей.

Одним із яскравих прикладів інтеграційних процесів в Україні є інтегрована група компаній "ТЕРРА ФУД". Історія групи почалася 1999 року з придбання Тульчинського маслосирзаводу. За ці роки з одного підприємства виріс найпотужніший вертикально-інтегрований агропромисловий холдинг, що спеціалізується на виробництві та продажу молочної та м'ясної продукції.

Групи компаній "ТЕРРА ФУД" - абсолютний лідер на ринку вершкового масла і спредів в Україні, частка ринку складає 41%, займає 4 місце в Європі і 12 у світі по виробництву спредів, частка на ринку твердого сиру в Україні -13,2 % [4].

Сьогодні Група компаній "ТЕРРА ФУД" охоплює шість бізнес-напрямків, а саме, виробництво:

- продукції з незбираного молока на Білоцерківському молочному комбінаті;
- вершкового масла, спредів та сирів на потужностях "ІНТЕР ФУД";
- промислової молочної продукції на потужностях "Продоптіма" та фірмова роздрібна мережа "Рідна хатинка";
- м'ясної продукції на Тульчинському м'ясокомбінаті;
- цукру, рослинництво, тваринництво на базі Агрокомплексу "Зелена долина";
- масла та спредів на заводі "Тульчинка.RU" в Росії.

У Вінницькій області зосереджено три виробничі напрями даної структури:

- переробка м'ясної продукції на Тульчинському м'ясокомбінаті;
- рослинництво, тваринництво, виробництво цукру - ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина"";
- виробничі потужності "ІНТЕР ФУД".

До складу "ІНТЕР ФУД" входять: Тульчинський маслосирзавод, Крижопільський сирзавод, Могилів-Подільський, Чечельницький та Вапнярський молокозаводи.

ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина" " - це багатогалузевий виробничий комплекс, який у 2005 році об'єднав довкола себе високотехнологічну сільськогосподарську і переробну галузі. Сьогодні до його складу входять 7 агроформувань Томашпільського та 5 Тульчинського районів,

"Тваринницько-відгодівельний комплекс с. Тиманівка", Томашпільський цукровий завод, три машинно-тракторні станції, нафтобаза та Журавлівський елеватор, у складі якого працює комбикормовий завод. Загальна площа землі в обробітку складає 28 тис. га [1].

Розглянемо механізм вертикальної інтеграції навколо одного з агроформувань Тульчинського району (рис. 1) - АФ "Гнатківське" (товаропотоки для інших агроформувань аналогічні). Дане підприємство спеціалізується на вирощуванні зерна та цукрових буряків. Головним покупцем цукрових буряків виступає структурний підрозділ ТОВ "Агрокомплекс "Зелена Долина"" ПП "Томашпільський цукровий завод". Зерно на зберігання АФ "Гнатківське" здає у елеватор, який розміщений на території ХПП Журавлівське.

Філії ТОВ "ІНТЕР ФУД" виготовляють

молочну продукцію із цукру Томашпільського цукрового заводу та молока, придбаного у філії ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина" Тиманівське", яка спеціалізується на відгодівлі племінної худоби ВРХ, постачальником якої є племзаводи "Віла" та "Кенашів". Підприємства повністю забезпечені кормами для тварин: у агроформувань вони купують жом та м'ясо, а комбикорми постачає комбикормовий завод, розташований на території хлібоприймального пункту у с. Журавлівське. АФ "Тиманівське" також здійснює забій худоби та продає м'ясо Тульчинському м'ясокомбінату, який входить до групи компаній "ТЕРРА ФУД".

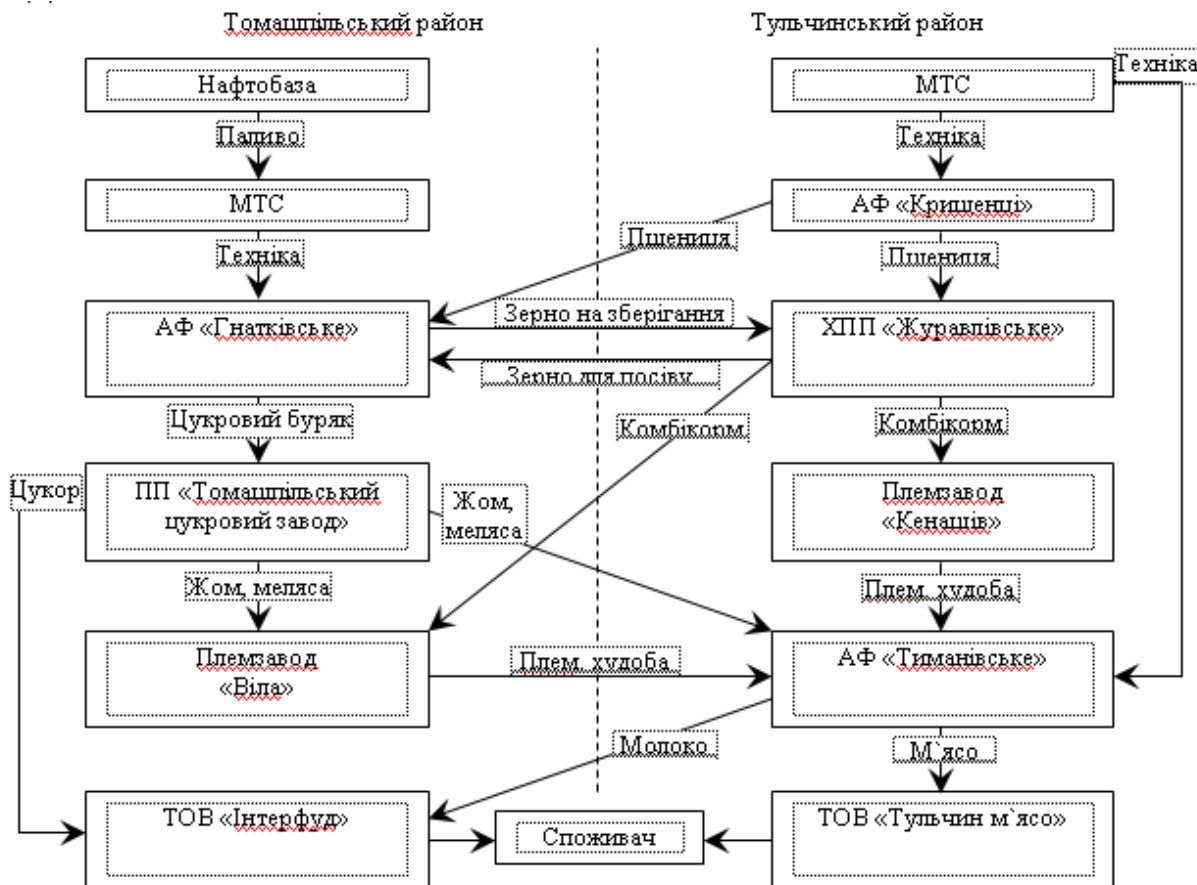


Рис. 1. Схема товаропотоків ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина""

Отже, "ТЕРРА ФУД" реалізує готову продукцію у вигляді сирів, спредів, м'яса із найменшими виробничими витратами, які скорочуються за рахунок вертикальної інтеграції.

Собівартість кінцевої продукції мінімізується за наявності наступних факторів:

- власного машино-тракторного парку, який надає в оренду техніку підрозділам компанії;
- нафтобази, що забезпечує паливом техніку у

будь-який момент;

- замкнутого циклу виробництва - від вирощування зернових і технічних культур до продажу м'ясної та молочної продукції;
- власної торговельної мережі;

- високої якості виготовленої продукції та відомих торгових марок: "Тульчинка", "Біла лінія", "Золотий резерв", які забезпечують швидку реалізацію продукції.

Замкнутий цикл виробництва розв'язує ряд проблем: для сільськогосподарських підприємств - зі збутом продукції, для переробних - із постачанням сировини.

У середині структури наявна і горизонтальна інтеграцію, механізм якої можна простежити між АФ "АК "Зелена долина"". З аналізованої схеми видно, що одне підприємство може як продавати іншому вирощену продукцію (зерно), так і купувати у нього насіння, посівний матеріал, добрива тощо.

За організаційною структурою група компаній "ТЕРРА ФУД" нагадує кластер (однак відсутній один елемент - банк). Усе залежить від того, які функції покладено на управляючу компанію "ТЕРРА ФУД". Якщо вона виступає як фінансове джерело для інших учасників - тоді це кластер. Якщо здійснює лише управлінські та контролюючі функції - концерн.

ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина"" - холдинг. Головна компанія розміщена в смт. Томашпіль, тут акумулюються ресурси усіх 12 агроформувань, які є структурними одиницями агрокомплексу. Вони не мають юридичної

незалежності та не приймають самостійно господарських рішень. Частина прибутку спрямовується у центральний офіс "ТЕРРА ФУД", частина залишається у розпорядженні агрокомплексу.

Ще одним представником міжрегіональної інтеграції є компанія "Зернопродукт МХП", що розташована у Ладизині Вінницької області та входить до складу групи компаній "Миронівський хлібопродукт" (Київ), загальна площа посівів 120 тис. Га.

До складу ПрАТ "Зернопродукт МХП" входять 25 філій у Вінницькій, Хмельницькій, Житомирській і Черкаській областях, які обробляють близько 120 тис. га сільгоспугідь і понад 20 тис. голів великої рогатої худоби та 12 тис. свиней. 90% акцій "Зернопродукт МХП" належить "Миронівському хлібопродукту", 10% - генеральному директору компанії Миколі Кучеру. У Вінницькій області виробництво представлено 3-ма напрямками - рослинництво, комбікорми, птахівництво [9].

На рис. 2 зображена схема руху ресурсів ПрАТ "Зернопродукт МХП" між філіями Вінницької області.

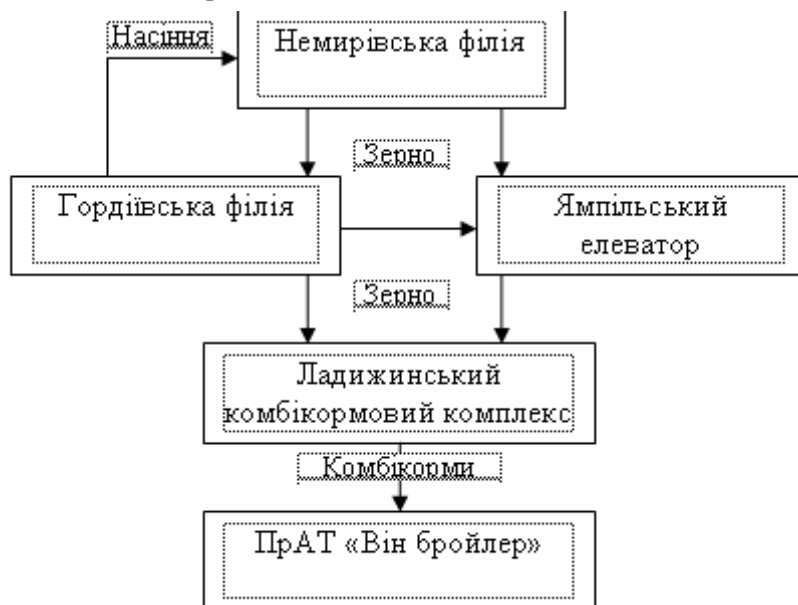


Рис.2. Замкнутий цикл виробництва ПрАТ "Зернопродукт МХП"

Приклад побудови інтеграційних структур шляхом диверсифікації можна простежити на ПП "Кряж", яке було засновано в листопаді 1992 року, головним видом діяльності якого було виготовлення та роздрібно-оптова торгівля будівельними матеріалами.

У 2000-му році приватне підприємство "Кряж" активно розвиває напрям сільського господарства. Основним видом діяльності сільгосппідприємств, що входять до складу ПП "Кряж", є вирощування зернових культур і цукрового буряка. Власником структури є фізична особа, у руках якої зосереджено 100 % акціонерного капіталу.

На сьогодні структуру Кряжу складають три цукрових заводи ТОВ "Подільські цукроварні" (СП "Соколівський цукор", "Капустянський цукор", "Моївський цукор"), ТОВ "Крижопільський елеватор", ТОВ "Червоногвардійський шиферний завод" (який виготовляє товарної продукції на 40 млн. грн. в рік), агроформування СТОВ "Кряж і К" і СТОВ "Чернівчанка-агро", ТОВ "Торгова компанія "Кряж і Кусто". Протягом 2002-2012 рр. до складу Кряжу входили дві відокремлені філії у м. Одеса та м. Херсон, основною діяльністю яких була оптова торгівля будівельними матеріалами. Агроформування ПП "Кряж" мають в обробітку

49 тис. гектар землі у 8 районах Вінницької області [8].

Головним видом діяльності підприємства є роздрібно-оптова торгівля азбоцементними виробами, цементом, сільськогосподарською і промисловою продукцією, продуктами харчування власного виробництва (мука, хлібобулочні вироби, соняшникова олія), забезпечення сировиною і матеріалами підприємств цементно-шиферної промисловості. Також підприємство імпортує азбест з Росії та Казахстану для реалізації вітчизняним шиферним заводам.

Розглянемо механізм інтеграції на прикладі виробничого підрозділу СТОВ "Кряж і К", розташованому у с. Вербівка Крижопільського району (рис. 3). Підприємство створене у 2000 році на базі збанкрутілого КСП. До складу входять 5 виробничих підрозділів, які розміщені у навколишніх селах. Управління відбувається аналогічно як у ТОВ "Агрокомплекс "Зелена долина"".

Структурний підрозділ СТОВ "Кряж і К",

розташований у с. Вербівка, спеціалізується на вирощуванні зернових, цукрових буряків і розведенні великої рогатої худоби. Основним покупцем цукрових буряків є дочірнє підприємство ТОВ "Подільські цукроварні" СП "Соколівський цукор", яке виготовляє цукор. СП "Соколівський цукор" не здійснює самостійно продаж готової продукції, оскільки не має юридичної незалежності. ТОВ "Подільські цукроварні" частину цукру реалізує СТОВ "Кряж і К", решту - ТД ПП "Кряж".

Відходи цукрового заводу (жом, меляса) купує сільськогосподарське підприємство і використовує як корми для відгодівлі сільськогосподарських тварин, яких може продавати іншому учаснику структури - СТОВ "Чернівчанка-агро", яке є центром інтеграції у Чернівецькому районі.

Структурні підрозділи сільськогосподарських підприємств здають зерно на зберігання ТОВ "Крижопільський елеватор", де знаходиться цех, що виготовляє борошно, крупи та суміші для годівлі свиней та корів.

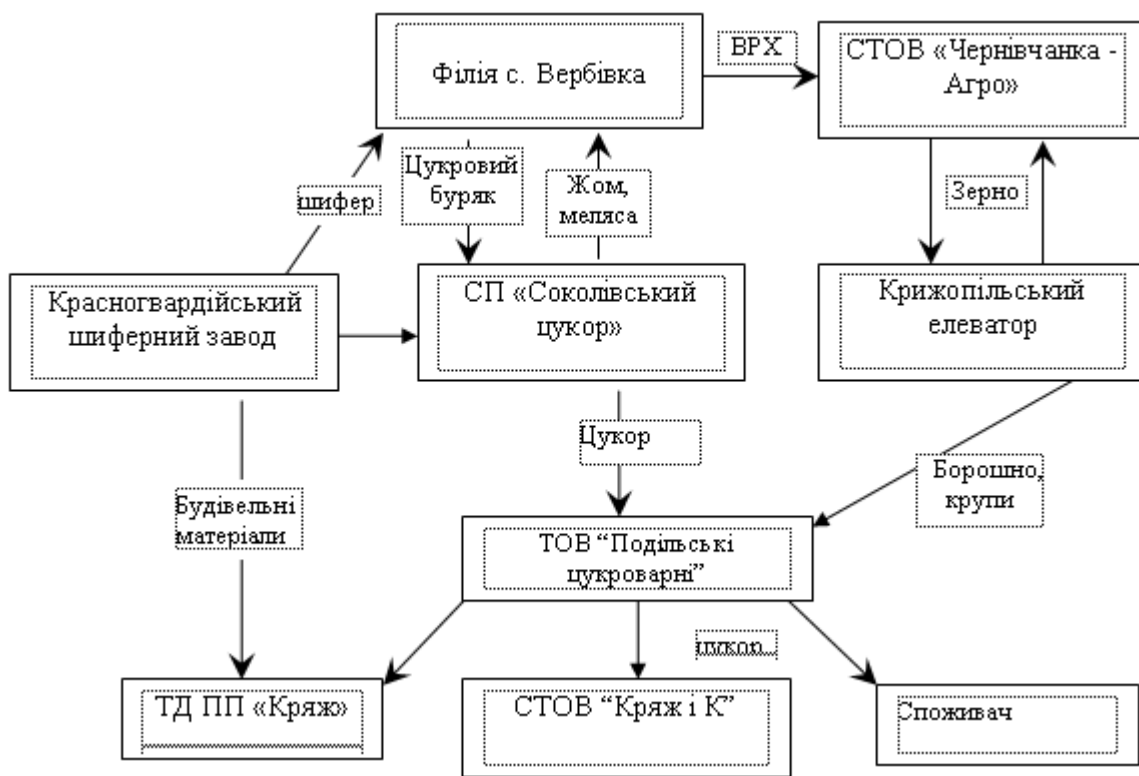


Рис. 3. Механізм інтеграції ПП "Кряж"
(на прикладі підприємств Крижопільського району)

Красногвардійський шиферний завод, розташований в АРК є дочірнім підприємством ПП "Кряж" - багатопрофільне будівельне підприємство, яке здійснює постачання на ринок України весь комплекс покрівельних матеріалів та комплектуючих. Завод самостійно здійснює продаж будівельних матеріалів.

СТОВ "Кряж і К" з одного боку є

координаційним центром виробничих підрозділів Кряжу у Крижопільському районі, з іншого - виступає структурною одиницею ПП "Кряж". Саме тому дане підприємство частину виготовленої продукції спрямовує у Торговий дім ПП "Кряж", а частину реалізовує самостійно. Основними видами діяльності є рослинництво, виробництво хліба та хлібобулочних виробів,

оптова торгівля несільськогосподарськими проміжними продуктами та оптова торгівля будівельними матеріалами.

ТОВ "Торгова компанія "Кряж і Кусто" здійснює оптову торгівлю зерном, насінням та кормами для тварин, будівельними матеріалами та цукром, регулює експортно-імпорتنі операції усередині інтегрованої структури, надає послуги по обробітку земельних угідь та збору урожаю.

Також на території області є підприємства - представники аграрно-промислового холдингу ТОВ "Астарта-Київ" - на базі Жданівського цукрового заводу створено ТОВ "Хмільницьке" ВП "Жданівський цукровий завод".

Інтегрована компанія ТОВ "Панда", спеціалізується на виробництві безалкогольних напоїв, випускає свою продукцію під торговою маркою "Караван", має власні цукрові заводи та поля для вирощування сировини.

ТОВ "Агро Інвест Україна" є дочірньою компанією холдингу "МК Group", зареєстрованого у Сербії, спеціалізується на сільськогосподарській діяльності, засноване у 2006 р., складається із чотирьох підрозділах (Яготин, Черкаси, Вінниця, Житомир) та компанії "Агро Логістика Україна", яка управляє елеватором у ДП "Яготин" [12].

ТОВ "Аграрна Фрут Лука" створена у 2001 р., є дочірньою компанією австрійського холдингу "Аграрна", спеціалізується на вирощуванні та переробці ягід: виготовлення соків, пюре, продажі свіжих і заморожених фруктів. Більшість продукції спрямовується на експорт. Головна стратегічна

мета компанії - постійна оптимізація технологічних процесів і розробка нових видів продукції [11].

Лідером на ринку кондитерських виробів сьогодні є міжнародна кондитерська корпорація Рошен. У Вінницькій області функціонують дві фабрики даної компанії. Головну сировину для виробництва цукерок - цукор постачають підприємства групи "Агропродінвест", які, як і Рошен, входять у концерн "Укрпромінвест" [10].

ТОВ "Група Агропродінвест" створена у 2000 р. і об'єднує сільськогосподарські формування у 4-х районах області: ПрАТ "ПК "Поділля"", ТОВ "ПК"Зоря Поділля"", ТОВ "Новофастівське", ТОВ "Вінницький комбінат хлібопродуктів № 2". Підприємства займаються вирощуванням продукції рослинництва та тваринництвом, виготовленням цукру та борошна.

ВАТ "Вінніфрут" створене в 2000 році. До його складу входять 3 заводи і 19 торгових філіалів у великих містах України.

Основні напрямки діяльності - виробництво:

- натуральних соків "Вінні"
- мінеральної води "ЕКО" і солодких газованих напоїв,
- натуральних концентрованих соків і пюре (яблуко, груша, вишня, персик, абрикос, ягоди, морква тощо),
- яблучного пектину [2].

Схему утворення перехресного холдингу можна спостерігати на рисунку 4.



Рис.4. Схема побудови інтегрованого сільськогосподарського підприємства шляхом використання "системи участі"

Інтегрована група створена шляхом залучення міноритарних власників. Центром інтеграції є ТОВ "Центр Дар", який зосередило навколо сільськогосподарські підприємства 5 районів області через незначний внесок у статутний капітал.

На думку В.М. Семцова [5], існує три варіанти пояснення даного явища:

1) засновники не хочуть або не можуть відкрито брати участь у бізнесі, а тому змушені (або бажають) бути завуальованими;

2) засновники бажають створити систему захисту корпоративної структури від ворожого поглинання (рейдерства), використовуючи стратегічні механізми: а саме систему договорів (контрактів);

3) засновники бажають бути завуальованими, що також може розглядатися як елемент створення ефективної системи захисту від ворожих поглинань.

Інший варіант інтеграції через "систему участі" можна спостерігати на прикладі цукрової галузі у Вінницькій області. Керівництво ТОВ "Кристал" створило на базі колишнього КСП сільськогосподарське підприємство ПАТ "Браїлівське" і володіло його контрольним пакетом акцій до 2008 р. з 26.09.2008 р., пакет акцій перейшов до ТОВ "Турбо Інвест". З 17.09.2009 контрольний пакет акцій придбала компанія ТОВ "Констант Мебіус". Сьогодні 77,7 % акцій даного підприємства належить кіпрській компанії "ВАЛАРС АГРО ЛІМІТЕД". ПАТ "Браїлівське" займається вирощуванням цукрового буряка, зернових, виробництвом молока та м'яса, є головним постачальником цукру для ТОВ "Кристал". Директорат у даних підприємств спільний [6].

Висновки. Проведений аналіз інтегрованих структур Вінницької області дає змогу виявити ряд основних тенденцій у діяльності інтегрованих структур.

Серед негативних можна виділити наступні: концентрація значних земельних масивів в одних руках; витіснення з агробізнесу малих та середніх підприємств, фермерських господарств; використання екстенсивних засобів виробництва; утворення монополій на ринку цукру та зерна; відтік капіталу за кордон через реєстрацію підприємств у офшорних зонах і розміщення акцій на світових фондових ринках; недоотримання фінансування в місцеві бюджети через схеми мінімізації податкових зобов'язань; скорочення робочих місць.

Основними позитивними явищами є: залучення інновацій в економіку області; зниження ролі посередників; підвищення експортного потенціалу області; збільшення обсягів виробництва регіону;

створення нових елеваторів на території області; покращення якості виготовленого продукту.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо удосконалення контролю за діяльністю інтегрованих структур за допомогою інструментів державного регулювання.

Список літератури

1. Агрокомплекс "Зелена долина" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.agrocareer.com/company/347/>
2. БАТ "Вінніфрут" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.vinni.ua/
3. Група компаній "ТЕРРА ФУД" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://terrafood.com.ua/uk/page/about_us
4. Компанія "Управляющая Компания Терра Фуд, ООО" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [tp://www.ua.all.biz/upravlyayushchaya-kompaniya-terra-fud-ooo-e93105](http://www.ua.all.biz/upravlyayushchaya-kompaniya-terra-fud-ooo-e93105)
5. Мороз О.О. Нові типи сільськогосподарських підприємств та їх вплив на розвиток аграрного сектора регіону [Електронний ресурс] / О. О. Мороз, В. М. Семцов. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc...6.../42.pdf
6. Офіційний сайт Державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Державної установи "Головне управління статистики у Вінницькій області" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/express-editions.html>
8. ПП "Кряж" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.kryazh.com.ua/ru/o_kompanii/
9. ПрАТ "Зернопродукт МХП" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mykola-kucher.com/index.php?r=site/static&url=zernoproduct>
10. Про "Рошен" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.roshen.ua/ua/about/general/>
11. ТОВ "Агрона Фрут Лука" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.agrana.ua/agrana-v-ukraine/>
12. ТОВ "Агро Інвест Україна" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://latifundist.com/kompanii/27784-agro-invest-ukraina>

Аннотация

Анна Екель

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Исследуется развитие интегрированных структур Винницкой области. Проведен анализ взаимосвязей между участниками интеграционного процесса. Определено влияние агрохолдингов на экономику региона.

Ключевые слова: агрохолдинги, интеграция, аграрный сектор.

Summary

Ganna Iekel

THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION PROCESSES IN AGRARIAN SECTOR OF VINNYTSIA REGION

The development of integration structure of Vinnytsia region are investigated. The analyses of interconnection between parties of integration processes are conducted. The influence of agricultural holdings in the region's economy are defined.

Keywords: agricultural holdings, integration, agrarian sector.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.92:332.1

© Михайлина Д.Г., Роговська-Іщук І.В., 2013

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ТРАНСКОРДОННА КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ВКЛЮЧЕННЯ У ГЛОБАЛЬНИЙ ВІДТВОРЮВАЛЬНИЙ ПРОСТІР

Розкриваються сучасні тенденції та закономірності промислової кластеризації на світовому рівні з урахуванням сучасних глобальних викликів. Окреслюється роль транскордонних кластерів в економічному розвитку провідних країн, необхідність та рівень їхнього запровадження в економіку України на сучасному етапі.

Ключові слова: глобалізація, єврорегіон, інновації, кластеризація, інтеграція, конкурентоспроможність, промислова політика, технології, транскордонний кластер.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується постійним посиленням конкурентного тиску і зростанням значущості глобальної корпоративної складової. При цьому засоби комунікацій, організаційні форми роботи, у наявності міжнародних компаній, дозволяють їм формувати нові виробничі структури - мережі, агломерації, альянси, партнерства, а також кластери. За умов, коли розрізнені високотехнологічні підприємства України не в змозі шляхом самофінансування вийти на світовий конкурентоспроможний технологічний рівень, необхідні організаційні заходи на мікрорівні щодо поєднання потенціалів багатьох підприємств. При цьому фахівці зазначають, що для виходу українських підприємств на транснаціональний рівень, зокрема, у вигляді ТНК, що базуються в Україні, необхідно сприяти кластерному підходу до економічного і технологічного розвитку через створення територіально-виробничих комплексів, у тому числі у транскордонному вимірі [5, с. 111-112].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ці питання широко окреслені у працях багатьох сучасних авторів, які висвітлюють закономірності зародження, функціонування, регіональний та глобальний потенціал розгортання кластеризації як конкурентної основи розвитку сучасного національного господарства. Серед таких авторів варто відзначити М.Портера як основоположника проблеми кластеризації економіки, а також М.Афанасьєва, Н.Мікулу, Л.Мяснікову, О.Олейніка,

В.Пісьмака, С.Соколенка, І.Сухорукова, П.Філіппова та ін., які виходячи з позитивного досвіду промислово розвинених країн, аргументують перспективність застосування кластеризації й в інших національних економіках.

Не розв'язані раніше частини загальної проблеми. На світовому ринку кластери присутні як єдині агенти відтворювальної мережі, що дозволяє їм виступати на рівних і протистояти негативному впливові глобальної конкуренції. Такі дієві приклади можна знайти у багатьох країнах: Бенгалор в Індії, Силіконова долина у США, Монпельє у Франції, Кембридж у Великій Британії, Хагенберг в Австрії, Мюнхен, Гамбург і Дрезден у Німеччині (останні отримали почесне звання "Силіконова долина ХХІ ст.") тощо [2, с. 53 - 65]. Корпоративним шляхом реалізується у кластерах й інноваційна політика, що дозволяє суттєво зменшити трансакційні витрати. Тому вивчення особливостей функціонування та сприяння розвитку кластерного бізнесу сьогодні виступає ключовим питанням як для світового господарства, так і для окремої національної економіки. При цьому у розрізі специфіки функціонування промислового сектора України на сучасному етапі, особливий інтерес становлять кластерні структури інноваційного та транскордонного спрямування.

Постановка завдання. На думку провідних аналітиків, збереження існуючої моделі розвитку промислового сектора України з орієнтацією на низькотехнологічне виробництво й експорт може призвести до подальшого нарощування

технологічного відставання від розвинутих країн та зниження конкурентних позицій національної економіки. Зокрема, за даними останнього звіту БЕФ про глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр., Україна серед 144 країн посіла 73-є місце проти 82-го у 2011-2012 рр. При цьому за підіндексом "інноваційна спроможність" вона змістилася вниз на 16 позицій, "оскільки вітчизняні підприємства більшою мірою використовують іноземні технології шляхом отримання ліцензій, ніж власні розробки та дослідження"[7]. Виходячи з цього, пріоритетним завданням державної політики на сучасному етапі є здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх складових національної інноваційної системи, включаючи кластерні механізми розвитку територій.

Для визначення доцільності та перспективності застосування кластерних форм господарської діяльності в Україні, необхідно детально дослідити подібний досвід в інших країнах, визначити загальні механізми кластеризації національного господарства. При цьому треба дотримуватися здебільшого не внутрішнього регіонального підходу, а рівня транскордонного кластерного розвитку із залученням зовнішнього потенціалу й запозиченням позитивного міжнародного досвіду.

Викладення основного матеріалу дослідження. Кластеризацією вже охоплено понад 50% економік провідних країн, вона виступає новим вектором розвитку світ-системи капіталізму. При цьому, спираючись на прориви у науково-технологічній сфері та інтелектуалізацію основних чинників виробництва, вони змогли забезпечити приріст ВВП у діапазоні від 75 до 90% [1, с. 184]. Так, наводячи як приклад Італію, Е.Тоффлер, назвав кластеризацію "ною хвилею" розвитку капіталізму [4, с. 76]. Загальний процес глобалізації світового господарства здійснює вплив на кластери, сприяючи підвищенню їхньої конкурентоспроможності на світовому ринку. Термін "кластер" широко вживаний в англійських країнах - США, Великобританії тощо, а "промисловий район" у ряді європейських країн - Італія, Франція, Німеччина, Данія.

Кластерна концепція регіонального розвитку формується з кінця XIX ст., коли у роботах А.Маршала досліджувався синергійний ефект взаємодії споріднених та взаємопов'язаних промислових підприємств. Поштовхом до розвитку кластеризації економіки як фактора підвищення регіональної конкурентоспроможності слугували роботи М.Портера та його вдалі програми з формування кластерів у штаті Аризона (США). "Нова хвиля" кластеризації, починаючи з 90-х рр., стала реальним втіленням об'єктивної тенденції мезоінтеграції, а не продуктом надуманого експерименту. На мікрорівні

інтеграція здійснюється шляхом формування в економіці країни господарюючих блоків - кластерів, що включають фірми та організації, які пов'язані випуском кінцевої продукції та географічним положенням. При цьому географічну близькість доцільно розглядати як місце накопичення "критичної маси" соціального капіталу, наукового, інноваційного та виробничого потенціалів. Тільки за наявності такого поєднання кластери виявляються стійкими, системно емерджентними і конкурентоспроможними.

Під кластером розуміють мережу незалежних виробничих сервісних фірм, включаючи їхніх постачальників, творців технологій та ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові центри), сполучних ринкових інститутів (брокери, консультанти) і споживачів, що взаємодіють один з одним у рамках єдиного ланцюга створення вартості. Кластер виступає об'єктивним явищем як у географічному аспекті, так і в рамках єдиного внутрішнього інформаційного середовища, що тісно пов'язане із зовнішнім. У кластерах формується складна комбінація конкуренції та кооперації. Вони створюють унікальний ґрунт для інновацій. Причина успіху кластерів полягає у тому, що така форма господарювання найбільш адекватно відображає ключові особливості глобалізації. Їхніми головними елементами є: 1) базування на розвитку інноваційної діяльності; 2) активний розвиток різних видів і рівнів партнерства. Важливо також враховувати те, що кластери дозволяють домагатися успіху фірмам як розвинених, так і бідних країн, що розвиваються у жорстких умовах зростаючої конкуренції.

У зарубіжних країнах практика кластеризації економіки, в тому числі в межах транскордонних регіонів, використовується для зменшення нерівності їхнього соціально-економічного розвитку. Тут кластерна форма організації господарства використовується для створення "полісів росту". Цими полісами є, як правило, міста, де зосереджуються підприємства, виробничо-технологічні, економічні та трудові ресурсні зв'язки між якими впливають на суміжні території, підвищуючи рівень їхнього економічного і соціального розвитку. При визначенні полісів росту враховуються конкурентні переваги суб'єктів кластера, включаючи місцевий природно-ресурсний, соціально-економічний, інфраструктурний та інші види потенціалів, гео економічне положення тощо. Кластери, отже, стають центрами регіонального і локального розвитку. В них створюються умови для зосередження технопарків, логістичних центрів, технополісів та інших інноваційних ринкових форм організації економічної діяльності.

Існують численні приклади ефективного

запровадження кластерної промислової політики у світі. Зокрема, США відомі своїми кластерами у Силіконовій долині (об'єднує 7 тис. високотехнологічних компаній), Східному Массачусеті (біотехнології), Каліфорнії (виноробство), Джорджії (виробництво килимів), Канзасі (виробництво малих літаків) тощо. У Канаді (Ренфрью, Онтаріо) діє міні-кластер з виробництва дерев'яних будинків, підприємства якого обслуговують країни тихоокеанського регіону. Японія запровадила кластеризацію в рамках загальної промислової політики, утворивши асоціацію нових бізнес-інкубаторів (JANBO). Об'єднані Арабські Емірати відомі своїм мегакластером ТЕСКОМ (біотехнології), який діє з 2000 р. Особливо популярною є кластерна модель ведення господарства в країнах Європейського союзу, оскільки, виступаючи продуктом ринкової економіки, вона обумовлена сприятливим поєднанням регіональних факторів і подальшим розвитком зв'язків між підприємствами всередині самого кластеру.

Вражаючи скандинавські масштаби кластеризації промисловості. Так, Фінляндія, маючи у розпорядженні всього 0,5% світових лісових ресурсів, за рахунок кластерів з високою продуктивністю, що підтримуються інноваційними структурами, забезпечує 10% світового експорту продукції деревообробки і 25% - паперу; на телекомунікаційному ринку вона забезпечує 30% світового експорту обладнання мобільного зв'язку і 40% - мобільних телефонів [4, с. 82]. У Данії понад 40% підприємств, що забезпечують 60% експорту функціонують у складі кластерів. У Норвегії сьогодні успішно функціонують 62 регіональні кластери, 55 з яких відносяться до промислових галузей. Державна підтримка та фінансування тут здійснюється в рамках реалізації державної інноваційної політики.

Подібна політика ефективно запроваджена також у таких європейських країнах, як Нідерланди (офіційно виділено 20 кластерів), Великобританія (154 кластери: від 8 до 18 у кожному з регіонів), Швейцарія (45 кластерів), Португалія (понад 30 фактично існуючих кластерів). Франція, Австрія, Італія також виступають візирями застосування кластерної політики як змістовного інструменту промислової політики, тісно пов'язаного з політикою транскордонного регіонального розвитку. Зокрема, в Італії вирізняються кластери: Біелла (населення 48 тис. чол.) і Кастель-Гофредо (7 тис. чол.) - провідні світові центри виробництва сучасного текстилю; Монтебеллуна (25 тис. чол.), де виробляють 75% світових лижних черевиків та іншого спеціального взуття.

Як приклад ефективного господарювання у

рамках кластерної структури можна розглянути компанію KWB з виробництва біопалива, яка 10% свого обігу щорічно інвестує у дослідження й інновації та з 2005 р. входить до кластера в Граці (Австрія). З часу приєднання до кластера число співробітників компанії збільшилося зі 100 до майже 400, а обіг подвоївся до 75 млн. євро у 2012 р. Загалом кластер об'єднує 160 компаній, спеціалізується на екологічно чистих технологіях і визнається одним із найефективніших у світі. За останні 5 років тут створено 6000 робочих місць. Середній темп зростання компаній, які належать до цієї групи, сягає 18% на рік, що майже вдвічі вище за показники подібних організацій. Компанії кластеру нині продають 90% своєї продукції на світових ринках, співпрацюючи з міжнародними кластерами з Данії, Сінгапуру, Китаю та Сполучених Штатів. Керівництво компанії стверджує, що визначні результати досягнуті саме завдяки можливостям, які надає кластер: розробка стратегій, допомога з фінансуванням і передові інновації [12].

Очевидний також вплив глобалізації на розвиток кластерів у таких напрямках, як зростання експорту товарів, послуг, компонентів і обладнання; активізація аутсорсингу, що сприяє делокалізації діяльності компанії. Наприклад, у виробництві керамічної плитки промислові кластери в Іспанії та Бразилії застосовують технології лідера цієї галузі - італійського кластера "Сассуоло". Компанії "Benetton" та "Ikea" створили міжнародні мережі, що співпрацюють з виробниками у багатьох країнах світу, купуючи їхню продукцію, сприяючи підвищенню ефективності місцевої економіки. У зв'язку зі значними відмінностями у заробітній платі більшість компаній легкої промисловості Тайваню і Гонконгу перенесли діяльність у КНР. У Гонконгу делокалізація, що торкнулася взуттєвої і текстильної промисловості, сприяла збільшенню випуску продукції у 1980-2000 рр. у 10 разів і підвищенню конкурентоспроможності легкої промисловості. З тієї ж причини регіон Тімішоара в Румунії став основним одержувачем італійських інвестицій.

У контексті залучення прямих іноземних інвестицій, які сприяють забезпеченню зарубіжних ринків кінцевими товарами, японські автомобільні компанії засновують кластери за кордоном, як правило копіюючи власні кластери. Низька інвестиційна активність малих і середніх підприємств часто пов'язана з недостатністю капіталу. У зв'язку з цим в Італії середні підприємства виносять за кордон виробництво лише стандартизованої продукції, а дорога продукція та індивідуальні товари й надалі випускаються в країні. З початку 70-х років у світі

відмічається тенденція до консолідації і концентрації більшості кластерів, але у деяких з них має місце зворотна тенденція. Наприклад, текстильна промисловість м. Прато (Італія) перейшла до кінця 70-х років від вертикально інтегрованої структури, у якій переважали декілька фірм, до деінтегрованої структури виробництва.

Глобалізація впливає на кластери також шляхом мобільності капіталу, тобто купівлі місцевих підприємств ТНК чи створення нових. Так, за даними дослідження BusinessWeek, у 2008р. 140 зі 186 провідних глобальних ТНК створили нові дослідницькі центри та лабораторії на території Китаю, Індії, країнах Перської Затоки. Як правило, ТНК мають у кластері центральний офіс, яким управляють професійні менеджери і фінансисти, більш компетентні у питаннях взаємодії з міжнародними фінансовими ринками та інститутами. Однак, як показує практика, відносини всередині більшості кластерів (промислових регіонів) зберігають горизонтальний (між фірмами регіону), а не вертикальний характер, причому зв'язки всередині кластерів під дією процесу глобалізації ускладнюються [13].

Останніми роками особливої значущості процеси кластеризації набули у країнах з перехідною економікою, й насамперед у країнах - нових членах ЄС. Для них ОЕСР і секретаріат ЄС сформували особливу програму, спрямовану на виконання проектів з розвитку кластерної моделі. Часткове фінансування проектів здійснювалося також ЄБРР. Для їхньої активізації секретаріат ЄС ініціював окремі програми в рамках СЕІ (Центральноєвропейської ініціативи), за якими Італії й Австрії пропонувалося через виконавчий секретаріат СЕІ у Трієсті сформулювати як національні, так і транскордонні кластерні структури для 17 країн-учасниць СЕІ. Згідно з прийнятою ще у 1997 р. Декларацією "Про зміцнення економічного співробітництва в Європі" і "План дій", що її конкретизує, відповідна допомога європейським країнам із перехідною економікою була цілеспрямована на формування нових виробничих систем на основі мереж і кластерів, що триває і донині [6, с. 14]. У жовтні 2008 року Європейський союз як План для політичної реалізації ухвалив Європейський Меморандум про кластери з метою підтримки інновацій у Європі за допомогою кластерів [11].

Так, у Словенії з 2000 р. було запроваджено п'ять пілотних кластерів, найбільш успішними з яких є автомобільний та текстильний; в Естонії на теперішній час подібні структури ініціювалися у галузі машинобудування й обробки лісу; в Угорщині сьогодні діють понад 60 кластерів, найвідомішими серед яких автомобільні; на

території Литви функціонує 7 транскордонних кластерів; у Словаччині найбільш відомі є металургійний, сільськогосподарський і автомобільний кластери, останній з яких має перспективу стати транскордонним [10].

Виходячи з геополітичного розташування України (19 із 25 регіонів є прикордонними; 4 з 7-ми межуючих кордонів належать державам-членам ЄС), особливий інтерес для нас становлять саме транскордонні кластерні утворення. Останні виступають насамперед як механізм гнучкого реагування на кон'юнктуру світових ринків, зростання стабільності функціонування завдяки інтеграції конкурентних переваг конкретних суб'єктів економічної діяльності.

Так, один з найбільш відомих транскордонних біофармацевтичних кластерів "Біодоліна" створено у 1996 році у долині річки Верхній Рейн (на кордоні Франції, Швейцарії та Німеччини). Близько 250 тис. людей (10% від загальної кількості населення транскордонного регіону) зайняті у біофармацевтичній галузі, яка традиційно формується відомими науковими установами, штаб-квартирами світових фармацевтичних гігантів ("Новартис", "Рош", "Сіба"), філіями великих фармацевтичних підприємств ("Джонсон і Джонсон", "Файзер", "Санофі-Авентис") [14].

Нещодавно утворено транскордонне об'єднання навколо затоки Ересунн (регіони Данії та Швеції), включаючи "Долину Медікон". Деякі підприємства, що входять у кластер і спеціалізуються на наукових дослідженнях з розробки медикаментів для лікування порушень центральної нервової системи, вже стали провідними у своїй галузі [10].

Серед інших відомих транскордонних кластерів у зарубіжних країнах провідні: 1) кластер біотехнологій, регіон Орезунд (Данія-Швеція), який об'єднує мережу численних фармацевтичних і біотехнологічних фірм, університетські лікарні та університети; 2) німецько-голландський транскордонний кластер (м. Твенте), який розгортає свою діяльність у виробництві пластмас, металообробки та біомедичному секторі; 3) німецько-голландський кластер, створений на базі транснаціональних корпорацій Os? і Nedcar (м. Венло); 4) бельгійсько-голландський кластер "Долина Доммель", який спеціалізується з питань впровадження високих технологій та інновацій; 5) португальсько-іспанський автомобільний кластер; 6) технологічний кластер (регіони Австрії та Словенії); 7) текстильний кластер (Нижня Австрія та Богемія); 8) транскордонний кластер з виробництва скла (Верхня Австрія, Баварія,

Богемія)[8]. Зокрема, після початку реалізації програми Clusterland у Верхній Австрії ініційовано понад 200 проектів кластерної співпраці[10].

Останнім часом розвивається потужна політична ініціатива, спрямована на підтримку процесу інтернаціоналізації промислових кластерів в Італії, що стала відомою під назвою "мета-район" (metadistretto). Мета-райони розвиваються як інструмент зовнішньоторговельної політики під егідою Інституту зовнішньої торгівлі (ISE), який має штаб-квартиру в Римі й мережу з 16 місцевих філій в Італії та 107 представництв у 84 країнах світу.

Питання створення та підтримки кластерів займають помітне місце в програмі транскордонного співробітництва між Португалією та Іспанією "РОСТЕР", яка реалізується в рамках політики ЄС на 2007-2013 роки і дозволяє використовувати існуючі можливості в галузі туризму, соціального обслуговування, навколишнього середовища, технологій, охорони здоров'я, освіти та культури.

Серед транскордонних кластерів, що діють на території Литви та можуть розглядатися як перспективні й для України вирізняються: кластери у галузі туризму, до яких входять підприємства Калінінградської області РФ, Польщі та Литви; кластери з питань охорони здоров'я, розвитку рекреаційних зон і зон відпочинку за участю регіонів Польщі та Литви; кластери з питань виробництва меблів і виробів з деревини за участю регіонів Польщі, Німеччини та Литви; кластер у сфері харчової промисловості у Каунасі (за участю підприємств Польщі та Німеччини)[10].

Як стверджують аналітики, в Україні кластерна форма організації господарства ще не набула достатнього застосування та поширення. Відсутні досконалі інвестиційно-інноваційні механізми формування та функціонування кластерів, малоефективні фінансові механізми державного регулювання їхньої діяльності[14]. Методологічно виділяють три основні види транскордонних регіонів - потенційних пунктів кластеризації, до яких входять прикордонні території України: 1) за участю регіонів нових держав-членів ЄС; 2) за участю регіонів держав СНД; 3) морський транскордонний регіон[10]. При цьому доцільним вважають організацію розвитку транскордонних кластерів, передовсім у контексті використання потенціалу євро регіонів, 7 з яких діють сьогодні на території України, а саме: 1) "Буг" (Україна, Польща, Білорусь); 2) "Карпатський євро регіон" (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія); 3) "Нижній Дунай" (Україна, Молдова, Румунія); 4) "Верхній Прут" (Україна, Молдова, Румунія); 5) "Дніпро" (Україна,

Росія, Білорусь) ; 6) "Слобожанщина" (Україна, Росія); 7) "Ярославна" (Україна, Росія). У 2008 році за ініціативою Ради Європи було утворено Чорноморський євро регіон. Із створенням євро регіону "Донбас" (Україна, Росія) має бути завершено процес інституціоналізації транскордонного співробітництва у вигляді євро регіонів по усьому периметру державного кордону України.

Проте певний досвід кластерної організації підприємництва в Україні є, має місце започаткування процесів формування транскордонних кластерних ініціатив та розвитку транскордонних кластерів. Сьогодні кластери розвиваються в Івано-Франківській, Волинській, Рівненській, Полтавській, Сумській, Харківській областях, м. Севастополі. За сприяння асоціації "Поділля Перший" створені й активно розвиваються шість кластерів: будівельний, швейний, продовольчий - у Хмельницькому; харчовий і туристичний - у Кам'янець-Подільському; кластер сільського туризму у Шепетівці[11], які мають усі можливості для подальшого розвитку, у тому числі і у транскордонному вимірі. Однак поки що Хмельниччина залишається єдиним регіоном в Україні, де ефективно впроваджуються кластерні моделі промислового розвитку.

При цьому фактично у зародковому стані знаходиться процес формування транскордонних кластерів за участю України. Серед таких утворень можна виділити: 1) транскордонний логістичний кластер у Закарпатській області; 2) транскордонний туристично-рекреаційний кластер в українсько-польському транскордонному регіоні; 3) транскордонний "Люблінський Екоенергетичний Кластер" (шляхом залучення українських учасників: "Центру впровадження альтернативних і відновлювальних джерел енергії" та СП "ТзовКомЕкоЛьвів"). У Чернівецькій області розглядається можливість утворення туристичного транскордонного кластера на основі мережі регіонів-переможців Всеукраїнського конкурсу "Сім чудес України". У Луганській області вивчаються можливості реалізації транскордонних кластерних ініціатив у транспортному машинобудуванні, сільсько-господарському виробництві, медицині. У Львівській області опрацьовується питання створення транскордонного туристичного кластеру, у відповідності зі "Спільною стратегією розвитку українсько-польського транскордонного регіону на період до 2015 року". У 2007-2008 рр. започатковано створення будівельного, туристичного та фармацевтичного кластерів за участю господарюючих суб'єктів Харківської та Белгородської областей. Нині у Донецькій та

Луганській областях України і Белгородській області Росії в стадії розвитку транскордонний нанокластер, який може в процесі розвитку поширитися на інші сусідні регіони. Крім того, сьогодні завершується процес формування мега-кластеру "Севастополь", діяльність якого матиме вагомий вплив на розвиток транскордонного співробітництва у Чорноморському регіоні [9,14].

Висновки. Необхідність подальшого розгортання кластеризації економіки України очевидна. Особливо гостро постає питання пошуку та впровадження інноваційних шляхів розвитку транскордонних регіонів як одних з найменш розвинених, які, проте, мають особливі можливості для міжнародного економічного співробітництва. Цю проблему також актуалізує нещодавнє ухвалення доопрацьованого Закону України "Про індустріальні парки", який націлений на залучення до регіонів потужних інвесторів і передових технологій [15], що відкриває нові можливості також для розгортання ефективної діяльності транскордонних кластерних утворень. При цьому важливо дотримуватися передовсім інноваційно-інвестиційного способу розвитку транскордонного співробітництва в усьому відтворювальному спектрі з урахуванням пріоритетності максимізації залучення внутрішнього потенціалу та неминучого впливу нинішніх глобальних промислово-технологічних викликів.

Список літератури

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. Пер. с. англ. [уч. пос.]. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. - 495 с.
2. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса / В. Письмак // Экономист. - 2003. - № 9. - С. 53 - 65.
3. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности / П. Филиппов // Эксперт. Северо-Запад. - 2003. - № 43. - С. 16 - 19.
4. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. - 2005. - № 4. - С. 75 - 86.
5. Сухоруков А.І. Формування вітчизняних транснаціональних структур у контексті забезпечення інноваційної безпеки України / А.І. Сухоруков, О.О. Олейніков // Стратегічна панорама. - 2005. - № 4. - С. 104 - 112.
6. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації / С. Соколенко // Економічний часопис-XXI. - 2003. - № 5. - С. 11 - 16.
7. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012-2013 рр. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php>
8. Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks / European Commission. - 2002. - 92 p.
9. Розпорядження КМ України "Про схвалення концепції національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів". - 2009. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ved.odessa.gov.ua>
10. Передовий досвід розвитку кластерів. - Київ. - 2009. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.docstoc.com/docs/122521400/>
11. Європейський досвід організації кластерів в системі органів місцевого самоврядування і використання досвіду в сучасній практиці. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://new-time.kherson.ua/index.php>
12. Euronews Планета Бізнес : Кластер, або як з 1+1 отримати 3. - 2013. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ua.euronews.com>
13. Гавриков Д.А. Влияние глобализации на развитие кластеров / Д.А. Гавриков // БИКИ. - 2006. - № 37 (8983). - С. 2-3.
14. Мікула Н. Звіт про науково-дослідну роботу "Розроблення методичних рекомендацій щодо виявлення транскордонних кластерів та кластерних ініціатив" / Керівник НДР Н. Мікула. - Львів. - 2010. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/index.php>
15. 21.06.2012. Верховна Рада України ухвалила доопрацьований Закон "Про індустріальні парки". - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://technopolis5.com/eng>

Аннотация

Диана Михайлина, Ирина Роговская-Ищук

**ТРАНСГРАНИЧНАЯ КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВЕКТОР
ВКЛЮЧЕНИЯ В ГЛОБАЛЬНЫЙ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОСТОР**

Раскрываются современные тенденции и закономерности промышленной кластеризации на мировом уровне с учетом современных глобальных вызовов. Очерчивается роль трансграничных кластеров в экономическом развитии передовых стран, необходимость и уровень их внедрения в экономику Украины на современном этапе.

Ключевые слова: глобализация, еврорегион, инновации, кластеризация, интеграция, конкурентоспособность, промышленная политика, технологии, трансграничный кластер.

Summary

Diana Mykhaylyna, Iryna Rogovska-Ichshuk

**TRANSFRONTAL CLUSTERIZATION AS INNOVATIVE VECTOR OF PLUGGING IN
GLOBAL REPRODUCTIVE SPACE**

Modern tendencies and conformities to law of the world level industrial clusterization taking into account modern global imperatives are discovered in this article. The role of transfrontal clusters in economic development of leading countries, necessity and level of their introduction for the economy of Ukraine on the modern stage is outlined.

Key words: globalization, European region, innovations, clusterization, competitiveness, industrial policy, integration, technologies, transfrontal cluster.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗАЛУЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВИХ ПОТОКІВ РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Зроблено аналітичну оцінку залучення України до світових потоків реального капіталу та визначено, що вона є нетто-імпортером прямих іноземних інвестицій. Обґрунтовано ключові складові формування міжнародної інвестиційної стратегії України, серед яких залучення інвестицій у стратегічні галузі економіки, переорієнтація імпортних потоків в інвестиційні проекти, інвестиції в інноваційний розвиток, удосконалення інвестиційного середовища та інтеграція України до європейського інвестиційного простору.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, міжнародна інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, міжнародна інвестиційна стратегія.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економічний розвиток України залежить від здатності ефективно використовувати не тільки традиційні, але інтернаціоналізовані ресурси і чинники виробництва постіндустріального суспільства. Це забезпечується за умов реалізації моделей відкритої економіки, адаптованих до внутрішніх особливостей та зовнішнього еволюційного середовища. Міжнародне інвестування відіграє при цьому провідну роль, формуючи канали передачі фінансових і матеріальних ресурсів, науково-технологічних і організаційно-економічних інновацій на новітній інформаційній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики і розвитку процесів залучення прямих іноземних інвестицій на макрота і мікрорівні присвячені праці відомих вітчизняних і зарубіжних учених О. Білоруса, І. Бланка, Б. Губського, Д. Лук'яненка, А. Кредісова, О. Плотнікова, Ю. Козака, Ю. Пахомова, В. Гейця, Є. Панченко, А.А. Пересади, А. Поручника, С. Реверчука, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка, О. Шниркова, Ю. Макогона, О. Рогача, В. Рокочі. Разом з тим, необхідне подальше дослідження сучасних проявів і перспективних трендів міжнародних інвестиційних процесів і обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності участі України в міжнародних інвестиційних процесах.

Постановка завдання. Метою публікації є аналітична оцінка місця України у світових потоках реального капіталу та формування на цій основі рекомендацій щодо оптимізації міжнародної інвестиційної діяльності країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. За останні роки Україна значно підвищила свою інвестиційну активність, свідченням цього є підписання угод про сприяння і взаємний захист інвестицій з більше, ніж 70 країнами світу, укладення більше 50 міжнародних договорів щодо

унікнення подвійного оподаткування, ратифікація Вашингтонської конвенції 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних суперечок між державами та іноземними суб'єктами господарювання, вступ України у 2008 р. у СОТ.

За даними Державного комітету статистики, у 2011 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 6473,1 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що на 8,1% більше, ніж у 2010 р. та на 14,9% більше порівняно з 2009 р. При цьому, на початок 2012 р. накопичений обсяг інвестицій з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці (з 2001 р.) в економіку України склав 49,36 млрд. дол. США [1], що на 10,2% більше обсягів ПІІ на початок 2011 р. та на 23,3% більше порівняно з сукупним обсягом ПІІ на початок 2010 р.; у цілому, накопичені обсяги інвестицій збільшились порівняно з 2001 р. у 10,8 разів.

Проте, оцінка динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну порівняно з іншими постсоціалістичними країнами вказує на їх низький рівень: на кінець 2011 р. в Україну надійшло 1084,3 дол. США у розрахунку на одну особу, що на 10,8% більше, ніж у 2010 р. та на 24,3% перевищує рівень 2009 р. Однак, це удвічі менше, ніж у Росії, утричі - ніж у Румунії та Литві, у чотири рази - ніж у Латвії, Польщі та Казахстані. У шість разів більше вкладають у Болгарію та Угорщину, вісім - Словаччину, одинадцять - Чехію. Отже, Україна і далі залишається сильно недоінвестованою державою. На наш погляд, причини такої ситуації криються як у зовнішніх факторах - посткризовий кон'юнктурі світового інвестиційного ринку, так і внутрішніх - незадовільній якості ділового середовища. Попри несприятливі екзогенні фактори, незадовільний рівень іноземного інвестування в Україні визначається й рядом внутрішніх причин. Найбільш репрезентативно вони відображаються при формуванні рейтингів конкурентоспроможності та оцінці ділового

середовища країни. Так, у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2011-2012 (The Global Competitiveness Index (GCI) 2011-2012), сформованому аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму, Україна опинилась на 82 місці в "компанії" Гватемали, Намібії, Тринідаду і Тобаго та Ботсвани. Побудований на основі комбінації суспільно доступних даних і результатів опитування керівників понад 14 тис. компаній в 142 країнах світу, GCI демонструє градацію країн та їх бізнес-клімату через оцінку 12 складових конкурентоспроможності. За цими критеріями Україна посіла наступні позиції: 1) якість інститутів - 131; 2) інфраструктура - 71; 3) макроекономічна стабільність - 112; 4) здоров'я і початкова освіта - 74; 5) вища освіта і професійна підготовка - 51; 6) ефективність ринку товарів і послуг - 129; 7) ефективність ринку праці - 61; 8) розвиток фінансового ринку - 116; 9) технологічний рівень - 82; 10) розмір внутрішнього ринку - 38; 11) конкурентоспроможність компаній - 103; 12) інноваційний потенціал - 74 [2].

Також результати 14-ої хвили трекінгового дослідження інвестиційного клімату в Україні,

проведеного Європейською Бізнес Асоціацією за підтримки дослідницької компанії InMind, засвідчили рекордне за три останні роки падіння індексу інвестиційної привабливості України у четвертому кварталі 2011 р. до 2,19 [3].

У рейтингу Doing Business-2012 від Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Україна у 2011 р. зайняла 152 позицію зі 183 можливих, погіршивши своє становище порівняно з 2010 р. на 7 позицій [4].

За результатами проведеного нами дослідження очевидно, що обсяги залучених ПІІ в економіку України за період 2001-2011 рр. суттєво перевищували обсяги ПІІ з України (рис. 1). Так, якщо у 2001 р. обсяги ПІІ в Україну перевищували обсяги вивозу українських інвестицій за кордон у 29,3 р., у 2006 р. зазначене співвідношення досягнуло максимального значення за весь період - 88,8 разів, то починаючи з 2007 р. значення показника знаходилося в межах від 4,8 р. до 7,2 р. - у 2011 р. Тобто Україна у світових потоках реального капіталу виступає нетто-імпортером прямих іноземних інвестицій.

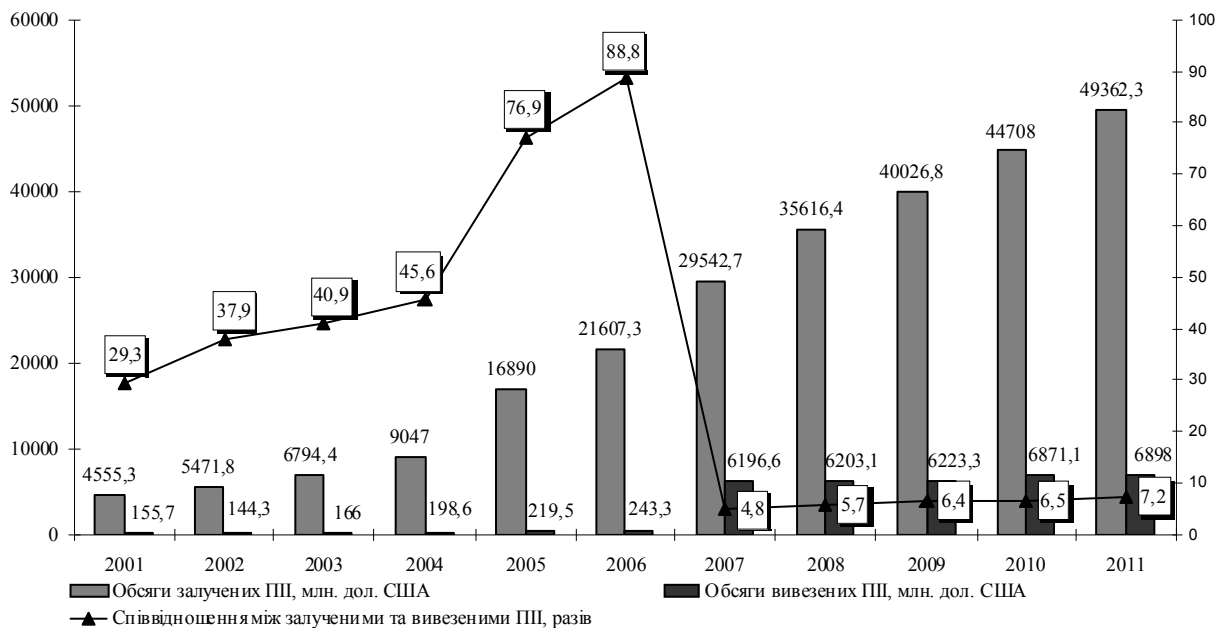


Рис. 1. Співвідношення між залученими та вивезеними ПІІ з України

Згідно здійснених нами розрахунків, переважна частина ПІІ у 2001-2011 рр. в економіку України надходила з країн Європи (табл. 1), при цьому спостерігалась стійка тенденція їх зростання: на кінець 2011 р. обсяг ПІІ з країн Європи склав 27,97 млрд. дол. США, що на 5,9% перевищує рівень 2010 р. та у 12,7 разів більше, ніж у 2001 році (табл. 1). Частка ПІІ з країн цього регіону у загальному обсязі ПІІ в економіку України на кінець 2011 р. склала 56,6%, зменшившись порівняно з 2010 р. на 2,5 відсоткових пункти, проте

зросла порівняно з 2001 р. на 8,4 процентних пункти. Зменшення у структурі ПІІ частки країн Європи у 2011 р. проти рівня 2010 р. було обумовлено суттєвим приростом обсягів ПІІ з країн Азії і перерозподілом частки регіонів на їх користь.

Як засвідчують розрахунки, узагальнені у таблиці 1, упродовж 2001-2011 рр. відбулася суттєва активізація процесів прямого інвестування з країн Азії на фоні значного зменшення потоків ПІІ у країну з країн Америки. На кінець 2011 р.

обсяги ПІІ з країн Азії склали 13,35 млрд. дол. США, що на 26,1% більше, ніж у 2010 р. та у 17,5 разів перевищує показник 2001 р. Поряд з цим,

обсяги ПІІ з країн Америки склали 3,48 млрд. дол. США, що на 2,9% більше порівняно

Таблиця 1

Обсяги і частка регіонів країн світу у потоках ПІІ в економіку України

Регіон	2001 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення, %	
						2011 р. до 2010р.	2011 р. до 2001р.
Обсяги ПП, млн. дол. США							
Європа	2194,8	21552,5	23731,7	26413,2	27970,7	105,9	У 12,7 р.б.
Азія	764,2	8257,5	9659,5	10588,0	13348,3	126,1	У 17,5 р.б.
Африка	6,7	109,0	120,3	122,2	121,6	99,5	У 18,1 р.б.
Америка	1185,8	3397,6	3296,5	3381,6	3477,7	102,9	У 2,9 р.б.
Австралія і Океанія	7,1	18,3	24,3	30,3	47,8	157,8	У 6,7 р.б.
Країни СНД	367,1	2168,3	2837,4	3790,0	4011,4	105,9	У 10,9 р.б.
Інші країни*	29,6	113,2	480,7	480,7	384,8	80,1	У 13,0 р.б.
Всього	4555,3	35616,4	40053,0	44806,0	49362,3	110,2	У 10,8 р.б.
Частка у структурі, %							
Європа	48,2	60,5	59,3	59,1	56,6	- 2,5	+ 8,4
Азія	16,8	23,2	24,1	23,7	27,1	+ 3,4	+ 10,3
Африка	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	- 0,1	-
Америка	26,0	9,5	8,2	7,6	7,1	- 0,5	-18,9
Австралія і Океанія	0,2	0,06	0,07	0,08	0,1	+ 0,02	- 0,1
Країни СНД	8,1	6,1	7,1	8,5	8,1	- 0,4	-
Інші країни*	0,5	0,34	0,93	0,72	0,8	+ 0,08	+ 0,3
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-

* До інших країн віднесено ті, інформація про обсяги ПІІ з яких конфіденційна згідно, із Законом України "Про державну статистику"

з 2010 р. та лише у 2,9 р. перевищує рівень 2001 року. Відповідно, частка країн Азії у структурі інвестованих коштів в економіку України зросла з 16,8% у 2001 році до 27,1% - у 2011 р., а питома вага країн Америки, навпаки, знизилась з 26,0% у 2001 р. до 7,1% - у 2011 р.

Досить стабільну позицію стосовно здійснення ПІІ в Україну займають країни СНД, інвестиції з цього регіону на кінець 2011 р. склали 4,01 млрд. дол. США, що на 5,9% перевищує рівень 2010 р. та майже в 11,0 р. - аналогічний показник 2001 р. (табл. 1). Частка країн цього регіону у структурі ПІІ в економіку України протягом 2001-2011 рр. коливалась від 6,1% - у 2008 р. до 8,5% - у 2010 р., а на кінець 2011 р. склала 8,1% відповідно.

На нашу думку, доцільно здійснити дослідження за регіонами країн, що найактивніше здійснювали інвестування в Україну. Розпочнемо його з країн Європи. Характеризуючи країни Європи щодо здійснення ними ПІІ в національну економіку, відзначимо, що серед трійки лідерів упродовж 2001-2011 рр. залишаються Німеччина, Нідерланди та Австрія (табл. 2). При цьому частка Німеччини у загальному обсязі ПІІ в економіку України зросла з 5,5% у 2001 р. до 15,8% - у 2011 р., питома вага Нідерландів - збільшилась з 8,2% до 9,8% відповідно, а частка Австрії зросла з 3,2% до 6,9%.

Трійка країн-лідерів за обсягами прямого інвестування серед азійських країн представлена відповідно Кіпром (понад чверть всіх ПІІ в

Таблиця 2

**Визначення країн - найбільш активних інвесторів в Україну за регіонами світу
(у % до загального обсягу)**

Регіон світу	2001 р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	Відхилення (+, -)	
						2011 р. до 2010р.	2011 р. до 2001р.
Європа, всього	48,2	60,5	59,3	59,1	56,6	- 2,5	+ 8,4
у тому числі:							
- Німеччина	5,5	18,0	16,5	15,8	15,0	- 0,8	+ 9,5
- Нідерланди	8,2	9,0	10,0	10,5	9,8	- 0,7	+ 1,6
- Австрія	3,2	6,9	6,5	5,9	6,9	+ 1,0	+ 3,7
Азія, всього:	16,8	23,2	24,1	23,7	27,1	+ 3,3	+10,3
у тому числі:							
- Кіпр	10,8	21,5	21,5	22,2	25,6	+ 3,4	+ 14,8
- Туреччина	0,8	3,6	0,4	0,3	0,4	+ 0,1	- 0,4
- Республіка Корея	3,9	0,5	0,4	0,4	0,4	-	- 3,5
Африка, всього:	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	- 0,1	-
у тому числі:							
- Єгипет	0,1	0,01	0,0	0,0	0,0	-	- 0,1
- Ліберія	0,05	0,02	0,0	0,0	0,0	-	- 0,05
- Сейшели	0,03	0,27	0,29	0,27	0,2	- 0,07	+ 0,17
Америка, всього:	26,0	9,5	8,2	7,6	7,1	- 0,5	- 18,9
у тому числі:							
- США	16,6	4,1	3,5	2,7	2,1	- 0,6	- 14,5
- Віргінські Острови	5,6	3,7	3,4	3,3	3,3	-	- 2,3
- Канада	1,2	0,3	0,3	0,2	0,2	-	- 1,0
Австралія й Океанія, всього:	0,2	0,06	0,07	0,08	0,1	-	- 0,1
у тому числі:							
- Австралія	0,2	0,02	0,02	0,02	0,0	- 0,02	- 0,2
- Маршаллові острови	-	0,03	0,04	0,05	0,04	- 0,01	+ 0,04
- Нова Зеландія	-	0,01	0,01	0,01	0,06	+ 0,05	+ 0,06
Країни СНД, всього:	8,1	6,1	7,1	8,5	8,1	- 0,4	-
у тому числі:							
- Російська Федерація	6,7	5,2	6,7	7,6	7,3	- 0,3	+ 0,6
- Казахстан	0,01	0,6	0,4	0,5	0,5	-	+ 0,49
- Азербайджан	0,01	0,05	0,05	0,07	0,1	+ 0,03	+ 0,09

економіку України), Республікою Кореєю та Туреччиною (по 0,4% загального обсягу ПІІ відповідно).

Частка країн Африки у потоках ПІІ в Україну порівняно з іншими регіонами є досить незначною (від 0,2% до 0,3% за аналізований період) і переважною мірою участь в них приймали лише три країни - Сейшели (обсяги з цієї країни були домінуючими серед країн регіону), Ліберія та Єгипет. Участь країн регіону Австралії й Океанії у світових потоках капіталу до України також доволі низька, регіон представлений такими країнами, як Австралія, Маршаллові острови та Нова Зеландія.

Прямі іноземні інвестиції з країн Америки надходили в основному з США, Британських Віргінських островів і Канади, за аналізований період частка всіх трьох країн у загальному обсязі ПІІ в економіку України неухильно скорочувалась.

Серед країн СНД лідерами за обсягами вкладених коштів в економіку України у 2001-2011 роках залишались Російська Федерація, частка якої зросла з 6,7% до 7,3% від загального обсягу ПІІ, Казахстан (обсяги інвестицій з цієї країни суттєво зросли, але все ж залишаються на дуже низькому рівні - 0,5%) та Азербайджан (0,1% від загального обсягу вкладених інвестицій в економіку України).

Стосовно географії ПІІ в економіку України, зауважимо, що у 2011 р. інвестиції надійшли із 128 країн світу, а до десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83,0% загального обсягу ПІІ, ввійшли: Кіпр - 25,6% від загального обсягу ПІІ, Німеччина - 15,0%, Нідерланди - 9,8%, Російська Федерація - 7,3%, Австрія - 6,9%, Велика Британія - 5,1%, Франція - 4,5%, Швеція - 3,5%, Віргінські Острови (Брит.) - 3,3% та США - 2,1% відповідно. Причому, якщо обсяги ПІІ, вкладених інвесторами Кіпру, у 2001 р. становили 10,8% від загального їх обсягу, у 2008 р. - 21,5% відповідно, то у 2011 р. зросли до 25,6%, що вказує на значне погіршення "якості" іноземних інвестицій. Ми вважаємо, що інвестиції з Кіпру до України є криміногенним капіталом, оскільки значна частина цих грошей належить українським бізнесменам, які раніше вивели в цей офшор кошти з метою ухилення від сплати податків (на Кіпрі сплачуються відносно невеликі податки), а згодом вони "відмивають" свої гроші під виглядом ПІІ. Наприклад, кіпрська фірма нібито купує в Україні банк або підприємство, тоді як насправді це український бізнесмен купує майно сам у себе; використовуються такі псевдоінвестиції найчастіше для фінансування виборчих кампаній та інші цілі, далекі від реального бізнесу, при цьому не створюються нові робочі місця, не надаються технології, устаткування тощо.

Моніторинг масштабів ПІІ з України в економіку інших країн світу дає підстави стверджувати, що протягом 2008-2011 рр. переважна більшість українських інвестицій спрямовувалась до країн Азії (94,4% загального обсягу всіх інвестицій з України у 2008 р., 92,5% - у 2011 р.), другу позицію, хоча й зі величезним відривом, посідають країни СНД, третю - країни Європи. При цьому варто відзначити, що абсолютна більшість вітчизняних інвестицій протягом аналізованого періоду серед азійських країн спрямовувалась до Кіпру, що свідчить про прагнення вітчизняних бізнесменів вивести кошти в офшорну зону. Загалом, інвестиції з України до Кіпру в такому великому обсязі виникли, можна сказати, одномоментно, у другій половині 2007 р. Так, на 1 липня 2007 р. вони склали 263,1 млн. дол. США, а на 1 січня 2008 р. - вже 5,826 млрд. дол. США. Інвестувала в той період свої мільярди до Кіпру, головним чином, єдина українська структура - компанія SCM, що належить найбагатшому українцеві та парламентарію Р. Ахметову.

До числа пріоритетних для інвестування вітчизняних коштів країн входить, окрім Російської Федерації, Латвії та Грузії, ще одна країна - Британські Віргінські острови. На нашу думку, це вказує на наявність активної співпраці вітчизняних суб'єктів господарювання з офшорними центрами, зокрема Кіпром і Британськими Віргінськими островами. Незважаючи на відносно стабільну частку інвестиційних потоків до офшорних центрів у їх загальному обсязі, починаючи з 2008 р. має місце значне збільшення позитивного сальдо інвестиційних операцій для України, однією з причин якого є зниження рівня безпеки зберігання фінансових ресурсів у офшорних центрах через світову фінансову кризу. Як наслідок, інвестиційні ресурси стали активно повертатися до України не через підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, а, більшою мірою, через небезпечність їх знаходження у офшорних центрах, що дає підстави зробити висновки про наявність "тіньових" інвестиційних потоків та ухилення від сплати податків.

Для України важливою є упровадження ефективної стратегії залучення та використання ПІІ, яка повинна ґрунтуватися на принципах політики обмеженого інвестиційного протекціонізму, спрямованого на захист стратегічних галузей економіки, створення сучасного імпортозаміщуючого та експортоорієнтованого виробництва, переорієнтації на паритетні форми корпоративної інтеграції. Враховуючи ці принципи, доцільне упровадження таких підходів до формування міжнародної інвестиційної стратегії України:

- Залучення інвестицій у стратегічні галузі економіки. Існує суттєвий потенціал для транснаціоналізації національної економіки у металургії, автомобілебудуванні, авіакосмічній, хімічній та харчовій промисловості. Реалізація наявного потенціалу має відбуватись через паритетну інтеграцію з корпоративними структурами інших країн, залучення України до трансєвропейських програм та кооперації.

- Інвестиції в інноваційний розвиток. Активізація процесу залучення іноземних інвестицій в інноваційні технології має базуватись на таких принципах: 1) Створення загальнонаціональної стратегії міжгалузевого розвитку, в рамках якої розроблятимуться відповідні міжгалузеві програми розвитку інновацій. 2) Формування чіткої організаційної системи впровадження інноваційних технологій. З цією метою треба створити мережу державних консалтингових центрів, які мають надавати допомогу науково-дослідним центрам і лабораторіям, розробляти і просувати бізнес-плани, організовувати пошук інвесторів ще на етапі розробки ідеї інноваційного проекту; 3) Розробка програми створення мережі технопарків, "бізнес-інкубаторів" при науково-дослідних інститутах і лабораторіях, які мають залучати іноземні інвестиції на етапі розробки та впровадження інноваційних проектів; 4) Сприяння організації фінансування нових "ризикових" проектів за участю іноземних і вітчизняних венчурних фондів; 5) Придбання за участю держави в іноземних компаніях сучасного високотехнологічного виробництва у вигляді ліцензій, патентів на будівництво заводів "під ключ"; забезпечення створення системи заохочень купівлі українськими підприємствами у іноземних компаній ліцензій і патентів на високотехнологічну продукцію; 6) Підвищення державної підтримки діяльності у сфері інновацій та НДДКР (більше 40% вартості цих робіт у ЄС покривається за рахунок держави, а дієвим стимулом розвитку НДДКР можуть слугувати податкові кредити).

- Заходи з удосконалення інвестиційного середовища в Україні, серед яких упровадження програми переходу на інноваційну модель розвитку; запровадження механізму страхування іноземних інвесторів від комерційних і некомерційних ризиків; розробка комплексу заходів сприяння виходу українських підприємств на світовий фондовий ринок; поєднання системи регіональних і галузевих пільг, коли обсяг і структура пільг залежатиме від галузевої спрямованості та територіального розміщення інвестицій.

- Переорієнтація імпорتنих потоків у інвестиційні проекти. Серед можливих напрямків

застосування такої інвестиційної політики варто вказати ринки комп'ютерної техніки, телекомунікаційного та офісного обладнання, побутових приладів - тобто секторів, на яких українські виробники майже не присутні, але які визначають розвиток світової економіки у XXI ст.

- Інтеграція України до європейського інвестиційного простору. Економічна й інвестиційна співпраця України і ЄС має ґрунтуватись на основі розбудови рамкових угод, на зразок угоди про Європейську економічну зону між ЄС і країнами Європейської асоціації вільної торгівлі, або у вигляді двохсторонніх угод, на зразок тих, що укладаються між ЄС і Швейцарією. Це дасть можливість Україні більш чітко відстоювати національні інтереси, здійснювати структурні реформи та підготуватись до паритетної і повноцінної інтеграції у європейський простір.

Висновки. Незважаючи на позитивну тенденцію збільшення обсягів ПІІ у національну економіку, Україна у світових потоках реального капіталу є нетто-імпортером прямих іноземних інвестицій. Активізація інвестиційного процесу є вирішальною умовою успішного продовження соціально-економічних перетворень в Україні, а прямі іноземні інвестиції мають стати засобом досягнення реальних структурних зрушень в економіці, технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- й макrorівнях і покращення життєвого рівня населення. Для України актуальна розробка чіткої та збалансованої стратегії інтеграції до світового та європейського інвестиційного процесу, яка б: стимулювала обсяг залучених в Україну інвестицій; установлювала нормальне правове поле діяльності іноземних інвесторів; забезпечувала якісну сторону іноземних інвестицій, спрямовуючи їх на структурну модернізацію економіки країни та стимулювання розвитку інноваційних технологій; створювала умови для сприяння виходу українських інвестицій на світовий інвестиційний ринок.

Список літератури

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?artid=1714&catid=1713&subpart=10/B3/HD&subPubl=1>
3. Результати 14-ої хвили трекінгового дослідження інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://>

eba.com.ua/.../index14_results_ukr

4. Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012>

5. Краплина В. В., Науменко В. І. Державне

регулювання прискореного становлення інноваційної моделі розвитку України: Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення; Монографія: У 2 ч. - К.: КНУБА, 2009. - Ч. 2. - 2007. - 236 с.

Аннотация

Оксана Гаврилюк, Руслана Билык

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УЧАСТИЯ УКРАИНЫ В МИРОВЫХ ПОТОКАХ РЕАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Сделана аналитическая оценка участия Украины в мировых потоках реального капитала и определено, что она является нетто-импортером прямых иностранных инвестиций. Обоснованы ключевые составляющие формирования международной инвестиционной стратегии Украины, среди которых привлечение инвестиций в стратегические отрасли экономики, переориентация импортных потоков в инвестиционные проекты, инвестиции в инновационное развитие, совершенствование инвестиционной среды и интеграция Украины в европейское инвестиционное пространство.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, международная инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, международная инвестиционная стратегия.

Summary

Oksana Gavriilyuk Ruslana Bilyk

ANALYTICAL ASSESSMENT OF ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENTS INTO UKRAINE

In this article, we have determined that Ukraine is a net importer of foreign direct investments and analyzed mechanisms of further attracting foreign capital flows into Ukraine. We have discussed key components of the Ukrainian international investment strategy, in particular - attracting capital into strategic industries, substituting imports of goods by direct investment projects into the respective sectors, investments into innovations and growth, improving investment environment and ultimate integration of Ukraine into the EU investment flows.

Keywords: investments, direct foreign investments, international investments, climate for investments, international investments strategy.

ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН ТА КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, У ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ СИСТЕМІ

Проаналізовано природу незбалансованості сучасної глобальної торговельної системи. Було визначено, що нерівномірність у розподілі доходів від участі у міжнародних торговельних відносинах набула нових інституційних рис. На цій основі було доведено, що удосконалення участі транзитивних країн та країн, що розвиваються, у глобальній торговельній системі пов'язано із оптимізацією їхньої участі у глобальних виробничо-збутових мережах.

Ключові слова: конкурентні переваги, глобальна торговельна система, глобальні виробничо-збутові мережі, транзитивні країни, країни, що розвиваються.

Постановка проблеми. Сучасна глобальна торговельна система розвивається під впливом цілої низки внутрішніх суперечностей, основною та незмінною з яких є нерівномірність розподілу доходів від участі у системі міжнародних торговельних потоків. Джерело даної нерівності закладене ще у міжнародному поділі праці, згідно якого сучасні позиції країн у міжнародній торгівлі зумовлюються наявністю в них конкурентних переваг певного рівня. При цьому, якщо конкурентні переваги переважної більшості країн, що розвиваються, і транзитивних країн визначаються наявністю природних ресурсів та особливостями історичного розвитку, то сучасні провідні позиції розвинутих країн на міжнародних ринках зумовлені більшою мірою їхньою економічною політикою. Це зумовлює актуальність подальших досліджень глобальної торговельної системи та специфіки залучення до неї конкретних груп країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи теоретико-методологічні проблеми участі транзитивних країн та країн, що розвиваються, у міжнародній торговельній системі, вагомий внесок у сучасну економічну науку внесли такі вітчизняні та іноземні вчені: К. Аледжандро, С.Амін, О.Г.Білорус, І.В. Бураковський, Дж. Бхагваті, Х. Джонсон, А.Емануель, Я.А. Жаліло, Е.Клеєр, Е.Г. Кочетов, П.Ліндерт, Д.Г.Луцьяненко, Г.Мюрдаль, Р.Нурсьє, Ю.М. Пахомов, М.Пebro, Р.Пребіш, У.Ростоу, Е де Сото, А.С. Філіпенко, Г.Франко.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення та дослідження особливостей участі транзитивних країн та країн, що розвиваються, у глобальній торговельній системі в умовах транснаціоналізації національних виробничо-збутових процесів, а також виявлення шляхів оптимізації участі даних країн у міжнародній системі торговельних відносин.

Викладення основного матеріалу дослідження. Відмінності у підходах різних груп країн до

формування конкурентних переваг у міжнародному поділі праці знаходять свій вияв у товарній структурі експорту окремих регіонів світу (табл. 1.).

Так, до регіонів, експортна спеціалізація яких пов'язана із створенням продукції з вищим вмістом доданої вартості - промислової продукції - належать Азія (частка промислової продукції у загальному обсязі товарного експорту регіону становить 77 %), Європа (75 %) та Північна Америка (66 %). На іншому боці міжнародного поділу праці знаходяться Африка, Середній Схід, СНД та країни Центральної і Південної Америки, в товарній структурі експорту яких промислова продукція складає 19, 21, 23 та 26 % відповідно [7].

Слід відзначити, що хоча Азія, Європа та Північна Америка залишаються світовими індустріальними центрами, проте в останні десятиріччя вони починають поступатися своєю часткою на ринку промислової продукції країнам, що розвиваються. Так, якщо у 1995 році частка розвинутих країн у загальному обсязі світового експорту промислових товарів складала 73,6 %, то у 2011 р. - 58,1 %. В той час як частка країн, що розвиваються, збільшилась з 25,4 до 40,4 % відповідно. При цьому країни з транзитивною економікою незначно посилили свою присутність на світовому ринку промислової продукції: з 1 до 1,5 % (табл. 2.).

Зменшення частки розвинутих країн у світовому експорті промислової продукції пов'язане із переходом більшості з цих країн до постіндустріальної стадії розвитку суспільства, за якої провідним сектором в економіці стає третинний сектор економіки - послуги.

Про високу залежність розвитку країн, що розвиваються, і транзитивних країн від міжнародної кон'юнктури свідчать результати кореляційно-регресійного аналізу залежності динаміки загального обсягу товарного експорту країн від кон'юнктури світових цін на

Таблиця 1

Динаміка товарної структури експорту регіонів світу,
% від загального обсягу, [7]

Регіон світу	Сільськогосподарська продукція		Паливо і мінеральні продукти		Промислова продукція	
	2005 р.	2011 р.	2005 р.	2011 р.	2005 р.	2011 р.
Північна Америка	9	11	12	18	75	66
Центральна і Південна Америка	25	27	37	43	35	26
Європа	9	10	9	12	79	75
СНД	8	7	64	66	27	23
Африка	9	10	66	64	21	19
Середній Схід	3	3	72	68	20	21
Азія	6	7	9	13	83	77
Світ	8	9	18	22	71	65

Таблиця 2

Динаміка частки груп країн у світовому експорті окремих видів продукції, % від загального обсягу*

	Розвинуті країни				Країни, що розвиваються				Транзитивні країни			
	1995 р.	2003 р.	2011 р.	Δ**	1995 р.	2003 р.	2011 р.	Δ	1995 р.	2003 р.	2011 р.	Δ
Продовольство	67,3	65,9	58,3	-9	31,2	32,3	38,8	7,6	1,4	2	2,9	1,5
Сільськогосподарська сировина	66,7	65,4	54,9	-11,8	28,6	28,9	39,3	10,7	4,7	5,6	5,8	1,1
Руди і метали	61,7	58,6	52,3	-9,4	31,5	34,2	41,9	10,4	6,7	7,2	5,8	-0,9
Паливо	32,1	30,5	27,9	-4,2	57,6	57,3	59,1	1,5	10,3	12,1	13	2,7
Промислові товари	73,6	68,5	58,1	-15,5	25,4	30,3	40,4	15	1	1,1	1,5	0,5
Хімічна продукція	81,3	80,8	70,6	-10,7	17	18	27,2	10,2	1,8	1,3	2,3	0,5
Загальний обсяг експорту світу	69,7	64,6	52,6	-17,1	28	32,7	43,1	15,1	2,3	2,7	4,3	2

*Розраховано авторами на основі даних [8]

** Абсолютний приріст у порівнянні із 1995р.

продовольство, сільськогосподарську сировину, мінеральні продукти, руди і метали протягом 1990 - 2011 рр. Згідно результатів даного аналізу, у 93 % випадків зміна цін на мінеральні продукти, руди і метали призводить до зміни загальних обсягів товарного експорту транзитивних країн. В країнах, що розвиваються даний показник складає майже 91 %. Аналогічна градація спостерігається і в залежності досліджуваних груп країн від динаміки цін на продовольство та сільськогосподарську сировину (рис. 1., табл. 3.).

Можна констатувати, що сучасні позиції транзитивних країн та країн, що розвиваються, більшою мірою є пасивними, оскільки вони

зумовлюються первинними порівняльними перевагами - забезпеченість природними ресурсами та сприятливою ситуацією на зовнішніх ринках, що особливо посилюється після зростання цін на сировинні товари в умовах світової економічної кризи.

Проте зростання доходів транзитивних країн та країн, що розвиваються, від експорту сировинних товарів не завжди сприяє індустріалізації та диверсифікації економік цих країн внаслідок неоднозначності у характері розподілу експортних доходів. Так, у багатьох цих країнах значна частка експортних надходжень, які отримуються завдяки підвищенню цін на сировину

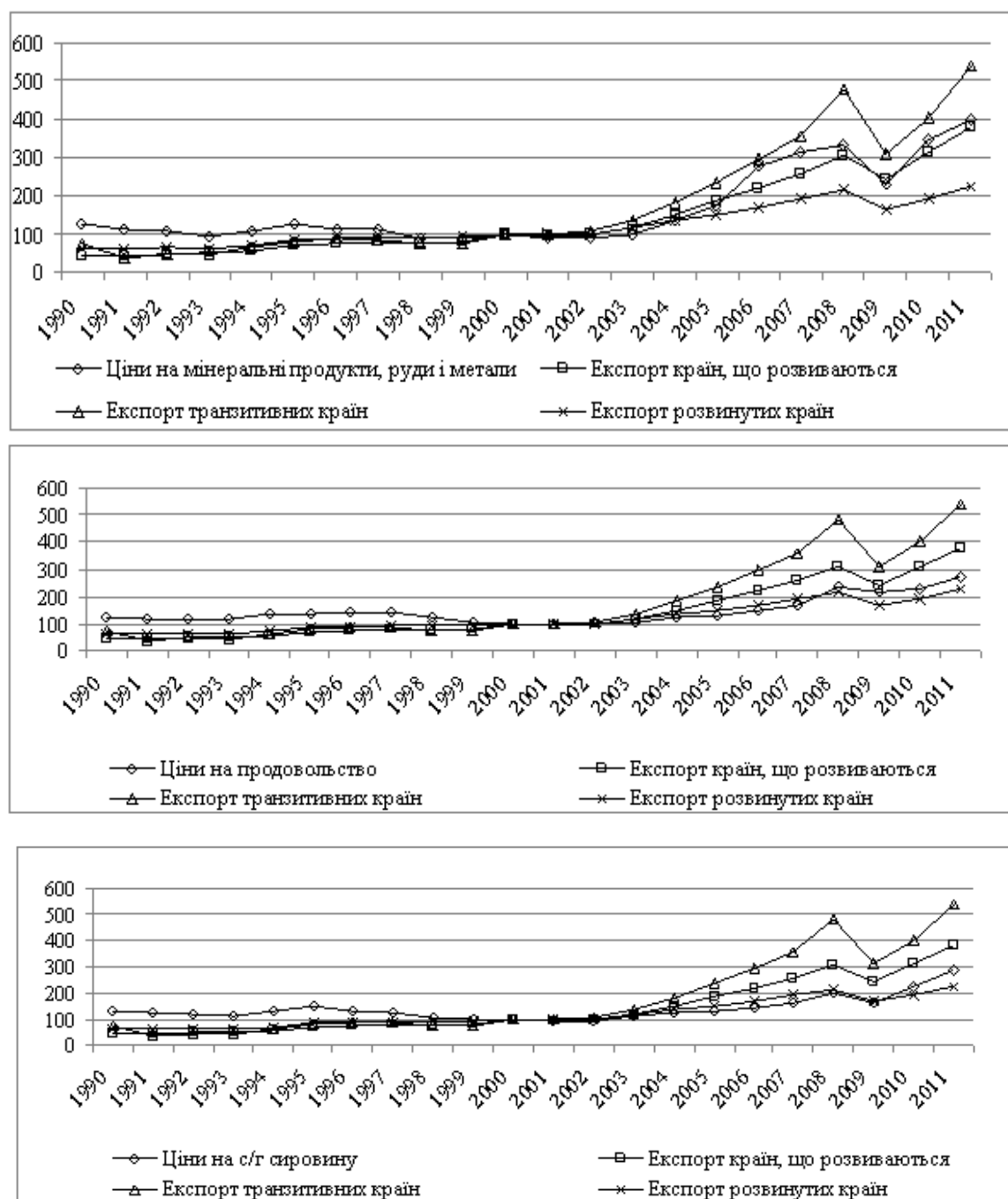


Рис. 1. Порівняльна динаміка індексів цін на окремі групи товарів та індексів обсягів товарного експорту країн світу, (2000 р. = 100 %)

Таблиця 3

Залежність динаміки експорту від динаміки цін на сировину і напівфабрикати, (R2)

Група країн	Мінеральні продукти, руди і метали	Продовольство	С/г сировина
Країни, що розвиваються	0,905	0,762	0,719
Транзитивні країни	0,933	0,794	0,750
Розвинуті країни	0,852	0,667	0,610

та продукцію добувної промисловості, втрачається у вигляді переказів доходів іноземними компаніями (ТНК), які контролюють розробку таких ресурсів. Іншими словами, якщо ці засоби не реінвестуються іноземними компаніями, то вони втрачаються для цілей накопичення капіталу в країні походження. З іншого боку, нерідко реінвестування може не відповідати інтересам країни-експортера, оскільки, як правило, реінвестування засобів у ті ж види діяльності не сприяє диверсифікації і модернізації промислового виробництва, консервуючи залежність від сировинного сектору [2, с.18].

Крім того, ціни на сировинні товари сильно корелюють із тенденціями на фондових і валютних ринках, які, як відомо, схильні до впливу спекулятивних операцій [3, с.28].

Отже, сучасні позиції транзитивних країн та країн, що розвиваються, є пасивними та хиткими внаслідок значної волатильності міжнародних ринків продукції з низьким вмістом доданої вартості. З огляду на це, постає питання трансформації зовнішньоекономічних стратегій зазначених країн у напрямі оптимізації їхнього залучення до глобальної торговельної системи. Вирішення даного питання, на нашу думку, вже знаходиться не стільки в площині традиційного міжкраїнового поділу праці, скільки в площині спеціалізації в рамках глобальних виробничо-збутових мереж (ГВЗМ). Це обумовлено тим, що вже у 2009 році 33,3 % міжнародної торгівлі здійснювалося зарубіжними філіями ТНК [5, с.6].

В цьому плані характерною є думка Гарі Герефі, який вважає, що сучасна сукупність взаємозв'язків фірм та виробництв, розміщених в різних країнах, по суті являє собою глобальну товарну систему. Її суть полягає в тому, що носіями міжнародних виробничих і торговельних процесів зростаючою мірою стають виробничі та комерційні фірми, які функціонують в складі економічних (виробничо-комерційних) ланцюгів, причому стратегічні рішення щодо принципів та напрямків їх функціонування приймаються на глобальному рівні [9, с. 92].

Участь окремої країни в ГВЗМ може реалізовуватися в п'яти основних формах, а саме:

- експорт первинних ресурсів;
- експорт окремих монтажних (або в більш загальному плані, технологічних) операцій;
- експорт деталей та комплектуючих на основі угод субпідряду, тощо;
- виробництво та експорт оригінального обладнання;
- виробництво та експорт виробів під власним товарним знаком.

Очевидно, що кожна наступна форма виробництва та експорту є більш складною

порівняно з попередньою. В цілому можна відзначити, що сьогодні розвинуті та нові індустріальні країни концентрують свої зусилля на першочерговому розвитку трьох останніх форм виробництва та експорту, тоді як країни, що розвиваються, в основному закріпилися на перших двох [1, с.112-113]. Характеризуючи такий товарний ланцюг, слід відзначити, що ціни на експортні товари перших трьох груп визначаються цінами на кінцеву продукцію, тобто економічний ефект такого експорту безпосередньо залежить від кон'юнктури ринку кінцевих товарів.

З одного боку, участь транзитивних країн та країн, що розвиваються, у ГВЗМ може створювати позитивні зовнішні ефекти для їх економіки, зокрема такі як, створення робочих місць, удосконалення технологій та навичок, модернізація виробничого потенціалу і диверсифікація експорту.

З іншого боку, участь у ГВЗМ може бути пов'язана із низкою викликів. Так, багато підприємств транзитивних країн та країн, що розвиваються, задіяні у трудомістких виробничих сегментах ГВЗМ і замикаються на сегментах з низькою доданою вартістю у тих галузях, де ланки коротші і менш технологічні [4, с.13]. Тобто зазначені країни залучені до транснаціональної відтворювальної мережі не через участь в НДДКР, а через складальні операції, які характеризуються невисокою доданою вартістю.

Таким чином ТНК не формують у країнах-реципієнтах капіталу цілісні відтворювальні контури, вкладаючи інвестиції або в складання, або у виробництво комплектуючих виробів. Це означає, що можливі серйозні зовнішні обмеження на розвиток країн, аж до втрати економічної самостійності. Оскільки філії ТНК, що розташовуються цих країнах, в основному користуються інноваційними технологіями, розробленими в рамках корпорацій поза цими країнами, то вони практично не залучають національну науку до своїх досліджень і розробок, у результаті чого зберігається загроза її деградації.

Згідно поглядів вітчизняного вченого І. Бураковського ця ситуація є наслідком того, що капітал транзитивних країн мало сумісний з капіталом країн з розвинутою ринковою системою, тому інвестиції спрямовуються в ті сектори, де подолання такої несумісності супроводжується найменшими видатками. Провідні ТНК світу у проведенні НДДКР віддають перевагу розвинутим країнам, де наявні розвинута науково-технічна інфраструктура, високий інноваційний потенціал, або сконцентровані великі запаси природних ресурсів (Росія, Бразилія). На користь цього тезису свідчать дані, отримані в ході проведеного

експертами ЮНТКАД опитування з приводу найбільш привабливих для здійснення НДДКР країн (рис. 2.).

Отже первинне запозичення нової технології обмежене можливістю алаптації наявних

промислових ресурсів транзитивних країн та країн, що розвиваються, до вимог технології Заходу, коли іноземні інвестори вкладають кошти в ті галузі, в яких за інших рівних умов рівень названої несумісності мінімальний.

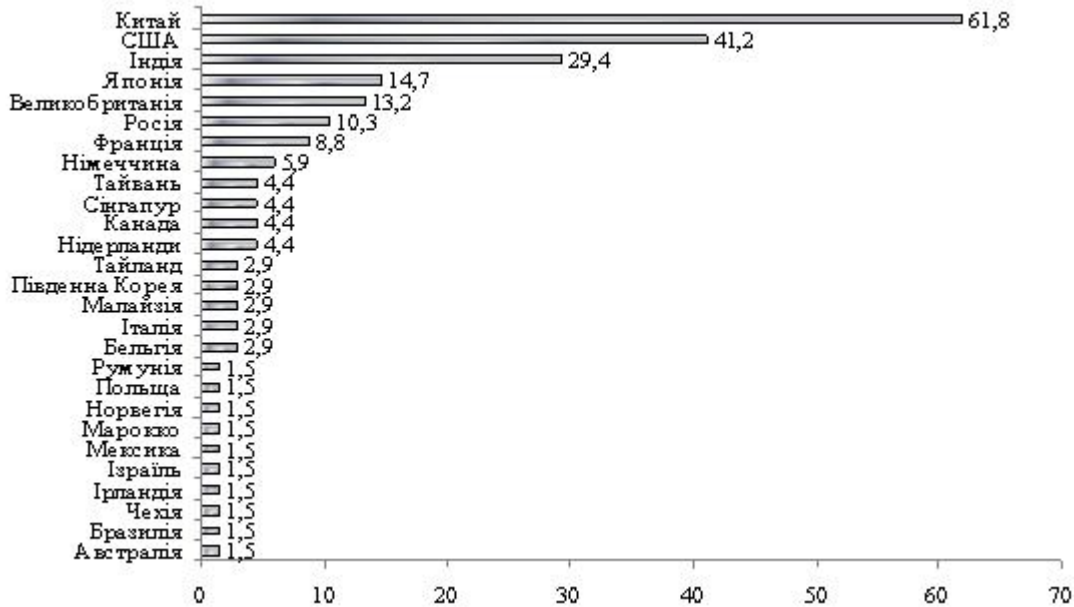


Рис. 2. Країни, які за результатами проведеного ЮНТКАД опитування, були найбільш привабливими для потенційних НДДКР, 2005 - 2009 рр.,
[6, с. 36]

Таким чином, ключовою проблемою для відзначених груп країн є не сама участь у ГВЗМ, а максимізація вигод від такої участі. Незважаючи на те, що ГВЗМ здатні виступати потужною силою, яка створює умови для передачі технологій і промислової модернізації, головні компанії не завжди готові ділитися технологіями з дочірніми компаніями, особливо у випадку, коли немає належного захисту прав власності. По суті бізнес-модель головних компаній у ГВЗМ базується на утриманні контролю над основними сферами спеціалізації з більш високою доданою вартістю, такими як НДДКР, дизайн і розподільча сфера. Для того, щоб підприємства транзитивних країн та країн, що розвиваються, могли переміщуватися вгору по ГВЗМ, необхідною є низка заходів, зокрема:

- державна політика сприяння залученню інвестицій головних підприємств;
- зниження тарифів і нетарифних заходів для проміжної продукції, що імпортується;
- стимулювання ефективності збуту за рахунок покращання ділового клімату, транспорту, логістики, освіти і підготовки;
- гарантії довгострокових зобов'язань у політиці (особливо в торговельній політиці, політиці у сфері інтелектуальної власності та податковій політиці) з метою зменшення до мінімуму ризиків для іноземних підприємств та ділових відносин;
- інвестування у розвиток людських навичок

і потенціалу, а також у послуги, засновані на знаннях [4, с.13-14].

Висновки. Отже, в складному павутинні глобального управління торговельна система являє собою приклад історичної та структурної нерівностей, які протидіють розвитку глобальної економічної системи. Якщо раніше нерівність у розподілі доходів від участі у міжнародних торговельних відносинах зумовлювалась специфікою поділу праці між країнами, то сьогодні в умовах транснаціоналізації виробничих процесів дана нерівність набула нового інституційного вираження. Транзитивні країни та країни, що розвиваються, продовжують залишатися експортерами товарів з низьким вмістом доданої вартості, проте тепер не тільки як окремі національні господарства, але і як чітко спеціалізовані ланки глобальних виробничо-збутових мереж. З огляду на це, подолання незбалансованості розвитку сучасної глобальної торговельної системи вимагає нових підходів, зокрема, низки заходів з боку транзитивних країн та країн, що розвиваються, направлених на оптимізацію їхньої участі у транснаціоналізованих виробничо-збутових мережах.

Список літератури

1. Бураковський І. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн із перехідною

економікою: Теоретико-методологічний аналіз механізму взаємозв'язку / І. Бураковський. - К., 1998. - 204 с.

2. Доклад о торговле и развитии [Электронный ресурс] // Материалы конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 2008. - 32 с. - Режим доступа до журн. :

<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/tdr2008.pdf>.

3. Доклад о торговле и развитии [Электронный ресурс] // Материалы конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 2011. - 37 с. - Режим доступа до журн. :

<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/tdr2011.pdf>.

4. Эволюция международной торговой системы и тенденции в ней с точки зрения развития [Электронный ресурс] // Материалы конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 2012. - 25 с. - Режим доступа до рес. :

http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb59d5_ru.pdf.

5. Инвестиции в низкоуглеродную экономику : доклад о мировых инвестициях [Электронный

ресурс] // Материалы конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 2010. - 70 с. - Режим доступа до журн. :

<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2010.pdf>.

6. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР : доклад о мировых инвестициях [Электронный ресурс] // Материалы конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 2005. - 71 с. - Режим доступа до журн. :

<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2005.pdf>.

7. Network of world merchandise trade [Электронный ресурс] // WTO Secretariat, October 2012. - Режим доступу до рес. :

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_region_export_11_e.pdf

8. UNCTADSTAT [Электронный ресурс] // Режим доступа до рес. : http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/ReportFolders.aspx?RF_ActivePath=p15912&RF_Expand=p15912

9. World Economic Outlook (WEO) [Электронный ресурс] // Financial Stress, Downturns, and Recoveries. - October 2008. - Режим доступа до рес. :

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/>

Аннотация

Александра Пасичная, Владислав Кушнерик

ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ ТРАНЗИТИВНЫХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ГЛОБАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЕ

Проанализирована природа несбалансированности современной глобальной торговой системы. Было определено, что неравномерность в распределении доходов от участия в международных торговых отношениях приобрела новые институциональные черты. На этом основании было доказано, что усовершенствование участия транзитивных и развивающихся стран в глобальной торговой системе связано с оптимизацией их участия в глобальных производственно-сбытовых сетях.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, глобальная торговая система, глобальные производственно-сбытовые сети, транзитивные страны, развивающиеся страны

Summary

Pasichna Oleksandra, Kushneryk Vladyslav

FEATURES OF TRANSITION AND DEVELOPING COUNTRIES PARTICIPATION IN THE GLOBAL TRADE SYSTEM

The nature of global trade system imbalance is analyzed. It was determined that the inequality in the distribution of gains from the participation in the international trade relations has gained new institutional features. On this basis it was proved that the improvement of transitive and developing countries participation in the global trade system is concerned with the optimization of their integration into the global supply chains.

Keywords: competitive advantage, global trading system, global production and sales network, transitive countries, developing countries.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.866

© Григорків В.С., Іщенко С.В., 2013

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА РИНКУ ЗЕМЛІ

Розроблена економіко-математична модель, що описує один з можливих варіантів функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення з урахуванням транзакційних витрат після відміни мораторію на продаж земель. Апробація моделі на експертних даних дозволила отримати ряд важливих концептуальних висновків.

Ключові слова: модель, ринок землі сільськогосподарського призначення, транзакційні витрати, оренда, заощадження.

Постановка проблеми. З переходом до ринкової економіки більшість підприємств, зокрема і в аграрній сфері, самостійно організовують збут своєї продукції, здійснюють витрати на рекламу та інші маркетингові заходи, визначають цінову політику. Зрозуміло, що дана діяльність підвищує конкурентні переваги, як, наприклад, підвищення рівня попиту на товар, проте веде до зростання транзакційних витрат. Тому необхідне вивчення даних витрат і оцінка їх впливу на діяльність окремого підприємства, зокрема транзакційних витрат на ринку землі сільськогосподарського призначення.

Ці витрати є ніби невидимими, неочевидними, проте вони можуть досить сильно впливати на сукупні витрати і на фінансовий результат сільськогосподарського підприємства у цілому.

Відомо, що в економіці практично неможливо поставити експеримент, тому постає задача вивчення кількісного впливу транзакційних витрат за допомогою теоретичних методів, у тому числі за допомогою методів економіко-математичного моделювання, ефективність яких підтверджена багатьма дослідженнями у цьому науковому напрямку [1,2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання транзакційних витрат на

сьогодні належить до актуальних напрямів сучасних досліджень економіки. Вони є предметом досліджень багатьох учених, зокрема А. Дугласа [3], С. Малахова [4], А. Олейника [5], М. Данька [6], С. Архиреева [7], М. Іванової [8] та ін.

Транзакційні витрати трактуються як: – ресурси, які використовуються для встановлення і збереження прав власності (ресурси, які використовуються для захисту і набуття прав власності, а також будь-які повні витрати, пов'язані з потенціалом діяльності або реальним захистом господарюючого суб'єкта [3]);

– будь-які витрати, пов'язані з координацією та взаємодією економічних суб'єктів [4];

– ціна, яку платить будь-яка економічна система за недосконалість власних ринків [5].

Але в цих дослідженнях недостатньо розроблені питання впливу транзакційних витрат на формування ціни землі сільськогосподарського призначення.

У зв'язку з цим постає важлива наукова задача – вивчити закономірності впливу транзакційних витрат на утворення ціни земельних ділянок після можливого дозволу продавати землю сільськогосподарського призначення (ЗСП).

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення процесів становлення ринку землі та впливу

трансакційних витрат на формування ціни землі після можливого дозволу продавати ЗСГП з урахуванням економічної структури суспільства. Для досягнення вказаної мети необхідно: вивчити особливості трансакційних витрат в ринкових умовах; їх види та способи нагромадження; зібрати та проаналізувати доступну статистичну інформацію з даного питання; розробити динамічну модель ринку землі сільськогосподарського призначення, врахувавши в ній вплив трансакційних витрат на формування заощаджень кожної групи громадян, які формують економічну структуру суспільства та пов'язані з ринком ЗСГП.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виробництво та збут сільськогосподарської та промислової продукції пов'язане з витратами на потреби ринкового сервісу. Ринковий сервіс надають підприємства ринкової інфраструктури. Діяльність цих підприємств ринкової інфраструктури приводить до виникнення трансакційних витрат. Важливою проблемою сучасних суб'єктів господарської діяльності є побудова методів і моделей оцінювання їх діяльності з урахуванням трансакційних витрат [9].

При цьому для спрощення побудови моделі врахуємо лише той вид трансакційних витрат, який пов'язаний з операціями купівлі-продажу землі, знехтувавши трансакційними витратами на збут і трансакційними витратами, що пов'язані із завершенням виробництва товару, і будемо вважати, що ці витрати вже враховані в моделі у виробничих витратах.

Конкретизуємо основні змінні, що будуть використані у моделі.

Припустимо, що економічна структура суспільства складається з таких груп:

- 1) селяни-пенсіонери, що є власниками земель сільськогосподарського призначення (ЗСГП), які самостійно їх не обробляють, а лише здають в оренду чи продають (n_1 – їх загальна кількість);
- 2) дрібні власники ЗСГП (паїв) працездатного віку, які самостійно обробляють землі та можуть їх купувати чи продавати (n_2);

3) власники середніх земельних господарств, які використовують найману працю і є учасниками ринку землі (n_3);

4) власники великих земельних господарств, які використовують найману працю і є учасниками ринку землі (n_4);

5) наймані робітники в аграрному секторі, які не мають своєї ЗСГП і працюють у середніх та великих землевласників (n_5);

6) всі непрацюючі пенсіонери, які не мають у своїй власності ЗСГП (n_6);

7) власники середніх промислових підприємств, які не мають ЗСГП (n_7);

8) власники великих промислових підприємств, які не мають ЗСГП (n_8);

9) робітники промислового сектору, які не мають ЗСГП і працюють у середніх і великих промисловців (n_9);

10) власники підприємств ринкового сервісу (тобто тих, що виступають посередниками у операціях купівлі-продажу ЗСГП (n_{10}));

11) робітники, які не мають ЗСГП і працюють на підприємствах ринкового сервісу (n_{11});

Через y_i , ($i = \overline{1, 11}$) позначимо динамічні змінні, за допомогою яких описуються заощадження кожної із перерахованих вище груп. Для спрощення вважатимемо, що всередині кожної групи ці заощадження рівні для кожного учасника даної групи. Нехай також v_i ($i = \overline{1, 4}$) – площа землі сільськогосподарського призначення, якою володіє власник групи i ($i = \overline{1, 4}$), а V – загальна площа ЗСГП у країні (чи регіоні). Оскільки деякі групи отримують сталий дохід, то введемо позначення: s_1 – пенсія непрацюючих пенсіонерів; S_5 – зарплата найманих робітників сільського господарства, S_9 – зарплата найманих робітників промислового сектора, S_{11} – зарплата робітників, що працюють на підприємствах ринкового сервісу (S_1 , S_5 , S_9 , S_{11} надалі вимірюється у грошових

одиницях). При цьому наймані робітники сплачують податок з доходу за ставкою k_0 .

Усі групи громадян є споживачами сільськогосподарської (аграрної) та промислової продукції, тому природним є те, що вони витрачають частку α_i ($i = \overline{1,11}$) своїх заощаджень на споживання агрегованого сільськогосподарського продукту, ціну якого позначимо через p_a , і частку β_i ($i = \overline{1,11}$) – на споживання агрегованого промислового продукту, ціну якого позначимо через p_b . При цьому для представника i -тої групи обсяги споживання сільськогосподарського продукту

визначаються значенням $Q_a\left(\frac{\alpha_i y_i}{p_a}\right)$, а

обсяги споживання промислового продукту

значенням $Q_b\left(\frac{\beta_i y_i}{p_b}\right)$ відповідних функцій

споживання, які залежать від купівельних спроможностей $\frac{\alpha_i y_i}{p_a}$ та $\frac{\beta_i y_i}{p_b}$ ($i = \overline{1,11}$).

Функції споживання можуть бути різного типу, зокрема типу [10].

Крім селян-пенсіонерів, які самостійно землю не обробляють, усі інші власники

ЗСГП частку своїх заощаджень γ_i ($i = \overline{2,4}$)

витрачають на на обробіток землі. З одиниці площі оброблюваної землі власник виробляє

$F_a\left(\frac{\gamma_i y_i}{v p_a}\right)$ одиниць продукції, де F_a –

виробнича функція, що залежить від виробничої потужності на одиниці площі

$$\lambda_v = \lambda_v(k, G_v^{(i)}, Q_v^{(i)}) = \lambda_v\left(\frac{\gamma_{16} y_{16}}{p_v}, G_v(\xi_i v_i), Q_v\left(\frac{\mu_i y_i}{p_v}\right)\right), i = \overline{1,4}$$

Відзначимо також, що проблема побудови функції накладних витрат має самостійне значення, однак надалі ця проблема не є предметом наших досліджень. Побудову моделі розпочнемо з формалізації рівнянь зміни площ сільськогосподарських угідь, які належать власникам перших

земельних угідь, а V – площа оброблюваної землі.

Також всі власники ЗСГП частку μ_i ($i = \overline{1,4}$) своїх заощаджень можуть

витрачати на придбання нових земельних ділянок. Вони можуть також і продавати певні ділянки власної землі, наприклад,

частку ξ_i ($i = \overline{1,4}$) від загальної площі своєї ЗСГП. Тому логічним є введення в розгляд функції попиту на землю

$Q_v\left(\frac{\mu_i y_i}{p_a}\right)$ та функції пропозиції землі

$G_v(\xi_i v_i)$.

Власники промислових підприємств виробляють промислову продукцію. Для виробництва продукції кожна група виділяє

$n_i \gamma_i y_i$ ($i = \overline{7,8}$) своїх заощаджень. Обсяг

виробленої промислової продукції у розрахунку на одиницю зайнятої робочої

сили оцінюється значенням $F_b\left(\frac{n_i \gamma_i y_i}{n_i^* p_b}\right)$

виробничої функції F_b , де n_i^* кількість робітників на виробництві групи i .

Функції накладних витрат (у натуральних одиницях виміру) у сфері операцій купівлі-продажу ЗСГП позначимо через

чотирьох суспільних груп. Вони матимуть вигляд:

$$\frac{dv_i}{dt} = \omega_i \left(Q_v\left(\frac{\mu_i y_i}{p_v}\right) - G_v(\xi_i v_i) \right), i = \overline{1,4}. \quad (1)$$

Доходну частину заощаджень селян-пенсіонерів, що є власниками ЗСГП, яка повністю здається в оренду формує пенсія S_1

(у г.о.), виручка від проданої частини землі та кошти, отримані від зданої в оренду землі, а витратну – кошти на придбання

агрегованого сільськогосподарського та промислового продуктів і купівлю землі з урахуванням трансакційних витрат:

$$\frac{dy_1}{dt} = s_1 + p_v G_v(\xi_1 v_1) + R p_a \left[\frac{d_3 v_1}{n_3} F_a \left(\frac{\gamma_3 y_3}{(v_3 + v_3^*) p_a} \right) + \frac{d_4 v_1}{n_4} F_a \left(\frac{\gamma_4 y_4}{(v_4 + v_4^*) p_a} \right) \right] -$$

$$- p_a Q_a \left(\frac{\alpha_1 y_1}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_1 y_1}{p_b} \right) - p_v \left[Q_v \left(\frac{\mu_1 y_1}{p_v} \right) + \lambda_v \left(k, G_v^{(1)}, Q_v^{(1)} \right) \right]$$

(2)

де R – частка доходу, яку орендар повертає орендодавцю як плату за орендовану землю;
 d_i ($i = 3, 4$) – коефіцієнт, що відображає частку розподілу орендованої землі між «середніми» і «великими» власниками ЗСПП,
 $d_i = n_i \gamma_i y_i / (n_3 \gamma_3 y_3 + n_4 \gamma_4 y_4)$, $i = 3, 4$,
 $(d_3 + d_4 = 1)$; $v_3^* = \frac{d_3 n_1 v_1}{n_3}$ і $v_4^* = \frac{d_4 n_1 v_1}{n_4}$

– орендована площа землі у розрахунку на одного середнього і великого землевласника. Заощадження одноосібних власників землі зростають завдяки доходу від збуту виробленої сільськогосподарської продукції та продажу частини ЗСПП і спадають у зв'язку з витратами на споживання агрегованого сільськогосподарського, несільськогосподарського (промислового тощо) продукту, придбання ЗСПП з урахуванням трансакційних витрат, сплату податку за землю та видатками на обробку землі.

$$\frac{dy_2}{dt} = \frac{D_2}{n_2} p_a \sum_{i=1}^{11} n_i Q_a \left(\frac{\alpha_i y_i}{p_a} \right) + p_v G_v(\xi_2 v_2) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_2 y_2}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_2 y_2}{p_b} \right) -$$

$$- p_v \left[Q_v \left(\frac{\mu_2 y_2}{p_v} \right) + \lambda_v \left(k, G_v^{(2)}, Q_v^{(2)} \right) \right] - k_1 p_v v_2 - (k_2 + \lambda_2) p_a v_2 F_a \left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a} \right)$$

(3)

де k_1 – податок на землю, k_2 – ставка податку на додану вартість, λ_2 – частка виробничих витрат, D_2 – коефіцієнт розподілу ринку збуту сільськогосподарської продукції між різними групами власників ЗСПП $\left(D_i = n_i \gamma_i y_i / \sum_{i=2}^4 n_i \gamma_i y_i, i = \overline{2, 4} \right)$.

Середні і великі землевласники отримують дохід з коштів від продажу сільськогосподарської продукції та землі, а

витратами їх є видатки на споживання сільськогосподарської та промислової продукції, покупку ЗСПП з урахуванням трансакційних витрат, фонд заробітної плати та податок на нього, податок на землю (власну й орендовану), податок на додану вартість, виробничі витрати та частку доходу, яку він сплачує орендодавцю. Це означає, що зміна заощаджень середнього та великого землевласника описується рівнянням

$$\frac{dy_j}{dt} = \frac{D_j}{n_j} p_a \sum_{i=1}^{11} n_i Q_a \left(\frac{\alpha_i y_i}{p_a} \right) + p_v G_v(\xi_j v_j) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_j y_j}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_j y_j}{p_b} \right) -$$

$$- p_v \left[Q_v \left(\frac{\mu_j y_j}{p_v} \right) + \lambda_v \left(k, G_v^{(j)}, Q_v^{(j)} \right) \right] - D_j^{**} \frac{n_5 s_5 (1 + k_0)}{n_j} - k_1 p_v (v_j + v_j^*) -$$

$$-(k_2 + \lambda_j) p_a (v_j + v_j^*) F_a \left(\frac{\gamma_j y_j}{(v_j + v_j^*) p_a} \right) - R p_a \frac{d_j v_1}{n_j} F_a \left(\frac{\gamma_j y_j}{(v_j + v_j^*) p_a} \right), j = 3, 4.$$

Робітники аграрного сектора, які не володіють ЗСГП і наймаються працювати до середніх і великих землевласників, доходну частину своїх заощаджень формують лише за рахунок зарплати S_5 . Витрати їх складають

$$\frac{dy_5}{dt} = s_5 (1 - k_0) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_5 y_5}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_5 y_5}{p_b} \right) \quad (5)$$

Дохід непрацюючого пенсіонера, який не має ЗСГП, складається лише неоподаткованої пенсії S_1 , з якої власне і відраховуються витрати на споживання продукції сільського господарства та промисловості. Звідси рівняння динаміки його заощаджень буде таким

$$\frac{dy_6}{dt} = s_1 - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_6 y_6}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_6 y_6}{p_b} \right) \quad (6)$$

Заощадження y_7 та y_8 власників середніх і великих промислових підприємств

$$\begin{aligned} \frac{dy_j}{dt} = & \frac{B_j}{n_j} p_b \sum_{i=1}^{11} n_i Q_b \left(\frac{\beta_i y_i}{p_b} \right) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_j y_j}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_j y_j}{p_b} \right) - \\ & - n_j^* \frac{s_9 (1 + k_0)}{n_j} - (k_2 + \lambda_2) \frac{1}{n_j} p_b n_j^* F_b \left(\frac{n_j \gamma_j y_j}{n_j^* p_b} \right); j = 7, 8, \end{aligned} \quad (7)$$

де $B_i = \frac{n_i \gamma_i y_i}{n_7 \gamma_7 y_7 + n_8 \gamma_8 y_8}$, $i = 7, 8$ –

коефіцієнт розподілу ринку збуту промислової продукції.

Наймані робітники промислового сектору не мають ЗСГП. Їх дохід складає оподаткована зарплата, а витрати пов'язані із споживанням сільськогосподарської та промислової продукції, тому

$$\frac{dy_9}{dt} = s_9 (1 - k_0) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_9 y_9}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_9 y_9}{p_b} \right) \quad (8)$$

Швидкість зміни заощаджень власника підприємств ринкового сервісу

$$\frac{dy_{10}}{dt} = \frac{(1 - \lambda_{10}) p_v}{n_{10}} \sum_{i=1}^4 n_i \lambda_v \left(k, G_v^{(i)}, Q_v^{(i)} \right) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_{10} y_{10}}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_{10} y_{10}}{p_b} \right) -$$

податок із зарплати та видатки на споживання сільськогосподарської і промислової продукції. Тому, рівняння динаміки заощаджень для представника даної суспільної групи має вигляд

змінюються залежно від різниці між доходом, який формує вартість реалізованої промислової продукції, та видатками на особисте споживання й організацію виробництва, яка включає витрати на заробітну плату робітників і податок на фонд заробітної плати, податок на додану вартість та інші (виробничі) витрати на створення цієї вартості. В кінцевому підсумку рівняння заощаджень матиме вигляд

(ПРС) у сфері купівлі-продажу ЗСГП залежить від доходу, який формується трансакційними витратами покупців і продавців ЗСГП і видатків на особисте споживання сільськогосподарської та промислової продукції, заробітну плату робітників і податок на фонд заробітної плати, а також постійних накладних виробничих витрат, які складають частку λ_{10} ($0 < \lambda_{10} < 1$) від створеного продукту, який у даному разі збігається із доходом власника ПРС. Отже,

$$-\frac{n_{11}}{n_{10}}s_{11}(1+k_0). \quad (9)$$

Динаміка заощаджень робітника ПРС залежить лише від його оподаткованої

зарплати та витрат на споживання агрегованого сільськогосподарського та промислового продуктів, тому

$$\frac{dy_{11}}{dt} = s_{11}(1-k_0) - p_a Q_a \left(\frac{\alpha_{11} y_{11}}{p_a} \right) - p_b Q_b \left(\frac{\beta_{11} y_{11}}{p_b} \right)$$

Швидкість зміни ціни агрегованого сільськогосподарського та промислового продукту пропорційна різниці між обсягами

його споживання (попиту) та виробництва (пропозиції), що відображено у наступних рівняннях:

$$\frac{dp_a}{dt} = \theta_a \left[\sum_{i=1}^{11} n_i Q_a \left(\frac{\alpha_i y_i}{p_a} \right) - n_2 v_2 F_a \left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a} \right) - \sum_{i=3}^4 n_i (v_i + v_i^*) F_a \left(\frac{\gamma_i y_i}{(v_i + v_i^*) p_a} \right) \right], \quad (11)$$

$$\frac{dp_b}{dt} = \theta_b \left[\sum_{i=1}^9 n_i Q_b \left(\frac{\beta_i y_i}{p_b} \right) - \sum_{i=7}^8 n_i^* F_b \left(\frac{n_i \gamma_i y_i}{n_i^* p_b} \right) \right]$$

Швидкість зміни ціни ЗСГП пропорційна різниці між обсягами її купівлі та збуту, а також різниці між доходністю землі і затратами на організацію виробництва:

$$\frac{dp_v}{dt} = \theta_v \sum_{i=1}^4 n_i \left[G_v(\xi_i v_i) - Q_v \left(\frac{\mu_i y_i}{p_a} \right) \right] +$$

$$+ r_v \left\{ n_2 p_a v_2 F_a \left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a} \right) + \sum_{i=3}^4 n_i p_a (v_i + v_i^*) F_a \left(\frac{\gamma_i y_i}{(v_i + v_i^*) p_a} \right) - \right.$$

$$\left. - n_2 (k_2 + \lambda_2) p_a v_2 F_a \left(\frac{\gamma_2 y_2}{v_2 p_a} \right) - \sum_{i=3}^4 n_i (k_2 + \lambda_i) p_a (v_i + v_i^*) F_a \left(\frac{\gamma_i y_i}{(v_i + v_i^*) p_a} \right) - \right.$$

$$\left. - n_2 k_1 p_v v_2 - \sum_{i=3}^4 n_i k_1 p_v (v_i + v_i^*) - p_v \sum_{i=1}^4 n_i \lambda_v (k, G_v^{(i)}, Q_v^{(i)}) \right\}.$$

Для знаходження однозначних співвідношень доповнимо її початковими розв'язків побудованої системи умовами (умовами Коші)

$$\begin{cases} v_i(0) = v_i^{(0)} (i = \overline{1,4}), y_i(0) = y_i^{(0)} (i = \overline{1,9}; i = \overline{16,17}), \\ p_a(0) = p_a^{(0)}, p_b(0) = p_b^{(0)}, p_v(0) = p_v^{(0)}. \end{cases}$$

Підсумовуючи встановлені результати, зазначимо, що побудована модель (1)-(14) є моделлю економіки з урахуванням трансакційних витрат на ринку землі сільськогосподарського призначення.

Висновки. Трансакційні витрати здійснюють значний вплив на обсяг заощаджень власників ЗСГП. Витрати на ринкові трансакції прямо не впливають на заощадження та споживання осіб зі сталим

доходом, що відображено у рівняннях (5), (6), (8), (10), але вони викликають невпинне збільшення ціни на земельні ділянки, а це матиме вплив на їх фінансові можливості, бо додаткові витрати виробників підприємств компенсуються підвищенням цін.

З рівняння (13) випливає, що ціноутворення в економіці зі значними трансакційними витратами залежить не лише від співвідношення попиту та пропозиції. На

ньому постійно позначаються впливи трансакційних витрат. Ці впливи не відображають ні якості товару, ні його споживчої вартості. Вони залежать лише від рівня інфраструктури ринку.

Купуючи невеликі ділянки ЗСГП, власники малих сільськогосподарських підприємств цим самим беруть участь в економічних операціях, які викликають додаткове збільшення ціни ЗСГП. Аналогічно, купуючи великі ділянки ЗСГП, власники великих сільськогосподарських підприємств цим самим беруть участь в економічних операціях, які викликають додаткове збільшення ціни ЗСГП.

Якщо сектори купівлі «малих» і «великих» ділянок ЗСГП приблизно однакові, тоді на ринку землі встановиться два рівні (вищий і нижчий) додаткових трансакційних витрат, пов'язаних зі збільшенням ціни. Якщо ж сектор ринку купівлі «великих» ділянок ЗСГП перевищує (за оборотом, доходами, розмірами продаж) сектор ринку купівлі «малих» ділянок ЗСГП, то в економіці спостерігається вищий рівень впливу трансакційних витрат на збільшення ціни ЗСГП. Це означає, що активна купівля ЗСГП крупними власниками відразу після дозволу купувати ЗСГП приведе до такого підвищення накладних трансакційних витрат (і ціни земельних ділянок), при яких власники малих сільськогосподарських підприємств не зможуть купити додаткові земельні угіддя.

Отже, є суттєвий ризик подальшої поляризації суспільства після дозволу продавати ЗСГП. Такій поляризації сприятимуть притаманні ринку операції сервісу при здійсненні купівлі та продажу землі. Щоб запобігти цій поляризації,

державі доцільно ввести обмеження на розмір доходу підприємств ринкового сервісу при здійсненні операцій купівлі-продажу ЗСГП. Крім того, необхідно запобігати виникненню тіньових форм ринкового сервісу при торгівлі ЗСГП.

Список літератури:

1. Григорків В. С. Динамічна модель економіки з урахуванням ринку землі / В. С. Григорків, Л. М. Буюк, С. В. Іщенко // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог, 2011. – Випуск 16. – С. 592-599.
2. Іщенко С. В. Моделювання економіки з урахуванням економічної структури суспільства та ринку землі / С. В. Іщенко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці, 2011. – Вип. II (42). Економічні науки. – Частина I. – С. 111-120.
3. Douglas A. Transaction Costs Literature review / A. Douglas. – Chicago : The University of Chicago Press, 2000. – pp. 893-913.
4. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопр. економіки, 1998. – № 11. – С. 78 – 96.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика : Учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
6. Данько М. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М. Данько // Економічна теорія, 2007. – №1. – С. 36-46.
7. Архиреев С. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. Архиреев. – Харьков : Бизнес Информ. - 2000. - 288 с.
8. Іванова Н. Трансакційні витрати як показник здоров'я економіки / Н. Іванова, Т. Кузнєцова // Труды Одесского политехнического университета. – Одесса : ОГПУ, 2002. – Вип.1(17). – С. 252-257.
9. Шарп У.Ф. Інвестиції : навч. посібник / У. Ф. Шарп, А. Дж. Гордон, Дж. В. Бейли. – М. : Інфра-М, 2001. – 1027 с.
10. Чернавський А. С. О проблемах физической экономики / А. С. Чернавський, Н. Н. Старков, А. В. Щербаков // УФН, 2002. – № 9. – С. 1047-1067.

Аннотация

Василий Григоркив, Святослав Ищенко

**ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ
ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА РЫНКЕ ЗЕМЛИ**

Разработана экономико-математическая модель, описывающая один из возможных вариантов функционирования рынка земли сельскохозяйственного назначения с учетом транзакционных издержек после отмены моратория на продаж земель. Апробация модели на экспертных данных позволила получить ряд важных концептуальных выводов.

Ключевые слова: модель, рынок земли сельскохозяйственного назначения, транзакционные издержки, аренда, накопления.

Summary

Vasiliy Hryhorkiv, Svyatoslav Ishchenko

**DYNAMIC MODEL OF ECONOMICS TAKING INTO ACCOUNT TRANSACTION
COSTS ON THE LAND MARKET**

The author proposes the mathematical model describing one possible variant of agricultural land market functioning considering transaction costs after the ban on the sale of land. Empirical results allowed to obtain a number of important conceptual conclusions.

Keywords: model, agricultural land markets, transaction costs, rent, savings.

© Григорків В.С., Ярошенко О.І., Кибич Г.П., 2013
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНИ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА З УРАХУВАННЯМ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ

Досліджено проблеми становлення ціни на сільськогосподарську продукцію, проаналізовано витратні методи ціноутворення, побудовано модель формування собівартості сільськогосподарської продукції з урахуванням витрат на оплату кредиту.

Ключові слова: ціна, собівартість, витратні методи ціноутворення, сільськогосподарська продукція, кредитні платежі, агрегована сільськогосподарська продукція.

Постановка проблеми. Ціна як складова ринкового механізму є тим унікальним явищем, у якому зустрічаються інтереси окремих людей, груп людей і всього суспільства. Тому сьогодні надзвичайно важливе дослідження процесу її формування, оскільки він є системою, що забезпечує узгодження інтересів усіх суб'єктів ринку.

У встановленні ціни на сільськогосподарську продукцію важливу роль відіграють і самі підприємства, які, використовуючи різні методи ціноутворення ще до початку реалізації продукції, враховуючи її якісні характеристики, маючи розрахункову величину витрат, знаючи ціни конкурентів і споживчий попит на ринку, починають формувати вихідну ціну. За такою початковою ціною продукція надходить на ринок, де у процесі купівлі-продажу під впливом співвідношення між попитом і пропозицією встановлюється остаточна ціна реалізації сільськогосподарської продукції.

Проте ефективне сільськогосподарське виробництво вимагає періодичної модернізації та технічного переоснащення виробництва, поліпшення якості ґрунтів тощо. Для цього необхідними є довгострокові кредитні ресурси, які на сучасному етапі розвитку економіки України, отримати досить проблематично [1].

Отже, актуальності набуває аналіз методів ціноутворення на сільськогосподарську продукцію з урахування усіх витрат, включаючи витрати на погашення кредиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ціноутворення та формування цінового механізму АПК постійно знаходяться у центрі уваги науковців. Наприклад, питання ціноутворення на

сільськогосподарську продукцію розглядаються у працях П.Т. Саблука [2], І.І. Лукінова [3], О.М. Шпичака, В.П. Ситника [4], Б.Й. Пасхавера [5], О.Г. Шпигуляка [6], В.Я. Месель-Веселяка [7], В.Я. Щербакова тощо. Питання кредитування підприємств сільськогосподарського призначення, аналіз механізмів та особливостей кредитного забезпечення агроформувань розкривали в своїх працях такі вчені, як В.М. Алексійчук, І.М. Барановський, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, В.Д. Лагутін, А.В. Чупис та багато інших. Вони збагатили економічну науку глибокими, фундаментальними ідеями, які стали фактором нових світоглядних орієнтацій.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є дослідження проблем встановлення ціни на сільськогосподарську продукцію, аналіз витратних методів ціноутворення, побудова моделі формування собівартості сільськогосподарської продукції з урахуванням витрат на оплату кредиту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Провідне місце в методології ціноутворення належить визначенню методів формування ціни, які є найбільш адекватним відображенням реальних економічних відносин і виконують функцію регулятора виробництва та обігу товарів, активно впливають на суспільно необхідні витрати.

До поширених методів визначення ціни залежно від витрат належать: метод повних витрат; метод прямих витрат; метод граничних витрат; метод обліку рентабельності інвестицій; метод надбавки до ціни; метод на основі аналізу беззбитковості [8].

Суть методу повних витрат полягає в розрахунку суми сукупних витрат, які

враховують змінні та постійні витрати і прибутку, який очікує отримати підприємство. Якщо воно відштовхується від певного відсотку рентабельності виробництва продукції, то розрахунок ціни може бути проведений за такою формулою [9]:

$$P = Z \cdot \left(1 + \frac{П}{100}\right),$$

де P – ціна продажу; Z – собівартість одиницю продукції; $П$ – очікувана норма прибутку (у відсотках).

Як відомо, собівартість вирощування сільськогосподарських культур складається з витрат на закупівлю насіння, мінеральних і органічних добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, витрат на заробітну плату, послуги сторонніх підприємств, організацію виробництва та управління, орендну плату за землю, амортизаційні відрахування та інші витрати [10]. Також до складу собівартості варто віднести плату за кредит, тоді її можна подати у вигляді такої формули

$$Z = B_1 + B_2 + B_3 + B_4 + B_5 + B_6 + B_7 + B_8 + B_9 + B_{10},$$

де Z – собівартість, грн.; B_1 – витрати на закупівлю насіння, грн.; B_2 – витрати на закупівлю органічних і мінеральних добрив, грн.; B_3 – витрати на закупівлю засобів захисту рослин, грн.; B_4 – витрати на паливно-мастильні матеріали, грн.; B_5 – витрати на заробітну плату, грн.; B_6 – витрати на амортизацію, капітальний ремонт та технічне обслуговування, грн.; B_7 – транспортні витрати, грн.; B_8 – витрати на організацію виробництва та управління, грн.; B_9 – кредитні платежі, грн.; B_{10} – інші матеріальні витрати, грн.

Витрати на закупівлю насіння B_1 залежать від норми висіву насіння, його ціни та площі посіву, що виражається формулою:

$$B_1 = S \cdot \mu_n \cdot P_n,$$

де S – площа, га; μ_n – норма висіву насіння, кг/га; P_n – ціна насіння з урахуванням їх доставки, грн./кг.

Витрати на органічні та мінеральні добрива B_2 залежать від цін на азото-, фосфоро- та калієвмісні мінеральні добрива, вартості гною та гноівки і витрат на їх доставку, норму внесення добрив, і площу, на якій вони будуть вноситися. Вони визначаються за формулою:

$$B_2 = S \cdot (\eta_a \cdot P_a + \eta_\phi \cdot P_\phi + \eta_\kappa \cdot P_\kappa + \eta_o \cdot P_o),$$

де $\eta_a, \eta_\phi, \eta_\kappa, \eta_o$ – норма внесення азоту, фосфоро- та калієвмісних мінеральних добрива, органічних добрив відповідно, кг/га, т/га; $P_a, P_\phi, P_\kappa, P_o$ – вартість азото-, фосфоро- та калієвмісних мінеральних добрива, а також органічних добрив відповідно з урахування їх доставки, грн./кг, грн./т.

Витрати на засоби захисту рослин B_3 залежать від норми внесення пестицидів, їх вартості та площі внесення, що визначається формулою:

$$B_3 = S \cdot \left(\sum_{j=1}^n \eta_j \cdot P_j \right),$$

де η_j – норма внесення j -го пестициду, кг/га; P_j – ціна j -го пестициду з урахування його доставки, грн./кг; $j = \overline{1, n}$ – види пестицидів.

Витрати на паливно-мастильні матеріали B_4 визначаються як сума добутку витрат палива за видами робіт на вартість паливно-мастильних матеріалів (дизпалива, моторної, трансмісійної, індустріальної оливи, пластичного та консерваційного мастила), тобто

$$B_4 = \sum_{c=1}^n \zeta_c q_c P_{nm_c},$$

де ζ_c – норма витрат палива на одиницю об'єму роботи, л/га тощо; q_c – об'єм роботи, га тощо; P_{nm_c} – ціна паливно-мастильних матеріалів, грн.; $c = \overline{1, n}$ – вид роботи.

Витрати на заробітну плату робітників, що були задіяні при вирощуванні певної культури, визначається як сума зарплати механізаторів і робітників ручної праці. А їх зарплата залежить від норми виробітку робітника, годинної тарифної ставки та розміру нарахувань на зарплату

$$B_5 = \tau_m \cdot n_m \cdot k_m + \tau_p \cdot n_p \cdot k_p,$$

де τ_m і τ_p – годинна тарифна ставка механізатора і робітника ручної праці відповідно, грн.; n_m і n_p – кількість відпрацьованих нормозмін механізатором і робітником ручної праці відповідно; k_m і k_p – коефіцієнт нарахувань на заробітну плату

механізатора та робітника ручної праці відповідно ($k > 1$ – додаткова зарплата).

Витрати на амортизацію, капітальний ремонт і технічне обслуговування B_6 визначають як суму добутку балансової

$$B_6 = \frac{1}{100\psi} \left(\frac{\sum_{j=1}^n \theta_{m_j} \cdot n_{m_j} \cdot A_{m_j} \cdot \omega_{m_j}}{\omega_{m_j}} + \frac{\sum_{i=1}^m \theta_{m_i} \cdot n_{m_i} \cdot A_{m_i} \cdot \omega_{m_i}}{\omega_{m_i}} \right)$$

де θ_{m_j} і θ_{m_i} – балансова вартість j -того трактора та i -ї сільгоспмашини відповідно, грн.; n_{m_j} і n_{m_i} – кількість тракторів j -того виду і сільгоспмашин i -го виду, шт.; A_{m_j} і A_{m_i} – норми відрахувань на амортизацію j -того трактора та i -тої сільгоспмашини відповідно, %; ω_{m_j} і ω_{m_i} – норми відрахувань на поточний, капітальний ремонт та технічне обслуговування j -того трактора та i -тої сільгоспмашини відповідно, %; ϖ_{m_j} і ϖ_{m_i} – річна завантаженість j -того трактора та i -тої сільгоспмашини відповідно, год.; ψ – продуктивність агрегату за 1 годину змінного часу, га/год.; $j = \overline{1, n}$ – види тракторів; $i = \overline{1, m}$ – види сільгоспмашин.

До транспортних витрат B_7 належить вартість послуг власного та залученого автомобільного, тракторного та гужового транспорту

$$B_7 = \sum_{j=1}^n Q_j \cdot P_j,$$

де Q_j – обсяг транспортних робіт, який виконується автомобілями, т.км; P_j – вартість одного тонно-кілометра, грн/т.км.

Також до B_7 відносять витрати на роботи та послуги власних допоміжних виробництв, які забезпечують виробничі потреби, та вартість послуг виробничого характеру, наданих сторонніми підприємствами, включаючи плату за воду для зрошення й інші послуги, надані водогосподарськими організаціями (крім робіт та послуг, витрати на які відносяться до інших статей).

До витрат на організацію виробництва і управління B_8 належать: витрати на управління

вартості трактора чи сільгоспмашини, відрахувань на амортизацію, капітальний ремонт (для сільськогосподарських машин не визначається) та технічне обслуговування і кількості тракторів та сільгоспмашин:

виробництвом (оплата праці, відрахування на соціальні заходи й медичне страхування та витрати на оплату службових відряджень апарату управління та спеціалістів галузей (цехів, дільниць, підрозділів тощо); амортизація необоротних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, бригадного) призначення; витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці, включаючи відрахування на соціальні заходи, працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; оплата послуг сторонніх організацій тощо); витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання загальних приміщень виробничого призначення; витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці та інші витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг тощо); витрати на охорону праці, виробничу санітарію й охорону навколишнього природного середовища; втрати від браку, оплата простоїв тощо; плата за оренду землі і майна виробничого призначення. Зазначені витрати розраховують і розподіляють по об'єктах планування пропорційно площі вирощування сільськогосподарської культури.

B_9 – кредитні платежі. Їх розмір залежить від моделей кредитування, що застосовує комерційний банк. Наприклад, деякі з моделей довгострокового кредитування мають своєю метою знизити витрати позичальника на початкових етапах погашення кредиту (продлонговані кредити). Вони передбачають наявність пільгового періоду, протягом якого виплачуються тільки відсотки по кредиту.

Така модифікація корисна для сільськогосподарських підприємств, які очікують на ріст своїх доходів у майбутньому. Інші моделі кредитування дозволяють здійснювати погашення боргу або рівними або спадаючими, як правило, щомісячними платежами. В останні два десятиліття в практику ввійшли складніші моделі погашення боргу: кредити з періодичною зміною відсоткової ставки та зі змінною відсотковою ставкою. Перша з моделей передбачає, що сторони кожні 3-5 років переглядають рівень відсоткової ставки. Це дає можливість частково адаптуватись до умов ринку. Друга з моделей використовує будь-який розповсюджений фінансовий показник або індекс і платежі змінюються разом зі зміною використовуваного показника. Перегляд ставки звичайно здійснюється по півріччях. Щоб зміни ставок не були дуже різкими, передбачаються верхня й нижня межі разових коректив (наприклад, не більше 2%).

Розглянемо три найпростіші моделі довгострокового банківського кредитування [11], в яких передбачено: погашення кредиту однаковими частинами на основі схеми простих і складних відсотків та однаковими сумами основного боргу.

Нехай кредит погашається однаковими платежами на основі схеми простих відсотків. Тоді, при застосуванні даної моделі кредитування, сільськогосподарське підприємство сплачуватиме в t -му періоді (місяці, кварталі, році)

$$V_t = \frac{K_0}{n} \left(1 + i \frac{n+1}{2} \right), t = \overline{1, n} \text{ грн.},$$

де K_0 – розмір кредиту, $i = \frac{r}{m}$ – відсоткова ставка за конверсійний, як правило, щомісячний період; r – річна відсоткова ставка, за якою надається кредит; m – кількість нарахувань відсотків за рік (кількість конверсійних періодів); $n = mT$ – загальна кількість платежів; T – термін

кредитування (в роках).

При цьому загальна плата за кредит (майбутня вартість кредиту) складатиме

$$W = K_0 \left(1 + i \frac{n+1}{2} \right) \text{ грн.}$$

Якщо основна сума кредиту погашається на основі схеми складних відсотків, то в кожному конверсійному періоді буде внесено

$$\text{платіж } V_t = K_0 \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}, t = \overline{1, n}.$$

І, нарешті, якщо кредит розміром K_0 погашається однаковими сумами основного боргу, то загальний періодичний платіж

$$\text{складатиме } V_t = \frac{K_0}{n} + K_{t-1} \cdot i, t = \overline{1, n} \text{ грн.}$$

Здійснимо розрахунок за даними моделями на основі типових умов надання кредиту комерційним банком. Нехай площа землі сільськогосподарського призначення, що є заставою кредиту, складає 20 га, ринкова вартість якої рівна 400 000 грн. Якщо частка кредиту від ринкової вартості застави складає 60%, то кредит буде надано на суму $K_0 = 240\,000$ грн. Припустимо також, що термін кредиту T складає 5 років при щомісячному нарахуванні відсотків ($m = 12$), а річна відсоткова ставка r рівна 20%.

Підставивши початкові дані в першу з моделей отримаємо, що загальний щомісячний платіж $V_t = 6033,53$ грн., а загальна плата за кредит складає $W = 362\,000,00$ грн.

Для другої моделі $V_t = 6358,53$ грн., а $W = 381\,511,93$ грн.

Розрахунки за третьою моделлю за тими ж початковими даними подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Графік погашення кредиту однаковими сумами основного боргу

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		основний, V'_t	відсотковий, V''_t	
1	2	3	4	5
0				240 000,00
1	8 000,00	4 000,00	4 000,00	236 000,00
2	7 933,33	4 000,00	3 933,33	232 000,00
3	7 866,67	4 000,00	3 866,67	228 000,00

1	2	3	4	5
4	7 800,00	4 000,00	3 800,00	224 000,00
5	7 733,33	4 000,00	3 733,33	220 000,00
...
59	4 133,33	4 000,00	133,33	4 000,00
60	4 066,67	4 000,00	66,67	0,00
Разом	362000,00	240000,00	122000,00	

Порівнюючи результати розрахунків за трьома моделями бачимо що, всі вони порізно передбачають нарахування відсотків на залишок заборгованості за кредитом. Перші дві моделі (так звані анuitетні) припускають виплату кредиту рівними частинами протягом усього строку його погашення. У третій моделі величина платежу щомісяця є різною. При цьому на початку терміну платежі найбільші, а наприкінці – досить малі. Цей варіант підійде тим, хто сьогодні відчуває себе впевнено, але побоюється, що в майбутньому його доходи можуть поступово знижуватися. У той же час в анuitетних моделях „навантаження” виплат кредиту розподілено рівномірно на весь термін кредиту. У цьому випадку простіше планувати

особистий бюджет, проте загальна сума виплачених за весь термін кредиту відсотків буде істотно вищою. Крім того, анuitетні моделі переважніше для тих потенційних позичальників, яким складно підтвердити доходи, щоб одержати кредит необхідного розміру, адже проста третя модель з її максимальними на початку строку виплатами відповідно вимагає й демонстрації більше високого (у порівнянні з першими двома схемами) чистого доходу позичальника. До речі, виплати за кредит за простою моделлю збігаються з виплатами за анuitетними майже через 26 місяців, тобто тільки через 2 роки.

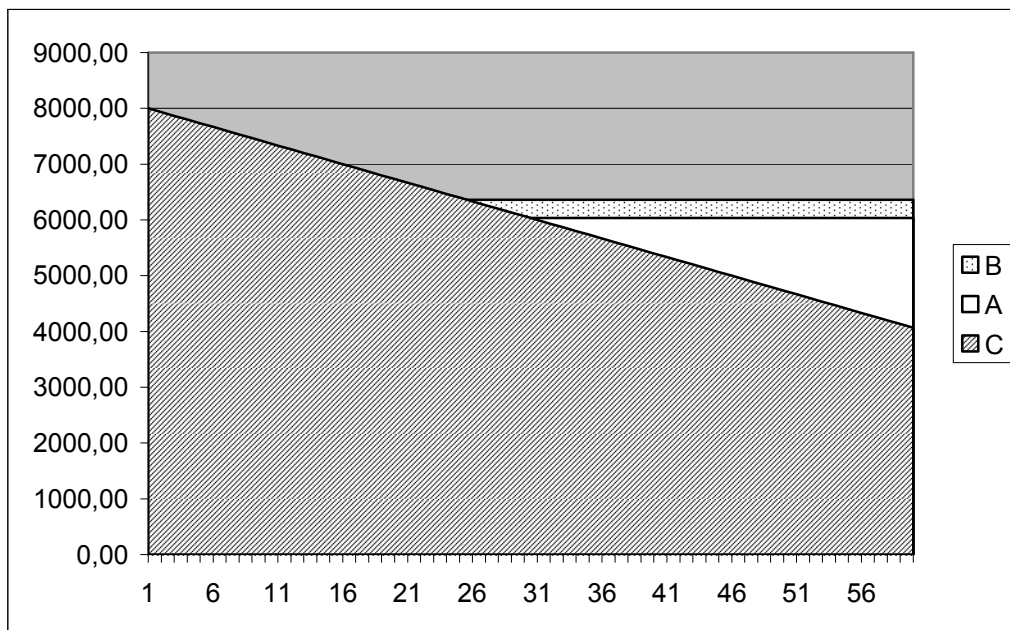


Рис. 1. Порівняльний аналіз моделей кредитування відносно платежів V_t

Схематично розміри кредитних платежів за кожною з моделей зображені на рис. 1.

При розрахунку ціни сільськогосподарської продукції буде враховано найпоширеніший тип кредитування однаковими платежами на основі схеми складних відсотків, при якому щомісячний платіж складає $V_t = 6\,358,53$ грн., $t = 1,60$.

До інших матеріальних витрат B_{10} належать витрати, пов'язані з виробництвом певної продукції і не передбачені жодною з вищенаведених статей витрат, а саме: вартість

спецодягу та спецвзуття (за винятком вартості спецодягу, що видається охороні), а також інших малоцінних та швидкозношуваних предметів; платежі із страхування майна, урожаю сільськогосподарських культур, а також окремих категорій працівників, зайнятих безпосередньо на роботах з підвищеною небезпечністю для життя і здоров'я у випадках, передбачених законодавством; витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад; витрати, пов'язані з оплатою послуг банків та інших кредитно-фінансових

установ; витрати на утримання фондів природоохоронного призначення тощо.

Для прикладного дослідження та застосування запропонованого методу ціноутворення сільськогосподарським підприємством розроблено програмне

забезпечення та обчислена ринкова ціна сої, яка повинна складати за 1 тону близько 3670,61 грн. при нормі прибутку 15% або 3989,79 грн. при нормі прибутку 25% без врахування кредитних платежів (рис. 2).

Витрати, грн.										
	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10
на 100 га посієву	43600	150500	87904	68507,4	14891,75	101427	8850	118588		44098,5
на 1 га посієву	436	1505	879,04	685,074	148,9175	1014,27	88,5	1185,88		440,985

Собівартість продукції, грн.	Норма прибутку, %	Ціна продукції зі 100 га, грн	Ціна продукції за 1 тону, грн
638367	15	734122	3670,61
638367	25	797959	3989,79

Рис. 2. Розрахунок ціни сої без урахування кредитних платежів

Якщо підприємство бере кредит і повинна при нормі прибутку 15% і 25% сплачує щомісячні платежі у розмірі 6 358,53, складати відповідно 4109,35 грн. та 4466,68 грн. (рис. 3).
то ціна сої з урахуванням такого кредиту

Витрати, грн.										
	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	B10
на 100 га посієву	43600	150500	87904	68507,4	14891,75	101427	8850	118588	76302,36	44098,5
на 1 га посієву	436	1505	879,04	685,074	148,9175	1014,27	88,5	1185,88	763,0236	440,985

Собівартість продукції, грн.	Норма прибутку, %	Ціна продукції зі 100 га, грн	Ціна продукції за 1 тону, грн
714669	15	821870	4109,35
714669	25	893337	4466,68

Рис. 3. Розрахунок ціни сої з врахування кредитних платежів

Аналогічні розрахунки можна здійснити для різних видів сільськогосподарської продукції: пшениці, жита, ячменю, вівса, кукурудзи, гороху, гречки тощо (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок ціни на сільськогосподарську продукцію

Вид сільськогосподарської продукції	Ціна за 1 тону, грн			
	без урахування кредиту		з урахуванням кредиту*	
	15% прибутку	25% прибутку	15% прибутку	25% прибутку
Пшениця	2219,85	2412,88	2395,35	2603,64
Жито	2071,36	2251,48	2246,86	2442,24
Ячмінь	3376,51	3670,12	3727,50	4051,63
Овес	2393,32	2601,44	2832,06	3078,33
Кукурудза	1903,01	2068,49	2212,59	2404,99
Горох	3165,48	3440,74	3604,22	3917,63
Гречка	3950,67	4294,21	4438,16	4824,08

* щомісячний платіж складатиме
 $V_t = 6\,358,53$ грн., $t = 1,60$.

Таким чином, на основі розглянутої моделі ціна агрегованої (усередненої) сільськогосподарської продукції як медіанне значення за 1 тону при нормі прибутку 25% складає приблизно 3033,72 грн. без врахування кредиту та 3351,64 грн. з врахуванням кредиту.

На основі статистичних даних встановлено, що ціна агрегованої сільськогосподарської продукції (залежно від валового збору) при нормі прибутку 25% для України дорівнює 3156,95 грн., а для Буковини – 2943,84 грн. (табл. 3).

Розрахунок ціни на агреговану сільськогосподарську продукцію

Вид сільськогосподарської продукції	2011 рік		
	Ціна без урахування кредиту, грн.	Ціна з урахуванням кредиту*, грн.	Валовий збір, тис. тонн
Соя	3989,79	4466,68	18600,2
Пшениця	2412,88	2603,64	22323,6
Жито	2251,48	2442,24	578,9
Ячмінь	3670,12	4051,63	9097,7
Овес	2601,44	3078,33	505,6
Кукурудза	2068,49	2404,99	22837,8
Горох	3440,74	3917,63	364,3
Гречка	4294,21	4824,08	281,6

* щомісячний платіж складатиме $V_t = 6\,358,53$ грн., $t = 1,60$, норма прибутку $\square 25\%$.

Висновки. Сільське господарство – одна з вразливих галузей народного господарства, тому держава тут повинна відігравати важливу роль. При цьому для забезпечення узгодження інтересів усіх суб'єктів ринку необхідні науковообґрунтовані методи процесу формування ціни на сільськогосподарську продукцію з урахуванням кредитних чи лізингових платежів, що дозволять підвищити ефективність її виробництва.

Список літератури

1. Чкан І. О. Кредитування підприємств та організацій сільськогосподарства [Електронний ресурс] // http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_17_2/17-2-35.pdf
2. Саблук П. Т. Ціноутворення в період ринкового реформування АПК: монографія / Саблук П. Т. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
3. Лукинов І. І. Воспроизводство и цены. – М.: Экономика, 1987. – 362 с.
4. Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК: підручник / П. Т. Саблук, В. П. Ситник, О. М. Шпичак [та ін.]. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 502 с.
5. Пасхавер Б. Й. Цінова конкурентність аграрного сектора / Пасхавер Б. Й. // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 78-87.

6. Шпигуляк О. Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку // Економіка АПК, 2009. – №10. – С. 77-82.

7. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 3-18.

8. Кибич Г. П. Методологічні та методичні засади ціноутворення // Інформаційні технології, економіка та право: стан та перспективи розвитку (ІТЕП-2012): матеріали міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів, 28-31 березня 2012 р. / У 2 частинах. Ч.1 / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ПВНЗ «Буковинський університет». – Чернівці: Книги-XXI, 2012. – С. 86-87.

9. Кільницька О. С., Завадська Ю. С. Методи формування моделі ціни органічної сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] // http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-31.pdf

10. Поліщук В. М., Лобастов І. В., Мороз А. І. Моделювання собівартості вирощування зернових культур [Електронний ресурс] // http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2009_134_2/09pvm.pdf

11. Ярошенко О. І. Моделювання іпотечного кредитування / О. І. Ярошенко // Наук. вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Вип. 281: Економіка. – Чернівці: Рута, 2006. С.137-141.

Анотація

Василий Григоркив, Елена Ярошенко, Галина Кибич

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

Исследованы проблемы становления цены на сельскохозяйственную продукцию, проанализированы затратные методы ценообразования, построена модель формирования себестоимости сельскохозяйственной продукции с учетом затрат на оплату кредита.

Ключевые слова: цена, себестоимость, затратные методы ценообразования, сельскохозяйственная продукция, кредитные платежи, агрегированная сельскохозяйственная продукция.

Summary

Vasyliy Hryhorkiv, Olena Jaroshenko, Galyna Kybych

AGRICULTURAL PRODUCTS PRICES MODELING TAKING INTO ACCOUNT CREDIT RESOURCE

The problem of becoming agricultural prices, the cost method of pricing, the model of the formation of agricultural produce including costs of credit are considered in the article.

Key words: price, cost, cost method of pricing, agricultural products, credit payments, aggregate agricultural production.

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СТОХАСТИЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ФАКТОРІВ

Доведено, що невизначеність середовища функціонування аграрних підприємств значною мірою зумовлена інституційними чинниками. Запропонована оптимізаційна модель діяльності аграрних підприємств в умовах стохастичної невизначеності з урахуванням інституційних факторів.

Ключові слова: стохастична невизначеність, інституційні фактори, аграрні підприємства

Постановка проблеми. Дослідження та регулювання процесів розвитку аграрних підприємств як основних суб'єктів формування продовольчої безпеки та конкурентних переваг країни потребує системного підходу до визначення структури галузей аграрного сектора в умовах динамічного мінливого середовища. Особливо важливо на рівні нової формації господарської системи врахування інституційних чинників як ядра породження невизначеності умов функціонування аграрних підприємств. Тому одним із завдань стратегії розвитку сучасного механізму аграрного господарювання є моделювання оптимальних пропорцій виробництва аграрної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економіко-математичного моделювання структури аграрного виробництва розглянуто в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних науковців: Б. Буркінський, В. Вітлінський, Б. Грабовецький, В. Кравченко, І. Мушеник, Н. Лепа, Ю. Лопатинський, Н. Токарева, В. Осипов, С. Прокопов та інші.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. За останні десятиліття побудовано та досліджено десятки економіко-математичних моделей діяльності аграрних підприємств. Однак потрібно констатувати, що у більшості випадків ці моделі детерміновані, тобто з високим ступенем ідеалізації відображають реальну ситуацію. Цей факт не зменшує їх методологічного значення для дослідження проблем аграрного сектора, проте вони навряд чи можуть слугувати аналітичним інструментом для кількісних розрахунків і побудови точних прогнозів розвитку

відповідних економічних систем, які функціонують в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Метою статті є побудова ефективної оптимізаційної моделі діяльності аграрних підприємств в умовах невизначеності, зумовленої інституційними чинниками.

Викладення основного матеріалу дослідження. Невизначеність може мати різний характер, обумовлений різними причинами. Так, доводиться враховувати параметри, що залежать від стану погодно-кліматичних умов, від поведінки тих чи інших суб'єктів, від очікувань і прогнозів на майбутнє тощо. Розгляд реальних економічних проблем показує, що така «невизначеність» часто виявляється типовою. Звідси випливає необхідність переходу від дослідження ідеалізованих ситуацій, що описуються детермінованими величинами, до врахування ймовірнісного характеру поведінки економічних систем [1, с. 3].

Невизначеність – досить широке поняття, яке відображає об'єктивну неможливість отримання абсолютного знання про внутрішні та зовнішні умови функціонування соціально-економічних систем, неоднозначність їх параметрів. Невизначеність трактується не лише у розумінні відсутності вичерпного знання, а й як постійна змінюваність умов, трансформація, швидка та гнучка переорієнтація виробництва, дії конкурентів, зміна кон'юнктури ринку тощо [2, с. 31]. Невизначеність неоднорідна за формою прояву та за змістом.

В умовах сьогодення чітко проявляється невизначеність вітчизняного аграрного господарювання, що серед багатьох

факторів пов'язано з інституційною невизначеністю, зумовленою недосконалістю (незавершеністю, неповнотою) інституційного забезпечення.

Американський економіст Ф. Найт у праці «Ризик, невизначеність і прибуток» обґрунтовує, що вирішальну роль у виникненні феномену підприємництва відіграє особлива форма ризику – невизначеність, яку можна застрахувати [2, с. 294]. Мінімізація невизначеності у суспільстві належить формальним і неформальним інституціям – правилам гри, які спрямовують їх діяльність у певному напрямку [3, с. 11]. Тобто у сучасній економіці інституції, з одного боку, виступають як форма стабілізації системи та зменшення невизначеності. З іншого боку, у трансформаційній економічній системі з недосконалими інституціями можемо говорити про наявність і суттєвий вплив інституційної невизначеності.

У науці не приділено уваги інституційній невизначеності, яка в умовах мінливого середовища набуває особливого значення. Можемо виділити фактори, які породжують таку невизначеність:

1) динамічний – спричинений науково-технічним прогресом, тенденції та наслідки якого дуже важко передбачити;

2) суб'єктивний – зумовлений психологічною мінливістю настроїв людей та їх поведінки;

3) фактор обмеженості інформації;

4) обмеженість інструментарію дослідження;

5) структурний – спричинений наслідковим характером елементів економічного механізму: ціноутворення – фінансове забезпечення – розвиток кредитних відносин і т.д.

Причини та види невизначеності для економіко-математичних моделей пов'язані з характеристиками різної природи. В економічній літературі описано та досліджено ряд підходів до класифікації невизначеності. Відповідно можемо виділити такі види невизначеності:

- з урахуванням інституційних факторів;

- ментально-психологічна, домінуючим фактором якої є людський;

- трансакційна – даний вид невизначеності є відображенням недосконалого інституційного забезпечення прав власності;

- системно-синергетична – в основі цього виду структурний фактор, який ґрунтується на системному підході;

- трансформаційна невизначеність – даний вид невизначеності характерний для всіх перехідних економік і систем;

- інтеграційна невизначеність – зумовлена зростаючими темпами глобалізації економічних процесів.

Запропонуємо деякі стохастичні моделі оптимізації структури аграрних підприємств певного регіону з урахуванням їхніх особливостей. Вважаємо, що для вітчизняних аграрних підприємств така невизначеність зумовлена інституційними обмеженнями, неповнотою інституційного забезпечення.

Одним із напрямів розв'язання оптимізаційної моделі є визначення оптимальної структури аграрних підприємств в умовах впливу інституційних факторів. Слушний щодо викладеного вислів В. Полтеровича про те, що інституціональна траєкторія вважається перспективною, якщо вона узгоджена з ресурсними, технологічними та інституційним обмеженнями та передбачає вбудовані механізми, які стимулюють задекларовані зміни інституцій та попереджують виникнення дисфункцій та інституційних пасток [3]. Цей вплив полягає в тому, що параметри урожайності сільськогосподарських культур, цін на продукцію, кількість виробничих ресурсів та їх витрат на одиницю продукції треба характеризувати не лише їх середньою величиною, але й варіацією.

Погоджуємося з В. Рябоконь, що, синтезуючи загальний економічний та соціальний ефекти від функціонування інституційного механізму, треба акцентувати увагу на таких важливих його результативних ознаках розвитку сектора, як: обсяг виробництва та реалізації продукції на ринку; структура обсягів реалізації за інфраструктурними каналами збуту; рівень цін; формування й розвиток потенціалу агровиробників; рівень і структура прибутку за галузями; продуктивність праці, собівартість та рентабельність; рівень еквівалентності обміну [4, с. 11]. Підприємства повинні розвиватися з урахуванням наявних обсягів виробничих ресурсів, раціонально їх використовувати, забезпечувати тваринництво кормами відповідної структури та у потрібному обсязі виконувати договірні зобов'язання щодо продажу

сільськогосподарської продукції. Критерієм оптимальності є максимізація прибутку.

Стохастичний аналог теоретичної детермінованої задачі з випадковими параметрами нами побудовано відповідно до обраної постановки задачі. За критерій оптимальності необхідно обрати максимізацію математичного сподівання цільової функції. Теоретичні умови слід замінити на імовірнісні обмеження, що потребують виконання відповідних нерівностей з ймовірністю, не менше зазначеної заданої.

За базову економіко-математичну модель взято модель оптимізації структури аграрного підприємства з оптимізацією поголів'я великої рогатої худоби [5]. Це особливо актуально в умовах зменшення поголів'я тварин в Україні, водночас, на нашу думку, може бути застосовано в ширшому масштабі. Параметри моделі, які є випадковими величинами, замінено на їх статистичні характеристики (математичне сподівання та дисперсію).

Необхідно знайти значення змінних

x_s ($s \in S$), x_h ($h \in H$), x_j ($j \in J$), \bar{X} та \underline{X} , які дозволяють максимізувати функцію Z :

$$Z = \bar{X} - \underline{X} \rightarrow \max \quad (1)$$

за таких умов:

1) формування суми виробничих витрат:

$$\underline{X} = \sum_{s \in S} f_{1s} x_s + \sum_{h \in H} f_{1h} x_h \quad (2)$$

2) формування суми надходжень від реалізації товарної продукції:

$$\bar{X} = \sum_{s \in S} \bar{c}_q \bar{v}_{qs} x_s + \sum_{h \in H} c_h v_{qh} x_h \quad (3)$$

3) обмеженості виробничих ресурсів:

$$\sum_{s \in S} \bar{f}_{is} x_s + \sum_{h \in H} f_{lh} x_h \leq F_l \quad (l \in L) \quad (4)$$

4) застосування у тваринництві побічної продукції рослинництва:

$$\sum_{s \in S} \bar{p}_{js} x_s \geq x_j, \quad (j \in J) \quad (5)$$

5) виробництва кінцевої продукції в обсязі, не менше за заданий, в тому числі:

а) рослинництва:

$$\sum_{s \in S} \bar{v}_{qs} x_s \geq V_q \quad (q \in Q_1, Q_1 \in Q) \quad (6)$$

б) тваринництва:

$$\sum_{h \in H} v_{qh} x_h \geq V_q \quad (q \in Q_2, Q_2 \in Q) \quad (7)$$

5) взаємозв'язок рослинництва та тваринництва, в тому числі:

а) збалансованість раціонів тварин за елементами харчування

$$\sum_{s \in S_k} a_{is} \bar{p}_s x_s + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j \geq \sum_{h \in H} b_{ih} x_h \quad (i \in I) \quad (8)$$

б) за структурою виробництва кормів:

$$\sum_{h \in H} d_{kh}^{\min} x_h \leq \sum_{s \in S_k} a_{is} \bar{p}_s x_s + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j \leq \sum_{h \in H} d_{kh}^{\max} x_h \quad (k \in K) \quad (9)$$

7) виконання в тваринництві технологічних вимог структури стада великої рогатої худоби:

а) склад стада:

$$\sum_{h \in H} x_h = A, \quad (10)$$

б) обмеженість розмірів галузей рослинництва:

$$\underline{n}_r \leq \sum_{s \in S} x_s \leq \bar{n}_r, \quad (r \in R) \quad (11)$$

7) невід'ємність змінних:

$$x_s \geq 0, \quad (s \in S), \quad x_h \geq 0, \quad (h \in H), \quad x_j \geq 0, \quad (j \in J), \quad \bar{X} > 0 \text{ та } \underline{X} > 0 \quad (12)$$

Прийнято позначення:

H - видів тварин;

K - статтево-вікових груп тварин;

S – видів сільськогосподарських культур;

L – видів ресурсів;

I – видів поживних речовин;

J – груп кормів;

Q – видів товарної продукції;

Q_1 – видів товарної продукції

рослинництва ($Q_1 \in Q$);

Q_2 – видів товарної продукції

тваринництва ($Q_2 \in Q$).

Застосовано індекси:

h – види та k - статтево-вікові групи тварин;

s – сільськогосподарські культури;

l – вид ресурсу;

1 – грошові витрати;

i – номер споживної речовини;

j – група кормів;

q – вид товарної продукції;
 r – агротехніка групи
 сільськогосподарських культур.

Вільні члени:

F_i – наявність ресурсу i -того виду;

V_q – обсяг виробництва продукції q -
 го виду за договірними зобов'язаннями;

\underline{n}_r та \bar{n}_r – відповідно мінімально та
 максимально можлива площа культур r -ої
 групи.

Застосовано техніко-економічні
 коефіцієнти:

f_{ls} – витрати l -того ресурсу на
 одиницю площі s -ї культури;

f_{lh} – витрати l -того ресурсу на
 одиницю поголів'я h -ї групи тварин;

p_{js} – вихід з одиниці площі s -тої
 культури j -того виду корму, що є побічною
 продукцією;

p_s – вихід основної кормової
 продукції з одиниці площі s -тої кормової
 культури;

a_{ij} – вміст поживної речовини i -того
 виду в одиниці j -того виду корму;

a_{is} – вміст поживної речовини i -того
 виду в одиниці кормової продукції s -тої
 сільськогосподарської культури;

d_{kh}^{\min} – мінімально припустимий
 нормативний розмір потреби в кормах k -тої
 групи поголів'я h -тої групи тварин, який
 виражений у кормових одиницях;

d_{kh}^{\max} – максимально припустимий
 нормативний розмір потреби в кормах k -тої
 групи поголів'я h -тої групи тварин, який
 виражений у кормових одиницях;

V_{qs} – вихід товарної продукції q -
 того виду з одиниці площі культури s -того
 виду;

V_{qh} – вихід одиниць товарної
 продукції q -того виду з h -тої групи тварин;

C_s – витрати на 1 гектар s -тої
 культури;

C_h – витрати на отримання поголів'я
 h -ї групи тварин без урахування вартості
 кормів;

C_q – ціна реалізації 1 центнера q -
 того виду продукції.

Змінні:

x_s – розміри площі s -тої культури,
 які треба знайти;

x_h – розміри поголів'я h -тої групи
 тварин, які треба знайти;

x_j – обсяг j -го виду корму (побічної
 продукції рослинництва), який іде на
 відгодівлю тварин;

\bar{X} – сумарні надходження (виручка)
 від реалізації продукції;

\underline{X} – витрати на виробництво.

Розглянемо стохастичну економіко-
 математичну модель задачі з імовірнісними
 обмеженнями.

Необхідно знайти значення змінних

$x_s (s \in S), x_h (h \in H),$

$x_j (j \in J), \bar{X}$ та $\underline{X},$

які дозволяють максимізувати
 функцію Z:

$$Z = \bar{X} - \underline{X} \rightarrow \max$$

за таких умов:

1. Детерміновані обмеження:

1.1) задані розміри статевовікових
 груп тварин:

$$x_h = E_h \quad (h \in H) \quad (13)$$

1.2) обмеження розмірів галузей
 рослинництва:

$$\underline{n}_r \leq \sum_{s \in S} x_s \leq \bar{n}_r, \quad r \in R \quad (14)$$

2. Імовірнісні обмеження:

2.1) формування суми виробничих
 фінансових витрат:

$$P(-\bar{X} + \sum_{s \in S} f_{ls} x_s + \sum_{h \in H} f_{lh} x_h = 0) \geq P_l \quad (15)$$

2.2) формування суми виручки від
 реалізації товарної продукції:

$$P(-\bar{X} + \sum_{s \in S} C_q v_{qs} x_s + \sum_{h \in H} C_h v_{qh} x_h = 0) \geq P_c \quad (16)$$

2.3) обмеженості виробничих
 ресурсів:

$$P(\sum_{s \in S} f_{ls} x_s + \sum_{h \in H} f_{lh} x_h \leq F_l) \geq P_l \quad (l \in L) \quad (17)$$

2.4) застосування у тваринництві
 побічної продукції рослинництва:

$$P(\sum_{s \in S} \bar{p}_{js} x_s - x_j \geq 0) \geq P_j \quad (j \in J) \quad (18)$$

2.5) обсяги виробництва кінцевої продукції рослинництва не менш, ніж задані:

$$P(\sum_{s \in S} \bar{v}_{qs} x_s \geq V_q) \geq P_q \quad (q \in Q_1, Q_1 \in Q) \quad (19)$$

2.6) оптимізація структури рослинництва та тваринництва, у тому числі:

а) збалансування раціонів тварин за елементами відгодівлі:

$$P(\sum_{s \in S_k} \bar{a}_{is} \bar{p}_s x_s + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j \geq \sum_{h \in H} b_{ih} x_h) \geq P_i, \quad (i \in I) \quad (20)$$

б) за структурою кормовиробництва:

$$P(\sum_{s \in S_k} \bar{a}_{is} \bar{p}_s x_s + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j \leq \sum_{h \in H} d_{kh}^{\max} x_h) \geq P_k, \quad (k \in K) \quad (21)$$

$$P(\sum_{s \in S_k} \bar{a}_{is} \bar{p}_s x_s + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j \geq \sum_{h \in H} d_{kh}^{\min} x_h) \geq P_k, \quad (k \in K) \quad (22)$$

3) невід'ємність змінних:

$$x_s \geq 0, \quad (s \in S), \quad x_h \geq 0, \quad (h \in H), \quad x_j > 0, \quad (j \in J), \quad \underline{X} > 0, \quad \bar{X} > 0, \quad (23)$$

де

$P_l, P_c, P_b, P_j, P_q, P_k$ – рівні ймовірностей виконання відповідних обмежень.

Детермінований аналог задачі включає цільову функцію, детерміновані обмеження та задачі без зміни та ймовірнісні обмеження, що перетворені в тотожні детерміновані за допомогою математичного апарату, який наведено вище.

1. Детермінований аналог ймовірнісних обмежень з формування фінансових витрат:

$$\sum_{s \in S} \bar{f}_{1s} x_s + t_{pl} \sqrt{\sum_{s \in S} \sigma_{1s}^2 x_s^2} + \sum_{h \in H} C_h v_{qh} x_h - \bar{X} = 0 \quad (24)$$

2. Детермінований аналог ймовірнісних обмежень з формування сумарної виручки від реалізації продукції:

$$\sum_{s \in S} \bar{c}_q \bar{v}_{qs} x_s - t_{pc} \sqrt{\sum_{s \in S} \sigma_{vc}^2 x_s^2} + \sum_{h \in H} c_h v_{qh} x_h - \bar{X} = 0 \quad (25)$$

3. Детермінований аналог ймовірнісних обмежень з використання виробничих ресурсів:

$$\sum_{s \in S} \bar{f}_{1s} x_s + t_{pl} \sqrt{\sum_{s \in S} \sigma_{1s}^2 x_s^2} + \sum_{h \in H} \bar{f}_{lh} x_h \leq \bar{F}_l, \quad (l \in L) \quad (26)$$

4. Детермінований аналог ймовірнісних обмежень з використання у тваринництві побічної продукції рослинництва:

$$\sum_{s \in S} \bar{p}_{js} x_s - t_{pl} \sqrt{\sum_{s \in S} \sigma_{pj}^2 x_s^2} - x_j \geq 0, \quad (j \in J) \quad (27)$$

5. Детермінований аналог ймовірнісних обмежень 2.5 з виробництва кінцевої продукції рослинництва обсягом, не менше за заданий

$$\sum_{s \in S} \bar{v}_{js} x_s - t_{pl} \sqrt{\sum_{s \in S} \sigma_{pj}^2 x_s^2} \geq V_q, \quad (q \in Q_1, Q_1 \in Q) \quad (28)$$

6. Детермінований аналог ймовірнісних обмежень, що здійснюють взаємозв'язок тваринництва з рослинництвом, у тому числі:

а) збалансування раціонів тварин за елементами годування:

$$\sum_{s \in S_k} \bar{a}_{is} \bar{p}_s x_s - t_{ps} \sqrt{\sum_{s \in S_k} \sigma_{ps}^2 x_s^2} + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j - \sum_{h \in H} b_{ih} x_h \geq 0, \quad (i \in I); \quad (29)$$

б) за структурою виробництва кормів:

$$\sum_{s \in S_k} \bar{a}_{is} \bar{p}_s x_s - t_{ps} \sqrt{\sum_{s \in S_k} \sigma_{ps}^2 x_s^2} + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j - \sum_{h \in H} d_{kh}^{\max} x_h \leq 0, \quad (k \in K); \quad (30)$$

$$\sum_{s \in S_k} \bar{a}_{is} \bar{p}_s x_s - t_{ps} \sqrt{\sum_{s \in S_k} \sigma_{ps}^2 x_s^2} + \sum_{j \in J} a_{ij} x_j - \sum_{h \in H} d_{kh}^{\min} x_h \geq 0, \quad (k \in K); \quad (31)$$

де $t_p = \Phi^{-1}(P_i)$.

Головна відмінність детермінованого аналогу стохастичної моделі від відповідної лінійної моделі полягає в тому, що в ній враховано розміри об'єктивних коливань випадкових величин – параметрів моделі, тобто вона є точнішим відображенням реальної виробничої ситуації.

Відповідно до розробленої моделі можемо планувати розробку національного аграрного паспорта, перспективним призначенням якого є гарантування продовольчої безпеки країни через контроль посівів різних культур у всіх регіонах країни. Так, аграрні паспорти планують визначити на трьох рівнях відповідно до природно-кліматичних зон і стану аграрного ринку. Спочатку формуватимуть загальноукраїнську структуру посівних площ і пропонуватимуть ті культури, які можна максимально ефективно вирощувати в кожній області. Аграрний паспорт області затверджуватиметься на засіданні уряду. Потім в області на підставі цього паспорта розроблять паспорти для районів, і на останньому етапі – доведуть до кожного сільгоспвиробника [6]. Проте зазначимо, що такий задекларований контроль над етапом виробництва – плануванням – може спричинити викривлення ринкової ситуації. Так будуть порушені постулати не тільки курсу лібералізації, який довгий період часу втілювався на практиці господарювання, а й самого ринку як такого.

Зауважимо, що впровадження паспортизації аграрного виробництва «зверху» може призвести як до інституційних, так і до економічних пасток, які важко спрогнозувати за допомогою математичного програмування. Тому вважаємо, що запропоновану нами модель варто застосовувати за методикою «знизу-вверх», тобто формування структури виробництва аграрної продукції від виробників до державних органів виконавчої влади, що максимально відповідатиме і інституційним (а не тільки природно-кліматичним) особливостям регіонів.

Висновки. Запропонований варіант моделі діяльності аграрних підприємств дозволяє врахувати вплив інституційних чинників на їхній розвиток. Стохастичні параметри моделі забезпечують більш адекватне відображення невизначеності, що є характерною умовою для сучасного аграрного сектора у порівнянні з класичними моделями. Наведений алгоритм перетворення моделі до детермінованої сепарабельної задачі математичного програмування дозволяє забезпечити розв'язність відповідних систем.

При цьому важливе досягнення самої динаміки трансформаційного процесу, імпульсу розвитку, а не тільки структурно-економічних і організаційних показників, визначених за аналогіями різного змісту.

Вважаємо, що подальше втілення економіко-математичного моделювання у механізм розвитку аграрних підприємств повинно стосуватися розробки сценаріїв їх перспективного розвитку.

Список літератури

1. Вероятностные модели оптимизации / С.А. Березин, Б.Л. Лавровский ; Новосибирский университет [НГУ]. – Новосибирск : Новосибирский университет [НГУ], 1980. – 52 с.
2. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль : Пер. с англ. / Ф.Х. Найт. – М. Дело, 2003. – 360 с.
3. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.institutiones.com/strategies/960-strategii-modernizacii0institutii-i-koalicii.html>.
4. Рябоконь В.П. Ефективність функціонування та удосконалення механізмів економічного регулювання аграрного виробництва / В.П. Рябоконь, О.П. Супрун // Економіка АПК. – 2012. – №6. – С.6-12.
5. Кравченко В.М. Моделі оптимізації процесів відтворення у сільському господарстві / В.М. Кравченко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Вип. 181. – Том II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С.417-426.
6. Тесло І. Аграрний паспорт введуть в Україні [Електронний ресурс] / І. Тесло // Слобідський край. – №89. – від 26.07.2012. – Режим доступу : <http://www.slk.kh.ua/news/agroprom/agrarnij-pasport-vvedut-v-ukrayini---zastupnik-ministra.htm>.

Аннотация

Руслан Билоскурский, Виктория Кифяк

**ОПТИМИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ СТОХАСТИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ**

Доказано, что неопределенность среды функционирования аграрных предприятий в значительной степени обусловлена институциональными факторами. Предложена оптимизационная модель деятельности аграрных предприятий в условиях стохастической неопределенности с учетом институциональных факторов.

Ключевые слова: *стохастическая неопределенность, институциональные факторы, аграрные предприятия*

Summary

Ruslan Biloskursky, Victoria Kyfyak

**OPTIMIZATION MODELS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ACTIVITIES UNDER
STOCHASTIC UNCERTAINTY CONSIDERING INSTITUTIONAL FACTORS**

The uncertainty of the environment of agricultural enterprises functioning due to institutional factors was determined. The optimization model of activity of agricultural enterprises under stochastic uncertainty based on the institutional factors is proposed as well.

Keywords: *stochastic uncertainty, institutional factors, agricultural enterprises.*

© Гладчук О.М., Кучерівська С.С., Вінничук О.Ю., 2013
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Досліджується діяльність небанківських фінансових інститутів. Здійснено кореляційно-регресійний аналіз залежності ВВП від активів небанківських фінансових інститутів, а також проаналізовано залежність активів небанківських фінансових інститутів від деяких вибраних макроекономічних показників.

Ключові слова: небанківські фінансові інститути, страхові компанії, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди, економетрична модель, кореляційно-регресійний аналіз.

Постановка проблеми. Поступовий розвиток національної економіки прискорив також і розвиток фінансового сектора України, передусім у площині формування його інститутів, як банківських, так і небанківських. За умов подолання наслідків економічної кризи особливої актуальності набули проблеми розвитку саме небанківських фінансових інститутів, які в цій фазі економічного циклу ефективно здатні конкурувати з банками на фінансовому ринку, надаючи вузькоспеціалізовані фінансові послуги.

Особливістю фінансового сектору України є домінування банківських установ, фондові ринки залишаються недостатньо розвиненими, небанківські фінансові інститути перебувають на початковому рівні розвитку та мають низьку капіталізацію. Ключовим завданням сучасного етапу розвитку фінансового ринку України є не стільки кількісне зростання фінансових посередників, скільки підвищення ефективності їх діяльності. Досвід розвинених країн доводить, що при ефективному функціонуванні всіх небанківських фінансових інститутів можна досягти значного економічного ефекту, що проявлятиметься у зростанні обсягів інвестицій, задовольняючи при цьому потреби економіки у необхідному капіталі. Тому протягом останніх десятиліть зростає інтерес до проблем розвитку інституціональних інвесторів як у всьому світі, так і в Україні.

Водночас нерозвиненість вітчизняних інститутів фінансового ринку зумовлює високі транзакційні витрати в процесі залучення

коштів суб'єктами господарювання, отже, особливого значення набуває підвищення ефективності діяльності небанківських фінансових інститутів, які надають вузькоспеціалізовані фінансові послуги.

Формування і розвиток небанківських фінансових інститутів, які відповідали б вимогам ринкової економіки, актуалізує дослідження низки науково-теоретичних, методологічних і практичних проблем, пов'язаних з визначенням їх сутності, структури, закономірностей функціонування та розвитку в умовах невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання про значення фінансових посередників у підвищенні рівня ефективності функціонування національної економіки та добробуту суспільства завжди перебували у полі зору дослідників. Вагомий внесок у дослідження сутності фінансових посередників та їхньої суспільної ролі зроблено економістами кінця XIX – першої половини XX ст. М.Туган-Барановським, А.Маршаллом, Дж.М.Кейнсом, А.Пігу, Й.Шумпетером та іншими. Усі провідні школи і напрями економічної думки другої половини XX ст. приділяли значну увагу аналізу діяльності фінансових посередників, вагомий внесок у теорію їх функціонування зробили Дж.Герлі, А.Гершенкрон, Р.Голдсміт, Ф.Мишкін та інші. Дослідженню проблеми становлення і розвитку інституту фінансового посередництва в умовах перехідної економіки присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців: В.Базилевича, З.Ватаманюка, Н.Внукової, О. Дзюблюка, Б.Івасіва,

В.Корнєєва, М.Крупки, Б.Луціва, І.Лютото, І.Малого, А.Мороза, С.Науменкової, А.Пересади, М.Савлука, В.Ходаківської, В.Шелудько та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в українській економічній літературі бракує комплексного дослідження небанківських фінансових інститутів. Їх здебільшого розглядають або відокремлено, наприклад, страхові компанії як інститути страхового ринку, недержавні пенсійні фонди як елементи пенсійної реформи, інститути спільного інвестування як професійні учасники ринку цінних паперів, або загалом у контексті дослідження ринкової інфраструктури чи кредитної системи. Відсутній також системний аналіз процесу становлення небанківських фінансових інститутів в Україні, який містив би економіко-математичне дослідження даних процесів.

Постановка завдання. Метою даної статті є характеристика функціонування небанківських фінансових інститутів в Україні, дослідження залежності активів небанківських фінансових інститутів та макроекономічних показників, що мають найбільший вплив на розвиток даних інститутів за допомогою економіко-математичного моделювання, а саме кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку проаналізуємо активи небанківських інститутів за останні три роки.

Як бачимо з рис. 1. за обсягами активів лідирують інститути спільного інвестування (ІСІ), розмір сукупної вартості активів яких станом на третій квартал 2012 року становив 142 229,97 млн. грн., частка венчурних фондів у яких складає 92,3%, що свідчить про значну закритість вітчизняного ринку спільного інвестування. Наступними за величиною активів є страхові компанії, станом на кінець третього кварталу 2012 року розмір їх активів склав 52 371,6 млн. грн. Цей показник демонструє поступову і позитивну динаміку за останні роки, що свідчить також про поступовий розвиток страхового ринку України, який, незважаючи на посткризові явища, продовжує ефективно працювати. Найменшу величину активів з усіх небанківських фінансових інститутів мають ломбарди - 1 452,3 млн. грн., а також недержавні пенсійні фонди (НПФ) - 1549,2 млн. грн. (станом на кінець третього кварталу 2012 року). Ломбарди внаслідок економічної природи своєї діяльності не можуть володіти значними активами, але їх діяльність незамінна у функціонуванні будь-якої розвинутої економіки. Одними з тих інститутів на які економічна криза здійснила найбільший вплив, стали вітчизняні недержавні пенсійні фонди, що звичайно можна пояснити їх «зародковим» етапом розвитку на фінансовому ринку України. Не набули великого розвитку в Україні й кредитні спілки, розмір активів яких склав 2 730,2 млн. грн.

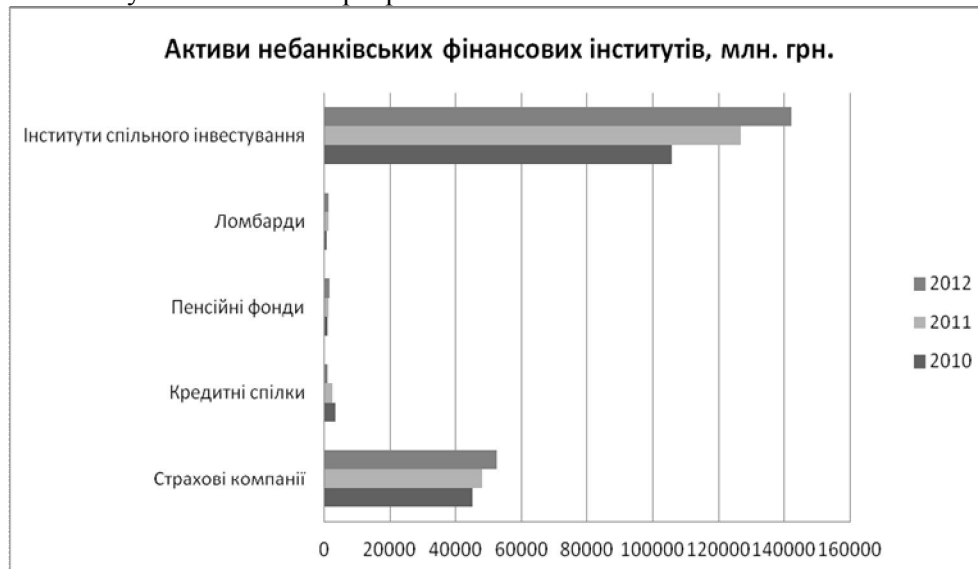


Рис. 1. Активи небанківських фінансових інститутів

Джерело: інформаційний сайт Національної комісії що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацфінпослуг) та інформаційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ)

Кількість небанківських фінансових інститутів на вітчизняному фінансовому ринку досить велика. Найбільшими темпами зростає кількість інститутів спільного інвестування в Україні (zareestrovano 1518 ІСІ станом на кінець третього кварталу 2012 року, а от ІСІ, що досягли нормативу мінімального розміру капіталу було 1200), що можна пояснити поперше початковим етапом їх розвитку, який носить переважно екстенсивний характер, а також значною «тінізацією» їх діяльності, адже переважна більшість даних інститутів створена у формі венчурних фондів, що здійснюють свою діяльність у закритому порядку.

Інші небанківські фінансові інститути протягом останніх років суттєво не змінювались у своїй кількісній характеристиці. Після 2010 року дещо зросла кількість

ломбардів, а кількість страхових компаній та кредитних спілок, навпаки, трохи зменшилася, що можна пояснити наслідками економічної кризи для даних інститутів, адже страхові компанії і кредитні спілки, які мали невідповідно сформовані портфелі своїх активів, не змогли подолати випробування економічною кризою; а от даний період нестабільності вітчизняної економіки для ломбардів був навпаки сприятливим, адже саме в такий час зростає попит на їх послуги.

Структура кількості небанківських інститутів за 2010-2012 рр. показана на рис. 2. Найбільшу частку небанківських фінансових інститутів складають інститути спільного інвестування, кількість яких збільшується щороку, на відміну від недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок і страхових компаній.



Рис. 2. Кількість небанківських фінансових інститутів за 2010-9 міс. 2012 рр.

Джерело: Інформаційний сайт Нацфінпослуг та інформаційний сайт УАІБ

При аналізі економічних явищ і процесів за допомогою економіко-математичного моделювання особливе місце займають економетричні моделі, які виявляють і описують кореляційні зв'язки між досліджуваними показниками і факторами, що впливають на них. Тому для комплексного аналізу функціонування небанківських фінансових інститутів, використовуючи кореляційно-регресійний аналіз дослідимо для початку особливості впливу структури кількості зареєстрованих небанківських фінансових інститутів та суми їх загальних активів на деякі макроекономічні показники соціально-економічного розвитку України [1-3].

Кореляційно-регресійний аналіз всесторонньо досліджує кореляційні зв'язки між досліджуваними економічними показниками, зокрема побудова рівнянь регресії, вимірювання тісноти і напрямку зв'язку, оцінювання надійності побудованої моделі регресії, а також визначення можливих помилок як при оцінюванні параметрів рівнянь регресії, так і при обчисленні показників тісноти зв'язку. Для виконання цих завдань використовуються різні методи і показники (коефіцієнти), які засновані на імовірнісних математичних оцінках.

З'ясуємо міру тісноти кореляційного зв'язку між кількістю зареєстрованих інститутів небанківського сектора K_q , сумою

загальних активів A кожного небанківського фінансового інституту та валовим внутрішнім продуктом за 2005-2012 рр (по кварталам, крім четвертого кварталу 2012 року, за даними Нацфінпослуг та Держкомстату) [4-6]. При цьому як міру використаємо коефіцієнт кореляції ρ , припустивши що між досліджуваними змінними існує лінійний кореляційний зв'язок.

Коефіцієнт кореляції є мірою лінійної залежності кореляційного зв'язку між досліджуваними змінними. Коефіцієнт кореляції змінюється в межах від -1 до 1. Якщо коефіцієнт кореляції більше нуля, то з деякою надійністю можна вважати, що між досліджуваними змінними (випадковими величинами) існує прямопропорційна залежність, тобто зміна фактора в одному напрямку викликає зміну показника в тому ж напрямку. Якщо коефіцієнт кореляції менший від нуля, то з деякою надійністю можна вважати, що між випадковими величинами існує обернена залежність. Чим ближче значення коефіцієнта кореляції до ± 1 , то між досліджуваними змінними існує тісний лінійний кореляційний зв'язок. Для розрахунку коефіцієнта кореляції між досліджуваними величинами x_i та y_i , $i = \overline{1, n}$ використаємо формулу [1]:

$$\rho = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \sum_{i=1}^n x_i \sum_{i=1}^n y_i}{\sqrt{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2} \sqrt{n \sum_{i=1}^n y_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n y_i \right)^2}}$$

Значення коефіцієнтів кореляції, який оцінюють зв'язок між сумою активів небанківських фінансових інститутів та валовим внутрішнім продуктом, а також між кількістю і сумою активів інститутів наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Значення коефіцієнтів кореляції

Небанківські фінансові інститути	Коефіцієнт кореляції між сумою активів і ВВП	Коефіцієнт кореляції між кількістю і сумою активів інститутів
Страхові компанії	0,850	0,540
Кредитні	0,086	0,734

спілки		
Пенсійні фонди	0,930	0,637
Ломбарди	0,845	0,962
Інститути спільного інвестування	0,938	0,936

Аналізуючи таблицю 1, можна зробити висновок, що між активами небанківських фінансових інститутів та ВВП існує тісний прямий лінійний зв'язок. Лише між активами кредитних спілок та ВВП відсутній зв'язок, що може впливати з особливостей функціонування саме вітчизняних кредитних спілок, як фінансових інститутів, адже їх діяльність не зовсім відповідає економічній сутності діяльності кредитної спілки в класичному розумінні. Також між кількістю небанківських фінансових інститутів та їх загальними активами існує виражений сильний лінійний кореляційний зв'язок.

Побудуємо економетричну модель зв'язку між ВВП та сумами активів небанківських фінансових інститутів, маючи реальні статистичні дані з офіційних сайтів Нацфінпослуг, УАІБ та Держкомстату, за період 2005-2012 рр. Побудова багатофакторної лінійної економетричної моделі сумарного впливу зміни активів за окремими інститутами дозволяє виявити комплексний механізм їх впливу на зростання ВВП країни. Позначимо залежну змінну через Y (ВВП), незалежні фактори через X_1 (активи страхових компаній), X_2 (активи кредитних спілок), X_3 (активи недержавних пенсійних фондів), X_4 (активи ломбардів), X_5 (активи інститутів спільного інвестування).

Теоретична модель лінійної множинної регресії, що описує кореляційно-регресійний зв'язок змінної Y з X_1, X_2, \dots, X_5 формалізується так:

$$Y = \tilde{g}(X_1, X_2, \dots, X_5) + \varepsilon =$$

$$\alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \varepsilon \quad (1)$$

де $\alpha, \beta_1, \dots, \beta_5$ – невідомі теоретичні параметри регресії, а ε – випадкове теоретичне відхилення [3].

За допомогою методу найменших квадратів оцінено теоретичні параметри регресії і побудоване вибіркове рівняння лінійної регресії залежності ВВП від активів страхових компаній, кредитних спілок,

недержавних пенсійних фондів, ломбардів, інститутів спільного інвестування має такий вигляд:

$$Y = 33791,73 + 1,15X_1 + 11,74X_2 + 35,82X_3 + 71,72X_4 + 0,63X_5.$$

Побудуємо ще модель лінійної множинної регресії у стандартизованому вигляді. Стандартизовані коефіцієнти регресії b_j^* ($j = \overline{1, m}$, m – кількість незалежних факторів) є безрозмірними величинами та на відміну від звичайних коефіцієнтів множинної регресії b_j , $j = \overline{1, m}$, їх можна порівняти один з одним. Чим більше значення коефіцієнта b_j^* , тим більший вплив на залежну змінну Y має фактор X_j . Такий зміст стандартизованих коефіцієнтів регресії дозволяє використати їх під час відсіву несуттєвих факторів, а саме із моделі будуть виключатись фактори з найменшим значенням b_j^* . Вибіркове рівняння лінійної множинної регресії у стандартизованому вигляді має вигляд:

$$Y^* = 0,16X_1^* + 0,2X_2^* + 0,22X_3^* + 0,28X_4^* + 0,34X_5^*,$$

де Y^* , X_j^* , $j = \overline{1, 5}$ – стандартизовані змінні.

Побудоване рівняння лінійної множинної регресії у стандартизованому вигляді дозволяє зробити висновок, що найбільший вплив на ВВП має змінна X_5 , тобто активи інститутів спільного інвестування, що пояснюється, по-перше,

найбільшою їх часткою у структурі небанківських фінансових інститутів, а по-друге, – характером економічної діяльності даних інститутів, здійсненням інвестицій переважно в реальний сектор економіки.

Зупинимось більш детально на вибіркового коефіцієнті детермінації \bar{R}^2 , який є сумарною мірою якості регресійної моделі (мірою відповідності рівняння регресії емпіричним даним). Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,913 і може означати, що варіація реального ВВП значно пояснюється саме змінами в активах обраних небанківських фінансових інститутів.

Побудоване рівняння регресії значуще на рівні θ , оскільки $F^* > F_{\theta; l_1; l_2}$, де F^* – спостережуване значення критерію F , а $F_{\theta; l_1; l_2}$ – критичне значення, знайдене з таблиці F -розподілу. За результатами дослідження $F^* = 45,4235$, а $F_{\theta; l_1; l_2} = 2,5868$, що свідчить побудоване рівняння регресії значуще.

Для сукупності змінних (Y, X_1, \dots, X_m) можна знайти кореляційну матрицю, яка використовується для вимірювання сили лінійних зв'язків різних пар змінних, при цьому враховується, що зв'язок кожної пари змінних знаходиться під впливом зв'язків з іншими змінним. Кореляційна матриця у випадку нашого дослідження має вигляд:

Таблиця 2

Кореляційна матриця

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Y	1					
X_1	0,850	1				
X_2	0,118	0,124	1			
X_3	0,930	0,823	-0,066	1		
X_4	0,845	0,738	-0,292	0,923	1	
X_5	0,938	0,835	-0,006	0,997	0,903	1

Видно, що між досліджуваними економічними змінними існує дуже тісний лінійний зв'язок, крім пари змінних (Y і X_2), тобто $\bar{\rho}_{YX_2} = 0,118$ та іншими парами за участю змінної X_2 . Під змінною X_2

розуміємо активи кредитних спілок, тому дивлячись на такі результати кореляційного аналізу, можна зробити висновок, що кредитні спілки провадять свою діяльність дещо відокремлено від реального сектора економіки та інших фінансових інститутів; що в певній

мірі пояснюється специфікою їх діяльності на вітчизняному фінансовому ринку, адже метою діяльності «класичної» кредитної спілки є не прибуток, а задоволення її членів у фінансових послугах (депозитах та кредитах). На відміну від «класичних», вітчизняні кредитні спілки носять переважно комерційний характер (обминаючи законодавчі вимоги), включаючи в свої члени будь-яких осіб, яким потрібен кредит та які не можуть його отримати в інших фінансових установах, а от вкладає кошти у вітчизняні кредитні спілки переважно вузьке коло зацікавлених осіб з метою отримання надприбутку.

Для оцінювання кореляції між досліджуваними змінними, виключивши вплив інших факторів, знайдено частинні коефіцієнти кореляції, що показують наявність тісного лінійного зв'язку між ВВП і активами страхових компаній (0,85), між ВВП та активами інститутів спільного інвестування (0,94), між ВВП та активами пенсійних фондів (0,93), між ВВП і активами ломбардів (0,84) тощо. А от зв'язок між ВВП і активами кредитних спілок (0,12) слабкий. Зрозуміло, аналізуючи ці кореляційні характеристики, є зміст досліджувати такі зв'язки між ВВП і активами небанківських фінансових інститутів і в подальшому пояснювати різні макроекономічні процеси за участю цих змінних.

Дослідимо також, як впливають окремі макроекономічні показники на формування активів різних небанківських фінансових інститутів.

Для дослідження впливу макроекономічних показників на небанківські фінансові інститути ми визначили такі: заробітна плата (млн. грн.); соціальні виплати, інші поточні та капітальні трансферти (млн. грн.); капітальні інвестиції (млн. грн.); ВВП

номінальний (млн. грн.); індекс споживчих цін (%).

Кожен із зазначених факторів відповідно до положень економічної науки має суттєвий вплив на формування активів небанківських фінансових інститутів. Так, при зростанні таких показників, як оплата праці та соціальні виплати при задоволенні первинних потреб зростають і обсяг заощаджень, що є джерелом вкладень у інструменти небанківських фінансових інститутів. Інфляція є стимулом, що впливає на процес прийняття рішення щодо розміщення заощаджень у зазначені фінансові інструменти. Щодо ВВП, то треба зазначити, що це основний показник, який включає вартість товарів матеріальної та нематеріальної сфери, він є комплексним показником, який визначає загальний стан економіки країни.

На основі статистичних даних за 2005-2012 рр. [4-6] побудуємо лінійні моделі множинної регресії, що описують кореляційно-регресійний зв'язок змінної Y з X_1, X_2, \dots, X_5 :

$$Y = \tilde{g}(X_1, X_2, \dots, X_5) + \varepsilon = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \varepsilon \quad (2)$$

де Y – активи або страхових компаній, або кредитних спілок, або пенсійних фондів фінансових компаній, або ломбардів, або інститутів спільного інвестування; X_1 – заробітна плата (млн. грн.); X_2 – соціальні виплати, інші поточні та капітальні трансферти (млн. грн.); X_3 – капітальні інвестиції (млн. грн.); X_4 – ВВП номінальний (млн. грн.); X_5 – індекс споживчих цін (%).

За допомогою методу найменших квадратів отримано такі вибіркові рівняння лінійних множинних регресій (табл. 3):

Таблиця 3

Вибіркові рівняння лінійних регресій залежності активів небанківських фінансових інститутів від обраних економічних показників

Залежність активів від вибраних економічних показників	Вибіркові рівняння лінійних регресій
страхових компаній	$Y = 4606,033 - 0,028X_1 + 0,003X_2 + 0,024X_3 + 0,138X_4 + 11,251X_5$
кредитних спілок	$Y = -9393,59 - 0,01X_1 - 0,01X_2 + 0,03X_3 + 0,01X_4 + 107,94X_5$
недержавних пенсійних фондів	$Y = -1395,42 - 0,001X_1 + 0,001X_2 - 0,001X_3 + 0,01X_4 + 7,64X_5$
ломбардів	$Y = 1322,82 - 0,001X_1 + 0,002X_2 - 0,003X_3 + 0,004X_4 - 13,227X_5$

інститутів спільного інвестування	$Y = -148333 - 0,0001X_1 + 0,0001X_2 - 0,0001X_3 + X_4 + 940X_5$
---	--

У таблиці 4 подано множинні коефіцієнти детермінації та кореляції, F^* –

спостережуване значення критерію F для перевірки адекватності побудованих рівнянь регресій.

Таблиця 4

Кореляційні характеристики дослідження зв'язку між активами небанківських фінансових інститутів і вибраних економічних показників

Небанківські фінансові інститути	Множинний коефіцієнт детермінації \bar{R}^2	Множинний коефіцієнт кореляції \bar{R}	F^* – спостережуване значення критерію F	Найбільше значення частинного коефіцієнту
активи страхових компаній	0,73	0,854	13,507	$\bar{\rho}_{Y,X_4}^* = 0,85$
активи кредитних спілок	0,47	0,685	4,423	$\bar{\rho}_{Y,X_3}^* = 0,351$
активи НПФ	0,93	0,965	66,984	$\bar{\rho}_{Y,X_4}^* = 0,929$
активи ломбардів	0,819	0,905	22,64	$\bar{\rho}_{Y,X_4}^* = 0,844$
активи ІСІ	0,94	0,969	77,66	$\bar{\rho}_{Y,X_4}^* = 0,937$

Аналізуючи результати таблиці 3 та 4 можна зробити висновок, що всі побудовані рівняння регресії є адекватні, оскільки $F^* > F_{\theta;l_1;l_2}$, де $F_{\theta;l_1;l_2} = 2,5868$. За значеннями множинних коефіцієнтів детермінації можна стверджувати, що міра варіації активів небанківських фінансових інститутів майже повністю залежить від варіації вибраних коефіцієнтів, окрім активів кредитних спілок. Значення множинних коефіцієнтів кореляції є мірою лінійної залежності між Y та $(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$ і означає, що активи небанківських фінансових інститутів сильно лінійно залежать від вибраних економічних показників, окрім активів кредитних спілок.

Якщо комплексно проаналізувати всі результати кореляційно-регресійного аналізу, то можна стверджувати, що найбільший вплив на активи небанківських фінансових інститутів має такий макроекономічний показник, як ВВП і капітальні інвестиції, а індекс споживчих цін взагалі можна виключити з рівнянь регресій, оскільки його вплив несуттєвий.

Висновки. На сучасному етапі розвитку вітчизняного фінансового ринку

актуальне дослідження небанківських фінансових інститутів на основі побудови систем економіко-математичних моделей, які дозволять виконати завдання, спрямовані на досягнення достовірних систематизованих знань про функціонування інститутів небанківського сектора, розв'язувати практичні завдання в ході діяльності даних інститутів, пояснювати причини виникнення явищ у їх фінансовій діяльності та прогнозувати зміни в їх подальшому розвитку.

Список літератури

1. Бабешко Л. О. Основы эконометрического моделирования: Учебное пособие. / Л.О. Бабешко – М. : КомКнига, 2006. – 432 с.
2. Бородич С.А. Эконометрика: Учеб. пособие / С.А. Бородич. – Мн.: Новое знание, 2001. – 408 с.
3. Григорків В. С. Економетрика : Лінійні моделі парної та множинної регресії : навчальний посібник / В. С. Григорків. – Чернівці : ЧНУ, 2009. – 224 с.
4. Інформаційний сайт Державного комітету статистики України: інформація про основні соціально-економічні показники розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Інформаційний сайт Національної комісії що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг: інформація про діяльність небанківських фінансових установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
6. Інформаційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу: інформація про діяльність інститутів спільного інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>

Аннотация

Ольга Гладчук, София Кучеривская, Елена Винничук

**ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ
ИНСТИТУТОВ С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМИКО МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Исследуется деятельность небанковских финансовых институтов. Осуществлено корреляционно-регрессионный анализ зависимости ВВП от активов небанковских финансовых институтов, а также проанализирована зависимость активов небанковских финансовых институтов от некоторых выбранных макроэкономических показателей.

Ключевые слова: небанковские финансовые институты, страховые компании, институты совместного инвестирования, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы, ломбарды, эконометрическая модель, корреляционно-регрессионный анализ.

Summary

Olga Gladchuk, Sofiya Kucherivska, Olena Vinnychuk

**RESEARCH FUNCTIONING OF NONBANK FINANCIAL INSTITUTES ANALYSIS USING
ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING**

Activity of nonbank financial institutes is researched in the article. It is carried out correlation and regression analysis of relationship between GDP and the assets of nonbank financial institutes, and also relationship between the assets of nonbank financial institutes and some macroeconomic indexes.

Keywords: nonbank financial institutes, insurance companies, institutes of the general investing, non-state pension fund, credit unions, lombards, econometric model, correlation and regression analysis.

ПОБУДОВА ТА ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВ'ЯЗКІВ ДИНАМІЧНОЇ МІЖГАЛУЗЕВОЇ МОДЕЛІ ЛЕОНТЬЄВА-ФОРДА

Досліджено питання існування економічно обґрунтованих розв'язків динамічної міжгалузевої моделі Леонтьєва-Форда, наведено алгоритми та приклади їх побудови.

Ключові слова: динамічна балансова модель Леонтьєва-Форда, еколого-економічна система, екологічно збалансована економіка.

Постановка проблеми. Реалії сьогодення лякають стрімким ростом забруднення навколишнього середовища у більшості країн постсоціалістичного простору, передумовою якому послугувало забезпечення швидкого економічного росту шляхом необдуманого використання природно-ресурсного потенціалу. Кризовий стан техніко-екологічних та еколого-економічних умов функціонування національного господарства змушує переглянути передумови забезпечення сталого економічного росту, існує необхідність переосмислення та вдосконалення підходів щодо економічного розвитку та впровадження у життя економічних реформ екологічної спрямованості.

Аналізуючи наявну ситуацію, приходимо до висновку, що функціонуючий економічний механізм щодо розв'язання проблеми збереження навколишнього природного середовища є неефективним та неспроможним забезпечити екологічно сприятливі умови господарювання, а тому її вирішення неможливе без розробки та впровадження програм по зменшенню відходів, а також можливості керування процесом виникнення та знищення техногенних забруднень [1].

Розв'язання екологічних проблем уможлиблює перехід на засади та принципи сталого розвитку, який актуалізує проблему формування збалансованого економічного розвитку і вимагає вивчення економічної системи з позиції стійкості на довготривалу перспективу (в довготривалому інтервалі часу)

та уособлює в собі концепцію збалансованого розвитку соціо-еколого-економічних систем. Тим паче, що успішний досвід зарубіжних країн свідчить про можливість раціоналізації природокористування, забезпечуючи при цьому тандем ефективного та екологобезпечного рівня виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделюванню динаміки еколого-економічних систем і проблемам сталого розвитку присвячено чимало наукових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед них варто відзначити праці О. Бакаєва, В. Гєсця, В. Глушкова, В. Михалевича, І. Ляшенка, В. Григорківа, О. Волошина, О. Ляшенко, З. Герасимчук, С. Дорогунцова, Б. Данилишина, О. Рюмінії, Ю. Іванілова, О. Лотова, В. Макарова, О. Рубінова, О. Петрова, І. Поспєлова, О. Шананіна, М. Мойсєєва, Р. Раяцкаса, У. Айзерда, Р. Айреса, Д. Медоуза, Д. Форда, Дж. Форрестера, М.В. Михалевича та ін., які стали науковою основою еколого-економічної політики в Україні, спрямованої на досягнення сталого розвитку.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження існуючих моделей та розробка нових економіко-математичних підходів і методик аналізу екологічно збалансованої економіки, зокрема її динаміки.

Викладення основних матеріалів дослідження. Предметом нашого дослідження стала динамічна модель Леонтьєва-Форда [2-4], яка досить вдало описує процеси еколого-економічної взаємодії. Дана модель формалізується системою рівнянь:

$$\begin{cases} x^{(1)}(t) = A^{(11)}x^{(1)}(t) + A^{(12)}x^{(2)}(t) + B^{(11)}\dot{x}^{(1)}(t) + B^{(12)}\dot{x}^{(2)}(t) + y^{(1)}(t), \\ x^{(2)}(t) = A^{(21)}x^{(1)}(t) + A^{(22)}x^{(2)}(t) - y^{(2)}(t), \\ t \in [0, T], \end{cases} \quad (1)$$

де $x^{(1)}(t) = (x_1^{(1)}(t), \dots, x_n^{(1)}(t))'$,

$$x^{(2)}(t) = (x_1^{(2)}(t), \dots, x_m^{(2)}(t))',$$

$$y^{(1)}(t) = (y_1^{(1)}(t), \dots, y_n^{(1)}(t))',$$

$$y^{(2)}(t) = (y_1^{(2)}(t), \dots, y_m^{(2)}(t))' - \text{відповідні}$$

вектори-стовпці валового випуску основної продукції, знищених забруднювачів (продукції допоміжного виробництва), кінцевої продукції, незнищених забруднювачів (' – операція транспонування вектора);

$$A^{(11)} = (a_{ij}^{(11)})_{i,j=1}^n - \text{технологічна матриця}$$

витрат основної продукції на її одиничні випуски;

$$A^{(12)} = (a_{il}^{(12)})_{i,l=1}^{n,m} - \text{технологічна матриця}$$

витрат основної продукції на знищення забруднювачів;

$$A^{(21)} = (a_{lj}^{(21)})_{l,j=1}^{m,n} - \text{технологічна матриця}$$

випусків забруднювачів у процесі виробництва основної продукції;

$$A^{(22)} = (a_{ls}^{(22)})_{l,s=1}^{m,n} - \text{технологічна матриця}$$

випусків забруднювачів у процесі знищення забруднювачів;

$$\dot{x}^{(1)}(t) = (\dot{x}_1^{(1)}(t), \dots, \dot{x}_n^{(1)}(t))' - \text{вектор-}$$

стовпець абсолютних приростів основного виробництва ($\dot{x}^{(1)}$ – похідна від $x^{(1)}$);

$$\dot{x}^{(2)}(t) = (\dot{x}_1^{(2)}(t), \dots, \dot{x}_m^{(2)}(t))' - \text{вектор-}$$

стовпець абсолютних приростів знищення забруднювачів;

$$y(t) = y^{(1)}(t) - A^{(12)}(I_m - A^{(22)})^{-1} y^{(2)}(t) - B^{(12)}(I_m - A^{(22)})^{-1} \dot{y}^{(2)}(t)$$

Надалі вважатимемо, що матриці $A^{(11)}$, $A^{(22)}$, $A^{(1)}$ є продуктивними [4]. Розв'язавши (5) відносно $\dot{x}^{(1)}(t)$, знайдемо

$$\dot{x}^{(1)}(t) = (B^{(1)})^{-1} (I_n - A^{(1)}) x^{(1)}(t) - (B^{(1)})^{-1} y(t). \quad (6)$$

Співвідношення (6) є лінійною неоднорідною системою диференціальних рівнянь зі сталими коефіцієнтами, записаною у векторно-матричному вигляді. Для побудови

$B^{(11)} = (b_{ij}^{(11)})_{i,j=1}^n$ – матриця коефіцієнтів капіталомісткості основного виробництва;

$B^{(12)} = (b_{il}^{(12)})_{i,l=1}^{n,m}$ – матриця коефіцієнтів капіталомісткості приростів допоміжного виробництва.

Матриці $A^{(11)}$, $A^{(12)}$, $A^{(21)}$, $A^{(22)}$, $B^{(11)}$, $B^{(12)}$ складаються з невід'ємних елементів, а вектори $x^{(1)}$, $x^{(2)}$, $y^{(1)}$, $y^{(2)}$, $\dot{x}^{(1)}$, $\dot{x}^{(2)}$ – це вектор-функції змінної часу t ($t \in [0, T]$, T – задане).

Вважатимемо також, що задано початкові умови

$$x^{(1)}(0) = x^{(1,0)} \geq 0, \quad x^{(2)}(0) = x^{(2,0)} \geq 0. \quad (2)$$

Переслідуючи мету аналізу та дослідження моделі (1), ефективного її використання та впровадження в практичну діяльність побудуємо розв'язок динамічної моделі Леонтьєва-Форда.

Виключивши з другого співвідношення

$$(1) \quad x^{(2)}(t), \text{ отримаємо}$$

$$x^{(2)}(t) = (I_m - A^{(22)})^{-1} [A^{(21)} x^{(1)}(t) - y^{(2)}(t)], \quad (3)$$

а продиференціювавши (3), матимемо

$$\dot{x}^{(2)}(t) = (I_m - A^{(22)})^{-1} [A^{(21)} \dot{x}^{(1)}(t) - \dot{y}^{(2)}(t)]. \quad (4)$$

Підставивши рівності (3), (4) у перше рівняння системи (1), отримаємо

$$x^{(1)}(t) = A^{(1)} x^{(1)}(t) + B^{(1)} \dot{x}^{(1)}(t) + y(t), \quad (5)$$

$$\text{де} \quad A^{(1)} = A^{(11)} + A^{(12)}(I_m - A^{(22)})^{-1} A^{(21)},$$

$$B^{(1)} = B^{(11)} + B^{(12)}(I_m - A^{(22)})^{-1} A^{(21)},$$

розв'язку системи (6) застосуємо такий алгоритм:

1) побудуємо відповідну до (6) однорідну систему диференціальних рівнянь

$$\dot{x}^{(1)}(t) = (B^{(1)})^{-1} (I_n - A^{(1)}) x^{(1)}(t); \quad (7)$$

2) знаходимо розв'язок системи (7), використовуючи один з відомих методів (виключення, метод Ейлера);

3) застосовуючи метод варіації сталих, будемо загальний розв'язок лінійної неоднорідної системи (5);

4) знаходимо частковий розв'язок, використовуючи початкові умови (2).

Для забезпечення економічного змісту розв'язків системи (1) накладемо умови невід'ємності та «незворотності» капіталовкладень:

$$x^{(1)}(t) \geq 0, \quad x^{(2)}(t) \geq 0, \quad t \in [0, T], \quad (8)$$

$$\dot{x}^{(1)}(t) \geq 0, \quad \dot{x}^{(2)}(t) \geq 0, \quad t \in [0, T]. \quad (9)$$

Отже, на практиці економічний зміст мають тільки ті розв'язки системи (1), (2), які задовольняють умови (8), (9).

Наведемо ряд прикладів. **Приклад 1.**

$$\text{Нехай } n = 2, \quad m = 1, \quad A^{(11)} = \begin{pmatrix} 0,3 & 0,4 \\ 0,2 & 0,1 \end{pmatrix},$$

$$A^{(12)} = \begin{pmatrix} 0,3 \\ 0,4 \end{pmatrix}, \quad A^{(21)} = (0,6 \quad 0,3),$$

$$A^{(22)} = (0,04), \quad B^{(11)} = \begin{pmatrix} 0,4 & 0,5 \\ 0,5 & 0,1 \end{pmatrix},$$

$$B^{(12)} = \begin{pmatrix} 0,08 \\ 0,08 \end{pmatrix},$$

$$y^{(1)}(t) = \begin{pmatrix} 0,7 \\ 0,04 \end{pmatrix}, \quad y^{(2)}(t) = 0,3,$$

$$x^{(1)}(0) = \begin{pmatrix} 1 \\ 5 \end{pmatrix}.$$

Система (6) в умовах даного прикладу формалізується так:

$$\begin{cases} \dot{x}_1^{(1)} = -1,292x_1^{(1)} + 2,015x_2^{(1)} + 0,518, \\ \dot{x}_2^{(1)} = 2,083x_1^{(1)} - 2,668x_2^{(1)} - 1,599. \end{cases} \quad (10)$$

Розв'язок відповідної до (10) однорідної системи

$$\begin{cases} \dot{x}_1^{(1)} = -1,292x_1^{(1)} + 2,015x_2^{(1)}, \\ \dot{x}_2^{(1)} = 2,083x_1^{(1)} - 2,668x_2^{(1)}. \end{cases}$$

має вигляд

$$\begin{cases} x_1^{(1)} = C_1 e^{-4,14t} + C_2 e^{0,18t}, \\ x_2^{(1)} = -1,41C_1 e^{-4,14t} + 0,73C_2 e^{0,18t}. \end{cases} \quad (11)$$

Застосовуючи метод варіації сталих (з урахуванням (11)), розв'язок системи (10) шукатимемо у вигляді

$$\begin{cases} x_1^{(1)} = C_1(t) e^{-4,14t} + C_2(t) e^{0,18t}, \\ x_2^{(1)} = -1,41C_1(t) e^{-4,14t} + 0,73C_2(t) e^{0,18t}, \end{cases} \quad (12)$$

де $C_1(t)$, $C_2(t)$ – нові невідомі функції.

Підставивши (12) у (10), знайдемо

$$C_1(t) = 0,21e^{4,14t} + K_1,$$

$$C_2(t) = 2,26e^{-0,18t} + K_2,$$

звідки

$$\begin{cases} x_1^{(1)} = K_1 e^{-4,14t} + K_2 e^{0,18t} + 2,47; \\ x_2^{(1)} = -1,41K_1 e^{-4,14t} + 0,73K_2 e^{0,18t} + 1,354. \end{cases}$$

З урахуванням початкових умов остаточно визначаємо розв'язок моделі:

$$\begin{cases} x^{(1)} = \begin{pmatrix} -0,495e^{-4,14t} + 0,975e^{0,18t} + 2,47 \\ 0,698e^{-4,14t} + 0,71e^{0,18t} + 1,354 \end{pmatrix}, \\ x^{(2)} = -0,091e^{-4,14t} + 0,8315e^{0,18t} + 1,6549. \end{cases}$$

Очевидно, даний розв'язок задовольняє умови (8), (9), тому має реальний зміст.

Приклад 2. Нехай $n = 3$, $m = 1$,

$$A^{(11)} = \begin{pmatrix} 0,3 & 0,4 & 0,15 \\ 0,3 & 0,2 & 0,3 \\ 0,2 & 0,5 & 0,1 \end{pmatrix},$$

$$A^{(12)} = \begin{pmatrix} 0,003 \\ 0,02 \\ 0,3 \end{pmatrix}, \quad A^{(21)} = (0,3 \quad 0,4 \quad 0,25),$$

$$A^{(22)} = (0,005),$$

$$B^{(11)} = \begin{pmatrix} 0,3 & 0,2 & 0,4 \\ 0,3 & 0,2 & 0,004 \\ 0,25 & 0,46 & 0,25 \end{pmatrix},$$

$$B^{(12)} = \begin{pmatrix} 0,2 \\ 0,3 \\ 0,1 \end{pmatrix}, \quad y^{(1)}(t) = \begin{pmatrix} 0,1 \\ 0,2 \\ 0,3 \end{pmatrix},$$

$$y^{(2)}(t) = 0,02, \quad x^{(1)}(0) = \begin{pmatrix} 2 \\ 3 \\ 4 \end{pmatrix}.$$

За допомогою програмного забезпечення Matlab 6.0 знайдено розв'язки $x^{(1)}$, $x^{(2)}$ моделі та їх похідні. Вони графічно зображені на рис. 1-4.

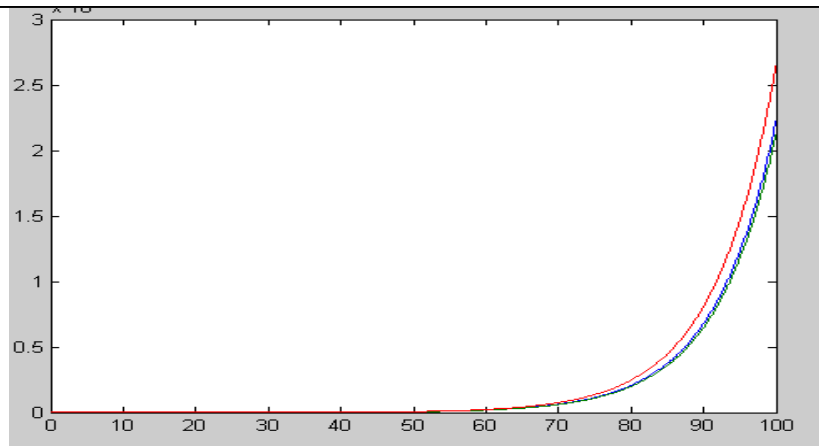


Рис. 1. Графічне зображення валових випусків

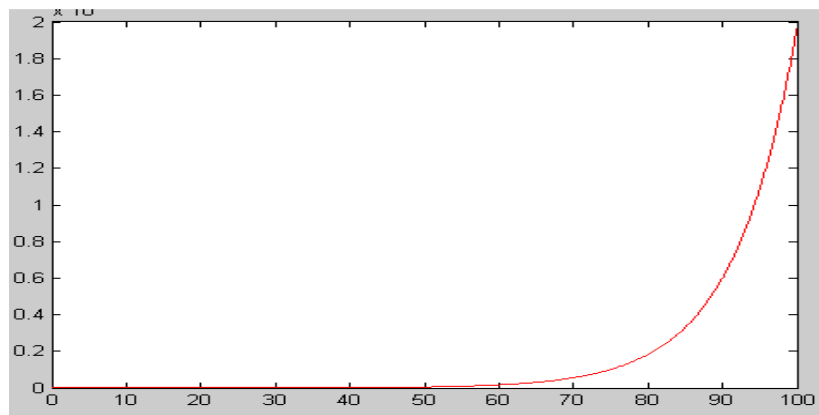


Рис. 2. Графічне зображення знищених забруднювачів

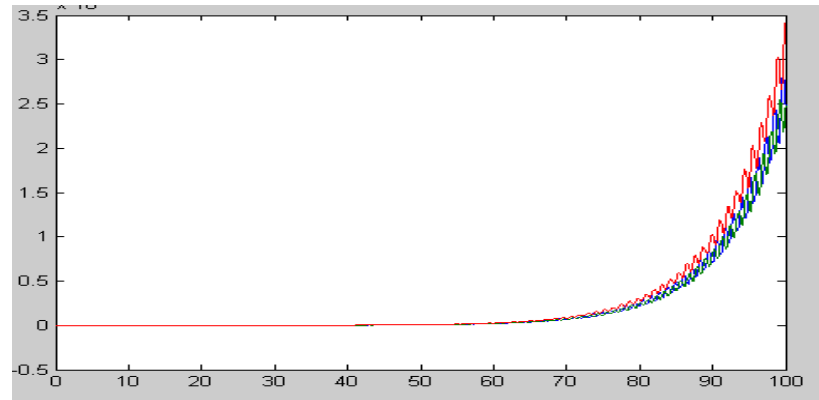


Рис. 3. Графічне зображення абсолютних приростів основного виробництва

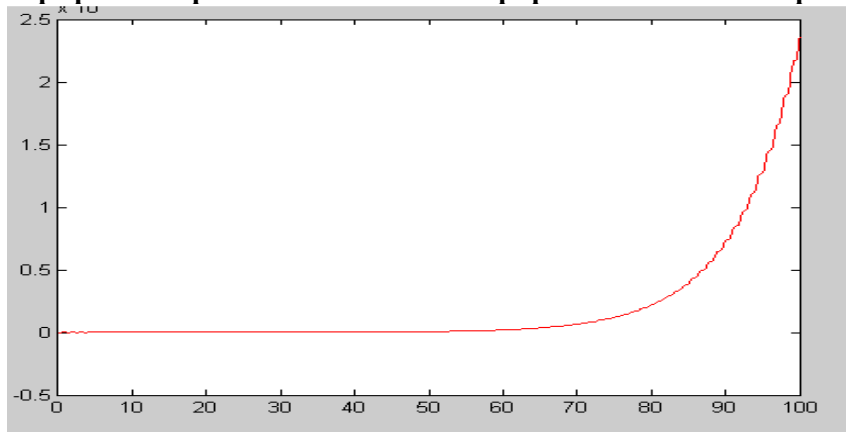


Рис. 4. Графічне зображення абсолютних приростів знищення забруднювачів

Оскільки графіки (рис. 1-4) зростають і розміщені в області невід'ємних значень при $t \geq 0$, то виконуються умови (8), (9), тобто дана модель та її розв'язки мають теоретичне обґрунтування та практичний зміст.

Приклад 3. Нехай $n = 4$, $m = 1$,

$$A^{(11)} = \begin{pmatrix} 0,31 & 0,24 & 0,15 & 0,2 \\ 0,2 & 0,25 & 0,3 & 0,15 \\ 0,22 & 0,25 & 0,1 & 0,2 \\ 0,16 & 0,23 & 0,2 & 0,25 \end{pmatrix},$$

$$A^{(12)} = \begin{pmatrix} 0,0004 \\ 0,002 \\ 0,03 \\ 0,0005 \end{pmatrix}, \quad A^{(21)} = (0,13 \ 0,2 \ 0,25 \ 0,2),$$

$$A^{(22)} = (0,005),$$

$$B^{(11)} = \begin{pmatrix} 0,2 & 0,12 & 0,2 & 0,25 \\ 0,23 & 0,12 & 0,004 & 0,3 \\ 0,25 & 0,16 & 0,25 & 0,2 \\ 0,22 & 0,12 & 0,3 & 0,15 \end{pmatrix},$$

$$B^{(12)} = \begin{pmatrix} 0,2 \\ 0,3 \\ 0,1 \\ 0,2 \end{pmatrix},$$

$$y^{(1)}(t) = \begin{pmatrix} 0,1 \\ 0,2 \\ 0,3 \\ 0,1 \end{pmatrix},$$

$$y^{(2)}(t) = 0,01, \quad x^{(1)}(0) = \begin{pmatrix} 2 \\ 3 \\ 4 \\ 2 \end{pmatrix}. \quad \text{Розв'язки}$$

моделі (1) в умовах даного прикладу зображено на рис. 5-6.

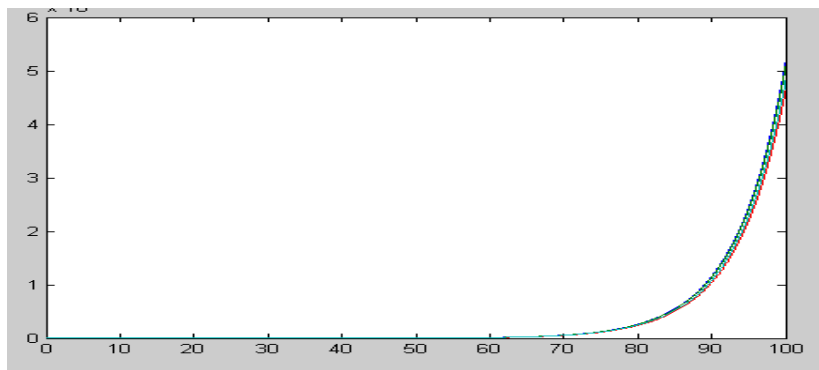


Рис. 5. Графічне зображення валових випусків

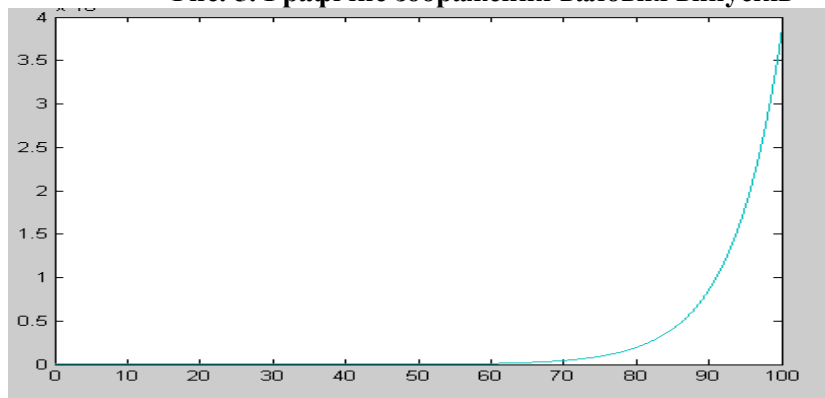


Рис. 6. Графічне зображення знищених забруднювачів

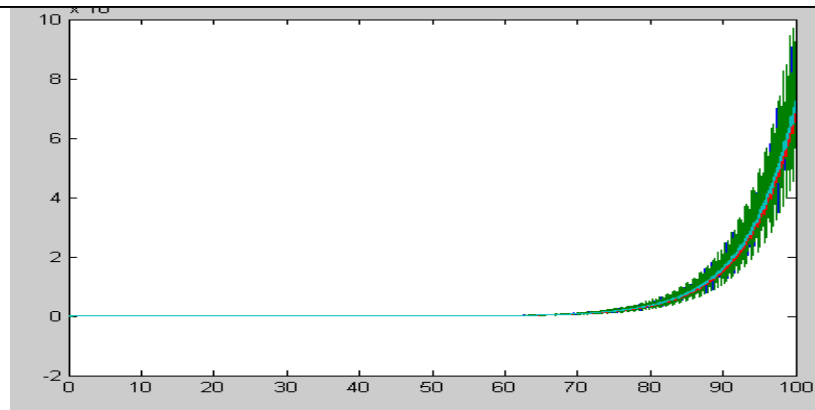


Рис. 7. Графічне зображення абсолютних приростів основного виробництва

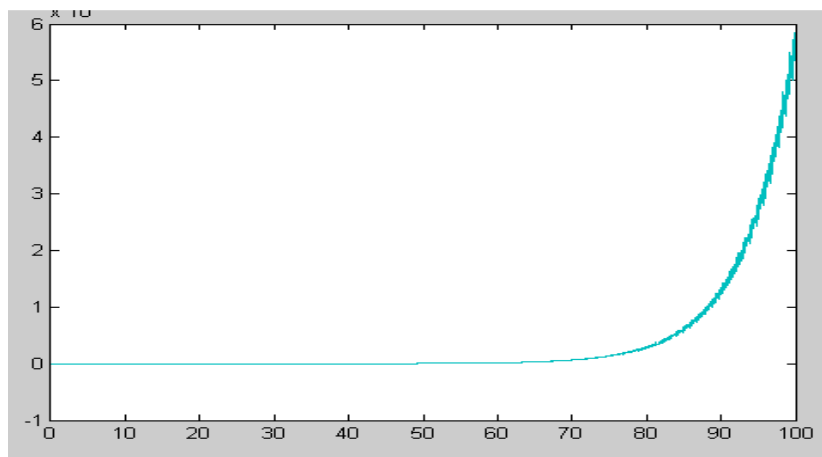


Рис. 8. Графічне зображення абсолютних приростів знищення забруднювачів

Аналіз побудованих графіків (рис. 5-8) дозволяє обґрунтувати невід'ємність розв'язків, а також умови «незворотності» капіталовкладень.

Висновки. Наведена методика побудови та дослідження розв'язків динамічної моделі Леонтьєва-Форда (1) може успішно використовуватися на практиці з метою прийняття раціональних еколого-економічних рішень.

Список літератури

1. Веклич О. Економічний механізм природокористування: аналіз дієвості // Вісник НАН України. – 2001. – №8. – С. 370-400.
2. Леонтьев В.В. Межотраслевой анализ влияния структуры экономики на окружающую среду // Леонтьев В.В., Форд Д. Экономика и математические методы. – 1972. – Т. 8. – №3. – С. 370-400.
3. Ляшенко І.М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку. – К.: Вища школа, 1999. – 236 с.
4. Григорків В.С. Моделювання економіки: Навчальний посібник. – Чернівці: ЧНУ, 2009. – 320 с.

Аннотация

Лариса Скрашук

ПОСТРОЕНИЕ И ИССЛЕДОВАНИЕ РЕШЕНИЙ ДИНАМИЧЕСКОЙ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ МОДЕЛИ ЛЕОНТЬЕВА-ФОРДА

Исследованы вопросы существования экономически обоснованных решений динамической межотраслевой модели Леонтьева-Форда, приведены алгоритмы и примеры их построения.

Ключевые слова: динамическая балансовая модель Леонтьева-Форда, эколого-экономическая система, экологически сбалансированная экономика.

Summary

Larisa Skraschuk

CONSTRUCTION AND RESEARCH SOLUTIONS DYNAMIC INTERINDUSTRY MODEL LEONTIEF-FORD

The dynamic input-output environmental extend Leontief-Ford model is considered in the article. The problem of the integral solution existence is researched. The algorithm of solution construction was suggested.

Key words: Leontief-Ford input-output model, ecological and economic systems, environmentally sustainable economy.

ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ ПІД ЖИТЛОВУ ЗАБУДОВУ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Проаналізовано можливість застосування методу аналізу ієрархій для визначення вартості земельної ділянки під житлову забудову.

Ключові слова: вартість земельної ділянки, метод аналізу ієрархій, матриця порівнянь.

Постановка проблеми. Значення землі, як економічного ресурсу, проявляється в усіх сферах соціальної діяльності та на всіх стадіях суспільного виробництва. Будучи основним об'єктом оцінки, земельна власність на всіх рівнях суспільного розвитку сприймалася, як символ багатства і влади. Як об'єкт дослідження та управління місто, міська територія повинні розглядатися як взаємозалежний, взаємозумовлений ресурсний та факторний простір, а використання земель повинно будуватися на комплексній економічній оцінці, яка дозволить ефективно використовувати територіальні ресурси.

Ціна земельних ділянок формується в результаті функціонування ринку нерухомості та залежить від впливу макроекономічних чинників, кон'юнктури попиту і пропозиції, наявності сприятливого для розвитку цього ринку законодавства, тому виявити її можна тільки проаналізувавши реальні ситуації. Досить актуальна проблема визначення цінності міських земель у рамках соціально-містобудівного аналізу, оскільки вона є стійкою характеристикою, що формується протягом тривалого часового періоду.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Кількість наукових та методичних робіт, в яких розглядається методологія та практична оцінка міських територій в Україні є досить обмеженою. Відзначимо роботи таких дослідників: Дж. Форрестера, Г. Харрісона, Д. Еллермана, В. П. Антонова, С. Батлера, Я. Е. Володарського, В. В. Гасілова, А. А. Голуба, П. Г. Грабового, Д. Фрідмана.

Провівши аналіз даних праць, зазначимо, що формування та практична реалізація політики управління земельними ресурсами в рамках міських територій – найважливіша сфера діяльності муніципальної влади і створюваних ними виконавчих структур. Суть цієї політики в загальному

вигляді полягає в правильній постановці цілей регулювання землекористування та виборі ефективних засобів їх досягнення. Залежно від індивідуальних соціальних, економічних, політичних, правових, культурних та інших особливостей кожна країна формує «власний пакет» цілей і засобів

Постановка завдання. Метою даної статті є удосконалення методів прогнозування ринку земельних ресурсів і розробка науково-методичного інструментарію для оцінювання вартості міських територій, що використовуються для містобудівної діяльності.

Для досягнення поставленої мети потрібно виконати такі завдання:

- проаналізувати стан ринку земельних ресурсів міських територій;
- обґрунтувати набір показників для оцінки земельних ділянок методом аналізу ієрархій;
- вибрати й обґрунтувати вплив факторів на вартість земельних ділянок.

Викладення основного матеріалу дослідження. У різних сферах діяльності процеси прийняття рішень багато в чому схожі, крім того, багато в чому подібні і супутні проблеми. Тому потрібний універсальний метод, який дозволить за певними правилами надавати підтримку прийняття рішень і буде відповідати природному ходу мислення осіб, які приймають рішення.

Метод аналізу ієрархій немає загальних правил для формування структури моделі прийняття рішення. У цьому і відображається реальна ситуація прийняття рішення, оскільки для однієї і тієї ж ситуації завжди знайдеться цілий спектр думок. Метод дозволяє врахувати цю обставину за допомогою побудови додаткової моделі для узгодження різних думок, за допомогою визначення їх

пріоритетів. Отже, даний метод дозволяє враховувати «людський фактор» при підготовці прийняття рішень.

Формування моделі прийняття рішення в методі аналізу ієрархій досить трудомісткий процес. Збір даних для підтримки прийняття рішення здійснюється головним чином за допомогою процедури парних порівнянь. Результати парних порівнянь можуть бути суперечливими, але даний метод надає великі можливості для виявлення цих суперечностей. При цьому виникає необхідність перегляду даних для мінімізації протиріч. Процес перегляду і порівняння результатів досить трудомістка процедура. Незважаючи на це, особа, яка приймає рішення, набуває впевненості в тому, що використовувані дані та результати цілком адекватні [1].

Створення схеми методу не залежить від сфери діяльності, в якій приймається рішення. Тому метод універсальний, його застосування дозволяє організувати систему підтримки прийняття рішення.

Модель, що формується за допомогою методу аналізу ієрархій, завжди має кластерну

структуру. Використання даного методу дозволяє розбити велику задачу на ряд малих самостійних завдань. Завдяки цьому для підготовки прийняття рішення можна залучити експертів, які працюють незалежно один від одного над локальними завданнями. [2].

Даний метод має зручні засоби обліку експертної інформації для вирішення різних завдань, у тому числі й оцінки земельних ділянок. Метод відображає природний хід людського мислення. Завдяки цьому він не тільки дає можливість виявити найкраще рішення, але і дозволяє кількісно виразити ступінь переваги за допомогою рейтингування.

Оцінювання будь-якої земельної ділянки є досить трудомістким процесом. Для визначення вартості земельних ділянок даним методом були обрані шість незабудованих земельних ділянок, наданих для індивідуального житлового будівництва із земель поселень. Шість земельних ділянок були продані в період з 8.01.2011р. по 15.01.2011р. Дані для розрахунку вартості незабудованої земельної ділянки наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку вартості незабудованої земельної ділянки методом аналізу ієрархій

Фактори вибору	Варіанти						
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7
Район	новий	житловий	новий	житловий	житловий	Поблизу промзони	новий
Розміщення майбутнього будинку	Перехрестя	усередині кварталу	На вулиці	На вулиці	усередині кварталу	На вулиці	усередині кварталу
Громадський транспорт	усі види, 10 маршрутів	усі види, 5 маршрутів	1 вид, 2 маршрути	2 види, 3 маршрути	2 види по одному маршруту	усі види, 10 маршрутів	2 види, 1 маршрут
Близькість до зупинки	До 5 хв.	До 15 хв.	До 5 хв.	До 5 хв.	До 15 хв.	5-10 хв.	До 15 хв.
Площа земельної ділянки, м ²	850	800	850	800	850	800	800
Наявність закладів освіти	0	1	1	0	1	1	1
Наявність закладів охорони здоров'я	1	0	0	1	0	1	1
Наявність об'єктів побутового обслуговування	1	1	0	1	0	1	1
Підприємства, що забруд. навколишнє середовище	0	0	0	0	0	1	0
Вартість, грн.	300 000	350 000	320 000	260 000	240 000	310000	X

Мета - визначення вартості запропонованої земельної ділянки. Кожен з

поданих варіантів має як свої переваги, так і недоліки. Перш за все, розглядається

поєднання вартості і комфорту. Отже, головними критеріями першої ієрархії є вартість і комфорт. Пріоритети між критеріями встановлюються за ступенем їх впливу на вибір варіанта. У даному випадку передбачається, що вартість і комфорт мають

рівні пріоритети. Вибір можна представити у вигляді ієрархії, яка складається з трьох рівнів: «Вибір», «Критерії», «Варіанти». Стрілки (зв'язки) означають вплив одного вузла на вузол в іншому рівні (рис. 1).

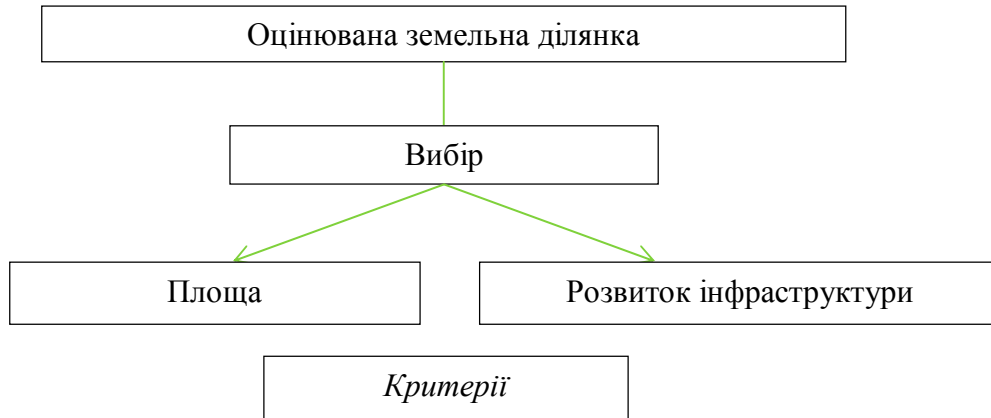


Рис. 1. Основна ієрархія оцінюваного варіанту

Зовнішній комфорт майбутнього житлового приміщення, яке буде побудовано на даній земельній ділянці, складається з престижності району, доступності громадського транспорту і близькості зупинки,

розташування будинку, побутової та соціальної інфраструктури та екології. Тому зовнішній комфорт для земельної ділянки можна подати у вигляді ієрархії (рис. 2).

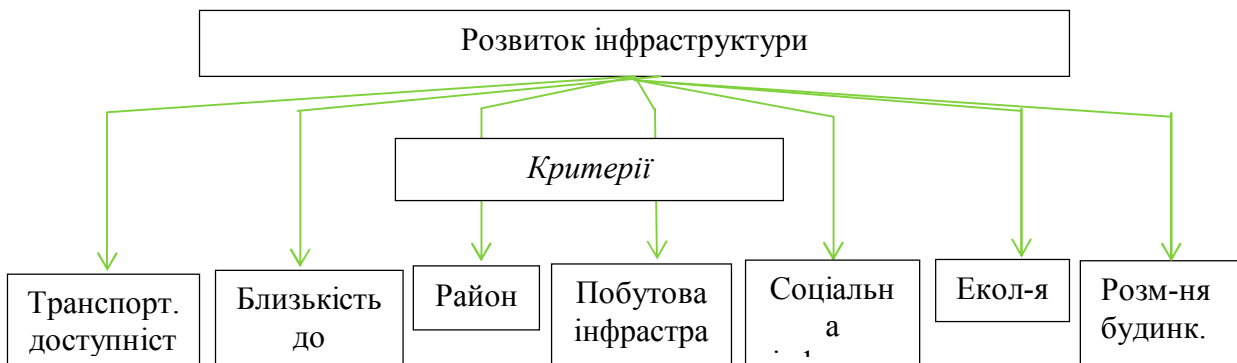


Рис. 2. Ієрархія розвитку інфраструктури

Вузли «Район», «Розташування зупинки» також мають свої ієрархії (рис. 3, рис. 4, рис. 5, рис. 6).

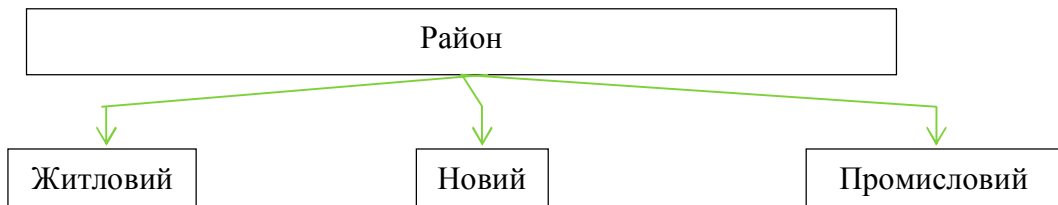


Рис. 3. Ієрархія району

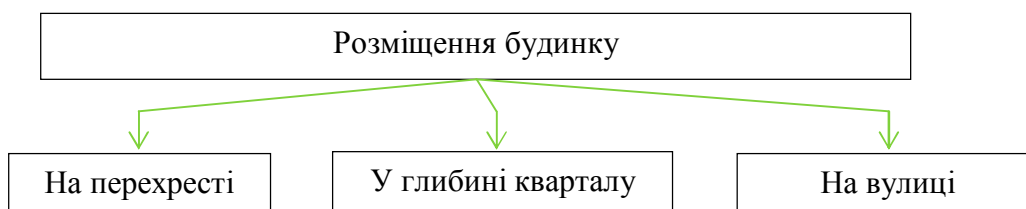


Рис. 4. Ієрархія розміщення будинку

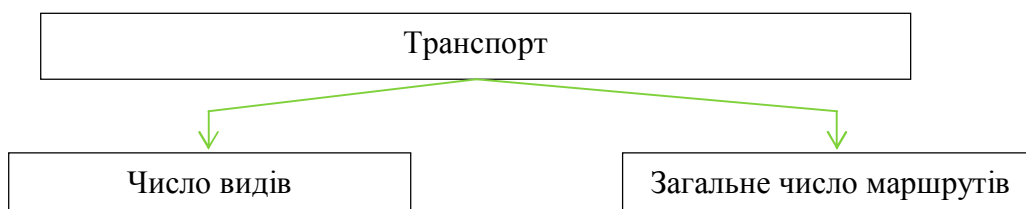


Рис. 5. Ієрархія транспорту

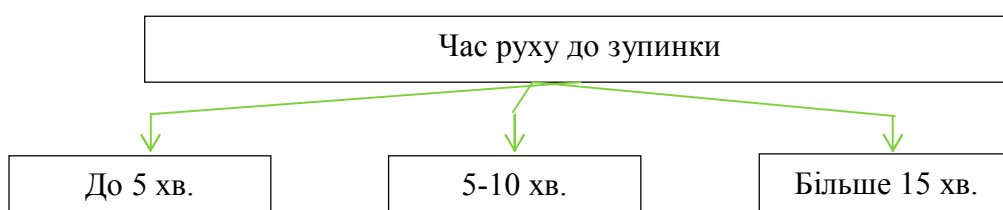


Рис. 6. Ієрархія відстані до зупинки

Вузли «Число видів» і «Число маршрутів» ієрархії «Транспорт» мають також свої ієрархії (рис. 7, рис. 8).

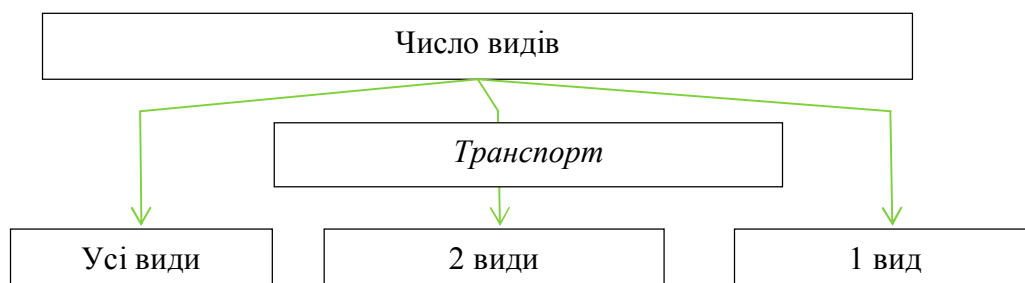


Рис. 7. Ієрархія видів транспорту

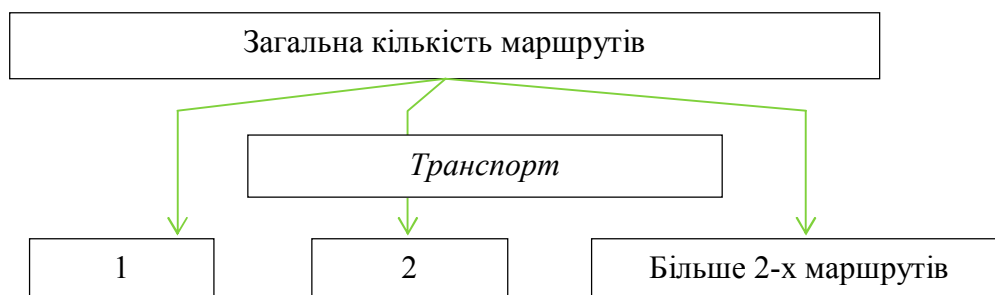


Рис. 8. Ієрархія загальної кількості маршрутів

Ієрархія площі земельних ділянок має вигляд, поданий на рис. 9.

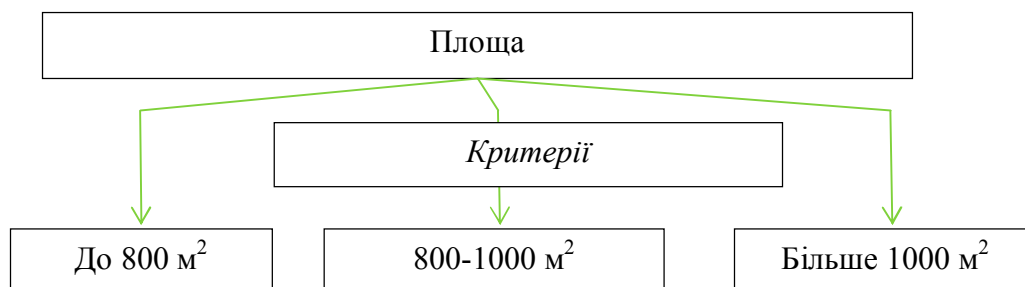


Рис. 9. Ієрархія вартості

На основі заданих характеристик обчислюємо вектор пріоритетів порівнюваних земельних ділянок або будуємо матрицю порівнянь земельних ділянок. У результаті застосування класичного способу порівнянь виявляється заповненою над діагональною

частина матриці $(i \leq j)$. Частину матриці порівнянь, що знаходиться нижче головної діагоналі, заповнюємо в силу відношення зворотної симетрії.

Потім необхідно підрахувати суму по стовпчиках кожної матриці і поділити кожний елемент відповідного стовпчика на суму його елементів. У результаті ми отримаємо нормалізовані матриці, для яких знаходимо суму елементів по рядочках і за допомогою формули (1) розраховуємо нормалізовані значення відповідних показників

$$a_i = \frac{a_{ij}}{\sum_{j=1}^n a_{ij}}, i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Далі формуємо матрицю пріоритетів для кожної досліджуваної ділянки за наведеними вище характеристиками.

У результаті проведених розрахунків, здійснюється процедура співвідношень пріоритетів досліджуваної 7 ділянки з іншими шістьма ділянками за кожною характеристикою. Результатом розрахунків є підсумкові пріоритети для ієрархії «Оптимальний варіант для покупця», які обчислюються як середнє значення по рядочках матриці співвідношень пріоритетів.

Отже, для визначення вартості незабудованої земельної ділянки використовуємо формулу:

$$V = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n g_i \cdot c_i, \quad (2)$$

де g_i – вартість кожної з порівнюваних земельних ділянок, грн.,

c_i – підсумкові пріоритети (коефіцієнти),

n – кількість порівнюваних земельних ділянок.

Таблиця 2

Розрахунок вартості незабудованої земельної ділянки

Варіанти	Величина пріоритету	Вартість, грн.
№1	1,128	300 000
№2	0,808	350 000
№3	1,214	320 000
№4	0,91	260000
№5	1,188	240 000
№6	1,18	310000
№7		316249,6

Існують три стандартних методи оцінки нерухомості: дохідний витратний, і порівняння продажів. Однак ці методи не дають можливості визначити адекватну оцінку нерухомості, тому в статті була зроблена спроба побудови «синтетичного методу» оцінки нерухомості на базі методу аналізу ієрархій [3].

Основне застосування методу – підтримка прийняття рішень за допомогою ієрархічної композиції завдання і рейтингування альтернативних рішень. Враховуючи цю обставину, можна перерахувати можливості даного методу.

1. Метод дає можливість будувати моделі експертного консиліуму для оцінки нерухомості, а також будувати додаткові ієрархії для оцінки компетентності експертів.

2. Даний метод дозволяє замінити роботу експертів-оцінювачів і знизити витрати на виплату заробітної плати висококваліфікованим фахівцям в агентствах нерухомості та ріелтерських конторах.

3. У порівнянні з іншими методами дозволяє працювати з якісною інформацією, тобто з конкретними споживчими

характеристиками оцінюваних об'єктів таких як: місце розташування, зовнішня і внутрішня комфортність та ін., а також дозволяє виміряти таку інформацію за допомогою ієрархічної моделі.

4. Метод дозволяє проводити обчислення таких складних характеристик, як відношення вигоди до витрат.

5. За допомогою даного методу можна знаходити загальну цільову функцію оцінюваного об'єкта та розв'язувати багатокритеріальні задачі оцінки.

Висновки. За допомогою методу аналізу ієрархій розроблений новий і оригінальний спосіб оцінки незабудованих земельних ділянок. За допомогою цього способу можна суттєво знизити обсяг роботи з визначення вартості об'єкта нерухомості та підвищити якість оцінки.

Метод ієрархічної декомпозиції спільно з процедурою парного порівняння дозволив:

а) у результаті проведення порівняння витрат і вигод, пов'язаних з купівлею земельної ділянки, знайти оптимальну вартість цієї ділянки для покупця;

б) знайти вартість набору споживчих характеристик об'єкта (земельної ділянки) в порівнянні з аналогами.

Отже, в методичному відношенні найбільший інтерес представляє масова оцінка всієї території міста або великої його частини, процедурно попередня індивідуальній оцінці та здійснювана за допомогою тих засобів, якими володіє колектив фахівців, що виконує масову оцінку. Індивідуальна оцінка повинна проводитися на основі масової оцінки. У ній бере участь велика кількість оцінювачів, які виконують оціночні роботи по кожній земельній ділянці окремо (у великому місті таких ділянок десятки тисяч).

Список літератури

1. Клебанова Т. С. Адаптивная модель управления структурой предприятия / Т. С. Клебанова, О. Ю. Кононов // Экономическая кибернетика. — 2003. — №3—4. — С.83—89.
2. Московкин В. Н. Математическое моделирование конкурентных взаимодействий на общинных рынках труда и капитала / Московкин В. Н., Шевченко Л. П., Журовка А. В. // Экономическая кибернетика. — 2001. — №3. — С. 32-35.
3. Оценка имущества и имущественных прав в Украине. Монография / [Под ред. Лебедь Н.П.]. — К. : Принт-Экспресс, 2003. — 732 с.

Аннотация

Владимир Паучок

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА ПОД ЖИЛУЮ ЗАСТРОЙКУ МЕТОД АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Проанализирована возможность применения метода анализа иерархий для определения стоимости земельного участка под жилую застройку.

Ключевые слова: стоимость земельного участка, метод анализа иерархий, матрица сравнений.

Summary

Volodymyr Paychok

DEFINITION COST OF LAND FOR HOUSING THE ANALYTIC HIERARCHY

This article examines the possibility of using the analytic hierarchy process to determine the value of land for residential development.

Keywords: cost of land, the method of analysis of hierarchies, matrix comparisons.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Рябцева Н.В., Алсуф'єва О.О. Контури механізму узгодження інноваційних інтересів.....	3
Свідерська А. В. Дослідження сутності ризику як економічної категорії.....	9
Губатюк І.В. Особливості формування сучасного конкурентного середовища в Україні.....	15
Фесюк А.В. Аналіз феноменів, що суперечать гіпотезі ефективного ринку.....	19
Главицький М.А. Інвестиційна теорія: невраховані фактори.....	26
Клевчик Л.Л. Вплив глобалізації на розвиток інформаційної економіки.....	31
Запихляк В.М., Грунтковський В.М. Механізми інституціоналізації соціальної відповідальності бізнесу.....	36

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Буркальцева Д.Д. Класифікація загроз національній економічній безпеці: нові підходи та критерії.....	40
Завісена Н.С., Сапельнікова Н.Л. Теоретичні аспекти державного регулювання інноваційної діяльності: національний та зарубіжний досвід.....	46
Петрашук М.М. Державне стимулювання та підтримка інноваційної діяльності в Україні.....	51
Сайчук Н.В. Стратегія залучення іноземних інвестицій в економіку України.....	57

ФІНАНСИ

Швець Н.Р., Черевко О.І. Масштаби вивезення фінансово капіталу з економіки України.....	64
Ковалевич Д.А. Бюджет в умовах обмеженості фінансових ресурсів.....	69
Легкоступ І.І., Ткач Є.В. Бюджетне регулювання як функція бюджетного механізму.....	74
Рошило В.І. Фінансове забезпечення реалізації органами місцевого самоврядування делегованих повноважень.....	80
Кравець В.І., Саєнко О.С. Вплив фінансових інститутів на задоволення споживчих потреб в економічній системі України.....	86
Сидорчук А.А. Теоретичні засади формування та використання фінансових ресурсів державного пенсійного страхування.....	93
Попель Л.А. Бюджетне забезпечення державних інвестиційних програм.....	101
Харабара В.М. Методи управління проблемною заборгованістю фінансово-кредитних установ за умов фінансової кризи.....	107
Циганкова О.Б. Реформування та нагляд за платіжною системою в Україні: проблеми та перспективи.....	114
Кміть В.М. Роль фінансової політики України в умовах глобалізації.....	118
Ткачук І.Я. Ендаменти в діяльності громадських організацій України.....	129
Брязкало А.С. Особливості розвитку та шляхи удосконалення міжбюджетних відносин в Україні.....	134
Кузьмук І.Я. Особливості функціонування іноземного капіталу на банківському ринку України.....	139
Собкова Н.Д. Сучасні наукові підходи до трактування сутності державного фінансового контролю.....	144

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Момот О.І., Мартинюк О.С. Проблеми гармонізації національних нормативних документів.....	150
Ковальчук Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління.....	155
Дрінь О.Я. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства та її детермінанти	162
Соболева М.В. SWOT-аналіз як методологічна основа стратегічного управління сучасним підприємством.....	167
Марусяк Н.Л. Забезпечення фінансової стійкості підприємства у сучасних умовах господарювання.....	173
Семенюк В.О. Фінансове оздоровлення підприємств у сучасних економічних реаліях України.....	178
Черданцева І.Г., Кошкарів С.А. Особливості застосування контролінгу у системі сучасного управління маркетингом	185
Бондар А.О. Аналіз класичних і сучасних методів маркетингових досліджень.....	189
Антохова І.М., Давидова С.М. Капітал підприємства та шляхи його оптимізації.....	194

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Крисанов Д.Ф., Водянка Л.Д. Структурно-технологічні зрушення в харчових і переробних галузях АПК України й ефективність використання залучених ресурсів.....	198
Шевчук Л. П., Копельчук В.П., Шевчук А.А. Аналіз стану інвестиційного потенціалу підприємств легкої промисловості й оцінка факторів його підвищення.....	209
Авласенко О.А. Аналіз виробничого потенціалу виноградарсько-виноробної галузі регіонів України.....	215
Жалба І.О. Особливості розвитку маркетингових сегментів на ринку меблів	220
Марковська В.С. Оцінка перспектив розвитку сектору видобутку сланцевого газу в Україні як спосіб диверсифікації енергопостачання.....	224
Заволічна Т.Р. Проблеми ефективності суспільних відносин у контексті змін до земельного адміністрування.....	229
Антохов А.А. Механізм формування купівельного попиту на ринку освітніх послуг.....	235
Антохова О.Ю. Розвиток інноваційної діяльності у сфері наукових послуг.....	241
Седляр М.О. Проблеми освітнього сектора в умовах формування інноваційної моделі розвитку економіки України.....	246

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Химинець В.В. Сталий розвиток Карпатського регіону в контексті ідей синьої економіки	256
Бухаріна Л.М. Методика вибору стратегічних сценаріїв розвитку регіону.....	264
Семенишин Х.М. Проблеми, цілі та завдання розвитку сільських територій.....	272
Білік Л.С., Боднарук О.О., Ткаченко І.В. Економічні наслідки виробничого травматизму у Чернівецькій області.....	277
Єсель Г.В. Розвиток інтеграційних процесів у аграрному секторі Вінницької області.....	282

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Михайлина Д.Г., Роговська-Іщук І.В. Транскордонна кластеризація як інноваційний вектор включення у глобальний відтворювальний простір	288
Гаврилюк О.В., Білик Р.С. Аналітична оцінка залучення України до світових потоків реального капіталу.....	295
Пасічна О.Ю., Кушнерик В.В. Особливості участі транзитивних країн та країн, що розвиваються, у глобальній торгівельній системі.....	302

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

Григорків В.С., Іщенко С.В. Динамічна модель економіки з урахуванням трансакційних витрат на ринку землі.....	308
Григорків В.С., Ярошенко О.І., Кибич Г.П. Моделювання ціни продукції рослинництва з урахуванням кредитних ресурсів	316
Білокурський Р.Р., Кифяк В. І. Оптимізаційні моделі діяльності аграрних підприємств в умовах стохастичної невизначеності з урахуванням інституційних факторів.....	323
Гладчук О.М., Кучерівська С.С., Вінничук О.Ю. Характеристика функціонування небанківських фінансових інститутів за допомогою економіко-математичного моделювання.....	330
Скрашук Л.В. Побудова та дослідження розв'язків динамічної міжгалузевої моделі Леонтьєва-Форда.....	338
Паучок В.К. Визначення вартості земельної ділянки під житлову забудову методом аналізу ієрархій.....	344