

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

Випуск 39

**Одеса
2010**

УДК 06:33С
В 53
ББК 65.01(4УКР)

Збірник друкується за рішенням вченої ради Одеського державного економічного університету (протокол № 5 від 24.02.2009 р.).

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання (Бюлетень ВАК України, 1999 р., № 6) та Державним комітетом інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України (свідectво серії КВ № 6448 від 21.08.2002 р.).

Редакційна колегія:

науковий керівник, головний редактор —	д.е.н., професор Зверяков М.І.
заступник головного,	
відповідальний редактор —	д.е.н., професор Ковальов А.І.

Члени редколегії:

д.е.н., проф. Буркинський Б.В. ,	д.е.н., проф. Діордіца С.Г. ,
д.е.н., проф. Козак Ю.Г. ,	д.е.н., проф. Максимова В.Ф. ,
д.е.н., проф. Осипов В.І. ,	д.е.н., проф. Редькін О.С. ,
д.е.н., проф. Семенов В.Ф. ,	д.е.н., проф. Харічков С.К. ,
д.е.н., проф. Янковий О.Г. ,	д.е.н., доц. Уманець Т.В. ,
к.е.н., проф. Жданова Л.Л. ,	к.е.н., проф. Козлова Г.М. ,
к.е.н., проф. Кузнєцова Л.В. ,	к.е.н., проф. Підгорний А.З. ,
к.е.н., доц. Никифорова В.Г. ,	к.е.н., доц. Пронін О.І.

Рецензенти за фаховими напрямками:

д.е.н., проф. **Редькін О.С.**,
д.е.н., проф. **Янковий О.Г.**,
д.е.н., проф. **Ковальов А.І.**,
д.е.н., проф. **Харічков С.К.**

Черговий випуск збірника охоплює результати наукових досліджень щодо теоретично-практичних та методологічних проблем розвитку ринкової інфраструктури. Авторами розглядаються дискусійні аспекти фінансової та соціальної політики держави. Особлива увага приділяється визначенню сучасних тенденцій інвестування в сфері природокористування та пошуку шляхів вирішення еколого-економічних проблем регіонів України.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів з різних наукових, освітніх закладів Болгарії та України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не співпадати з поглядами редакційної колегії.

Статті надруковано українською та російською мовами.

Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 39 / Одес. держ. екон. ун-т; Редкол.: проф. **Зверяков М.І.**, проф. **Ковальов А.І.**, проф. **Буркинський Б.В.**, проф. **Осипов В.І.**, проф. **Максимова В.Ф.**, проф. **Редькін О.С.** та ін. — Одеса: ОДЕУ, 2010 — 343 с.

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

1. Андрієвська Є.В. ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	9
2. Бичкова Н.В., Кобзар А.В. ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ЕКСПАНСІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	15
3. Благоева С.Г. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРАКТИК В БОЛГАРСКИХ КОМПАНИЯХ	21
4. Буднік І.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПРОТИСТОЯННЯ НЕДРУЖНЬОМУ ПОГЛИНАННЮ	26
5. Гончар О.І., Скурська В.А. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	34
6. Гончаренко О.М. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	39
7. Гусєва О.В. ЦІНИ ЯК ІНДИКАТОР ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ НА РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ КРУПНОГО МІСТА	44
8. Діордіца С.Г., Падухевич О.В. РЕАЛІЗАЦІЯ ІМІТАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ КАНАЛАМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	52
9. Єгупов Ю.А. СТРУКТУРОВАНА ПРОЦЕДУРА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ М'ЯСОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА	58
10. Каменська Т.О. УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМ АУДИТОМ: РОЗРОБКА НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТІВ	64
11. Каталенець А.І., Вілкун В.І. ПРО ЗВ'ЯЗОК КОЛИВАНЬ І ЦИКЛІВ В ЕКОНОМІЦІ З ВИРОБНИЦТВОМ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ ЯК ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЇЇ РОДОВИЩ	71
12. Кісеоларь М.Г. СИРОВИННИЙ БАЗИС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ОЦІНКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	82
13. Кубік В.Д., Муравська В.В. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ	92

14. Лисюк В.М., Тараканов М.Л. ЛОГІСТИЧНИЙ ФАКТОР ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ВИРОБНИЧИХ СЕКТОРІВ ТОВАРНИХ РИНКІВ	98
15. Литовченко І.Л. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	103
16. Мозгальова В.М., Стеценко С.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ	108
17. Музика В.С. РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО- ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	116
18. Олексів І.Б. КОНЦЕПЦІЯ ЗБАЛАНСУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ ГРУП ЕКОНОМІКО- УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ ПІДПРИЄМСТВА	122
19. Погодаєв С.Є. ПРОЦЕС ВИРІШЕННЯ ЗАДАЧІ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ЗАВАНТАЖЕННЯ ОСНОВНИХ СПОРУД ПІДПРИЄМСТВА	129
20. Подольчак Н.Ю. ВРАХУВАННЯ ЦІЛЕЙ ЗАЦІКАВЛЕНИХ ГРУП В ОЦІНЮВАННІ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ	136
21. Пучкова С.І. ОПТИМІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ	143
22. Редькін О.С., Гончарук О.В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	151
23. Рулінська О.В. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ	157
24. Сабадирьова А.Л. КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	164
25. Степова Т.Г. СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ ОБЛІКУ У БУДІВЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ	171
26. Стрельченко О.В. СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА КООПЕРАЦІЯ В МАШИНОБУДІВНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ У 1928–1932 РОКАХ	176

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

1. Арутюнян С.С., Арутюнян Р.Р., Ітигіна О.В. РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	183
---	-----

2. Баранова В.Г., Світлична О.С., Суворовський О.Л. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИКА	189
3. Баранова В.Г. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	194
4. Бондар Д.О. ДІАЛЕКТИКА АБСТРАКТНОГО І КОНКРЕТНОГО В ДОСЛІДЖЕННІ СУЧАСНИХ ГРОШЕЙ	199
5. Волохова І.С. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЦІЛЬОВИХ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	206
6. Гордійчук Є.Г., Макарова І.А., Ліпанова О.А. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ІНТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ	212
7. Горячук В.Ф. ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	216
8. Даниліна С.О. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	224
9. Жданова Л.Л. ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ	231
10. Завадська Д.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В БАНКАХ	238
11. Зінченко О.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	246
12. Кир'язова Т.О. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	251
13. Кібкало В.В. НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ У КОНСТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ	257
14. Крупіна Н.А. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ	263
15. Липинська О.А. ПРО ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ	269

16. Насадюк І.Б. ПРОБЛЕМИ ПРИЄДНАННЯ «НОВИХ» КРАЇН ЄС ДО ЗОНИ ЄВРО	276
17. Ніколаєнко Ю.В. БУДІВЕЛЬНІ ОЩАДНІ КАСИ ЯК НОВИЙ ІНСТИТУТ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ	284
18. Нікуліна О.В., Нікуліна Т.М. ВПЛИВ СУЧАСНИХ СИСТЕМ МИСЛЕННЯ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ	289
19. Рябініна Л.М., Русєва О.П. ГОТІВКОВИЙ ОБОРОТ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ	294
20. Сініпольська Н.О. РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	303
21. Степаненко О.А., Таракановський С.М. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКА З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ІТHІNK	307
22. Яковлев О.К., Сафонов О.В. ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН	312
23. Якуб Є.С., Таукчіан К.С. ТРЬОХСЕКТОРНА МОДЕЛЬ «ВІДКРИТОЇ» ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ	316

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

1. Балджи М.Д. ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОМПЛЕКСНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	326
2. Жемба А.Й. РЕСУРСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	333
3. Кравцова Л.А., Карюк В.Т., Карпенко О.О. ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ: ОЦІНКА ІСНУЮЧОГО ДОСВІДУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	337
4. Ковальчук С.Я. РИНКОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	342
5. Костецька К.О. НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТРАНСКОРДОННОМУ РІВНІ	349
6. Купінець Л.Є. ЕКОЛОГІЧНІ ЕКСТЕРНАЛІЇ ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ	353
7. Лайко О.І., Лисюк В.М., Ярмоленко О.Б. ІНФРАСТРУКТУРНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТОВАРНИХ РИНКІВ У РЕГІОНІ	361

8. Олійник В.Д. ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСПОРТНО-ГЕОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	370
9. Полякова І.В., Фурса С.П. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ЗОНАХ КУРОРТНО- РЕКРЕАЦІЙНОГО СТАТУСУ	375
10. Рассадникова С.І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	379
11. Світлична Ю.В. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	386
12. Шурда К.Е. РОЛЬ ПОГОДНО-КЛІМАТИЧНИХ ФАКТОРІВ У РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	391
АВТОРИ СТАТЕЙ	396

***ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА
РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ
ІНФРАСТРУКТУРИ***

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні складові та особливості поняття реструктуризації, наведено класифікацію видів реструктуризаційних перетворень, подано перелік цілей проведення реструктуризації. Окрема увага приділяється вибору стратегії реструктуризації. Наведено висновки щодо доцільності проведення реструктуризації підприємства шляхом оновлення технологій.

This article explores the basic components and characteristics of the concept of restructuring, attempts to classify restructuring processes, identifies the goals of restructuring, and examines various implementation strategies. Conclusions are made as to the feasibility of restructuring by means of improving production technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перехід від адміністративно-командної економіки до ринкової відобразився на роботі всіх промислових підприємств. Були втрачені налагоджені економічні зв'язки між підприємствами, стало вкрай важко здійснювати контроль та управління над такими підприємствами. Це призвело до появи жорсткої конкуренції між підприємствами за раніше належні їм сегменти ринку. З метою виживання та пристосування до змін у ринковому середовищі виникла необхідність в проведенні реструктуризації підприємств. Існує широка класифікація видів реструктуризаційних перетворень, із яких окреме підприємство обирає найбільш оптимальний для нього шлях реструктуризації. Для найбільш правильного проведення реструктуризації кожне підприємство складає стратегію розвитку та перетворення. Проаналізувавши стан підприємств України можна стверджувати, що з метою їх економічного росту необхідно проводити реструктуризацію на основі впровадження та використання новітніх технологій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. «Реструктуризація» як економічна категорія з'явилась у першій чверті минулого століття. У ці часи в Англії, Франції, США, як в найбільш розвинутих країнах, почали застосовувати реструктуризацію підприємств на практиці. Ці дії дозволили оновити підприємства для їх подальшого функціонування та розвитку.

У нашій країні почали приділяти увагу цьому поняттю відносно недавно, але розробка цього питання є безперечно дуже актуальною для нашої країни. Проблемі реструктуризації підприємств в Україні присвятили свої праці такі вчені: І.А. Бланк, Н.Ю. Брюховецька, І.Р. Бузько, О.М. Алимов, В.Н. Амітан, О.І. Амоша, В.І. Гринчуцький, П.В. Єгоров, Ф.І. Євдокимов, А.І. Ковальов, Я.Г. Берсуцький, В.М. Геєць, А.І. Кабанов, Н.Й. Коніщева, В.І. Ландик, В.Л. Пілюшенко, С.Ф. Покропивний, О.В. Савчук, О.О. Лапко, А.Ф. Мельник, В.Є. Нейєнбург, Л.С. Ситник, Н.С. Сургай, В.В. Христіановський, Ю.П. Ященко, О.І. Чилікін, М.Г. Чумаченко, І.Б. Швець та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Далеко не всі підприємства у нашій країні змогли адаптуватися до ринкової економіки, що розвивається. Велика кількість підприємств і зараз не можуть збудувати правильну концепцію своєї діяльності, не в змозі пристосуватись до ринкових взаємовідносин, установити необхідні зв'язки з партнерами, забезпечити собі конкурентноздатність на ринку. Більшість із них не проводить оновлення основних фондів, на більшості підприємств здійснюється невіддале керування. Частина підприємств провела реструктуризацію, але для досягнення вагомих результатів для економіки країни це повинні робити всі підприємства у міру настання змін у

зовнішньому середовищі.

Постановка завдання. За допомогою аналізу різних джерел інформації розглянемо основні складові та особливості поняття реструктуризації, наведемо класифікацію видів реструктуризаційних перетворень, визначимо основні цілі проведення реструктуризації. Розкриємо особливості проведення реструктуризаційних змін на підприємстві та вибору стратегії реструктуризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «реструктуризація» походить від двох латинських слів «ге» та «struktura». В економічному словнику термін «реструктуризація» пояснюється як «зміна структури активів та витрат підприємства, яка проводиться або підприємством, що визнало себе банкрутом та здійснює встановлену законом процедуру виходу з кризового становища, або фірмами, що намагаються підвищити ціну своїх акцій з ціллю попередження перехвату» [1, с.940].

Вивчення нами цього поняття дозволило виділити різні думки вчених щодо правильного визначення терміна «реструктуризація» та пояснення його суті.

Наведемо різні приклади трактування цього поняття: реструктуризація визначається як «... структурна перебудова з ціллю забезпечення ефективного розподілу та використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, фінансових, трудових, землі, технологій), що полягає у створенні комплексу бізнес-одиниць на основі розподілення, об'єднання та ліквідації (передачі) діючих та організації нових структурних підрозділів, приєднання до підприємства інших підприємств, придбанні визначної долі у статутному капіталі або акцій сторонніх організацій» [2, с.2] або „здійснення організаційно-економічних, технічних, правових заходів, що націлені на зміни у формі власності, структурі, управлінні, формі здійснення підприємницької діяльності, які б спонукали до підвищення ефективності виробництва та фінансового оздоровлення” [3, с.3]; „...це спосіб адаптації діяльності підприємства до ринкових умов, що постійно змінюються шляхом проведення комплексу заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного і фінансового характеру, що забезпечують зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоздатності та укріплення фінансової стійкості” [4, с.27].

На нашу думку, найбільш прийнятним визначенням поняття реструктуризації є таке: „реструктуризація підприємств – це здійснення адміністративно-економічних, правових, інформаційно-технічних заходів, що спрямовані на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, зростанню обсягів випуску конкурентоздатної продукції, підвищенню ефективності виробництва” [5, с.15].

Проведення реструктуризації на підприємствах західних країн відбувається постійно при зміні ринкового середовища. Але на цих підприємствах діють стратегічне керування та планування діяльності, добре налагоджена робота всіх служб, функціонують інформаційні, маркетингові системи.

У свою чергу, проведення реструктуризації на українських підприємствах ускладнюється різними обставинами, пов'язаними з тим, що системи управління та керування були створені ще за часів адміністративно-планової економіки, яка повністю відрізняється від ринкової, тому ці системи потребують кардинальних змін.

Як ми з'ясували, основна мета реструктуризації підприємств – це пристосування до змін ринкового середовища. Однак для досягнення головної мети реструктуризації підприємства йому необхідно досягнути певних цілей, які можна класифікувати так:

Правові цілі:

- зміна організаційно-правової форми підприємства;
- виокремлення окремих підрозділів у самостійні юридичні суб'єкти;
- зміна форми власності та складу власників.

Управлінські цілі:

- вдосконалення системи мотивації персоналу;
- перехід до економічних методів управління;

- створення команди менеджерів

Економічні цілі:

- збільшення прибутку;
- залучення інвесторів;
- зростання вартості активів підприємства.

Фінансові цілі:

- забезпечення фінансової стійкості;
- підвищення платоспроможності ;
- покращення ліквідності.

Виробничі цілі:

- ріст обсягів виробництва;
- освоєння нових видів продукції;
- диверсифікація виробництва

Техніко – технологічні цілі:

- технічна реконструкція виробництва;
- модернізація обладнання;
- запровадження нових технологій.

Структурні цілі:

- розділення підприємства;
- вивід за межі підприємства застарілих потужностей та тих, що не використовуються;
- адаптація системи управління підприємством відповідно до застосованих змін.

Для детального розгляду процесу реструктуризації необхідно проаналізувати структуру її складових. Це становиться очевидним після того, як ми бачимо, що реструктуризація включає в себе багато схожих, але не ідентичних термінів, а саме: санація, реформування, трансформація, реінжиніринг, реорганізація, адаптація, які будуть слугувати зміні та пристосуванню підприємства до ринкового середовища [6, с.205-290; 7, с.161].

При проведенні будь-якої реструктуризації значну вагу мають такі поняття, як санація, реінжиніринг, адаптація та реорганізація, однак це не можна стверджувати стосовно до таких «нечітких» понять, як трансформація і реформування. Це відбувається у результаті того, що застосування цих термінів не відповідає їх змісту еквівалентно. Проаналізувавши зміст основних термінів та зробивши висновок про їх застосування, стає можливим визначитися зі складом компонентів реструктуризації. Невід'ємними складовими цих компонентів є санація, реінжиніринг, адаптація та реорганізація, які пов'язані з такими внутрішніми компонентами діяльності підприємства, а саме: фінансове оздоровлення, стратегія, функції, технології й інновації, інформація і програми обробки, техніка виробництва, корпоративна культура, кадри. Так як реструктуризація є обширним процесом, необхідно науково класифікувати такі перетворення на рівні підприємства.

Наведемо класифікацію видів реструктуризаційних перетворень: за масштабністю проведення реструктуризація може бути комплексною та тематичною; за радикальністю перетворень – кардинальною та адаптивною; за фазами впливу – превентивною та подальшою; за періодом дії – довгостроковою та короткостроковою; за задумом виконання – тактичною та оперативною; за змістом заходів – натурально-речовою та монетарно-фінансовою; за способами здійснення – реінжиніринг, реорганізація та санація (банкрутство чи досудова санація).

Особливістю стратегічної реструктуризації є той факт, що вона не має альтернатив, тому що всі види реструктуризації мають слугувати стратегії перетворень обраних на підприємстві.

Також можна класифікувати реструктуризацію за фазою життєвого циклу підприємства:

На фазі підйому – реструктуризація є адаптивною та включає невеликі зміни поточної діяльності підприємства при зміні ринкового середовища.

На фазі зрілості – проводять організаційно-управлінську реструктуризацію, під час якої змінюється система господарювання шляхом спрямованого на бізнес орієнтування різних підрозділів підприємства.

На фазі стагнації відбувається досудове фінансове оздоровлення, результатом якого є повна зміна господарювання підприємства.

На фазі кризи – починається санація підприємства, метою якої є відновлення платоспроможності підприємства.

Проаналізувавши поточний стан підприємства, можна розпочати розробку проекту його реструктуризації.

Готуючись до реструктуризації є необхідним обрати стратегію, яка містить цілі компанії та далекоглядні дії її керівників та має на меті досягнення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі, в результаті чого робота підприємства буде стабільною. У більш широкому розумінні стратегія є моделлю дій з координації та розподілу ресурсів для досягнення мети компанії.

Процес здійснення стратегічного керування на підприємстві відбувається у такій послідовності: стратегічний аналіз, стратегічний план розвитку підприємства, діагностика фінансово-економічного стану підприємства, прийняття рішення щодо стратегічного перетворення, програма реструктуризації Бізнес-план, реалізація програми реструктуризації, моніторинг результатів і коректування програми (рис. 1) [8, с.124]:



Рис. 1. Кругова послідовність стратегічного керування реструктуризацією підприємства

За обраною моделлю, першим етапом стратегічного аналізу є аналіз місії та цілей підприємства.

Місія підприємства складається на довгострокову перспективу і тому не залежить від того, на якому етапі розвитку знаходиться підприємство в даний момент часу.

Що відноситься до цілей, то вони складаються окремо на кожному підприємстві в залежності від рівня керування в наступній послідовності: стратегічні, тактичні, оперативні та поточні цілі.

Після аналізу місії та цілей підприємства та визначення його положення у швидкозмінному зовнішньому оточенні, стає можливим зробити оцінку стратегічного потенціалу підприємства, тобто фактичного та нормативного, а саме, чи відповідає воно

умовам конкурентоспроможності, чи привабливе для інвесторів, на скільки забезпечена його фінансова стійкість.

Проаналізувавши внутрішнє середовище, доцільно перейти до аналізу зовнішнього оточення, тобто оцінки ринкового середовища, стратегічних умов діяльності підприємства. При цьому джерелами інформації служать різні засоби масової інформації, а саме: маркетингові дослідження, публікації в тематичних журналах, статистичні та бухгалтерські дані та інше.

Зробивши аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, можна визначити конкурентне положення підприємства на ринку, його потенціал, оцінити конкурентні переваги над іншими підприємствами даної галузі. Ці дані використовуються керівництвом з метою оцінки приблизної вартості підприємства в майбутньому, обрання стратегії розвитку підприємства та визначення необхідних змін у стратегії у випадку зміни ринкового середовища.

Для визначення конкурентного статусу підприємства М. Портером було запропоновано ряд базових стратегій. На його думку, існують такі три основні стратегії: диференціація, домінування по витратах та концентрація [9, с.126].

Інші конкурентні стратегії лише більш деталізують базові стратегії, що можна побачити з досвіду проведення реструктуризації промислових підприємств Одеського регіону. Також переконливим обґрунтуванням цього служить робота науковців Е.А. Бельтюкова і Л.А. Некрасової «Вибір стратегії розвитку підприємства», що пояснює вплив різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на визначення конкурентного статусу підприємства [10, с.201].

У зв'язку з цим, визначаючи ринкову перевагу підприємства, треба виявити:

- фактори, що забезпечують успіх на обраному сегменту ринку;
- сильні і слабкі сторони даного підприємства стосовно до цих факторів;
- сильні і слабкі сторони головного конкурента стосовно цих же факторів.

Таким чином, визначивши ринкову перевагу підприємства, стає можливим зменшити витрати часу та ресурсів на збір інформації, організаційну та аналітичну діяльність. Після підведення підсумків аналізу можна переходити до вибору стратегії.

Визначимо три основні стратегії, як основні: корпоративну, конкурентну та функціональну.

Саме функціональна стратегія має безпосереднє відношення до інноваційної діяльності промислового підприємства, яке було визнано нами раніше як найбільш пріоритетне в теперішніх умовах функціонування українських підприємств.

У свою чергу, функціональна стратегія поділяється на: маркетингову, виробничу, фінансову, технологічну, стратегію управління персоналом та інші стратегії.

Ці перераховані функціональні стратегії уточнюють стратегію бізнесу та пояснюють принципи управління відділами підприємства. Головним завданням функціональних стратегій підприємства є підтримка корпоративної стратегії.

З низки функціональних стратегій можна виділити такі, як основні:

- маркетингова;
- фінансова;
- технологічна;
- соціальна;
- виробнича;
- операційна;
- інноваційна.

Найбільше значення в даний час, на нашу думку, має інноваційна стратегія.

Інноваційні стратегії включають:

1. Наступальну стратегію НІОКР – використовується підприємством для розробки нових технологій з метою майбутнього інтенсивного зростання і диверсифікованості.
2. Захисну стратегію НІОКР – засновану на збереженні конкурентоздатності підприємства.

Полягає в ухваленні рішень, що допомагають отримувати перемогу в боротьбі з конкурентами, хоч і не в довгостроковому періоді.

3. Ліцензування або поглинаючу стратегію – використовується підприємством для укріплення положення на ринку серед конкурентів за рахунок раніше не застосованих науково-технічних джерел.
4. Диверсифіковану стратегію – складається в обранні перспективнішого напрямку роботи підприємства, яке надає перевагу в отриманні більшого прибутку, ніж у конкурентів на стадії входу на ринок. Ця стратегія може бути прийнятною для підприємства на довгий період у тому випадку, якщо стане наступальною.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проаналізувавши стан економіки країни [11, с.9] можна стверджувати, що для її економічного зростання необхідно проводити реструктуризацію підприємств на основі впровадження та використання нових технологій. Керівникам підприємств необхідно більше уваги приділяти розробці та впровадженню функціональної стратегії, а саме її виду інноваційної стратегії на підприємстві.

Але сьогодні в економіці України ми можемо спостерігати становище коли переважають галузі нижчих технологічних укладів. Тому зараз є дуже актуальним питання переведення реальних знань у технологічні або продуктові нововведення, а допомогою цього процесу повинен слугувати перехід України на інноваційну модель розвитку. Реалізація такого переходу найбільш ефективно відбувається за допомогою дії різних інноваційних структур, таких як технополіси, науково-технологічні парки, інноваційно-технологічні центри, інноваційні бізнес-інкубатори та інші.

Література

1. Большой экономический словарь [ред. А. Н. Азрилияна]. – М.: Институт Новой экономики, 2002. – 1279 с.
2. Методика разработки планов реструктуризации государственных предприятий и организаций / Приказ Агентства по вопросам предупреждения банкротства предприятий и организаций №73 от 02.06.1997 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_1997_06_02/an/15205/FIN787.html.
3. Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств / Наказ Міністерства економіки України № 9 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 12. – С. 472.
4. Козляківська О. І. Банкрутство як форма реструктуризації / О. І. Козляківська // Український інвестиційний журнал «Welcome». – 1998. – № 11–12. – С. 24–28.
5. Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 45.
6. Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия: [монография] / А. И. Ковалев. – К: АВРИО, 2006. – 368 с.
7. Ковальов А. І. Розвиток ринкової стратегії трансформації підприємств / А. І. Ковальов // Науковий збірник: Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2003. – Вип. 14. – С. 161–165.
8. Водачек Л. Предприятие / Л. Водачек. – М.: Перспектива, 2001. – 254 с.
9. Портер Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; [пер. с англ.] – М.: Альпина бизнес Букс, 2005. – 424 с.
10. Бельтюков Е. А. Выбор стратегии развития предприятия / Е.А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. – Одеса: ОНПУ, 2002. – 280 с.
11. Онишко С. В. Оцінка якості зростання економіки України / С. В. Онишко // Проблеми економіки. – 2005. – № 5. – С. 5–11.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ЕКСПАНСІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті стратегії зовнішньої експансії вітчизняних підприємств на міжнародні ринки. На основі дослідження стану конкурентоспроможності національної економіки та практичного досвіду зовнішнього зростання провідних експортно-орієнтованих підприємств, обґрунтовано доцільність вибору українськими підприємствами стратегій транснаціоналізації та прямого інвестування.

In the article the strategies of external expansion of domestic enterprises to the international markets. are considered On the basis of research the state of competitiveness of national economy and practical experience of external growth of leading exporters enterprises, substantiated expediency of choice by the Ukrainian enterprises the strategies of transnationalization and direct investing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток процесів глобалізації та інтеграції у сучасному світовому господарстві зумовив поглиблення міжнародних економічних зв'язків між провідними компаніями, інтенсифікацію міжнародної торгівлі, посилення методів конкурентної боротьби. Усвідомлюючи необхідність включення на рівноправних засадах у міжнародні економічні відносини, провідні вітчизняні підприємства формують такі стратегічні портфелі, які б забезпечували підприємству не тільки надійний захист від конкурентів, але й стійку конкурентну перевагу на міжнародних ринках у довгостроковому періоді. Відповідність продукції українських товаровиробників стандартам міжнародної якості, так само як і інші позиції зі зміцнення вітчизняними підприємствами конкурентних переваг, можуть бути розроблені в рамках стратегії зовнішньої експансії на світовому ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі формування та розробки ефективних стратегій зовнішньої експансії приділяється велика увага з боку як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Найбільшого поширення ця проблематика набула у сфері стратегічного менеджменту та маркетингу. Теоретичні та методологічні засади аналізу стратегій підприємств викладені у роботах: І. Ансоффа, Л. Доленко, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Портера, М. Саєнко, Р. Фатхутдинова та інших. Також особливу увагу приділяють даному питанню економісти-практики, що безпосередньо замагаються стратегічним плануванням на провідних вітчизняних підприємствах. Серед таких дослідників можна відзначити праці Т. Кузнєцової, Ю. Непорожного, Е. Савченко, А. Силивончика та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукової літератури засвідчив, що незважаючи на достатню увагу вчених та аналітиків до даної проблеми окремі її аспекти ще недостатньо висвітлені. Насамперед, за умов активізації сучасних процесів транснаціоналізації світової економіки потребує більш детального дослідження проблема вибору ефективної стратегії зовнішньої експансії вітчизняних підприємств, що забезпечить зростання ринкової вартості підприємства та зміцнить його конкурентну позицію на новому ринку.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та обґрунтування вибору стратегії зовнішньої експансії вітчизняних підприємств у контексті формування та зміцнення конкурентних переваг на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах економічного розвитку майже всі підприємства України функціонують у складній економічній ситуації. Погіршення технічного та технологічного стану виробництва, криза платежів, пасивна

інвестиційна діяльність, втрата традиційних ринків збуту через неконкурентоспроможність продукції, повільна структурна перебудова призводять до простоювання великої кількості підприємств і виробництв. А це, в свою чергу, негативно позначається на розвитку конкуренції в Україні. Низька конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників є дуже небезпечним чинником, який може призвести до погіршення економічної безпеки країни, оскільки конкурентоспроможність як інтегральний показник розвитку країни та її економічної могутності є водночас запорукою повноцінного та ефективного входження у світову економічну систему.

Саме за таких обставин все більше підприємств приділяють посилену увагу стратегічному плануванню та розробці свого стратегічного портфелю. У процесі формування стратегічного портфелю підприємством визначаються такі стратегії його розвитку, які відображають специфіку функціонування підприємства у певний відрізок часу, а також напрями підвищення його конкурентоспроможності. Значення продуманої та розробленої стратегії підприємства важко переоцінити в умовах кризових явищ в економіці та жорсткої конкурентної боротьби. Стратегія складається з багатьох конкурентоспроможних дій та підходів, від яких залежить успішне управління підприємством. У широкому сенсі, стратегія є глобальною концепцією розвитку підприємства, що направлена на створення комплексу конкурентних переваг для досягнення успіху у довгостроковій перспективі.

Якщо стратегія підприємства направлена на постійний розвиток, у певний час постане питання про вихід на нові територіальні ринки. Після вибору найбільш адекватного конкурентним перевагам та потенціалу підприємства зарубіжного ринку логічним є вибір форм присутності на цьому ринку, а отже, й стратегій виходу на нього. Міжнародна бізнес-практика виділяє декілька основних стратегій експансії на зовнішній ринок [1, с.22]:

1. Стратегія експорту. Передбачає передачу національним оптовим фірмам функцій поширення продукції і реалізації маркетингової політики. Стратегія зводить до мінімуму ризику і потреби у вкладанні капіталу. Розвиток експорту передбачає створення дилерської і дистриб'юторської мережі, що сприяє просуванню і зміцненню торгової марки.

2. Стратегія ліцензування. Полягає в продажу патенту або ліцензії і застосовується компаніями-власниками технологій і нововведень, які не мають організаційних можливостей або ресурсів для виходу на зарубіжний ринок.

3. Стратегія франчайзингу. Коли компанія залишає за собою бренд, але на ліцензійній основі надає право використовувати свій товарний знак (і відповідну технологію) невеликому самостійному підприємству. Останнє використовує авторитет і довіру споживачів до відомої марки, але водночас бере на себе велику відповідальність за підтримання його авторитету.

4. Стратегічні альянси. Основне завдання стратегічного партнерства – досягнення синергетичного ефекту, який проявляється при об'єднанні компетенцій і ресурсів учасників партнерського проекту. Завдяки зовнішнім партнерським відносинам компанія здобуває цінні ресурси і можливості, яких не могла б отримати в іншому разі, а найважливішою умовою об'єднання зусиль є усунення суперечностей і побудова глибоких, довгострокових відносин.

5. Стратегія злиттів і поглинань. Відносини власності надійніші за партнерство, тому провідні транснаціональні корпорації з багатим досвідом діяльності за кордоном віддають перевагу не створенню нового підприємства, а мегацентралізують виробництво. Перш за все, поглинаються іноземні підприємства, що працюють у перспективних галузях та постійно збільшують обсяги своїх продаж та прибутків.

6. Стратегія прямого інвестування. Велика кількість підприємств, що ведуть зовнішню торгівлю та займають певні конкурентні позиції, з часом засновують за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів, споживаних на іноземному ринку. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД. У міру накопичення підприємством досвіду експортної роботи і за

досить великого обсягу такого зовнішнього ринку виробничі підприємства за кордоном дозволяють очікувати на значні вигоди.

Всі вищезазначені стратегії повинні полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в створенні довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні й якісному поліпшенні на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Проте поспішна і непродумана експансія може не лише не увінчатися успіхом, але й поставити під загрозу прибутковість бізнесу в цілому. За сучасних умов менеджмент вітчизняних підприємств повинен враховувати, що примітивна конкуренція відійшла у минуле, а майбутнє – за ефективною кооперацією.

Узагальнюючи існуючі дослідження стратегічного розвитку підприємств, можна визначити такі принципи формування стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки: забезпечення високого техніко-економічного рівня продукції; географічна і галузева диверсифікація; залучення іноземних і створення власних комерційних ланок за кордоном; наявність іноземних інвесторів у коопераційних проектах; використання раніше напрацьованих коопераційних зв'язків; постійна підтримка конкурентоспроможності й ділової репутації; захоплення окремих ніш у високотехнологічних сферах; розміщення українських цінних паперів на зовнішніх фондових ринках; адаптація національних технічних регламентів і нормативів до аналогічних міжнародних.

Матеріальною основою стратегії просування продукції українських підприємств на зарубіжних ринках є вже набутий і можливий експортний потенціал країни. Під експортним потенціалом прийнято розуміти здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної та фінансово-кредитної систем, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому [1, с.23].

Проте, аналіз стану конкурентоспроможності національних підприємств продемонстрував нестійкий короткостроковий характер конкурентних переваг української економіки. За оцінками Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), у 2008 р. у світовому рейтингу конкурентоспроможності Україна посіла лише 73 місце з-поміж 134 країн. Для порівняння: Китай посідає 30 місце, Естонія – 32, Чехія – 33, Литва – 44, Словаччина – 46, Індія – 50, Росія – 51, Польща – 53, Угорщина – 62, Казахстан – 66, Румунія – 68 [2, с.23]. Таким чином, Україна, за оцінками експертів ВЕФ, за рівнем конкурентоспроможності економіки поступається майже всім країнам євразійського простору, які мають спільні з Україною інтереси на світовому ринку. Таке становище є наслідком впливу багатьох факторів: від недосконалості заходів уряду щодо стабілізації макроекономічної ситуації у країні, низького рівня ефективності використовуваних технологій до відсутності ефективного стратегічного планування на підприємствах.

Тим не менш, з огляду на наявність значних ресурсів у сировинному секторі України, конкурентоспроможних технологій в аерокосмічній галузі, ракето- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, у регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів, а також враховуючи великий потенціал агропромислового та гірничо-металургійного комплексів України, можна стверджувати, що є достатні підстави для поліпшення позицій вітчизняних підприємств на світовому ринку.

Таким чином, враховуючи особливості функціонування українських підприємств та їх потенціальні можливості щодо використання вищезазначених стратегій виходу на зовнішні ринки, можна зробити висновок, що вихід вітчизняних підприємств на світовий ринок може здійснюватися за двома альтернативами: продаж продукції країнам, що розвиваються (стратегії експорту, франчайзингу), або участь у міжнародній кооперації, у тому числі з розвинутими країнами (стратегії злиттів та поглинань, пряме інвестування).

Перший варіант є проблематичним через те, що світовий ринок вже поділено. Важливим є також визнання того факту, що світова фінансова криза змусила більшість

суб'єктів міжнародних економічних відносин вдатися до пошуку резервів зниження собівартості продукції та перегляду контрактів з контрагентами. Наслідком цього стало різке скорочення експорту підприємств, в першу чергу, гірничо-металургійного комплексу України, що програли у цій конкурентній боротьбі.

Другий варіант полягає у тривалому співробітництві, на відміну від разової реалізації товару. Від варіанту тривалої міжнародної виробничої та науково-технологічної кооперації виграють усі учасники: у кожній з країн створюються робочі місця, кінцевий продукт стає дешевшим, країни отримують додатковий науково-технологічний імпульс, міжнародний статус таких країн покращується.

Розглянемо більш детально реалізацію стратегій кооперації у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, які є найбільш перспективними з точки зору авторів.

Стратегія злиттів та поглинань ґрунтується на потужній державній підтримці процесу транснаціоналізації, планомірній і послідовній експансії провідних міжнародних ТНК і формуванні на базі холдингових структур внутрішньої системи міжнародного поділу праці. Реалізація даного сценарію повинна супроводжуватися державними заходами щодо покращення інвестиційного клімату у країні, оскільки залучення іноземних інвестицій, використання наукових, інноваційних розробок, організаційно-управлінського досвіду міжнародних ТНК є важливими факторами успіху країни, що розвивається. Розвиток процесів транснаціоналізації особливо характерний для таких галузевих ринків як ринки харчових продуктів та напоїв, автомобілів, електротехнічних виробів та електроніки, машинобудування, а у сфері послуг – ринків транспортних, банківських, страхових, туристичних та інших послуг. Як свідчить досвід останніх глобальних фінансових криз, інвестиції у виробничий сектор є більш стабільною формою вкладання грошей і ресурсів, ніж банківські позики і портфельні інвестиції.

Згідно даних, до десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 81% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 8593,2 млн. дол., Німеччина – 6613 млн. дол., Нідерланди – 4002 млн. дол., Російська Федерація – 2674,6 млн. дол., Австрія – 2604,1 млн. дол., Сполучене Королівство – 2375,9 млн. дол., Франція – 1640,1 млн. дол., Сполучені Штати Америки – 1387,1 млн. дол., Віргінські Острови, Британські – 1371 млн. дол. та Швеція – 1272,3 млн. дол. [3].

В останні роки в Україні успішно реалізовано велику кількість інвестиційних проектів провідних міжнародних компаній, таких як «BNP Paribas» (Франція), «Cargill, Inc.» (США), «The Carlsberg Group» (Данія), «The Coca-Cola Company» (США), «Deutsche Telekom AG» (Німеччина), «ING Group» (Нідерланди), «Kraft Foods, Inc.» (США), ОАО «Лукойл» (РФ), «McDonald's Corporation» (США), «METRO AG» (Німеччина), Microsoft Corporation (США), «Mittal Steel Company N.V.» (Нідерланди/Великобританія), «Nestlé S.A.» (Швейцарія), «Panasonic Corporation» (Японія), «Procter & Gamble Co.» (США), «Raiffeisen Zentralbank» (Австрія), «Siemens AG» (Німеччина), «Sony Corporation» (Японія), «STX Offshore & Shipbuilding» (Корея), «Telenor Group» (Норвегія), «Tetra Laval» (Швеція), ОАО «ТНК-ВР Холдинг» (РФ), «Volkswagen Group» (Німеччина) та інші [4].

Другий сценарій – пряме інвестування, що передбачає формування українських ТНК на базі фінансово-промислових груп. Створюючи сприятливі умови для проникнення іноземного капіталу в національну економіку, необхідно враховувати, що для взаємодії з ТНК як у своїй країні, так на світових ринках, потрібно створювати власні транснаціональні структури, які могли б скласти конкуренцію західним компаніям. Особливо актуальним є це питання для України після її вступу до Світової організації торгівлі. Національний капітал здатен витримувати конкуренцію з ТНК лише тоді, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Стимулювати створення українських ТНК необхідно в першу чергу в тих галузях, які здатні забезпечити міжнародну конкурентоспроможність економіки України на багато років вперед. Важливо враховувати, що в тих сферах, де наша країна накопичила певний

технологічний потенціал (ракетно-космічний, авіаційний, металургійний, хімічний промисловості) не варто покладатися на іноземний капітал як основне джерело фінансування розвитку. Тут вже створені певні передумови для формування власних ТНК. Найбільші шанси створити ТНК є у «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), групи «Приват», «Індустріальний союз Донбасу», «Галнафтогаз» та ін. Стисла характеристика деяких «українських претендентів» на звання ТНК представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Профіль українських підприємств, що відповідають статусу ТНК [5, с.9]

Назва підприємства	Сфера інтересів на міжнародному ринку	Країни інтересів компанії
«System Capital Management» (SCM)	Гірничо-металургійні підприємства.	Італія, Швейцарія, Туреччина, США
Група «Приват»	Металургія (найбільший світовий виробник марганцевих феросплавів), нафта	Росія, Румунія, Польща, США
Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД)	Вертикально інтегровані холдинги по ланцюгу «вугілля-кокс-метал»	Угорщина, Польща
Корпорація «Інтерпайп»	Трубна промисловість, металургія. виробництво феросплавів (найбільший в світі постачальник силікомарганцю)	Білорусь, Швейцарія, Росія (створені дочірні компанії). Продукція постачається у понад 70 країн світу.
БАТ «Укрнафта»	Нафтовидобувна галузь. Видобуток нафти, газового конденсату, супутнього нафтового і природного газу, підготовка нафти і переробка	Російська Федерація, Ірак, Індія, Пакистан, Сирія, Алжир, Лівія, Ємен, Куба, В'єтнам
Компанія «Nemiroff»	Горілчаний ринок. Лікерогорілчані вироби. Перший український бренд зі статусом міжнародного (30% продукції експортується).	Росія, Польща (є дочірні компанії). Продукція постачається у 55 країн світу.

Так, формування комплексної та диверсифікованої структури фінансово-промислової групи «Систем Кепітал Менеджмент» дозволяє здійснювати їй раціональний перелив капіталу та ефективно оперувати на зовнішніх ринках. Корпорація володіє та керує активами в металургійній, машинобудівній, енергетичній, вугільній, телекомунікаційній, банківській, страховій, медіа та інших галузях, зокрема, є акціонером таких підприємств як «Азовсталь», Єнакіївський металургійний завод, Харцизький трубний завод, Авдіївський коксохімічний завод, коксохімічний завод «Маркохім», Центральний та Північний гірничо-збагачувальний комбінат. Також компанія володіє іноземними активами: Metinvest BV (Голландія), DTEK Holdings Ltd. (Кіпр), Euroasia Telecom Holding BV (Кіпр), SCM Finance (Кіпр) [6].

Великі можливості на міжнародному ринку мають українські виробники горілки, велика частка виробництва спрямовується на експорт. Так, українські компанії «Nemiroff», «Союз-Віктан», «Хортиця» вже визнані на світовому рівні та мають одні з найбільших в світі темпи зростання. Неабияким проривом на світовій арені стала українська ТМ «Хортиця», яка хоча і має на сьогоднішній день статус регіональної (експорт не перевищує 30% обсягів

виробництва), посіла третє місце у рейтингу Топ-10 горілчаних брендів світу [5, с.9]. Ключовими факторами успіху експансії компанії «Хортиця» є концентрація на основних регіонах присутності, масовані компанії та якісна дистрибуція в регіоні, оскільки слабка презентація товару, на думку менеджменту, зведе на нівець будь-які зусилля маркетологів по просуванню та ознайомленню з ним кінцевого споживача [7, с.26].

Також, як приклад, можна навести діяльність відкритого акціонерного товариства «Укрнафта», що є найбільшим нафтовидобувним підприємством на Україні. «Укрнафта» забезпечує три чверті нафти й газового конденсату від загального обсягу видобутку України, а також має потужності по переробці газового конденсату. До складу ВАТ «Укрнафта» входять 30 виробничих і обслуговуючих підрозділів. «Укрнафта» належить мережа автозаправних станцій, компанія «Укрнафта» веде видобуток приблизно на 100 нафтогазових родовищах на території України [8, с.58]. За умов переходу ВАТ «Укрнафта» в 2000 році на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та проведення міжнародного аудиту товариства, у тому числі аудиту запасів нафти і газу, з'явиться можливість приступити до програми випуску ADR третього рівня та інших фінансових інструментів на міжнародних ринках капіталу. Спеціалісти компанії виконують роботи з будівництва свердловин за кордоном (Російська Федерація, Ірак, Індія, Пакистан, Сирія, Алжир, Лівія, Куба, В'єтнам). Цілком реальним є створення в окремих із цих країн виробничих підрозділів «Укрнафти».

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, аналіз стратегій входження вітчизняних підприємств у світовий економічний простір на рівноправних засадах показав, що найбільш перспективними стратегіями включення у міжнародне економічне співробітництво є формування умов для подальшої транснаціоналізації господарського комплексу на базі стратегій злиттів і поглинань та створення ТНК українського походження на основі фінансово-промислових груп, що дозволить у подальшому більш ефективно реалізовувати стратегії підвищення конкурентоспроможності та зміцнення набутих конкурентних переваг на певних сегментах міжнародних ринків. Використовуючи певні здобутки у галузі теорії стратегій та стратегічного планування, доцільним є спрямувати зусилля науковців у розбудову механізму забезпечення підприємств ресурсами відповідно обраної стратегії та удосконалення стратегічного портфелю підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності у сучасних умовах.

Література

1. Якуб'як О. Адаптація малих і середніх підприємств до умов глобальної конкуренції / О. Якуб'як // Схід. – 2009. – № 2 (93). – С. 22–28.
2. The Ukraine Competitiveness Report 2008: Towards Sustained Growth and Prosperity. – Geneva: World Economic Forum, 2008. – 266 p.
3. Новини Телевізійної служби новин каналу «1+1» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/obsyag-inozemnih-investitsii-v-ukrayinu-viris-na-12-za-2009-rik.html>.
4. Савченко Н. Шляхи транснаціоналізації українських підприємств та стратегії взаємодії з ТНК [Електронний ресурс] / Н. Савченко. – С. 349–353. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2009.../3.%20Savchenko.pdf.
5. Гребешкова О. Стан та перспективи зміцнення конкурентних переваг українських компаній в контексті моделі зовнішнього розвитку / О. Гребешкова, К. Вовчук // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журнал. – Вип. 3-4. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2008. – С. 1–15.
6. Матеріали офіційного сайту фінансово-промислової групи «СКМ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.scm.com.ua/ru/publish>.
7. Кузнецова Т. Ваш выход: теория и практика экспансии на международные рынки / Т. Кузнецова // Управление компанией (Украина). – 2008. – № 3. – С. 23–29.
8. Балановська Т. Розвиток міжнародного бізнесу та транснаціональних компаній в Україні / Т. Балановська // Економічний простір. – 2008. – № 14. – С. 54–60.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРАКТИК В БОЛГАРСКИХ КОМПАНИЯХ

В статье выявлена ориентация болгарских компаний в сфере применения различных логистических практик. Выявлено наличие проблем, а также намерений для будущих инвестиций в указанном направлении. Исследованы компании разной величины и с различными рыночными позициями, которые заняты в производственной и торговой деятельности.

The article examines the orientations of Bulgarian companies towards applying different logistics practices. It is find out existing problems and intentions for future investments in mentioned direction. Object of the study are companies of different scale and different market positions, which made their activity in the field of production and trade.

Постановка проблемы в общем виде. Болгарские компании подвержены как вызовам усиливающейся конкуренции, так и ряду новых проблем после присоединения страны к Европейскому союзу. Выявление новых источников поставки сырья, непрерывное изменение потребительских запросов и предпочтений, вытекающее из этого увеличение разнообразия предлагаемых продуктов, как и сокращение их жизненного цикла – только часть новых вызовов. Чтобы решить эти проблемы, компании ориентируются на применение логистической концепции. Таким образом они могут улучшить точность прогнозов, сократить затраты на покупку материалов и их хранение, уменьшить объем товаров, которые находятся на складе, сократить сроки обработки заказов, в том числе и выпуска новых продуктов на рынок. На практике инвестиции в логистику направлены на улучшение обслуживания клиентов и управления расходами.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Проблемы развития и применения современной логистики в полной мере рассматриваются в научных работах В.И. Сергеева, П. Димитрова и других учёных.

Достаточно интересными являются методологические, практические разработки В. Стивенсона по данному направлению.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Значительная часть компаний использует стандартизованные решения при электронном обмене данными, также и при поддержании взаимоотношений с поставщиками и клиентами. Можно сказать, что это характерно для начальных этапов распространения логистических практик, но не следует недооценивать необходимость интегрирования стандартизованных решений и специфик компаний. Подобная тенденция отчетливо проявляется в производственных компаниях, которые используют специально для них разработанные системы планирования потребностей в материалах и производственных ресурсах. Необходимо подчеркнуть, что из-за отсутствия прочего эмпирического стандарта сравнения, трудно определить в какой степени полученная информация сигнализирует о позитивных или негативных процессах.

Цель статьи. Основная цель статьи – установить ориентированность болгарских компаний на применение различных логистических практик, а также выявить существующие проблемы и намерения, относительно будущих инвестиций в этом аспекте.

Изложение основного материала исследования. Быстрое развитие современной логистики, как науки и хозяйственной деятельности, стимулируется ее существенным вкладом в повышение эффективности хозяйственной деятельности и корпоративной рентабельности [1, с.8]. Следует подчеркнуть, что применение логистической концепции в деятельности компаний требует единого подхода к управлению всеми видами деятельности,

посредством которых реализуется движение материальных ресурсов и сопутствующих их потоков от источника возникновения до конечных потребителей, что объективно порождает их интегрированное управление. Поэтому в исследовании изучаются связи компаний с их клиентами, поставщиками, субподрядчиками, посредниками, прослеживается использование различных логистических технологий. Можно сказать, что применение логистики в хозяйственной практике соответствует общей модели. Наиболее характерными чертами данной модели являются: во-первых, совершенствование применения логистической концепции в управлении производственными и торговыми фирмами; во-вторых, появление и бурное развитие логистического сектора, т.е. фирм, которые специализируются на предложении логистических услуг; в-третьих, рост предложения специализированных для логистики техники, технологий, софтвера, ноу-хау, научных проектов, консалтинговых и образовательных услуг [2, с.5]. Именно в связи с этой эволюционной моделью развития объектами исследования выбраны болгарские фирмы различной величины и с различными позициями на рынке, которые занимаются производственной и торговой деятельностью.

Наблюдение проводилось на 103 компаниях, их отбор был осуществлен на основе публичных электронных баз с фирменными данными. Информация собиралась путем заполнения опросных списков, отправленных электронной почтой (данные обработаны с помощью SPSS). Большую часть наблюдаемых компаний составили производители (65 %), из них самый большой удельный вес составили производители пищевых продуктов и напитков. Около 30% пришлось на долю фирм, определяющих себя как предлагающие услуги, причем половина из них занимается торговой, внешнеторговой и дистрибьютерской деятельностью. 42% наблюдаемых фирм имеют численность занятых – не более 50; персонал 43,3% варьируется от 51 до 250; 14,7% имеют свыше 251 занятых.

При исследовании степени развития и применения логистической концепции в наблюдаемых компаниях обнаруживаются некоторые различия в практиках представителей двух основных секторов, которые обусловлены спецификой их деятельности (табл. 1). Сумма ответов превышает 100 % из-за возможности указания любого адекватного фирменной практике ответа.

Таблица 1

Мнения респондентов в зависимости от сектора компании (в %)

Как компания управляет цепью поставок	Сектор		Доля всей совокупности
	Производство	Услуги	
Близкие взаимоотношения с клиентами	92,5	83,3	89,3
Близкие взаимоотношения с поставщиками	86,6	86,1	86,4
Поддерживают товарные запасы	79,1	72,2	76,7
Работают с несколькими поставщиками	50,7	55,6	52,4
Применяют стратегическое планирование	49,3	47,2	48,5
Используют электронный обмен данными	50,7	44,4	48,5
Работают со многими поставщиками	37,3	19,4	31,1
Изучают хорошие практики	26,9	16,7	23,3
Используют внешних консультантов	17,9	20,0	20,4
Используют субподрядчиков	23,9	2,8	16,5
Осуществляют электронное снабжение	6,0	27,8	13,6
Используют «интайм» систему	7,5	22,2	12,6
Применяют вертикальную интеграцию	9,0	5,6	7,8
Осуществляют трехстороннюю логистику	4,5	5,6	4,9
Осуществляют аутсорсинг	4,5	2,8	3,9

Вместе с тем, производит впечатление поставленная почти всеми компаниями (89,3%) на первое место практика поддержания близких взаимоотношений с клиентами. По нашему мнению, это обусловлено тем фактом, что в Болгарии компании-производители независимо от того, производимые ими продукты доходят до конечных потребителей или нет, все еще работают преимущественно с представителями организационных рынков (звеньев каналов распределения), где связи с клиентами наиболее прочные. Большинство респондентов (86,4%) указывают, что в своей работе поддерживают тесные взаимоотношения и с поставщиками. Создаётся впечатление, что производители в большей мере работают со многими поставщиками, чем представители сектора услуг. Кроме того, в отличие от представителей сектора услуг производители в меньшей степени используют типичную логистическую практику снабжение по графику или т. н. «интайм» систему. В этом отношении было бы интересно проанализировать влияние других факторов: уровень доверия к поставщикам, географическое местоположение поставщиков, минимизация расходов на транспорт и т. п.

Анализ позиций, отражающих партнерство фирм с поставщиками и клиентами, дает основание сделать следующие выводы: во-первых, фирмы производственного сектора уделяют больше внимания тесной работе с клиентами, чем тесной работе с поставщиками. Следовательно, их фокус направлен на более полное удовлетворение запросов клиентов, чем на оптимизацию и совершенствование собственного снабжения; во-вторых, в фирмах сектора услуг наблюдается обратное положение, т. е., они в большей мере обращают внимание на свои взаимоотношения с поставщиками, чем с клиентами. По-видимому, это обусловлено спецификой работы компаний этого сектора, которые используют большое разнообразие входящих ресурсов, и ввиду этого их успешная работа тесно связана с поддержанием партнерских взаимоотношений с поставщиками.

Исследование показывает все еще низкую степень использования электронного снабжения – только 13,6% компаний. Больше половины респондентов (68,8%) заявляют, что электронное снабжение не является подходящей практикой для их компании. Этот факт подсказывает о наличии определенных негативных настроений и/или об отсутствии достаточных знаний относительно этих практик. И здесь наблюдаются различия между компаниями обоих секторов. Производители в меньшей степени (в 5 раз) по сравнению с фирмами, предлагающими услуги, заявляют, что пользуются электронным снабжением. Для Болгарии этот факт может быть связан с существующим недоверием к электронным расчетам, с недоверием со стороны компаний к дистанционной покупке, со сравнительно слабым присутствием болгарских поставщиков в Интернет-пространстве.

Существенные различия между компаниями данных секторов существуют и в использовании субподрядчиков. Лишь 2,8% компаний в сфере услуг пользуются подобной практикой. Наверное, это обусловлено фактом, что обслуживание предполагает более тесные контакты с потребителями по сравнению с производством, что значительно ограничивает фирмы при выборе методов работы [3, с.25]. Кроме того, в производственной сфере субподрядчиков можно использовать при формировании резервов готовой продукции или полуфабрикатов, в то время как в сфере услуг это невозможно.

Большое впечатление производят полученные результаты при применении наиболее распространенных логистических практик. Компании любого сектора в незначительной степени используют аутсорсинг (едва 3,9%), как и логистических посредников (только 4,9%). Очевидно, что компании, охваченные исследованиями, предпочитают самостоятельно выполнять все виды деятельности, связанные с планированием, организацией, контролем и регулированием движения материальных и сопутствующих их потоков. Только небольшая часть из них предоставляет эту деятельность внешним организациям. Мы считаем, что в этом направлении предстоит развиваться процессу применения логистической концепции в болгарской хозяйственной практике.

В связи с вышеизложенным, достаточно интересными представляются мнения респондентов по вопросу: насколько успешно справляется компания с управлением цепью поставок (другая типичная логистическая практика). Больше 2/3 представителей двух

секторов выражают свое удовлетворение по этому вопросу, но на фоне этого интерес вызывает факт, что только 14,6% компаний располагают самостоятельными логистическими отделами в своих организационных структурах. Почти в два раза больше – 24,3% составляют компании, которые заявляют, что располагают четким логистико-стратегическим планом. Однако нужно отметить, что существуют эволюционные этапы в процессе организационного формирования логистики в фирмах. Наличие или отсутствие самостоятельного организационного звена в структуре компании не следует воспринимать как признак того, в какой степени она справляется или нет с управлением логистическими деятельностью. Но мы считаем, что для установления начальных ориентаций компаний в применении логистических практик, формальное наличие самостоятельного логистического отдела и осуществление стратегического планирования является вполне достаточным.

Установление существующего использования современных решений, логистических технологий [4, с.111] и информационно-управляющих систем является другим важным элементом исследования готовности болгарских компаний к применению логистических практик (табл. 2).

Таблица 2

Текущее использование решений и систем в исследуемых компаниях

Название решения или системы	Итого	Тип системы	
		Специально разработанная для целей компании	Стандартизованный пакет
WMS – система управления складским хозяйством	73,7 %	68,4 %	5,3 %
EDI – электронный обмен данными	59,6 %	16,9 %	42,7 %
Электронный бизнес	50,0 %	25,6 %	24,4 %
Штрих-коды	49,4 %	43,2 %	6,2 %
SRM – управление взаимоотношениями с поставщиками	37,2 %	7,7 %	29,5 %
CRM – управление взаимоотношениями с клиентами	37,1 %	6,2 %	30,9 %
MRP – планирование потребностей в материалах	27,3 %	20,8 %	6,5 %
MRP II – планирование производственных ресурсов	25,7 %	21,4 %	4,3 %
ERP – планирование ресурсов предприятия	17,8 %	9,6 %	8,2 %
Электронная торговля	13,9 %	8,3 %	5,6 %
JIT – «интайм» системы	11,8 %	5,9 %	5,9 %
SCM – система управления цепью поставок	11,6 %	5,8 %	5,8 %
APS – современная система планирования	7,2 %	4,3 %	2,9 %
Экспертные системы принятия решения	5,7 %	1,4 %	4,3 %
RFID – радиочастотная идентификация	2,9 %	-	2,9%
TOC – системы управления ограничительными условиями при управлении цепью поставок	-	-	-

Использование логистических технологий и базирующихся на них информационных систем может произойти в форме автономной и завершённой системы или в виде отдельных программных модулей в общей корпоративной информационной системе [5, с.209]. Для каждой из указанных систем остающиеся проценты до 100 относятся к компаниям, которые не используют решение или систему.

Очевидно, что фокус и усилия фирм направлены на управление складскими хозяйствами и на осуществление электронного обмена данными.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Большая часть представителей разных фирм оценивают позитивно результаты использования систем. Инвестиции в них дают лучшие возможности для планирования деятельности, накопления и обработки большего объема и более качественной информации. Немного больше, чем 1/3 представителей отмечают повышение уровня продаж в их компаниях, но в таком случае требуются более тщательные методики, чтобы установить факторы, способствующие этому процессу. Между представителями обоих секторов не наблюдается существенных различий в ранжировании наблюдаемых польз. Очень малая часть компаний заявляет, что им приходилось преодолевать серьезные проблемы в процессе введения систем. Самые существенные затруднения (удельный вес составляет 11,3%) связаны со скрытыми издержками и с необходимостью увязки новых решений с существующими системами и процессами в компаниях. Так, 9,9% наблюдаемых фирм утверждают, что испытывали трудности из-за новых применений с системами поставщиков. Очень важно уточнить, что представители разных компаний не указывают на серьезные затруднения с точки зрения сопротивления со стороны служащих и рабочих, как и с точки зрения отсутствия у них необходимых навыков. Фирмы, которые сообщают о подобных затруднениях, используют стандартные применения разных информационно-управляющих систем.

В заключение следует раскрыть и намерения компаний инвестировать в применение логистических практик. Их можно оценить как умеренные. Наибольший интерес – 52,2% компаний проявляют к системам управления взаимоотношениями с клиентами. Затем следует управление взаимоотношениями с поставщиками (28,6% компаний). В производственных компаниях инвестиции в системы, поддерживающие партнерские взаимоотношения, чётче выражены по сравнению с фирмами в секторе услуг. Они также предпочитают инвестировать в специально разработанные информационно-управляющие системы, что позволяет более гибко наладить систему к специфике бизнеса, контактными аудиториями и складывающимся взаимоотношениям.

Четко очерчивается процесс развития и использования логистической концепции в деятельности болгарских компаний. Они все более решительно ориентируются на использование логистических практик, так как им приходится быть более гибкими, чтобы успешно развиваться на рынке. С этой точки зрения фирмы вынуждены решать достаточно сложные логистические задачи, а с введением логистических практик, они могут оптимизироваться посредством заложенных алгоритмов и сценариев. На их основе информационно-управляющие системы облегчают и оптимизируют решения относительно мест хранения, типов упаковки, количества, оптимизации транспорта и т.п.

Литература

1. Благоев Б. Стопанска логистика / Б. Благоев и др. – Варна: Наука и икономика, 2009. – 254 с.
2. Димитров П. Развитие на логистичния сектор в България / П. Димитров и др. – София: УИ «Стопанство», 2008. – 210 с.
3. Stevenson W. Production / Operation management / W. Stevenson. – Irwin, 1998. – 428 p.
4. Корпоративная логистика / под ред. В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 374 с.
5. Сергеев В. И. Логистика. Информационные системы и технологии / В. И. Сергеев, М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. – Д.: Альфа-Прес, 2008. – 608 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПРОТИСТОЯННЯ НЕДРУЖНЬОМУ ПОГЛИНАННЮ

У статті висвітлюються питання недружнього поглинання в Україні. Розглядається теоретична концепція механізму протистояння ворожому поглинанню, використовуючи структуру капіталу. Розкривається світовий досвід в галузі поглинань і роль влади у подоланні даного негативного впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств. Міститься порівняльний аналіз захисних методів.

The paper is devoted to the problems of hostile takeover in Ukraine. The theoretical concept of the mechanism of resistance hostile takeover using the structure of capital is presented. The world experience in hostile takeover is disclosed. The role of government in overcoming this negative impact on financial and business enterprises is formulated. A comparative analysis of protective methods are provides.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки процес формування капіталу, оптимізація його структури, встановлення раціонального співвідношення різних джерел фінансування та, у зв'язку з цим, якість управління ресурсами підприємства є особливо важливими.

Покладаючись на дослідження зарубіжних і вітчизняних учених, слід підкреслити значимість оптимальної структури капіталу для ефективної діяльності підприємства, пошуку фінансових джерел в умовах їх обмеженості, визначення впливу факторів зовнішнього середовища на процедуру їх мобілізації. Досягнення оптимальної структури фінансових ресурсів реалізується за допомогою адекватного керування ними у системі загального менеджменту. Однак менеджмент не завжди є ефективним, зокрема якщо систематично проводить неефективні фінансові та інвестиційні рішення. Подібна практика неминуче призведе до того, що підприємство почне одержувати меншу дохідність на вкладений у бізнес капітал порівняно зі ставкою прибутковості, яку можна було б отримати при ефективному менеджменті.

В умовах ринкової економіки зміна власників підприємства є одним з механізмів вибудовування відносин учасників ринку. Ретроспективний аналіз злиття і поглинань в Україні свідчить про наявність низки проблем, що вимагають якнайшвидшого розв'язання. Основна відмінність вітчизняної практики проведення поглинань від існуючої практики розвинених країн полягає в тому, що поглинання, які проводяться українськими компаніями-покупцями, найчастіше лише формально можуть бути названі ринковим механізмом перерозподілу контролю над акціонерним капіталом, на практиці – це інструмент перерозподілу власності та особистих інтересів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичним та методологічним аспектам сутності капіталу, проблемам управління капіталом та оптимізації його структури в ринкових умовах господарювання, присвячено ряд науково-теоретичних і практичних фундаментальних праць зарубіжних і вітчизняних учених, у тому числі: І.О. Бланка, Ф. Кене, В.В. Ковальова, К. Маркса, Є.С. Стоянової, та ін.

Особливу значущість представляють положення В.В. Бочарова, А.Є. Дєєвої в питаннях дослідження класифікації джерел фінансування підприємства. Серед досліджень зарубіжних авторів з даної тематики слід виділити роботи Дж. Грехема, С. Майерса, М. Міллера, Ф. Модільяні та ін.

Сучасна економічна література містить значний обсяг теоретичних і емпіричних

робіт, присвячених аналізу окремих аспектів функціонування ринку злиттів і поглинань, проблемам розвитку та прояву рейдерства в Україні. Серед наукових праць, в яких досліджуються основи процесів злиття та поглинання, їх сучасні форми, необхідно виділити роботи таких зарубіжних та вітчизняних вчених: В. Андрійчука, І. Голованя [1], М. Іл'яшева [2], С. Ляпіної, В.В. Уварова та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високий професійний рівень досліджень з зазначеної проблеми, висновки, що містяться в них, вимагають продовження розвитку, особливо в сучасних економічних умовах. Сучасне економічне становище потребує від власників та фінансових менеджерів підприємств ефективного управління, уважного контролю та своєчасного коригування структури капіталу, бо оптимальна структура капіталу дозволяє отримувати максимальний прибуток, високий рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства, фінансову стійкість й високі показники ліквідності та платоспроможності.

Узагальнення праць з різних аспектів фінансово-господарської діяльності підприємств свідчить про наявність безлічі невирішених проблем в області специфіки формування оптимальної структури капіталу та використання її з позиції захисту від ворожого поглинання, визначення стратегії рейдерства, особливостей національного рейдерства. Поряд з тим, варто зауважити, що питання прояву рейдерства в Україні потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є огляд та аналіз трактувань ворожого поглинання, дослідження основних стратегій захисту від нього, формування методики використання структури капіталу як методу протидії рейдерству.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний момент перед підприємствами усіх галузей народного господарства стоять серйозні завдання вибору шляхів залучення недорогих джерел інвестування для розвитку бізнесу, а також підвищення ефективності використання власних фінансових ресурсів. Зазначені умови висувають нові вимоги до побудови та ведення фінансового корпоративного менеджменту, управління грошовими потоками та регулювання фінансової діяльності в цілому на підприємстві.

Для того, щоб визначити завдання у досліджуваних процесах насамперед варто визначити саму природу поглинання й рейдерської атаки. На думку багатьох експертів, рейдерство розхитує правову основу держави, яка проголосила приватну власність непорушною, виливається в остаточну розпусту суддів, збільшення корупційних проявів в правоохоронних органах, збиває з нормального робочого ритму підприємства [3, с.189].

Рейдерство в сучасному розумінні, тобто недружнє поглинання підприємств і перерозподіл власності та корпоративних прав, з'явилося в США в 60-70-х роках ХХ століття [1]. Хоча вважається, що першим рейдером був Джон Рокфеллер, засновник Standart Oil, який різними способами скуповував акції своїх конкурентів з метою зміцнити становище свого бізнесу ще в кінці ХІХ століття. Минуло чимало часу, і ось тема рейдерства стала актуальною і для нашої держави. Слід відзначити, що недружні поглинання по-українськи найчастіше зводяться до силових захоплень підприємств під прикриттям законних або псевдозаконних підстав. Такий метод поглинань був запозичен в Російській Федерації, де практика рейдерських захоплень поширена більш широко і відпрацьована до дрібниць.

Розвиток законодавства про злиття і поглинання відображає реальні процеси на ринку корпоративних реструктуризацій. Тринадцята директива ЄС про регулювання поглинань [4] вступила в дію 20 травня 2006 року, 29 квітня 2009 р. набрав чинності оновлений Закон України «Про акціонерні товариства» [5]. Обидва законодавчих документа спрямовані перш за все на регулювання ворожих поглинань, включають положення про «істотну угоду», «право на продаж акцій», що стосуються міноритарних акціонерів, «правило обов'язкової пропозиції щодо купівлі» та ін. [6].

Подібність згаданих документів очевидна: зміни в корпоративному праві ЄС виявилися вельми доречними для українських законодавців, однак парадокс полягає в тому,

що цілі регулювання поглинань у прийнятих законах протилежні. В Україні зміни в законодавстві покликані звести кількість ворожих поглинань до мінімуму, навіть було внесено пропозицію щодо введення відповідальності за недружнє поглинання підприємства до Кримінального кодексу України. В ЄС навпаки, зростання ворожих поглинань новою Директивою тільки заохочується: обмежуються захисні методи протидії і вводяться правила нейтралітету ради директорів при придбанні компанією-покупцем контрольного пакета акцій.

В Європі у разі дружнього поглинання рішення приймається менеджментом компанії; при ворожому поглинанні після відхилення відповідної пропозиції менеджерами компанії-мети компанія-покупець звертається безпосередньо до акціонерів. Іншими словами, відмінність між дружнім і ворожим поглинанням полягає у відношенні менеджерів компанії-мети до наміру компанії-покупця: якщо менеджмент згоден продати компанію, поглинання називається дружнім, якщо ні – ворожим.

Р. Леонов формулює визначення рейдерства наступним чином: «під ворожим поглинанням розуміється спроба отримання контролю над фінансово-господарською діяльністю або активами компанії-мети в умовах опору з боку керівництва або ключових учасників компанії. Визнання характеру угоди «ворожим» залежить скоріше від реакції менеджерів і (або) акціонерів / учасників компанії-мети, якщо атакуюча компанія виконала всі вимоги органів регулювання про афішування своїх дій» [7, с.36].

Однак пропозицію про поглинання може бути спочатку відхилено з метою підвищення тендерної ціни. Більшість угод, які сприймаються пресою як ворожі, не відрізняються від дружніх, за винятком того, що ворожі оферти характеризуються більшою публічністю для формування більш високої ціни. Дослідження, проведені в ЄС і США, свідчать про те, що ворожі поглинання створюють велику додану вартість, ніж дружні. Дж. Франке і С. Мейер [8, с.174] також виявили, що при ворожих поглинаннях на відміну від дружніх акціонери отримують більш високі премії. На їхню думку, даний факт свідчить про великі вигоди від злиття. При ворожих поглинаннях вище ймовірність проведення суттєвої реструктуризації в компаніях, які є метою, що обумовлює підвищення прибутків і рентабельності для її акціонерів.

При складанні Директиви Європейська комісія явно виходила з припущення, що зростання ворожих поглинань в ЄС надає позитивний вплив на розвиток ринку корпоративного контролю і свідчить про його ефективність. Тим не менше деякі дослідження показують, що заходи захисту проти поглинань допомагають компаніям формувати довгострокові плани та інвестиції, у той час як поглинання можуть суперечити інтересам інших стейкхолдерів, створюючи таким чином негативний зовнішній ефект і втрати для суспільного добробуту. Отже, необхідний компроміс між дисциплінуючим ефектом поглинань і їх руйнівним впливом на довгострокове зростання.

Що стосується України, то вона опинилася з рейдерством в складній ситуації. Державні заходи впливу, спрямовані на попередження протиправних поглинань підприємств, обмежилися низкою декларативних актів; внесенням змін до законодавства щодо підсудності корпоративних спорів; розробкою декількох «сирих» законопроектів, які невідомо, чи будуть прийняті.

В період з 2005 по 2007 рр. в нашій країні в результаті ворожих поглинань фактично було розорено близько двох тисяч підприємств. Яка кількість таких підприємств на сьогодні – статистика замовчує.

З рейдерством активно почали боротися практично всі державні органи – так, колишній Президент України Віктор Ющенко своїм Указом від 12 лютого 2007 р. «Про заходи щодо посилення захисту прав власності» № 103/2007 доручив Кабінету Міністрів за участю Верховного Суду та Генеральної прокуратури України з метою забезпечення захисту прав і законних інтересів акціонерів при вирішенні корпоративних конфліктів проаналізувати факти рейдерства і за результатами аналізу, з урахуванням міжнародного досвіду вирішення подібних питань, внести на розгляд Верховної Ради законопроект про

встановлення кримінальної відповідальності за рейдерство. Майже через два роки, 18 листопада 2009 р., такий закон був прийнятий в першому читанні. Але скільки знадобиться часу для того, щоб з'явилися повноцінний антирейдерський закон та механізми його виконання, невідомо. Крім того, Указ доручав розробити і запропонувати зміни до законодавства, що регулює депозитарну діяльність, а також правовідносини, пов'язані з цінними паперами та управлінням корпоративними правами.

На нашу думку, Закон «Про акціонерні товариства», захищаючи міноритарних акціонерів, значно полегшить підприємствам залучення капіталу. Однак для повноцінної реалізації норм закону необхідно оновити інфраструктуру фондового ринку та полегшити процедуру купівлі-продажу акцій для приватних інвесторів. В новому Законі містяться норми, спрямовані у першу чергу на протидію рейдерству і захист прав власності [5]:

- 1) передбачено, що голосування на загальних зборах акціонерів буде проводитися виключно бюлетенями, які має підписати кожен акціонер;
- 2) передбачено переважне право акціонерів приватного товариства на придбання акцій компанії (тобто, якщо акціонер ПАТ вирішив продати свої акції третій особі, він зобов'язаний у письмовій формі повідомити ціну угоди і умови продажу акцій іншим акціонерам. Ті протягом двох місяців мають право викупити такі акції за ціною і на умовах, запропонованих третій особі);
- 3) новий закон блокує можливість відчуження акцій ПАТ через інститут дарування;
- 4) посилить захист від рейдерів і норма, яка зобов'язує проводити збори акціонерів виключно в місці знаходження підприємства в межах одного населеного пункту (це виключає варіанти, коли окремі рейдери проводили по вісім зборів кожного вихідного дня за місцем свого знаходження).

Колізії законодавства, які формують комфортне середовище для рейдерства, на поверхні, їх видно всім. Питання тільки в тому, щоб викоренити ці прогалини необхідна повна інвентаризація корпоративного, господарського та процесуального права. І все це на тлі структурної реформи правоохоронних і судових органів.

Вітчизняна практика знає чотири основні способи рейдерської атаки через:

- 1) акціонерний капітал;
- 2) кредиторську заборгованість;
- 3) органи управління;
- 4) заперечування результатів приватизації [3, с.192].

А. Радигін визначає наступні методи поглинань:

- 1) скупка різних пакетів акцій на вторинному ринку;
- 2) лобіювання приватизаційних угод з державними пакетами акцій;
- 3) залучення до холдингу або в інші групи за допомогою адміністративних засобів;
- 4) скупка і трансформація боргів у майново-пайову участь;
- 5) захоплення контролю через процедури банкрутства;
- 6) ініціювання судових рішень, включаючи їх фальсифікацію [9].

Огляд західної літератури дозволив виявити, що захисні заходи від ворожого поглинання поділяються на дві групи: превентивні та оперативні (рис. 1). Деякі економісти концентруються на вивченні певних видів превентивних методів захисту, інші більше уваги приділяють оперативним методам.

З рисунка 1 не можна зробити однозначний висновок про перевагу превентивних або оперативних заходів захисту від ворожого поглинання, проте можна виділити найбільш вигідні і найменш дорогі заходи в превентивній групі: це «отруйні пігулки» і «золотий парашут».

Асиметричні рішення низьковитратні, проте їх вигоди неоднозначні. Стратегічні придбання, тактика «випаленої землі» і захист активів є найбільш дорогими і найменш прибутковими заходами.

На нашу думку, незважаючи на падіння кількості угод зі злиттів і поглинань (M&A) в умовах кризи, вони залишаються одним з ефективних інструментів управління бізнесом.

Між процесом М&А і структурою капіталу існує тісний взаємозв'язок, який проявляється у фінансовій реструктуризації, тобто у зміні структури капіталу. Структура капіталу при М&А може виступати в трьох аспектах: як причина, як мета і як метод захисту від ворожих поглинань.

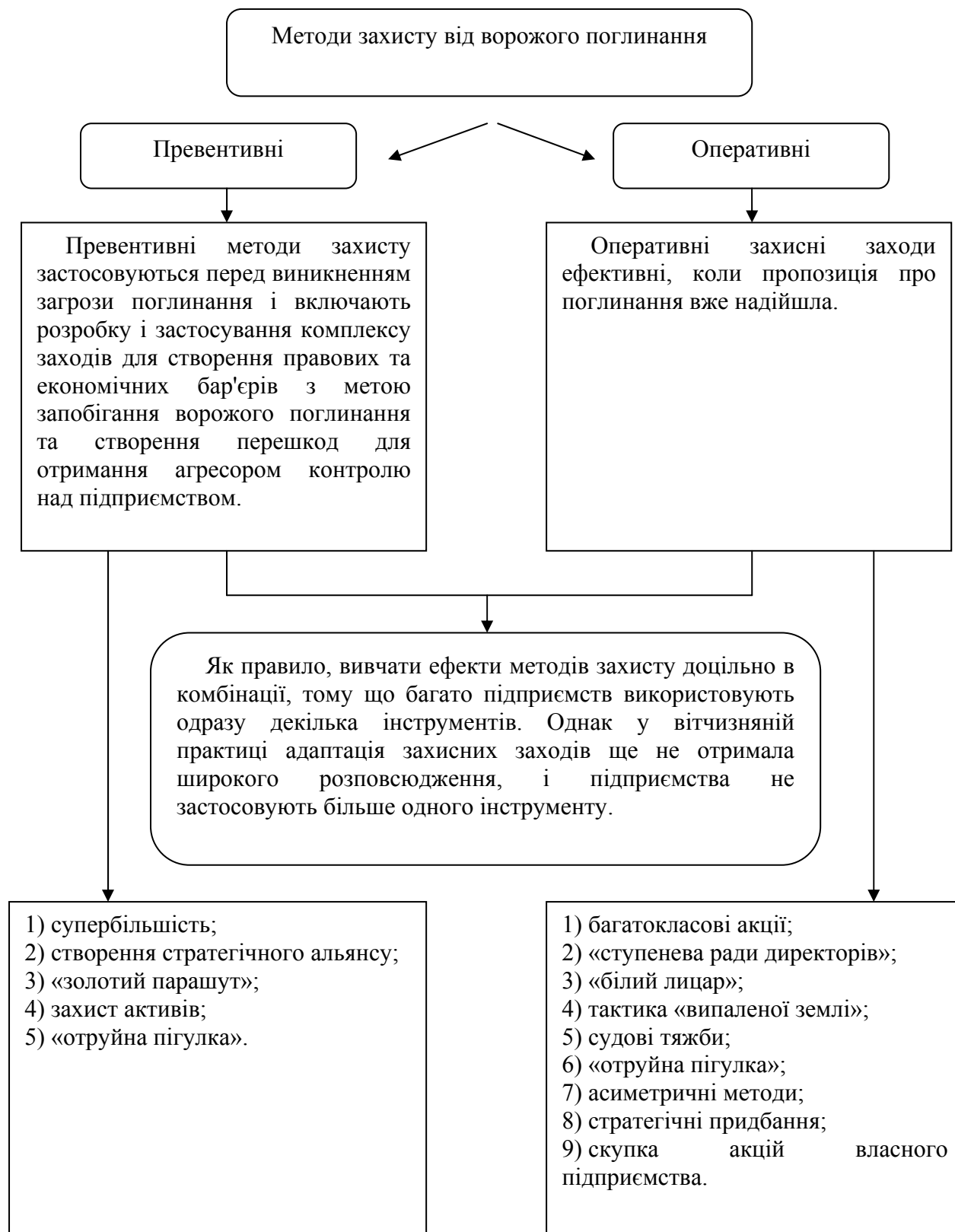


Рис. 1. Класифікація захисних заходів щодо запобігання ворожого поглинання

Під структурою капіталу розуміють співвідношення власних, залучених та позикових

фінансових коштів, які залучаються для фінансування довгострокового розвитку підприємства та використовуються ним в процесі своєї господарської діяльності. Структура капіталу – суттєвий стратегічний параметр підприємства. Формування структури капіталу нерозривно пов'язане з урахуванням особливостей кожної з його складових частин, які характеризуються як позитивними особливостями, так і недоліками [10, с.11]. Від того, наскільки структура капіталу оптимізована, залежить успішність реалізації фінансової стратегії підприємства в цілому. Оптимальна структура фінансування та обґрунтоване співвідношення боргу і власного капіталу мінімізують сукупну вартість капіталу підприємства, тим самим дозволяючи йому одночасно залучати необхідні фінансові ресурси та зберігати гнучкість прийняття фінансових рішень.

Виявляється, структура капіталу підприємства може бути використана як один з методів блокування або зниження ймовірності спроб його ворожого поглинання.

Оскільки головним завданням діяльності менеджерів підприємства є максимізація його вартості, тобто добробуту своїх акціонерів, тому поглинання може турбувати поточних власників компанії-мети з декількох причин. По-перше, одні тільки чутки про можливе поглинання підприємства миттєво збільшують ставку відсотка, яку воно буде платити за своїми борговими зобов'язаннями; по-друге, незважаючи на те, що вороже поглинання, як вже зазначалось, швидше за все благодійним чином позначиться на добробуті більшості акціонерів підприємства, вони можуть відмовитися від продажу належних їм пакетів, побоюючись, що вартість акцій, які будуть не охоплені тендером компанії-покупця, виявиться значно вище ціни, яку отримають вони, погоджуючись на тендер.

Як відомо, для кожного підприємства в ринковій економіці виконується наступна аксіома: чим вище коефіцієнт борг / власний капітал, тим вища ймовірність ворожого поглинання підприємства. Для отримання контролю над підприємством компанії-покупцю необхідно лише залучити достатню кількість фінансових ресурсів для викупу контрольного пакету його акцій. Тому тендерну пропозицію на покупку підприємства набагато простіше зробити, коли у підприємства значний коефіцієнт борг / власний капітал. Для викупу контрольного пакета акцій подібного підприємства необхідно менше капіталу.

Наші міркування узгоджуються з класичною теорією оптимальної структури капіталу в моделях корпоративного контролю. Вона говорить: оптимальна структура капіталу – це фінансування за рахунок власних коштів або періодичних емісій звичайних голосуючих акцій і мінімальне використання всіх форм боргового навантаження.

Істотний прогрес в дослідженнях моделей корпоративного контролю стався лише в 1988 р., коли була опублікована фундаментальна робота в цій області – Харріса і Равіва.

Модель Харріса і Равіва проливає світло на те, як структура капіталу підприємства може використовуватися менеджментом для блокування ворожих поглинань, і дає ряд емпіричних додатків:

- 1) ціна звичайних голосуючих акцій компанії-мети в середньому збільшується в момент ініціації успішної тендерної пропозиції. У момент ініціації неуспішної тендерної пропозиції ціна акцій компанії-мети в середньому залишається на колишньому рівні;
- 2) зростання ціни завжди спостерігається в момент ініціації боротьби за голоси пасивних акціонерів;
- 3) угоди, пов'язані з перерозподілом контролю над компанією, супроводжуються збільшенням боргового навантаження в структурі її капіталу;
- 4) збільшення боргового навантаження в компаніях, які виявляються успішно поглиненими, відбувається в значно меншому обсязі в порівнянні зі збільшенням левериджу в компаніях, поглинутих неуспішно або залучених в боротьбу за голоси пасивних акціонерів.

У роботі 1991 р. Харріс і Равів описали достатньо велику кількість робіт, які на той час вивчали теорію структури капіталу. Вибір структури капіталу поділявся на три категорії, які відображали бажання:

- 1) відобразити конфлікт інтересів серед різних груп, які мають вимогу на ресурси

підприємства, включаючи менеджерів (агентський підхід);

- 2) відобразити можливість використання приватної інформації ринку капіталу (підхід асиметрії інформації);
- 3) відобразити результат корпоративного управління.

Для підприємства вироблення стратегії захисту від недружнього поглинання є одним з головних напрямків стратегічного управління, так як від точного аналізу потенційних загроз недружнього поглинання та дій, що вживаються для захисту, залежить не тільки ефективність діяльності організації, тобто результат у вигляді прибутку або досягнення будь-яких цілей, але й існування підприємства як суб'єкта економіки. Використання українськими рейдерами сірих і чорних схем захоплення не тільки не збільшує добробут акціонерів, але і безпосередньо зменшує його. Використання сірих і чорних схем можливо тільки у випадку високої корумпованості державних органів. Боротьба з корупцією, в кінцевому підсумку, значно знизить можливості «чорних рейдерів», але цей процес може розтягнутися на роки, отже, на даному етапі самим підприємствам необхідно впроваджувати захисні заходи.

Необхідно зазначити, що середовище для здійснення ворожого поглинання в Україні має ряд проблем:

- по-перше, йому притаманна нерозвиненість фондового ринку, що відображається в низьких показниках торгівлі цінними паперами, особливо корпоративними акціями;
- по-друге, це відсутність дієвих механізмів реалізації та захисту прав акціонерів (на сучасному етапі в Україні акціонери підприємств є лише номінальними його власниками);
- по-третє, як чинник зовнішнього середовища для здійснення М&А варто зазначити недосконалість механізмів корпоративного контролю, відсутність навичок та механізмів здійснення переходу контролю над активами підприємства, превалювання «нечесних» методів при отриманні контролю над компаніями (корпоративні війни);
- по-четверте, специфіка іноземних інвесторів, які поглинають підприємства в Україні. Серед них відомі світові ТНК становлять лише невелику частку, переважно це компанії з офшорних зон, що являють собою український капітал, вивезений за кордон. Також протягом кількох останніх років спостерігається тенденція до відновлення виробничих ланцюгів, що були розірвані після розпаду Радянського Союзу, здебільшого у формі активної експансії російського капіталу, який інтегрує у власні промислово-фінансові групи підприємства України.

У сучасній Україні класичне недружнє поглинання перетворюється в угоду, де одна група акціонерів або зовнішній інвестор намагаються перерозподілити контроль над підприємством на свою користь і використовують для цього, як правило, виключно неринкові методи: викрадання цінних паперів, незаконні дії з позбавлення акціонерів власності, на жаль, стали звичним явищем сучасного економічного життя. Об'єктами недружніх поглинань виступають не недооцінені підприємства, а, навпаки, такі, які працюють досить ефективно і прибутково, оскільки мають у своєму розпорядженні необхідні для своєї діяльності цінні активи та грошові кошти. У зв'язку із зазначеними обставинами назріла нагальна необхідність акцентування уваги топ-менеджменту підприємств на формуванні економічно ефективних стратегій захисту від недружнього поглинання, а також створення механізмів (адміністративних, політичних, економічних, соціальних, правових, етичних), що перешкоджають фактично незаконному і не ринковому перехопленню управління підприємством третіми особами.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, можна узагальнити, що в Україні рейдерство дійсно є надзвичайно актуальною проблемою в сучасному суспільстві, яка набирає статусу загрози національної безпеки України. Через нестійкість, корумпованість державних органів, прогалин у законодавстві, несформованих інституцій прав власності такий феномен в Україні не лише виникає, а набирає високих «темтів зростання». І хоча за кордоном рейдерство вважають цілком нормальним і прийнятним видом бізнесу, що регулюється законодавчими нормами і є ефективним інструментом впливу на неефективні підприємства, у нас – це інструмент перерозподілу власності та особистих

інтересів. В розвинених країнах рейдерів називають своєрідними «санітарами бізнесу», які поглинають підприємства зі слабким менеджментом; отже, побічно вони навіть сприяють поліпшенню макроекономічних показників країни.

Українським парламентарям необхідно пам'ятати: проблема рейдерства комплексна, і одним лише введенням кримінальної відповідальності за силовий варіант рейдерства її не вирішити. Необхідно впровадження систематичних продуманих змін до законодавства, в тому числі стосовно цінних паперів, діяльності правоохоронних і контролюючих органів нашої країни.

Поверхневі рішення в даній ситуації неприйнятні, оскільки вони можуть лише приховати це явище, а «недружні поглинання» будуть відбуватися без силових акцій, але з використанням численних прогалин і невідповідностей в українському законодавстві.

На нашу думку, можна запропонувати наступні реальні заходи щодо ефективного захисту від рейдерства до його подолання:

- по-перше, на боці власника має виступати держава і вживати дієві, реальні важелі щодо захисту прав власності;
- по-друге, прозорість і ефективність діяльності суб'єктів господарювання, які можуть зробити підприємство фактично невразливим до рейдерів;
- по-третє, оскільки структура капіталу чинить значний вплив на вартість підприємства в момент виникнення загрози його поглинання, поточний менеджмент повинен використовувати структуру капіталу, як інструмент маніпулювання часткою звичайних, голосуючих акцій, що перебувають у його власності. Зокрема, для збільшення цієї частки менеджмент може почати нарощувати боргове навантаження на свою компанію.

Література

1. Головань І. Удар в стик: чому процвітає «рейдерство» в Україні [Електронний ресурс] / І. Головань // Дзеркало тижня. – 2006. – 17 жовтня. – Режим доступу: <http://www.dt.ua>.
2. Іл'яшев М. Особливості національного рейдерства [Електронний ресурс] / М. Іл'яшев // DailyUA. – 2006. – 26 вересня. – Режим доступу: <http://daily.com.ua>.
3. Васильчак С. В. Особливості прояву рейдерства в Україні / С. В. Васильчак, Н. Т. Копитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 189–194.
4. Директива 2004/25/ЄС. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on Takeover Bids // Official Journal of the European Union. 30.04.2004. L142/12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://institutiones.com/general/623-vrazhdebnie-pogloscheniya.html>.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008. – № 514-VI.
6. Веремко В. Корпоративная революция. Акционерные общества [Электронный ресурс] / В. Веремко, Е. Сыченко // Эксперт. – 2009. – 10 ноября. – Режим доступа: http://experts.in.ua/inform/smi/index.php?SHOWALL_1=1&SECTION_ID=151.
7. Леонов Р. Враждебные поглощения в России: опыт, техника проведения и отличие от международной практики / Р. Леонов // РІЦБ. – 2000. – N 24. – С. 35–39.
8. Franks&Mayer C. Hostile Takeovers and the Correction of Managerial Failure // Journal of Financial Economics. – 1996. – Vol. 40. – P. 163–181.
9. Радыгин А. Слияния и поглощения в корпоративном секторе (основные подходы и задачи регулирования) [Электронный ресурс] / А. Радыгин // Вопросы экономики. – 2002. – N 12. – Режим доступа: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n12_2002.html.
10. Арутюнян С. С. Управління процесами структуризації капіталу: питання теорії / С. С. Арутюнян, І. О. Буднік // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 31. – С. 8–14.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі розглянуто трудовий потенціал як дефініцію управлінської категорії підприємства. Досліджено процес формування та основні аспекти формування трудового потенціалу підприємства та визначено внесок навчальних закладів Хмельниччини у відтворення трудового потенціалу. Надано рекомендації щодо вирішення проблеми зайнятості фахівців з вищої освіти.

In work labour potential as definition of administrative category of enterprise is considered. The process of forming and basic aspects of forming of enterprise's labour potential is explored, payment of educational establishments of Hmelnichina is certain in the recreation of labour potential. The recommendations concerning solving the problem of employment specialists in higher education are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах соціально-економічного розвитку, що склалися в Україні, загострюються проблеми формування трудового потенціалу через низький рівень життя, безробіття, а також існування невідповідності професійної освіти потребам економіки. Це, у свою чергу, призводить до зниження рівня ефективності використання трудового потенціалу, а в кінцевому результаті, до зниження якості життя тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні аспекти формування трудового потенціалу розглядаються та досліджуються українськими економістами: М. Баб'як, О. Бражко, С. Вовканич, А. Воронкова, І. Мажура, С. Писаренко, В. Пиц, М. Покровольська, Е. Коренєв, Н. Ушенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень щодо формування та використання трудового потенціалу, його ресурс все ще використовується не ефективно, оскільки існує багато проблем, які знижують його якість (приховане безробіття, існування значної кількості вакансій, які потребують підтримки держави).

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесів формування трудового потенціалу та розробка підходів щодо вирішення проблеми зайнятості фахівців з вищою освітою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці узагальнено розглядають під трудовим потенціалом внутрішні можливості, котрі потребують розкриття для ефективного використання підприємством його кадрів. Це є узагальнена, збірна характеристика трудових ресурсів, прив'язана до місця і часу. Трудовий потенціал – це персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик [1, с.227]. Визначення даного поняття дає змогу, по-перше, оцінити рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і сукупності працівників у цілому, що є необхідним для активізації людського фактора, та, по-друге, забезпечити якісну (структурну) збалансованість у розвитку особистого й уречевленого факторів виробництва. Під формуванням потенціалу підприємства розуміють процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення [2, с.27]. Ресурсний потенціал підприємства є основою функціонування підприємства. Він являє собою сукупність матеріальних, природних, фінансових, технологічних, інформаційних ресурсів, працівників, що здатні здійснювати ефективну діяльність на підприємстві, поєднуючи при цьому всі

вищеперераховані засоби, вдосконалювати свої навички, а, разом з тим, покращувати якість продукції. Між ресурсами і результатами існує тісний взаємозв'язок. Аналізуючи наявні ресурси підприємства та отримані результати у ході їхнього використання, можна зробити висновок про розмір потенціалу, його рівень та ефективність використання та формування.

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства [3, с.41]. Одним із аспектів формування трудового потенціалу підприємства і покращення його використання є розробка і впровадження дієвих способів по підбору, просуванню і розстановці управлінського персоналу. Поряд з тим при формуванні трудового потенціалу необхідно враховувати наступні специфічні методологічні аспекти: визначальне місце керівника та його незмінність в системі виробничих відносин; відповідальність керівників; компетентність; побудова відповідної кадрової вертикалі; вміння керівників формувати команду [4, с.37-42]. Крім того, формування трудового потенціалу підприємства являє собою складний і довготривалий процес набуття й вплив досвіду, знань і умінь, який охоплює собою відповідне навчання, набуття практичних навичок і конкретне їх цільове використання в певних умовах. Результативність його залежить від особистого потенціалу працівника, як сукупності якісних характеристик людини, які визначають можливість й межі участі у трудовій діяльності. Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо приділяється увага питанням систематизації і класифікації факторів, що визначають формування і використання трудового потенціалу. Основними етапам формування трудового потенціалу є аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на нього. До основних факторів зовнішнього середовища відносять: економічні фактори (залежність темпів зростання (чи зменшення) обсягів виробництва продукції (робіт, і послуг) із задоволеністю власних потреб працівників необхідних для відтворення; прожитковий мінімум, який визначає вартість споживання важливіших матеріальних благ та послуг, що необхідні людині для підтримки її життєдіяльності; рівень розвитку сфери освіти – кількість вищих навчальних закладів державі, можливість навчання на бюджетній основі, підвищення кваліфікації за кордоном тощо); податкова політика держави – зміна податків та податкових зборів, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства, а відповідно неможливість навчання з рахунок коштів підприємства; державне регулювання в сфері трудових відносин: трудове законодавство, щодо правового захисту працівників, виплати компенсацій у разі втрати роботи та диференціація доходів; науково-технічний прогрес впливає на технічну оснащеність робочого місця, рівень використання науково-технічних досягнень, що вимагає додаткових знань працівників, а, відповідно, підвищення рівня кваліфікації; техніко-економічні фактори – сприяють інтенсивності використання праці на діяльність та визначають, яким чином підприємства будуть використовувати кадровий потенціал працівників; соціально-економічні фактори підвищують інтенсивність праці, додають йому творчий характер; демографічні фактори. Демографічна ситуація у держави характеризує відтворення населення за його основними структурними елементами у просторовій і часовій визначеності. Забезпечення умов розвитку народонаселення в концепції національної безпеки України розглядається як один з її пріоритетних національних інтересів. В свою чергу, демографічні фактори є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави; національні та культурно-освітні особливості впливають на рівень культури та трудову активність населення; кадрову політику підприємств-конкурентів; територіальні фактори – природно-кліматичні умови, мобільність населення тощо; екологічні фактори; конкурентоспроможність аналогічних підприємств; наявність кваліфікованих спеціалістів у конкурентів. До факторів внутрішнього середовища, які впливають на формування трудового потенціалу підприємства відносять: цілі і стратегія підприємства (наявність стратегічного планування на підприємстві, стратегічні кадрові програми та вибору раціональних методів цінової стратегії); кадрова політика підприємства

визначає генеральну лінію і принципові настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу, основа мета якої зберегти кадровий потенціал підприємства для забезпечення його функціонування; образ підприємства, тобто мається на увазі імідж підприємства, який впливає на відношення працівників до будь-якого підприємства. Наскільки воно вважається привабливим як місце роботи та можливі перспективи просування по службовій діяльності; техніка, технологія, організація виробництва та праці сприяють підвищенню продуктивності праці та раціональному використанню кадрового потенціалу підприємства; фінансово-економічні можливості підприємства, які зумовлюються досягненням спільності матеріальних інтересів окремого працівника з економічними інтересами всього колективу та фінансовими можливостями; маркетингова діяльність полягає у формуванні реальної величини попиту, який визначає, за допомогою маркетингового аналізу, дослідження та прогнозу, необхідну кількість працівників на підприємстві. Відповідно, чим вищий рівень професіоналізму працівників, тим краща задоволеність споживачів; кількісний і якісний склад наявного персоналу і можливості його зміни в перспективі; професійно-кваліфікаційні фактори – рівень освіти, кваліфікація, зміни професійно-кваліфікаційної структури підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу; джерела покриття кадрової потреби – аналіз потреб, різноманітність професійних програм, планування трудової кар'єри, підготовка резерву керівників. Створення резерву кадрів на підприємствах є основою формування, підготовки, чи остуджування для тих, хто не має досвіду практичної діяльності; організаційна культура – відповідальність працівників, яка ґрунтується на свідомому добровільному виконанню правил поведінки у відповідності з їх трудовими функціями та обов'язками. На організаційну культуру підприємства впливає організація праці, рівень матеріального та морального стимулювання, рівень виховної роботи та рівень самосвідомості членів колективу; соціально-психологічні фактори включають оперативну соціально-виробничу інформованість членів колективу, психологічна сумісність між членами колективу та особистісні якості персоналу; психофізіологічний стан працівників - вік, стан здоров'я, особисті якості людини є майже вирішальним у досягненні високої продуктивності та залежить від задоволення основних потреб працівників; морально-етичні фактори. Моральний клімат у колективі та моральне стимулювання працівників. Чим вища моральність та відповідна етика на підприємстві, тим продуктивніше та ефективно діятиме колектив у процесі діяльності. Отже, всі перераховані фактори одночасно впливають на трудовий потенціал підприємства.

У свою чергу, одним з найважливішим аспектом в умовах сучасної ринкової економіки є освіта, яка представляє собою найкраще розміщення капіталу для особи, сім'ї, підприємства і суспільства та є одним із головних чинників якості трудового потенціалу. Так, за даними головного управління статистики у Хмельницькій області на протязі 2007 – 2009 рр. спостерігалась наступна тенденція: відповідно до статусу вищих навчальних закладів (до вищих навчальних закладів належать технікуми, училища, коледжі, інститути, консерваторії, академії, університети тощо) існує чотири рівні акредитації: I – технікуми, училища, II – коледжі та інші прирівняні до них заклади, III і IV – академії, університети, інститути, консерваторії. Вищі навчальні заклади здійснюють підготовку фахівців за освітньо-кваліфікаційними рівнями: молодший спеціаліст – забезпечують технікуми, училища, інші вищі навчальні заклади I рівня акредитації; бакалавр – забезпечують коледжі, інші вищі навчальні заклади II–IV рівнів акредитації; магістр – забезпечують вищі навчальні заклади III і IV рівнів акредитації (табл. 1).

Аналізуючи структуру тих, що навчаються, слід зазначити, що вона відображає розподіл студентів на I-II та III-IV рівнів акредитації. За даними таблиці 1 бачимо, що кількість студентів I-II рівнів акредитації у вищих навчальних закладах протягом аналізованого періоду зросла, а III-IV рівнів акредитації – знизилась. Так, у 2008 році в порівнянні з 2009 роком спостерігалось зростання кількості студентів I-II рівнів акредитації на 0,1 тис. осіб і складає у відсотковому виразі 101%. У той час як кількість студентів III-IV рівнів акредитації знизилась на 2,6 тис. осіб і склала відповідно 95%.

Дані таблиці 2 дозволяють дослідити рівень класифікації студентів I-II та III-IV рівнів акредитації. Як бачимо, кількість прийнятих студентів до вищих навчальних закладів знизилась у 2009 році в порівнянні з 2008 роком. Хоча кількість випущених фахівців III-IV рівнів акредитації зросла у 2009 році в порівнянні 2008 роком.

Таблиця 1

Показники діяльності вищих навчальних закладів
Хмельницької області за 2007 – 2010 н.р. [5, с.73-74]

Роки	Кількість вищих навчальних закладів, одиниць		Кількість студентів, які навчаються у вищих навчальних закладах, тис. осіб	
	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації
2007/08	12	9	8,3	46,9
2008/09	10	10	6,9	47,9
2009/10	10	10	7,0	45,3
Відхилення: Абсолютне +, -		2007/08 pp.	-1,4	+1,0
		2008/09 pp.	+0,1	-2,6
Відносне %		2007/08 pp.	83	102
		2008/09 pp.	101	95

Таблиця 2

Підготовка фахівців вищими навчальними закладами
Хмельницької області за 2007 – 2009 н.р. [5, с.75-76]

Роки	Прийнято студентів до вищих навчальних закладів за рік, тис. осіб		Випущено фахівців вищими навчальними закладами за рік, тис. осіб		Кількість аспірантів на кінець року, осіб	Кількість докторантів на кінець року, осіб
	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації		
2007	2,8	10,6	2,6	9,0	392	16
2008	2,1	9,8	1,9	10,1	436	19
2009	2,0	8,3	1,8	10,4		

Отже, виходячи із статистичних даних, які наведені у таблицях слід відзначити, що обов'язковим аспектом формування трудового потенціалу є постійне навчання, постійне наукове набуття знань (теоретичних та практичних). Кожен фахівець повинен володіти науково-технічними знаннями, тим самим підтверджуючи свою кваліфікацію та компетентність у нових соціально-економічних умовах. Система освіти в регіоні, як один із сучасних аспектів формування трудового потенціалу, переживає значні труднощі. Ці труднощі пов'язані в першу чергу, із: існування значної кількості вакансій, рівний доступ всіх верств населення до освіти. Крім того, уже декілька років в Україні вступ до вищих навчальних закладів проводиться за сертифікатами зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО) з мінімальним прохідним балом – 124 з максимально можливих 200. Ставлення до ЗНО досить неоднозначне. З одного боку не кожен учень може успішно розв'язувати тестові завдання. З іншого – існує ймовірність вгадування правильної відповіді. Однак ЗНО чинить перепони корупції при вступі до вузу. І вочевидь така система оцінювання знань покликана підвищити якість української освіти. Однак, підходи щодо його здійснення потрібно вдосконалювати.

Разом з тим, за рахунок широкого розвитку недержавних вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та більш дешевою вартістю освіти в них, зросла кількість студентів, аспірантів, докторантів, що в свою чергу свідчить про комерціалізацію сфери освіти, звільнення професійної освіти від розподілу випускників призвело до її дистанціювання від сфери праці, а це, в свою чергу, стало причиною заглиблення протиріч формування трудового потенціалу. Слід звернути увагу на існування ще однієї проблеми у формуванні та

використанні трудового потенціалу, а саме – розвиток його інтелектуальної компоненти. Мова йде не лише про формування інтелектуального потенціалу, але і про використання накопиченого досвіду, наявного доробку.

Невирішеними залишаються питання: яким чином використовувати у господарській діяльності підприємств наявні дослідження та розробки, які на сьогоднішній день накопичені не лише у науковому секторі, але і в навчальних закладах, як організувати їх комерціалізацію. Необхідно сформувати вітчизняну конкурентоспроможну систему генерації, розповсюдження та використання знань. Така система могла б стати базою для стійких темпів та високої якості як економічного зростання у країні, так і розкриття індивідуальних потенційних здібностей кожного працівника, ефективного формування трудового потенціалу загалом. У розвинутих західних країнах економічна динаміка безпосередньо пов'язана із експлуатацією інтелектуального потенціалу. Його розглядають не лише як сукупність знань, але і вмінь ефективно використовувати сучасні організаційні навички, нематеріальні ресурси, патенти, ноу-хау та інші. На світовому ринку саме такий – інтелектуальний потенціал ціниться значно вище ніж сировина, чи інші види ресурсів.

Головним інструментом вирішення цих питань є система освіти, зокрема – вищої освіти. Перехід до наукоємної економіки робить все більш необхідною інноваційну функцію вищої освіти. Найважливіше значення вищих навчальних закладів, здійснюваних у їх стінах наукових досліджень полягає у створенні інформаційного доробку та запасу, які б могли використовуватись господарюючими суб'єктами як джерело інноваційного розвитку шляхом інтенсифікації інформаційного потоку „вуз – трудовий потенціал високого рівня – комерційне підприємство”.

Висновки і перспективи подальших розробок. Недостатньо ефективне формування трудового потенціалу зумовлюється спадом виробництва, зростанням ризику незайнятості, збільшенням прихованого безробіття, розбалансованістю процесів формування робочих місць з наявною робочою силою, зниженням мотивації до продуктивної праці, нагромадженням виробничого устаткування із понаднормативним строком експлуатації, що посилює суперечність між формальною зайнятістю і фактичною надзвичайно низькою результативністю виробничої діяльності. Таким чином, аспект формування трудового потенціалу підприємства безперервний, тому має проводитись постійна цілеспрямована робота із забезпечення динамізму відповідності розвитку трудового потенціалу потребам суспільного розвитку і виробництва. Щоб підвищити ефективність формування трудового потенціалу потрібно: вирішувати проблеми прихованого безробіття, розробляти заходи щодо формування здорового макроекономічного середовища, розробляти довгострокові програми зайнятості, розвиток і підтримку регіональних ринків праці, підтримку інновацій у сфері підприємництва, переорієнтацію системи професійної підготовки та ін.

Література

1. Гольда А. В. Мотивація трудової діяльності – необхідна умова формування соціально-орієнтованої економіки / А. В. Гольда // Збірник доповідей та тез Міжнародного економічного форуму “Теорія і практика розвитку корпоративного сектора економіки України в контексті цілей тисячоліття та світової глобалізації”. – К.: Корпорація, 2004. – Ч. 1. – С. 226–229.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
3. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление / М. Н. Ким. – Харьков: ХНУ, 2003 – 247с.
4. Литяцька Д. В. Аналіз кадрового потенціалу виноградарських господарств Закарпатської області / Д. В. Литяцька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 4. – Ч. 2, Т. 2. – С. 37–42.
5. Статистична інформація по Хмельницькій області за 2008-2009 рр. на офіційному сайті Головного Управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються методичні аспекти здійснення оптимального управління стійкістю підприємства. Пропонується модель оптимального управління стійкістю підприємства. Удосконалено методичні рекомендації щодо оцінки стійкості підприємства та відповідно забезпечення економічної рівноваги підприємства.

The article deals the methodical aspects of the optimum management of enterprise. An optimum case of enterprise frame is offered. Methodical recommendations the estimation of enterprise's are improved.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток підприємства залежить від стійкого й ефективного функціонування на сучасному етапі й в майбутньому. Разом з тим ринкове середовище характеризується невизначеністю й ризиками. Економічна дійсність щодня приносить нові свідоцтва інтенсивних змін в оточенні економічної системи (підприємства), що, у свою чергу, спричиняється необхідність оперативного реагування й пошуку методів прогнозування розвитку та оптимального управління стійкістю підприємств.

Система управління повинна відображати зміни в бізнес-середовищі, оцінювати їхню динаміку і робити припущення відносно майбутнього стану підприємства. Так вдається передбачати можливі сценарії зміни економічної ситуації й завчасно підготуватися до небезпеки, прийнявши при необхідності додаткові захисні міри. Сигналом тривоги в цьому випадку є вихід показників роботи підприємства за граничні значення, або, говорячи інакше, досягнення ними позамежної величини й втрата стійкості. Але виявити й виміряти відхилення досліджуваних показників діагностика може лише при завданні поля їхнього допуску, що окреслюється рамками планових рішень. Тому управління стійкістю економічної системи повинне ґрунтуватися також на оптимізації прогнозних характеристик.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі є багато досліджень, які розглядають вплив невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на діяльність підприємства і вироблення напрямів його розвитку. Розробкою наведених питань займалися В.П. Савчук, І.А. Бланк, В.Є. Момот, В.В. Ковальов, В.В. Шеметов, А.А. Панасюк, В.Ф. Гамалій, І.В. Ніколаєв, Л.О. Лігоненко, В.М. Алексєєв та інші.

Функціонування підприємства в умовах ринкової невизначеності та нестійкості зовнішнього середовища вимагає високоефективних способів та методів управління його господарською діяльністю. Різні автори пропонують альтернативні способи визначення рівня стійкості економічних систем. Ці способи не тільки відрізняються один від одного економічним змістом, але часто цілком спотворюють первинний зміст поняття «стійкість». Таким чином, однозначної методики визначення стійкості функціонування економічних систем не існує. Отже, розробка та аналіз, нових, більш сучасних, адаптованих до ринкових умов, нетрадиційних підходів до аналізу стійкості функціонування підприємств має важливе значення для економіки України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розробленість теорії антикризового управління підприємством та фінансової діагностики, багато питань, пов'язаних із розробкою механізму стійкого розвитку підприємства та оптимального управління в умовах невизначеності залишаються невирішеними. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних і прикладних досліджень в цьому науковому напрямку. Виконані раніше дослідження дають можливість

продовжити розгляд стійкості з точки зору доповнення критерію забезпечення стійкості підприємства умовою достатності, досліджувати аспекти оптимального управління стійкістю підприємства як економічної системи.

Постановка завдання. Метою статті є розробка теоретико-методологічних основ оптимального управління стійкістю підприємства. Реалізація поставленої мети обумовила виконання таких завдань дослідження: визначити функції системи управління стійкістю підприємства; проаналізувати параметри системи управління стійкістю підприємства; розробити модель оптимального управління стійкістю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. При використанні системного підходу підприємство представляється у вигляді цілеспрямованої системи – об'єднання в єдине ціле структурно упорядкованих частин (елементів), кожна з яких обов'язково володіє хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення цілей системи.

Поняття «стійкості» застосовується для опису сталості якої-небудь риси поведінки системи, що розуміється в досить широкому змісті. Це може бути сталість стану системи (його незмінність у часі) або сталість деякої послідовності станів, властивих системі в процесі її руху. При цьому, важливою характеристикою динамічних систем є стійкість, що розглядається як властивість системи вертатися до рівноважного стану або циклічного режиму після усунення збурювання, що викликало порушення останніх [1, с.14; 2, с.112].

Звідси випливає, що економічні суб'єкти прагнуть перевести економічну систему в оптимальний стан, розглядаючи його як рівновагу, що у даному контексті асоціюється зі стійкістю, однак вона не є центральною проблемою зазначеної концепції.

Поняття стійкості найбільше повно може бути визначене в рамках теорії динамічних систем [3, с.315]. Під системою в цьому випадку варто розуміти впорядковану сукупність взаємозалежних і взаємодіючих елементів, що утворюють єдине функціональне ціле, призначене для рішення певних завдань (досягнення певних цілей). Стійкість системи залежить від великої групи факторів. Втрата стабільності в загальному випадку може відбутися внаслідок зміни параметрів системи (біфуркації), через наявність зовнішніх впливів (зокрема, занадто значних або якісно несумісних із системою), або при порушенні зв'язків у системі, коли міняється її структура (структурна нестійкість).

Стійкість підприємства – це комплексне поняття, наділене зовнішніми формами прояву, що формується в процесі всієї фінансово-господарської діяльності та перебуває під впливом безлічі різних факторів. Оптимальне управління стійкістю підприємства зводиться до рішення завдань мінімуму або максимуму вибору умов, за якими економічна система залишається в стійкому стані. Обрані умови спрямовані на компенсацію зовнішніх впливів середовища, які виводять економічну систему з рівноваги.

В умовах невизначеності система управління повинна бути сприйнятливою як до кількісної, так і евристичної інформації, яка важко визначається. Система управління стійкістю підприємства повинна виконувати наступні функції:

- прогнозування зміни зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства на базі кількісної й погано формалізуємої евристичної інформації про спостережувані параметри середовища;
- планування діяльності підприємства в межах прогнозу забезпеченості матеріально-технічними, енергетичними, трудовими, фінансовими, інформаційними й іншими ресурсами підприємства [4, с.71];
- імітації функціонування підприємства в прогнозованих умовах і визначення значень показників діяльності підприємства, що досягаються при цьому;
- оцінки й аналізу стійкості цих показників з урахуванням дії зовнішніх і внутрішніх факторів;
- діагностики підприємства при виявленні умов порушення стійкості його діяльності в майбутньому періоді;
- корекції параметрів планування й прийнятих управлінських рішень, якщо це необхідно для відновлення й збереження стійкої діяльності підприємства.

Якість виконання цих функцій залежить від повноти інформаційного фонду й

структури системи управління. Завдання полягає в тому, щоб зорієнтувати систему менеджменту на одержання цінних відомостей і, незважаючи на об'єктивно існуючу інформаційну недостатність, додати роботі підприємства необхідний запас стійкості.

Управління підприємством сьогодні характеризується зростаючою турбулентністю його економічного оточення, викликані прискоренням змін у бізнес-середовищі й динамізмом перехідних процесів ринкових перетворень. Тому створення такої адаптивної системи опирається на вичерпне застосування професійних знань, алгоритми пошуку й підтримки стійкого режиму роботи підприємства в умовах ризику і пов'язаною з ним неповнотою інформації. Яким чином можна використовувати інформацію, яка аналізується, для насичення нею системи управління стійкістю підприємства? Виділимо ряд підходів:

- максимально можливим залученням інформації із середовища за допомогою моніторингу параметрів оточення й діяльності підприємства, відшукування, аналізу й тлумачення тенденції їхнього руху;
- підвищенням наукоємності комп'ютерної технології за допомогою модернізації й розробки нових аналітичних і прогнозних алгоритмів;
- введенням у систему управління кількісної й евристичної інформації для здійснення її настроювання на параметри середовища, внаслідок чого в системі створюються очікувані умови роботи підприємства;
- одержанням додаткової інформації в ході модельного експерименту із планами виробництва й процесом їхнього перетворення на прогнозному ризиковому фоні;
- залученням професійного досвіду менеджерів у сфері планування діяльності підприємства у вигляді накопиченої інформації про планові рішення й фактичну їхню реалізацію в попередніх періодах, що дозволить прогнозувати розвиток системи;
- інформаційно-аналітичною обробкою звітів про виконання ухвалених рішень і, залежно від цього, відновленням наступних планів для усунення наслідків впливу перешкод і збереження стійкості підприємства;
- розробкою інформаційної технології з забезпечення оптимального управління стійкістю підприємства (з метою збереження рівноваги);
- розробкою засобів управління стійкістю.

Але, розглядаючи дефіцит вихідної інформації, не можна забувати й про її надмірність, що привноситься нерідко методиками збору й аналізу даних. Наприклад, коли фінансова діагностика підприємства проводиться за широким колом показників, у тому числі й дублюючих один одного [5, с.153]. Зрозуміло, що таке нарощування інформації в принципі не додає знання про діяльність підприємства, але збільшує обсяг збережених даних і кількість аналітичних операцій над ними.

Адаптивне управління підприємством покликане забезпечити виконання зазначених функцій і підвищити «прозорість» середовища для своєчасного маневру ресурсами й запобігання втрати його стійкості. Із цією метою система управління стійкістю підприємства складається з наступних блоків, охоплених прямими й зворотними зв'язками: прогнозування зміни зовнішнього середовища; структурної й параметричної адаптації системи управління на основі прогнозної інформації, що надійшла; формування плану виробництва із застосуванням орієнтованих на необхідний режим моделей планування й імітації виконання планових рішень; оцінки й аналізу стійкості підприємства при реалізації розробленого плану виробництва; діагностики діяльності підприємства; корекції умов планування (при виявленні нестійкості показників); розгляду, затвердження й виконання плану виробництва; аналізу реалізації плану виробництва й ухвалення рішення. Прогнозування зміни зовнішнього середовища дає можливість виявити переважні тенденції в русі попитових, цінових і інших параметрів у рамках накопиченого фонду інформації й тим самим представити контурні умови діяльності підприємства в плановому періоді.

Структурна адаптація системи управління складається у виборі з безлічі планових і імітаційних моделей таких, які «у цілому» відповідають передбачуванім у плановому періоді умовам роботи підприємства. Слідом за цим у моделі вводиться ряд прогнозних значень

зовнішніх параметрів (обсяг попиту, ціни виробів і ін.), за допомогою чого математичні моделі наповнюються оброблюваною інформацією й стають більше конкретними.

Параметрична адаптація системи управління на додаток до параметрів зовнішнього середовища забезпечує наповнюваність моделей уточнюючими внутрішніми параметрами, чим закінчується інформаційне наповнення й настроювання моделей. Після цього вони структурно й параметрично (у першому наближенні) відповідають прогнозованим параметрам діяльності підприємства й підготовлені до роботи.

Формування плану виробництва підприємства проводиться комплексом взаємодіючих моделей планування виробництва й імітації роботи з реалізації цього плану. Перша модель є інструментом пошуку оптимального плану, друга – експериментальним засобом перевірки його здійснення на фоні впливу ризикових факторів, що відтворює процес виконання плану, близький до реального. Зрозуміло, що таке планування проходить у режимі різноманітних розрахунків і «інтелектуального» діалогу аналітика з комп'ютером, у ході якого вони ведуть обмін вихідними даними й проміжними рішеннями. Тим самим чисельне моделювання планових рішень збагачується неформалізованими професійними знаннями аналітика, завдяки чому розроблювальний план акумулює в собі як кількісну, так і евристичну інформацію.

Оцінка й аналіз стійкості роботи підприємства спрямовані на дослідження динамічних процесів, що протікають у них, при зміні зовнішніх і внутрішніх параметрів. Тому становить інтерес відповідь на питання про те, яка область стійкості спостережуваних показників, при яких діях ризикових факторів настає зрив стійкості і яка картина її втрати (момент зриву стійкості, плавність переходу від стійкого стану до нестійкого й ін.). Для одержання більше повної картини ослаблення стійкості прибігають до серії експериментів, що розкривають ризикові фактори й специфіку погіршення стабільності показників виробництва. У ході їхнього проведення з'являється можливість візуально оцінити траєкторію зміни показника (або їхньої групи) і при завданні нормативних або граничних (мінімального, максимального) значень розрахувати ступінь стійкості контрольованих показників.

Якщо показник перетинає граничний рівень і залишає припустимий діапазон значень, це говорить про його нестійкість і вимагає проведення діагностики діяльності підприємства. У цій ситуації підприємство буде підпадати під вплив перешкод, і його адаптивні якості можуть виявитися недостатніми для протидії їм. Тому діагностика проводиться в тісному двосторонньому зв'язку з оцінкою й аналізом стійкості підприємства: виявлення симптомів його кризи диктує необхідність поглибленого вивчення процесу втрати стійкості підприємства.

Висновки його діагностики можуть змінити колишні подання про дійсну роботу підприємства й допущення, на яких ґрунтувалися раніше аналітики при формуванні плану виробництва. Корекція умов планування настає після виявлення причин і характеру кризи, що наближається, підприємства й може містити в собі повторне прогнозування зміни зовнішнього середовища в майбутньому, перегляд структурної й/або параметричної адаптації системи управління й уточнення процедури формування плану виробництва.

Здійснення цього поетапного процесу, «інтелектуальний простір» якого створюється й підтримується комплексом професійних знань менеджерів і сучасних комп'ютерних технологій, дозволяє проводити планування, контроль, аналіз і регулювання стійкості показників діяльності промислових підприємств. А отже, прогнозувати майбутні сценарії розвитку підприємства на ризиковому фоні й обґрунтовувати управлінські рішення, здатні мінімізувати вплив можливих факторів на його стійкість. Вивчення економічних процесів у рамках проблеми стійкості здійснюється як правило дослідженням асимптотичної стійкості [3, с.217; 6, с.75]. Нехай є деякий об'єкт дослідження – підприємство, функціонування якого характеризується економічними показниками. Макропараметри підприємства опишемо системою функцій:

$$Z_1 = \varphi_1(x), Z_2 = \varphi_2(x), K, Z_n = \varphi_n(x). \quad (1)$$

Домінуючі економічні характеристики підприємства і їхні функціональні зв'язки позначимо співвідношеннями:

$$\begin{cases} \dot{x}(t) = F_1(t, x, y) \\ \dot{y}(t) = F_2(t, x, y) \end{cases} \quad (2)$$

Розглянемо керовану систему, економічні процеси якої протікають у проміжку часу $[0, T]$:

$$\frac{dX}{dt} = \bar{F}(t, X, U), \quad (3)$$

де $X = (x_1, x_2, K, x_n)$ – вектор економічного стану об'єкту (параметри, що характеризують виробничу діяльність підприємства), $U = (u_1, u_2, K, u_r)$ – вектор управління економічними процесами за допомогою інвестицій.

Економічні процеси протікають у проміжку часу $[0, T]$, причому відомо початковий стан системи:

$$X(0) = X_0 = (x_0^1, x_0^2, K, x_0^n) \quad (4)$$

Нехай S – деяка поверхня мікропараметрів у просторі змінних t, x_1, x_2, K, x_n , що задається рівнянням:

$$S(t, x_1, x_2, K, x_n) = 0. \quad (5)$$

Будемо вважати, що в математичній моделі економічного процесу (3) програма управління $\tilde{u}(t)$ узгоджується із траєкторією $\tilde{X}(t)$. Щоб знайти $\tilde{X}(t)$, потрібно підставити $\tilde{u}(t)$ в систему рівнянь (2) і розв'язати їх сумісно з урахуванням початкових умов (4).

Завдання управління полягає у виборі $\tilde{u}(t) \in G$ так, щоб у деякий момент t , інтегральна крива системи (3) досягала поверхні S . При цьому, управління (u_1, u_2, K, u_r) й фазові координати x_1, x_2, K, x_n повинні задовольняти обмеженням:

$$V_j(x_1, K, x_n, u_1, K, u_r, t) \leq 0, \quad j = 1, 2, K, k \quad (6)$$

(V_j – можуть бути, зокрема функціоналами).

Економічні процеси, що відбуваються в часі t призводять до завдання вибору керуючих параметрів. Функцію $v(t, x_1, K, x_n)$, що може трактуватися в певному економічному змісті як відстань від перехідного процесу до бажаного його кінцевого стану (поверхня S). Роль системи управління економічним станом підприємства зводиться до того, щоб цю відстань зменшувати. Ця умова еквівалентна тому, що підприємство виходить на заданий рівень, що забезпечує стійкість його економічних показників.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, для постановки завдання дослідження економічної стійкості функціонування підприємства необхідно здійснити вибір вектора змінних, побудувати модель зв'язків макропараметрів у вигляді системи диференціальних рівнянь, сформулювати обмеження за домінуючими змінними, що відносяться до мікропараметрів економічної системи і за рахунок керуючих параметрів забезпечити економічну рівновагу підприємства.

Кінцевою метою оптимального управління є максимізація ефективності функціонування підприємства в умовах невизначеності зі збереженням стійкості економічної системи.

Література

1. Гамалій В. Ф. Дослідження стійкості функціонування промислово-економічних систем / В. Ф. Гамалій, І. В. Ніколаєв // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 1. – С. 14–17.
2. Основы оптимального управления / [В. Ф. Кротов, Б. А. Лагоша, С. М. Лобанов, Н. И. Данилина и др.]. – М.: Высшая школа, 1990. – 430 с.
3. Усов А. В. Моделирование систем с распределенными параметрами: [монография] / А. В. Усов, А. Н. Дубов, Д. В. Дмитришин. – Одесса: Астропринт, 2002. – 664 с.
4. Ревенко Д. С. Методы и модели прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными / Д. С. Ревенко, В. М. Вартамян // Бизнес информ. – 2009. – № 6. – С. 71–74.
5. Скрібичський О. М. Антикризовий менеджмент: [навч. посіб.] / О. М. Скрібичський. – К.: ЦУЛ, 2009. – 568 с.
6. Вступ до методів оптимізації та теорії технічних систем: [навч. посіб.] / А. В. Усов, Г. О. Оборський, Ю. О. Морозов, К. О. Дубров. – Одеса: Астропринт, 2005. – 496 с.

ЦІНИ ЯК ІНДИКАТОР ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ НА РИНКУ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ КРУПНОГО МІСТА

У статті проведено порівняльний аналіз цін на готельні послуги в великих містах світу й у м. Одесі, виявлено певні тенденції, що пов'язані з ціновою політикою, та зроблено висновки щодо впливу цін на ділову активність готельних підприємств. У результаті дослідження проведено групування готелів м. Одеси за рівнем цін.

A comparative price analysis is conducted in the hotel services of large cities. There was found out certain tendencies of Odessa's hotel market in the article. The conclusions of prices influence to business activity of hotel enterprises have been done. The research resulted in working out of the hotels classification by the price level criterion.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Рівень цін на ринку готельних послуг та їх коливання у динаміці певного періоду часу є важливим індикатором ділової активності готельних підприємств. Для виявлення певних тенденцій, пов'язаних із впливом цін на розміщення, на розвиток діяльності готелів великих міст світу, необхідно провести дослідження їх цінової політики на підставі економіко-статистичних методів, за результатами якого запропонувати конкретні цінові стратегії для окремих груп готельних підприємств м. Одеси в плані підвищення їх ділової активності на ринку готельних послуг.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням проблем цінової політики готельних підприємств займався ряд провідних учених: Л.Г. Агафонова та О.Є. Агафонов [1, с.5-70, 98-122], П.Р. Пуцентейло [2, с.160-175], Г.А. Яковлев [3, с.244-257], Н.М. Кузнєцова [4, с.221–226] та ін. Однак до нинішнього часу аналізу та прогнозування рівня цін на послуги стандартних готельних номерів у великих містах світу в порівнянні з м. Одесою проведено не було.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На підставі збору інформації про ціни на послуги стандартних номерів у великих містах світу та у м. Одесі проведено дослідження ділової активності готельних підприємств в умовах світової фінансової кризи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у здійсненні аналізу рівня цін на розміщення в готелях великих міст світу у порівнянні з аналогічними показниками по м. Одесі, та у встановленні їх впливу на розвиток ділової активності підприємств готельного господарства за певний період часу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкових стосунків різко зростає роль цін на обслуговування для будь-якого готелю. Від цінової політики засобу розміщення залежать як величина його прибутку, так і конкурентоспроможність підприємства та його послуг, і фінансова стійкість. Крім внутрішніх факторів на діяльність готельних підприємств значно впливає загальна економічна ситуація у світі. Міжнародні дані індексу рівня цін на готельні послуги за останній період свідчать про їх зниження в середньому на 12% за підсумками 2008 року та на 18% – у 2009 році [5].

На Європейському континенті, згідно даним «The Hotel Price Index» [5], падіння цін на готельні номери склало приблизно 13% (рис. 1). Серед країн Євросоюзу найсильніше подешевшали готельні послуги в Польщі, де ціна за номер впала на чверть. У Північній Америці й Азії вартість номерів в готелях знизилася на 14% і 16% відповідно. Різке зниження цін відбулося і в Латинській Америці – на 21%. У цілому, середня світова ціна на номер в готелі виявилася нижчою, ніж у 2004 році.

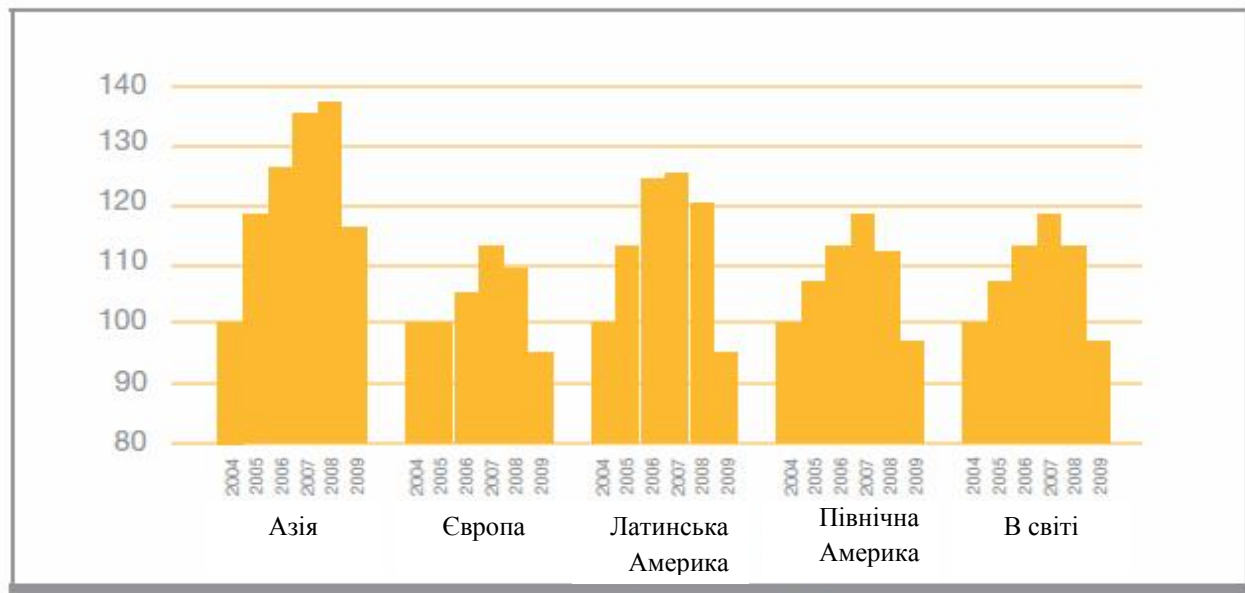


Рис. 1. Динаміка середніх щорічних цін у готелях за 2004–2009 рр., % [5]

Дослідження рівня цін у великих містах світу за період 2008–2009 років представлено у таблиці 1. Так, у 2009 році Москва перестала бути найдорожчим містом у світі за вартістю готельних послуг, поступившись першим місцем Монте-Карло (середня ціна на добу 188 €), за яким слідує Абу-Дабі (174 €). Нью-Йорк продемонстрував зниження тарифів на 9%, що склало 163 € за добу. П'яте місце в рейтингу найдорожчих міст світу з готельного обслуговування протягом обох років незмінно посідає Женева. Проте Венеція піднялася з 7 на 6 місце в цьому рейтингу, не змінюючи фактичну вартість проживання. Завершують десятку найдорожчих міст по готельному обслуговуванню Бостон (133 €), Вашингтон (132 €) і Тель-Авів (131 €). Цікаво, що в останньому спостерігається збільшення вартості проживання на 12% у порівнянні з 2008 р., не дивлячись на загальносвітове зниження цін.

Таблиця 1

Середні ціни в готелях 2009 р. у порівнянні з 2008 р.

Місто	Середня ціна номеру у, 2009 р.	Рейтинг	Середня ціна номеру, 2008 р.	Рейтинг	Трп 2009, %	Рейтинг	Місто	Середня ціна номеру у, 2009 р.	Рейтинг	Середня ціна номеру, 2008 р.	Рейтинг	Трп 2009, %	Рейтинг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Монте-Карло	€ 188	1	€ 181	3	4	23	Кейптаун	€ 102	25	€ 97	31	5	24
Москва	€ 185	2	€ 253	1	-37	1	Франкфурт	€ 100	26	€ 112	21	-12	8
Абу-Дабі	€ 174	3	€ 183	2	-5	15	Сан-Франциско	€ 99	27	€ 104	26	-5	15
Нью-Йорк	€ 163	4	€ 177	4	-9	11	Палма-де-М..	€ 98	28	€ 96	32	2	22
Женева	€ 157	5	€ 156	5	1	21	Канкун	€ 98	28	€ 115	20	-17	5
Венеція	€ 143	6	€ 143	7	0	20	Брюссель	€ 97	29	€ 98	30	-1	19
Бостон	€ 133	7	€ 134	10	-1	19	Монреаль	€ 96	30	€ 95	33	1	21
Вашингтон	€ 132	8	€ 126	14	5	24	Мадрид	€ 96	30	€ 100	29	-4	16
Тель-Авів	€ 131	9	€ 115	20	12	28	Відень	€ 95	31	€ 106	24	-12	8
Цюрих	€ 130	10	€ 133	11	-2	18	Лісабон	€ 92	32	€ 96	32	-4	16
Дубай	€ 129	11	€ 144	6	-12	8	Сідней	€ 92	32	€ 90	36	2	22
Ріо-де-Жан.	€ 128	12	€ 112	21	13	29	Торонто	€ 91	33	€ 93	35	-2	18
Копенгаген	€ 123	13	€ 129	13	-5%	15	Гонконг	€ 91	33	€ 98	30	-8	12
Париж	€ 123	13	€ 120	17	2	22	Бухарест	€ 90	34	€ 103	27	-14	6
Токіо	€ 121	14	€ 115	20	5	24	Буенос-Айрес	€ 88	35	€ 96	32	-9	11
Рим	€ 120	15	€ 118	18	2	22	Рейк'явік	€ 86	36	€ 94	34	-9	11
Стамбул	€ 119	16	€ 102	28	14	30	Маракеш	€ 85	37	€ 100	29	-18	4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Осло	€ 118	17	€ 131	12	-11	30	Лагос	€ 85	37	€ 83	39	2	22
Каїр	€ 116	18	€ 104	26	10	27	Мельбурн	€ 84	38	€ 86	37	-2	18
Лондон	€ 116	18	€ 124	15	-7	13	Берлін	€ 84	38	€ 85	38	-1	19
Мумбай	€ 116	18	€ 138	8	-19	3	Варшава	€ 82	39	€ 86	37	-5	15
Стокгольм	€ 114	19	€ 120	17	-5	15	Мехіко	€ 82	39	€ 74	43	10	27
Чикаго	€ 114	19	€ 120	17	-5	15	Шанхай	€ 81	40	€ 78	41	4	23
Лос-Анджел.	€ 112	20	€ 106	24	5	24	Дублін	€ 80	41	€ 90	36	-13	7
Маямі	€ 112	20	€ 105	25	6	25	Будапешт	€ 78	42	€ 80	40	-3	17
С.-Петербург	€ 111	21	€ 135	9	-22	2	Пекін	€ 76	43	€ 86	37	-13	7
Мілан	€ 111	21	€ 116	19	-5	15	Бангкок	€ 73	44	€ 68	45	7	26
Гельсінкі	€ 109	22	€ 115	20	-6	14	Прага	€ 71	45	€ 78	41	-10	10
Сінгапур	€ 109	22	€ 123	16	-13	7	Краків	€ 71	45	€ 75	42	-6	14
Амстердам	€ 107	23	€ 116	19	-8	12	Куала-Лумпур	€ 71	45	€ 71	44	0	20
Единбург	€ 104	24	€ 109	23	-5	15	Лас-Вегас	€ 66	46	€ 68	45	-3	17
Мюнхен	€ 102	25	€ 110	22	-8	12	Таллінн	€ 64	47	€ 68	45	-6	14
Афіни	€ 102	25	€ 100	29	2	22	Орlando	€ 62	48	€ 63	47	-2	18
Барселона	€ 102	25	€ 112	21	-10	10	Рига	€ 60	49	€ 66	46	-10	10

Згідно з даними таблиці 1, на фоні загального зниження цін в готелях Європи та Північної Америки, у 2008–2009 рр. відбулося зростання цін у таких містах, як Стамбул (+14%), Ріо-де-Жанейро (+13%), Тель-Авів (+12%), Каїр (+10%), Мехіко (+10%), Бангкок (+7%), Маямі (+6%), Лос-Анджелес (+5%), Токіо (+5%) та Кейптаун (+5%).

Найбільше падіння цін на готельні послуги за 2008–2009 рр. відбулося у таких містах, як Москва (–37%), Санкт-Петербург (–22%), Мумбай (–19%), Маракеш (–18%), Канкун (–17%), Бухарест (–14%), Сінгапур (–13%), Дублін (–13%), Пекін (–13%) та Дубай (–12%).

Аналіз ситуації, що склалася на ринку готельних послуг в останні роки, дозволяє зробити припущення щодо факторів, які вплинули на падіння цін у вище перелічених містах світу. Так, в умовах світової фінансової кризи та підвищення конкуренції найбільше постраждали ті готельні підприємства, де спостерігалася невідповідність ціни та якості послуг; в даній ситуації готелі змушені були максимально знижувати ціни на свої послуги. Крім того, у деяких містах було відмічено випередження темпів зростання обсягу пропозиції послуг розміщення у порівнянні з попитом на них, що сприяло падінню цін на готельні номери. З іншого боку, в деяких засобах розміщення мало місце зниження собівартості послуг завдяки підвищенню ефективності використання основного і оборотного капіталу, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу та ресурсозберігаючих технологій, що спричинило зниження готельних тарифів та підвищення конкурентоспроможності даного підприємства. Також треба відмітити, що важливим фактором формування тарифів готельних підприємств є цінова політика держави, яка впливає на підприємства з боку впровадження обмежень чи пільг на законодавчому рівні.

В Україні у даний період часу теж відбуваються складні процеси, пов'язані зі світовою фінансовою кризою: перерозподіл часток ринку готельних послуг, зниження попиту на послуги засобів розміщення на фоні змін пріоритетів у формуванні «споживчого кошику».

Слід відмітити, що в Україні спостерігається наступна тенденція – ріст цін на готельні послуги в національній валюті при одночасному їх зниженні у доларовому (Євковому) еквіваленті. Так, за 2008–2009 рр. ціни на послуги засобів розміщення в гривнях збільшено в середньому на 25%, а у верхньому сегменті (4–5 зірок) – на 14,5%. Разом із тим, в доларовому еквіваленті рівень цін в готельному господарстві України зменшився на 13%, а для готелів категорії 4–5 зірок – на 11% [6].

Розглядаючи динаміку розвитку готельного бізнесу в Одеському регіоні, варто визначити його місце у загальнодержавному масштабі. За даними Державного комітету статистики, в Україні налічується 1595 закладів готельного господарства загальною місткістю 162,0 тис. місць, які щорічно обслуговують близько 4,2 млн. осіб, 20,8 % з яких – іноземці. Середньорічна завантаженість готельного фонду становить 20% [6].

Слід відмітити, що ці показники значно нижче середньоєвропейських норм. Так, наприклад, у країнах Європи рівень завантаження готельних підприємств становить приблизно 60%, а в інших регіонах світу він ще вище: у Північній Америці – 65%, Азії й Австралії – 70% [7]. Крім того, для визначення ємності фонду засобів розміщення використовується показник, який характеризує кількість готельних місць у розрахунку на 1 тис. місцевих жителів. Так, в Петербурзі він становить 5, в Москві – 10, у Празі – 13, Берліні – 14, Відню – 26, Амстердамі – 35 місць. В Україні даний показник дорівнює 2, що свідчить про явно недостатній розвиток ринку готельних послуг.

Варто також звернути увагу на показник середнього доходу, одержуваного від 1 людино-добу обслуговування: в Одеському регіоні він збільшився з 44 грн. (2000 р.) до 240 грн. (2008 р.), тобто в 5,4 рази за розглянутий період. Враховуючи, що коефіцієнт завантаження у 2008 році був 20%, то зробивши розрахунок (240 грн.: 0,20), одержуємо, що при повному завантаженні готельних підприємств середня вартість 1 місця за добу становитиме 1200 грн., що свідчить про вкрай високий рівень цін.

Продовжуючи порівняльний аналіз цінової політики готельних підприємств крупних міст, слід звернути увагу на те, що в світовій практиці готелі середнього класу характеризуються якісним сервісом та помірними цінами. Так, середня вартість проживання у Парижі у тризірковому готелі зі сніданком коштує туристові 35–55 € на добу; ціни на послуги тризіркового готелю в Туреччині нижче на 20–25%, проте в Одесі середня ціна номера складає 970 грн. (близько 90 євро, див. таблицю 6). Тобто, за середню добову вартість номеру в одеському готелі класу 3* в Європі турист може скористатися послугами готелю більш вищої категорії. Часто ціна номеру українських готелів формується не за тими ознаками, що за кордоном. Так, наприклад, за кордоном наявність санвузлу в номері є обов'язковою і не впливає на ціну розміщення.

За статистичними даними, в Одеській області зараз налічується 81 підприємство готельного господарства, серед яких 48 готелів, 28 гуртожитків для приїжджих та інших місць для тимчасового проживання, 2 молодіжні турбази, 3 кемпінги [8].

Аналіз якісного («зіркового») складу готелів таких крупних міст, як Одеса, Москва та Санкт-Петербург, представлено в таблиці 2 [7; 8, с.10-18].

Таблиця 2

Категорійна структура готелів окремих крупних міст

Місто	Категорія				
	Перший клас (5*)	Середній клас (3–4*)	Економ клас (1–2*)	Інші (поза-категорійні)	Разом
Москва	8,0 %	60,0 %	27,0 %	5,0 %	100,0 %
Санкт-Петербург	7,6 %	49,6 %	23,0 %	19,8 %	100,0 %
Одеса	1,6 %	24,5 %	8,2 %	65,7 %	100,0 %

Аналіз даних таблиці 2 підтверджує, що найвища питома вага серед категорійних засобів розміщення належить готелям 3–4 зірок. Номерний фонд цієї категорії, як правило, не перевищує 40–50 номерів. З цього впливає тенденція до створення готелів середнього класу з невеликим номерним фондом.

У ході вивчення офіційних статистичних даних щодо кількості засобів розміщення, було виявлено, що у всіх перелічених містах чисельність підприємств, що позиціонують себе як готелі, істотно перевищує офіційні показники. Так, у Санкт-Петербурзі готельне господарство нараховувало 135 об'єктів тимчасового розміщення, але при більш детальному аналізі готельного ринку даного міста було виявлено приблизно 700 так званих «малих готелів» [7]. Більша частина таких підприємств не проходить процедуру сертифікації не тільки на присвоєння певної категорії, але й на відповідність обов'язковим вимогам нормативних документів щодо безпеки надання готельних послуг.

У таблиці 3 представлені результати власного дослідження цінової політики окремих готелів м. Одеси, на підставі чого нами виявлені певні тенденції. Як і в інших крупних містах світу, в Одесі спостерігається падіння цін в іноземній валюті (у даному випадку – євро) на

проживання майже у всіх категоріях готелів. Найбільш яскраво це можна бачити у розрізі номерів економ-класу (одномісне проживання).

У 2010 р. порівняно з 2007 р. найбільші зміни зі знаком «мінус» відбулися у готелі «Аркадія Плаза» категорії 4 зірки (–38,2%), де одномісне проживання у 2007 р. коштувало 144 € на добу, а у першому кварталі 2010 р. ціна за послуги цього типу номера склала 89 €. Ця ж тенденція спостерігається у готелях «Континенталь» (–27,6%), «Лондон» (–16,1%), «Моцарт» (–15,9%).

Цікаво відмітити, що всі вище перелічені готелі відносяться до категорії 4 зірки – тобто цей сегмент ринку готельних підприємств намагається притягнути до себе бюджетних споживачів.

Таблиця 3

Аналіз цін на проживання в окремих готелях м. Одеса у 2007–2010 рр.
та їх прогноз на 2011 р. [9]

№	Назва готелю	Категорія	Кількість номерів	Роки	Ціни (€)			Трп ₂₀₀₈₋₂₀₁₀ , 1-місного но-ра	Трп ₂₀₁₀ , 1-місного но-ра	Трп ₂₀₀₈₋₂₀₁₀ , напів-люкса	Трп ₂₀₁₀ , напів-люкса
					1-місного номера	напів-люкса	люкса				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	«Відрада»	5	26	2007	135	239	383	–5,9%	–3,1%	20,1%	–3,0%
				2008	126	232	488				
				2009	131	296	553				
				2010	127	287	535				
			прогноз	2011	125	315,5	620				
2	«Аркадія Плаза»	4	24	2007	144	284	387	–38,2%	–27,6%	–29,6%	–32,2%
				2008	140	252	348				
				2009	123	295	366				
				2010	89	200	255				
			прогноз	2011	78,5	205,5	244,5				
3	«Континенталь»	4	32	2007	145	159	218	–27,6%	–42,9%	25,2%	–13,1%
				2008	107	119	151				
				2009	184	229	277				
				2010	105	199	245				
			прогноз	2011	124,5	234	274,5				
4	«Лондон»	4	37	2007	143	188	255	–16,1%	–3,2%	–28,7%	–3,6%
				2008	107	155	217				
				2009	124	139	203				
				2010	120	134	196				
			прогноз	2011	110,5	109,5	170				
5	«Морський»	4	54	2007	95	180	262	0,0%	–15,9%	–16,1%	–3,2%
				2008	101	165	206				
				2009	113	156	352				
				2010	95	151	188				
			прогноз	2011	104	139	233				
6	«Моцарт»	4	40	2007	145	192	242	–15,9%	–31,1%	31,8%	–3,1%
				2008	139	184	231				
				2009	177	261	382				
				2010	122	253	302				
			прогноз	2011	138	287,5	372				
7	«Фраполлі»	4	26	2007	78	131	170	5,1%	1,2%	9,2%	–3,4%
				2008	73	134	147				
				2009	81	148	161				
				2010	82	143	156				
			прогноз	2011	83,5	151,5	151,5				

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
8	«Жовтневий»	3	57	2007	37	56	82	-18,9%	-3,2%	16,1%	-3,0%
				2008	32	54	77				
				2009	31	67	72				
				2010	30	65	70				
			прогноз	2011	27	70,5	65				
9	«Юність»	2	143	2007	30	63	82	-13,3%	-3,7%	-17,5%	-1,9%
				2008	29	58	78				
				2009	27	53	67				
				2010	26	52	67				
			прогноз	2011	24,5	47	59,5				
10	«Айвазовський»	-	27	2007	64	102	111	4,7%	-2,9%	3,9%	-2,8%
				2008	76	89	96				
				2009	69	109	125				
				2010	67	106	121				
			прогноз	2011	69,5	109,5	128				

Зовсім інша тенденція позначається у сегменті категорії номерів «люкс» та «напівлюкс». Ціни на ці номери зростають, але у деяких готелях («Відрада», «Континенталь», «Моцарт», «Фраполлі», «Жовтневий», «Айвазовський») у 2010 р. порівняно з 2009 р. вже було проведено перегляд цін.

Так, у готелі «Відрада» номери категорії «напівлюкс» у 2007 р. коштували 239 €, у 2009 р. – 296 €, а у 2010 р. – 287 €, тенденція на зниження цін дуже повільна (-3,0%, Тпр 2010). У готелі «Моцарт» ціни «півлюксів» у 2007 р. склали 192 €, у 2009 р. – 261 €, а у 2010 р. – 253 € (-3,1%). Таким чином, на ринку готельних послуг м. Одеси присутні підприємства з ціновою стратегією «зняття вершків» та «переслідування лідера».

Крім аналізу цін на проживання у певних готелях м. Одеси за період 2007–2010 рр., у таблиці 3 також зроблено прогноз цін на розміщення, що очікується в 2011 р. по окремих категоріях номерів. Дані розрахунки створено із застосуванням методу найменших квадратів, щоб обчислити пряму лінію, яка щонайкраще апроксимує наявні дані і потім повертає масив, який описує отриману пряму згідно рівнянню $y = mx + b$.

У наведеній таблиці прогноз цін на розміщення, що очікується в 2011 р. по окремих категоріях номерів відображає загальну тенденцію до стабілізації, а подекуди навіть росту цього показника. Так, у 2011 р. прогнозується підвищення цін на категорію номерів «люкс» в таких готелях, як «Відрада» (+15,8%), «Континенталь» (+12%), «Морський» (+23,9%), «Моцарт» (+23%), «Айвазовський» (+5%). Одночасно можна очікувати зниження цін на категорію номерів «стандарт» по таких готелях, як «Відрада» (-1,5%), «Аркадія Плаза» (-11,8%), «Лондон» (-3,2%), «Жовтнева» (-10%), «Юність» (-5,7%), що свідчить про схильність керівництва готелів орієнтуватися на приваблення клієнтів ціновими факторами.

Для більш детального дослідження цінової політики підприємств готельного господарства Одеси було проведено ранжування 30 готелів міста за цінами стандартного 2-х місного номеру. Для цього усі готелі були об'єднані у 5 груп з рівними інтервалами, що представлено у таблиці 4.

Користуючись формулою 1, було розраховано рівний інтервал для усіх 5 груп. Для цього необхідно обчислити різницю між максимальним та мінімальним значенням ціни за послуги двомісного стандартного номеру та розділити отримане число на розмір групи (у даному випадку – на 5).

$$h = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n} \quad (1),$$

де $X_{\max}$ — максимальне значення ознаки, $X_{\min}$ — мінімальне, n — розмір групи.

$$h = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n} = \frac{174 - 24}{5} = 30 \text{ (євро)}$$

Отримані результати представлені у таблиці 5.

Таблиця 4

Ціни на номери «стандарт» по окремих готелях м. Одеси у 2010 р. [9]

№	Назва готелю	Категорія	Місткість ном. фонду, ном.	Ціна станд. номера, €	№ п/п	Назва готелю	Категорія	Місткість ном. фонду, ном.	Ціна станд. номера, €
1	Відрада	5	26	174	16	Аркадія	2	128	24
2	Palace del Mar	4	35	138	17	Центральна	2	58	33
3	Аркадія Плаза	4	24	122	18	Grand-Pettine	-	91	150
4	Континенталь	4	32	174	19	Лермонтовський	-	33	50
5	Лондон	4	37	120	20	Одеський Дворик	-	25	96
6	Лондонська	4	53	122	21	Олімп Клуб	-	12	66
7	Морський	4	54	108	22	Палладіум	-	23	80
8	Моцарт	4	40	170	23	Айвазовський	-	27	87
9	Одеса	4	158	98	24	Вілла Венеція	-	10	90
10	Фраполлі	4	27	100	25	Вілла Панама	-	24	70
11	Чорне море	4	216	46	26	Клумба	-	8	45
12	Чорне море Привоз	4	100	42	27	Марістела Клуб	-	15	160
13	Валентина	3	89	33	28	Немо	-	20	73
14	Жовтнева	3	57	50	29	Улісс	-	10	60
15	Юність	2	152	33	30	Уютний	-	15	65

Таблиця 5

Розподіл підприємств готельного господарства за ціною номеру «стандарт»

Групування готельних підприємств за ціною номеру «стандарт», €	Кількість готельних підприємств	
	шт. (f)	%
24–54	9	30
50–84	6	20
84–114	6	20
114–144	4	16,7
144–174	5	13,3
Разом	30	100

У структурі підприємств готельного господарства найбільша питома вага приходить на підприємства, ціна на стандартні номери яких склала від 24 до 54 €, а найменша частка належить готелям, ціни на номери яких коливаються від 114 до 144 €.

Згідно аналізу даних таблиць 4 і 5 можна зробити висновки щодо цінових стратегій, які застосовують різні групи готелів м. Одеси. Так, у діапазоні від 24 до 54 € розглянуто 9 підприємств: «Аркадія» (2 зірки), «Центральна» (2 зірки), «Юність» (2 зірки), «Валентина» (3 зірки), «Чорне море-Привоз» (4 зірки), «Клумба», «Чорне море» (4 зірки), «Лермонтовський», «Жовтнева» (3 зірки). Більшість з перелічених підприємств відноситься до великих готелів, номерний фонд яких перевищує 50 номерів. Таким чином, можна зробити висновок про існування взаємозв'язку між двома факторами: великим номерним

фондом готелю та ціновою стратегією, яку обирає підприємство для реалізації номерів категорії «стандарт». Вищеперелічені підприємства формують «економ-клас» готельного ринку м. Одеси.

До діапазону від 50 до 84 € відносяться 6 підприємств: «Улісс», «Уютний», «Олімп Клуб», «Вілла Панама», «Немо», «Палладіум». Номерний фонд підприємств даної групи складає менше 50 номерів. Враховуючи відносно невеликі ціни на розміщення та відсутність певної категорії, цей сегмент користується ціновою стратегією «проникнення на ринок».

У діапазоні від 84 до 114 € знаходяться 6 підприємств: «Айвазовський», «Вілла Венеція», «Одеський Дворик», «Одеса» (4 зірки), «Фраполлі» (4 зірки), «Морський» (4 зірки). Готелі цієї групи користуються ціновою стратегією «слідкування за ринковими цінами».

У четвертій групі присутні 4 підприємства (ціновий діапазон від 114 до 144 €): «Лондон» (4 зірки), «Аркадія Плаза» (4 зірки), «Лондонська» (4 зірки), «Palace del Mar» (4 зірки). Підприємства даної групи пройшли процедуру сертифікації та отримали категорію 4 зірок. Це готелі, які слідкують за конкурентним становищем на ринку готельних послуг м. Одеси та дбають про свою репутацію. Цінова стратегія даної групи – «переслідування лідера».

Остання група (діапазон 144–174 €) представлена готелями, які створюють імідж підприємств високої якості та не менш високих цін, – «Відрада» (5 зірок), «Моцарт» (4 зірки), «Марістела Клаб», «Grand-Pettine», «Континенталь» (4 зірки). У даному випадку спостерігається велика розбіжність в отриманні певної категорії (від 0 до 5 зірок). Цінова стратегія даного сегменту готельного ринку м. Одеси – стратегія «престижних цін».

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті проведено дослідження рівня цін на розміщення в готелях крупних міст світу у порівнянні з аналогічними показниками м. Одеси. Виявлено існування певних закономірностей між розвитком ділової активності на ринку готельних послуг та коливанням цін на них.

Практична значущість результатів дослідження полягає в можливості використання отриманих даних у діяльності готельних підприємств м. Одеси щодо підвищення їх ділової активності на ринку готельних послуг.

У подальшому планується розробити факторний аналіз встановлення цін на готельні послуги по конкретних підприємствах м. Одеси.

Література

1. Агафонова Л. Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: [навч. посіб.] / Л. Г. Агафонова, О. Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2006. – 352 с.
2. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: [навч. посіб.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Яковлев Г. А. Экономика гостиничного хозяйства: [учеб. пособ.]. – М.: РДЛ, 2006. – 328 с.
4. Кузнєцова Н. М. Дослідження цінової політики готельного бізнесу м. Одеси / Н. М. Кузнєцова // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ. – 2008. – № 30. – С. 221–226.
5. The Hotel Price Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hotels.com/press/hotels.com-hotel-price-index-2009-h2.pdf>.
6. Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList>.
7. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-tourism.org>.
8. Готелі та інші місця для короткотермінового проживання Одеської області: статист. збірн. – Одеса: Головне управління статистики в Одес. обл., 2009. – 76 с.
9. Перелік готелів та інших засобів розміщення м. Одеси (інформація Департаменту рекреаційного комплексу і туризму Одеської міської ради).

РЕАЛІЗАЦІЯ ІМІТАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ КАНАЛАМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано та обґрунтовано використання моделі управління каналами збуту на базі методу системної динаміки дво- та триланкових виробничо-збутових систем. Проведено імітаційні експерименти процесу управління каналами збуту продукції. Надано рекомендації щодо використання модельного комплексу як типового в рамках досліджуваної галузі.

The article requested and justified the use of models of distribution channels based on the method of system dynamics two and three links of production-supply systems. Simulation experiments process control sales channels are carrying out. The recommendations concerning using the model complex as a model in the studied industry are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства є одержання максимально можливого прибутку, який формується у сфері обігу. Насиченість всіх ринків товарами та послугами змушує компанії боротися за покупців, удосконалювати свою збутову діяльність. Це актуально особливо після входження України до Світової Організації Торгівлі.

В Україні система збуту функціонує в умовах перехідної стадії розвитку економіки із слабким управлінням каналами збуту, недосконалістю системи ціноутворення, відсутністю розвиненої інфраструктури ринку, зруйнованими зв'язками між виробниками і споживачами, недостатньою інформацією про стан ринку, низьким рівнем державної підтримки вітчизняних товаровиробників.

Крім того, проблеми управління збутом на підприємствах України ще не достатньо вивчені. На практиці використання більшості маркетингових підходів в управлінні збутом носить суб'єктивний характер, оскільки значною мірою визначається кваліфікацією та досвідом менеджерів. Тому виробничо-збутовій стратегії та тактиці вітчизняних підприємств не вистачає наукового обґрунтування, а існуючий інструментарій не відповідає вимогам ринкових умов. Це призводить до прийняття необґрунтованих рішень у збутовій стратегії виробників, що знижує ефективність кінцевих результатів. Такий стан справ не забезпечує отримання високого прибутку. Це характерно і для підприємств кондитерської промисловості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів управління маркетинговою, логістичною і збутовою діяльністю підприємств присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: Г. Армстронга, П.Ф. Друкера, П. Дойля, Ф. Котлера, М.Х. Мескона, М. Портера, Дж.Б. Хейвуда, Г.Л. Багієва, М.В. Володькіна, Є.П. Голубкова, І.В. Корнеєва, В. Осадчого, М.А. Окландера, А.Ф. Павленка, А.О. Старостіної, В.І. Сергєєва, Ю.В. Соболева, Т. Сахарова, В.Е. Хруцької та інших.

Проблеми раціональної організації збутової діяльності висвітлені в працях Г.Дж. Болта [1, с.115-183], Н. Голошубова [2, с.19-26], Л.М. Гурча [3, с.12], М. Васильєва [4, с.69-73], А.І. Воркута [5, с.1-9], Е.В. Крикавського [6, с.3-10], К.О. Назарова [7, с.99-108]. Розроблені підходи та методики організації збуту як в умовах ринку, так і в умовах економіки з жорстким державним регулюванням для різних галузей промисловості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим питання управління збутом продукції на підприємствах кондитерської промисловості в умовах ринкової економіки ще недостатньо розроблено, тобто вони потребують подальшого

дослідження.

Постановка завдання. Необхідно підкреслити, що ринок кондитерських виробів є одним з найбільш успішних серед великої кількості сегментів продуктового ринку України. Перехід до ринкових методів господарювання різко загострив проблему організації збуту продовольчих товарів, у тому числі продукції підприємств кондитерської промисловості.

Оптимізація каналів збуту продукції буде сприяти вирішенню збутових проблем підприємств галузі, що позитивно позначиться на фінансових результатах.

Підготовлений до друку матеріал присвячено обґрунтуванню доцільності використання імітаційної моделі побудованої на базі методу системної динаміки для оптимізації каналів збуту продукції та проведення імітаційних експериментів процесу управління каналами збуту продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті процеси управління каналами збуту досліджуються на базі двох імітаційних моделей, побудованих з використанням методу системної динаміки. Вони реалізуються засобами технології Ithink [8, с.10-64; 9, с.502-579].

У моделях відображено різні організаційні структури каналів збуту – дво- та триланкових систем.

У моделях виділено такі 3 сектори:

- сектор – виробництво - продаж («model – production-sale») – імітація функціонування виробничо-збутової мережі типового підприємства кондитерської промисловості з точки зору формування потоків замовлень на випуск продукції, використання виробничих можливостей підприємства, а також формування потоків просування готової продукції в мережі збуту;

- сектор – витрат («model – expense») – імітація потоків формування витрат і показників прибутковості у виробництві та в окремих ланках каналу збуту;

- сектор – комерційної реклами («model – commercial publicity») – моделювання рекламного бюджету, поточні витрати на рекламу та реакцію ринку на рекламні зусилля, які безпосередньо впливають на формування ринкового попиту. На базі даного сектора реалізується зворотний зв'язок між рекламною та виробничо-збутовою діяльністю підприємства.

Обидві моделі належать до класу динамічних і стохастичних.

Перед початком імітаційних експериментів користувач ставить тривалість загального періоду і кроку імітації.

Програмною платформою реалізації імітаційної моделі пропонується використання пакета Ithink. Реалізований у Ithink механізм зворотних зв'язків (прямих і опосередкованих), а також імітації різноманітних стохастичних впливів забезпечує можливість моделювання нетривіальної поведінки складних систем управління, до яких належать досліджувані об'єкти. Позитивним моментом використання технології Ithink є наявність у користувача можливостей задавати довільні значення параметрів моделі, що забезпечує врахування специфіки господарювання конкретного підприємства. Зміна значень параметрів дозволяє реалізовувати різні плани проведення імітаційних експериментів. Основним аспектом запропонованих моделей системної динаміки ми вважаємо здатність швидко змінювати часовий діапазон - період імітації і тривалість її кроків. Крім того, користувачеві надається можливість отримання не тільки кінцевих, але і проміжних результатів моделювання. Різноманітні можливості подання результативної інформації – в табличному і графічному вигляді (у відповідності з гнучкими налаштуваннями користувача). Пакет має зручний інтерфейс з кінцевим користувачем. Тому моделі можуть бути використані менеджерами підприємств як тренажери.

Реалізація моделей наведена нами на прикладі ЗАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика», що входить до концерну «Roshen».

Досліджувана номенклатурна позиція – асорті (лита карамель з різною начинкою); одиниця виміру в натуральному вимірі – кг. Аналіз проводився за двома каналами збуту

Одеської та Вінницької областей. Передбачалося, що в кожній області у разі триланкової системи збуту діє один офіційний дистриб'ютор, який має одного субдистриб'ютора. Наводяться також результати імітаційних експериментів, проведених за період одного року з кроком імітації – 1 день.

У процесі проведення прогнозних експериментів передбачалося, що початкові значення всіх фондів-накопичувачів дорівнюють 0 (INIT (змінна) = 0), тобто виробничо-збутові процеси досліджуються в «чистому» вигляді без обліку наявності запасів готової продукції в різних ланках системи збуту на момент початку моделювання.

На рис. 1 представлена прогнозна динаміка ринкового попиту (у натуральних одиницях виміру – кг) на досліджуваний рік по двох областях (1 – Одеська область, 2 – Вінницька область).

Базові моделі – дво- та триланкова системи каналів збуту.

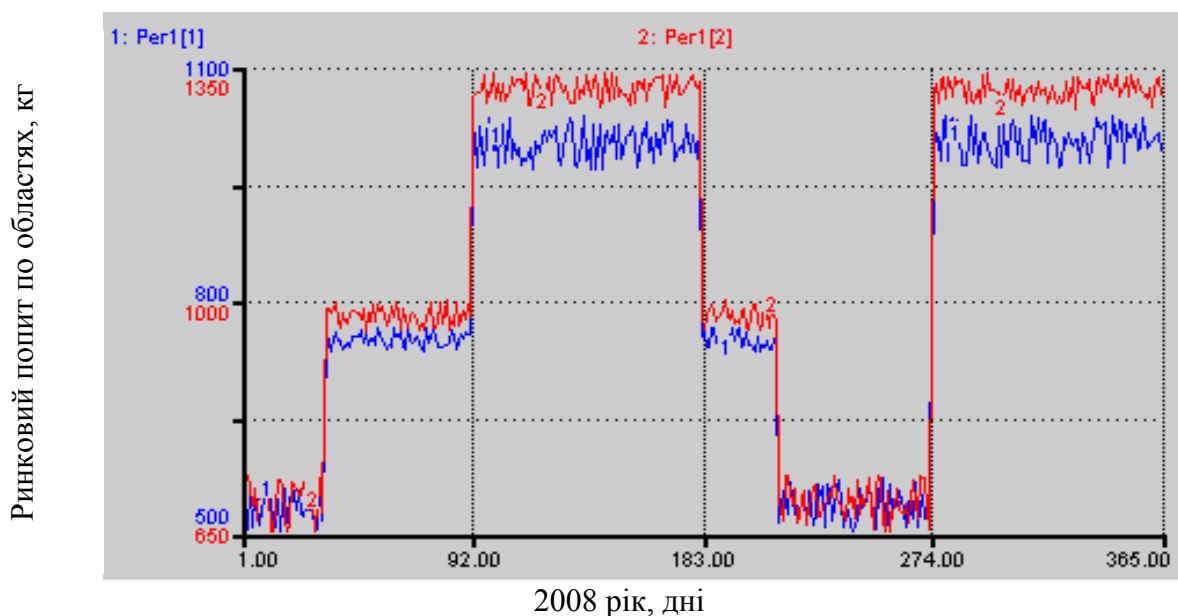


Рис. 1. Динаміка ринкового попиту на кондитерську продукцію

Як видно з наведених даних, попит на кондитерську продукцію в обох областях має яскраво виражену сезонність. Фактично можна виділити три періоди споживання: низького, середнього та підвищеного попиту. Попит на досліджуваний вид продукції вище по Вінницькій області. Особливо це виділяється в рамках періодів підвищеного попиту.

Прогноз динаміки попиту представляє інтерес для підприємства-виробника з точки зору орієнтації на необхідні виробничі потужності та можливості їх достатньої завантаженості.

Крім того, дослідження сезонності попиту сприяє виявленню найбільш оптимальних періодів зупинки фабрики (як правило, на 2 тижні) на профілактику, що необхідно за технологією кондитерського виробництва.

Використовуючи дані про наявні виробничі потужності підприємства-виробника (одиниці вимірювання – кг) та аналізуючи його прогнозну пропускну спроможність, можна зробити висновок про те, що підприємству недостатньо виробничих потужностей для задоволення потоку замовлень споживачів, особливо в періоди підвищеного попиту. Дана тенденція підтверджується і на основі аналізу динаміки вмісту черги замовлень. Недостатність виробничих потужностей позначається на обсягах відвантаження готової продукції підприємства по областях - динаміка процесів відвантаження (у натуральному вимірі) наведена на рис. 2.

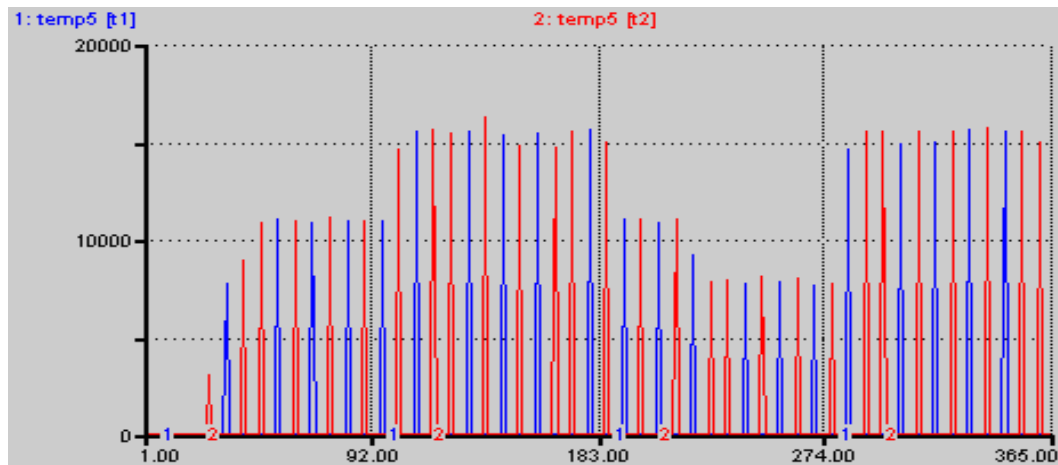
Незважаючи на те, що ринковий попит в Вінницькій області значно вище, ніж в Одеській, обсяги відвантаженої продукції в даних областях відрізняються не суттєво.

На основі результатів імітаційних експериментів підприємству ЗАТ «Кременчуцька

кондитерська фабрика» можна запропонувати переглянути завантаження наявних виробничих потужностей (можливо, їх нарощування), а також змінити пріоритети областей щодо відвантаження готової продукції.

Незадоволення попиту може відвернути частину цільової аудиторії (покупців продукції) від даної марки кондитерських виробів і переорієнтувати їх на продукцію іншого виробника. Втрата більш перспективного ринку збуту (відповідного ринкового сектору Вінницької області), безумовно, негативно позначиться на кінцевих показниках діяльності виробника.

Обсяг відвантаженої готової продукції по областях, кг

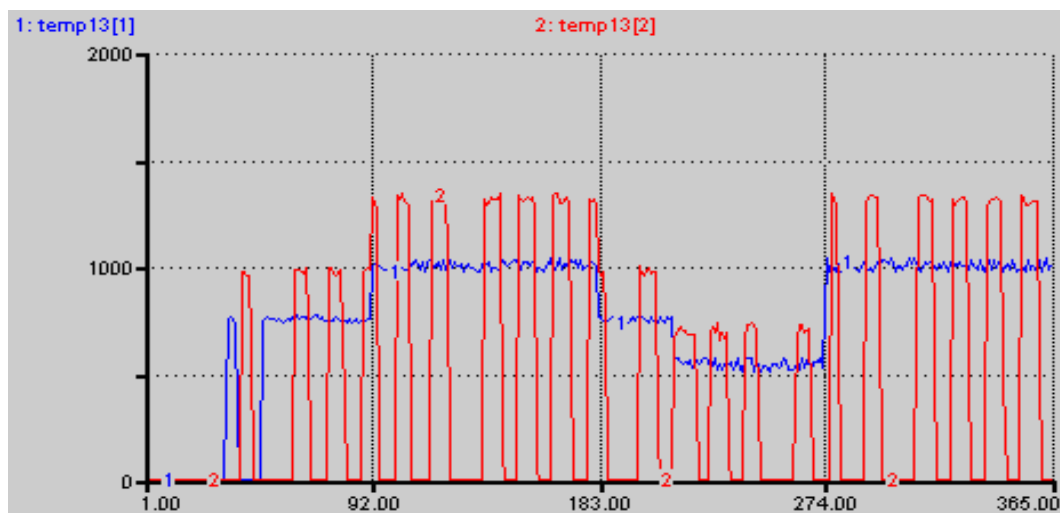


2008 рік, дні

Рис. 2. Динаміка відвантаження готової продукції підприємства

Дослідження механізму дії три та дволанкових структур каналів збуту продукції ЗАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика» (у натуральних одиницях виміру – кг) в роздрібній мережі по областях (1 – Одеська область, 2 – Вінницька область) показало такі результати (рис. 3 та рис. 4).

Обсяг реалізованої продукції в роздрібній мережі, кг



2008 рік, дні

Рис. 3. Динаміка процесів реалізації в роздрібній мережі при триланковій структурі каналу збуту

Результати проведених імітаційних експериментів свідчать про те, що в Одеській області триланковий канал працює краще, ніж дволанкова система.

Реалізація досліджуваної продукції за рік більш стабільна, особливо в періоди підвищеного попиту. У той же час у Вінницькій області спостерігається протилежна картина.

Дволанкова система сприяє підвищенню ритмічності реалізації та загальному збільшенню обсягів збуту.

Більш детальне ознайомлення з ситуацією в різних областях показало більшу ефективність субдистриб'юторів Одеської області та недостатньо гнучку політику і пасивність менеджерів аналогічної ланки Вінницької області.

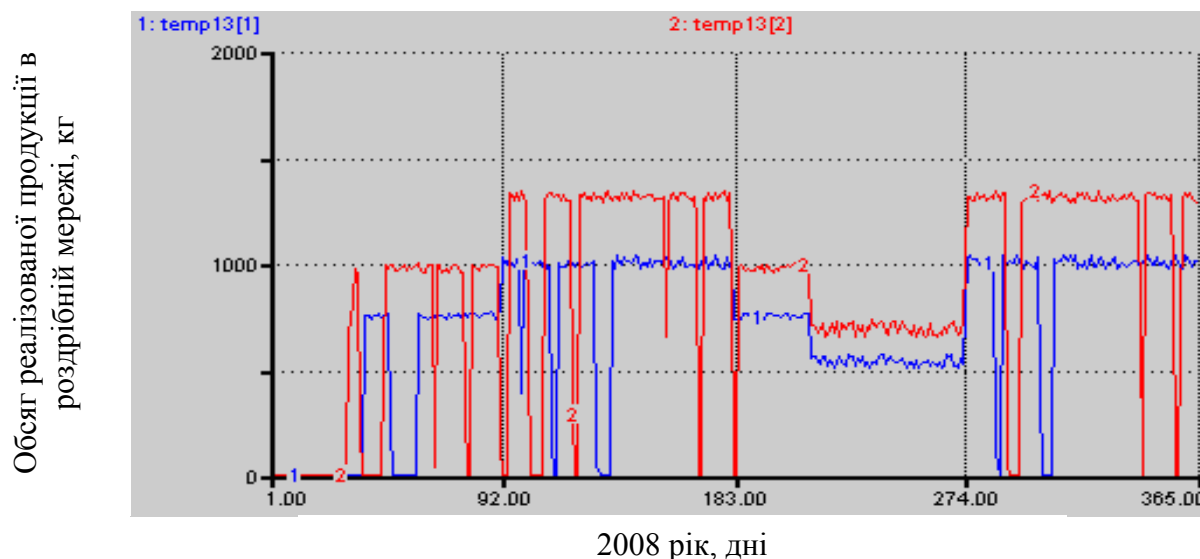


Рис. 4. Динаміка процесів реалізації в роздрібній мережі при дволанковій структурі каналу збуту

Даний висновок підтверджується також інформацією про динаміку витрат у ланках субдистриб'юторів.

За отриманими в ході імітаційних експериментів результатами про витрати в каналах збуту видно, що у Вінницькій області кінцеві витрати в каналі збуту більші, ніж по Одеській (ринковий попит на дану продукцію і, відповідно, обсяги її реалізації по даній області значно вищі, незважаючи на недостатність виробничих потужностей виробника).

Рівень поточних витрат по Одеській області вищий при триланковій, ніж при дволанковій системі каналу збуту. У той же час динаміка та рівень накопичувальних витрат на кінець року відрізняються незначно. Це цілком відповідає результатам раніше проведеного аналізу динаміки обсягів реалізації – при триланковій системі рівень реалізації вищий.

Таким чином, з точки зору витрат, в Одеській області більш виправдовує себе триланкова структура каналу збуту, про що свідчить значення показника питомих витрат (витрати по збуту) на одиницю реалізованої продукції (грн. / кг).

При триланковій системі значення змінної стану ($YV [1]$):

$YV [1]$	2.5
----------	-----

При дволанковій системі:

$YV [1]$	2.8
----------	-----

Результати імітаційних експериментів динаміки показників чистого прибутку показують, що найбільш рівномірно прибуток отримують підприємства роздрібною торгівлі.

Найвищий рівень прибутку в досліджуваних областях у субдистриб'юторів. Тому менеджерам особливу увагу слід звернути саме на цю ланку, тому що будучи проміжною між дистриб'ютором і торговельною мережею вона, як правило, має значно менший рівень витрат, ніж дистриб'ютор.

Існування такої ланки може бути виправдано тільки при його ефективній роботі та істотному впливі на кінцеві результати реалізації.

Як показали результати імітаційних експериментів, раціональним є збереження даної ланки тільки в Одеському регіоні.

Висновки і перспективи подальших розробок. За допомогою проведення імітаційних експериментів на моделях менеджери можуть детально дослідити систему формування витрат у конкретних ланках каналів збуту та оцінити можливості їх зниження. Змінюючи витратні та цінові нормативи та проводячи серію експериментів, можна спрогнозувати ймовірний сценарій розвитку подій та наперед вжити відповідних заходів щодо підвищення ефективності роботи каналів збуту, збільшення їх пропускної спроможності.

Проведені експерименти підтверджують гнучкість методу, наявність можливостей враховувати практично будь-які особливості функціонування конкретних підприємств. Імітаційні експерименти за методом системної динаміки є аналітичною базою для прийняття ефективних управлінських рішень у сфері виробничо-збутових систем.

Прогнозний характер експериментів, врахування стохастичного характеру внутрішнього і зовнішнього ринкового оточення сприяє своєчасному впровадженню заходів щодо ліквідації «слабких місць» підприємства. Це дає підстави запропонувати представлений модельний комплекс як типовий в рамках досліджуваної галузі кондитерського виробництва.

Література

1. Болт Г. Дж. Практичне керівництво по управлінню збутом / Г. Дж. Болт: [пер. з англ., науч.ред. і авт. предисл. Ф. А. Крутиков]. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.
2. Голошубова Н. Визначальні фактори розвитку роздрібної торгової мережі/ Н. Голошубова // Вісник КНТЕУ. – 2001. – № 4. – С. 19–26.
3. Гурч Л. М. Логістика, один із факторів підвищення конкурентоспроможності торгівельних підприємств/ Л. М. Гурч // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2–3. – С. 12.
4. Васильев М. Есть такая специальность логистика / М. Васильев // Логинфо. – 2001. – № 4. – С. 69–73.
5. Воркут А. И. Логистика в начале нового тысячелетия и формирование национальной образовательной программы / А. И. Воркут // Науково-практична конференція «Ринок послуг комплексних транспортних систем та прикладні проблеми логістики». – К., 1999. – С. 1–9.
6. Крикавський Є. В. Логістика – галузь економічної науки / Є. В. Крикавський // Вісник Державного університету «Львівська політехніка». – 2000. – № 390. – С. 3–10.
7. Назарова К. О. Особливості контролю маркетингової діяльності торговельного підприємства / К. О. Назарова // Фінанси України. – 2000. – № 6 – С. 99–108.
8. Кузель О. С. Системная динамика как базовая технология упреждающего управления / О. С. Кузель. – М.: ВЦ РАН, 2003. – 185 с.
9. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 765 с.

СТРУКТУРОВАНА ПРОЦЕДУРА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ М'ЯСОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність структурування процесу формування оптимальної виробничої програми м'ясопереробного підприємства. Розглянуто особливості побудови економіко-математичних моделей для кожного етапу оптимізаційного процесу. Представлено результати використання авторських розробок на одному з підприємств м. Одеси.

The necessity of structuring of the forming process of the optimum production plan of the meat-processing enterprise was grounded. The peculiarities of economic-mathematical models' formation for each stage of the optimization process were considered. The results of using of the authorings at the one of the Odessa's enterprises are presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність радикальних змін методологічних і організаційних основ формування виробничої програми промислового підприємства. У сучасних умовах істотно змінилися місце і роль даного розділу в системі планів підприємства. Відповідно до нової парадигми тактичного планування формування виробничого плану є стрижньовим процесом, інтегруючим всю сукупність розрахунків, здійснюваних в контексті поточного і перспективного планування на підприємстві [1, с.78].

Особливої важливості вказана проблема набуває на підприємствах м'ясопереробної галузі (МПП). Даний підкомплекс АПК України грає ключову роль в забезпеченні населення продуктами харчування; у 2008 році за даними Міністерства аграрної політики України його продукція складала 15,6% в загальному об'ємі виробництва харчових продуктів всіма вітчизняними підприємствами [2, с.18].

Інтеграція України в світовий економічний простір обумовлює необхідність істотного підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, і ефективності виробничо-господарської діяльності м'ясопереробних підприємств як пріоритетної галузі аграрно-промислового комплексу (АПК) України. Проте, не дивлячись на позитивну динаміку, рентабельність виробництва м'яса і м'ясних продуктів на вітчизняних підприємствах на сьогодні залишається на украй низькому рівні, склавши в 2008 році всього лише 4 % [2, с.18].

Значні резерви збільшення операційного прибутку і підвищення рентабельності операційної діяльності м'ясопереробного підприємства пов'язані з вдосконаленням методології розробки його виробничої програми. Формування останньої на основі традиційних методів не дозволяють повною мірою врахувати все різноманіття внутрішніх і зовнішніх чинників.

До дієвих інструментів виробничого планування в нових умовах відноситься економіко-математичне моделювання оптимальної виробничої програми (ОВП), що включає побудову економіко-математичної моделі (ЕММ), здійснення розрахунків на ЕОМ і економічну інтерпретацію отриманих результатів. Ключовим етапом даного процесу є побудова ЕММ ОВП. Остання повинна повною мірою відображати специфіку формування виробничого плану на кожному конкретному підприємстві.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичними проблемами оптимізації виробничої програми підприємства в різний час займалися такі відомі зарубіжні і вітчизняні учені, як А. Гранберг, Дж. Данциг, Л. Канторович, Т.І. Кумпанс, В. Новожилов, О. Орлов, В. Царьов і ін.

Особливий внесок у розвиток теорії ухвалення рішень і методів багатоцільової оптимізації внесли В.І. Борисов, О.І. Ларичев, А.В. Лотов, В.Д. Ногін, В.В. Подіновський, І.М. Соболев, і ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на динамічний розвиток теорії оптимального планування, на сьогодні залишається невирішеним цілий ряд найважливіших проблем. Серед них, як показали проведені нами дослідження, особливе місце займають проблеми, пов'язані з недостатнім опрацюванням прикладних аспектів оптимального планування і процедурними питаннями проведення оптимізаційних розрахунків.

Наявність вказаних проблем не дозволяє повною мірою зважати на специфіку виробничої діяльності в процесі оптимізації виробничого плану на МПП і істотно перешкоджає широкому застосуванню методів оптимального планування при формуванні виробничої програми на даних підприємствах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей виробничої діяльності м'ясопереробних підприємств і розробка рекомендацій по їх обліку в процесі побудови ЕММ ОБП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нова парадигма формування виробничої програми промислового підприємства диктує необхідність структуризації процедури її оптимізації шляхом виділення окремих етапів здійснення оптимізаційних розрахунків в процесі маркетингового і ресурсного обґрунтування виробничого плану. Структуризація оптимізаційної процедури повинна ґрунтуватися на максимальному обліку особливостей виробничої діяльності підприємств, до основних з яких для МПП слід віднести:

- широку номенклатуру м'ясних виробів;
- наявність великої кількості універсального технологічного устаткування (технологічних ліній);
- багатоваріантність виконання окремих стадій технологічного процесу;
- недостатню забезпеченість виробництва основною сировиною (обмежені запаси основної сировини);
- оперативний характер інформації про наявність попиту на окремі види продукції.

1. Широка номенклатура продукції, що виробляється, властива всім МПП; при цьому її ступінь тісно корелює з розмірами підприємства, що визначається величиною його виробничої потужності. На невеликих і середніх підприємствах вона може налічувати від 30 до 100 позицій, на великих – від 100 до 200 і вище. Так, в асортименті Глобінського м'ясокомбінату – одного з найбільших МПП України – налічується більше 180 найменувань продукції [3, с.9].

2. Виробничий апарат МПП має в своєму розпорядженні в основному універсальне технологічне устаткування, на якому виконуються окремі стадії виробничого процесу виготовлення десятків різних видів продукції. На універсальних технологічних лініях здійснюється випуск широкого асортименту ковбасних виробів.

3. Способи здійснення окремих стадій технологічного процесу і вибір устаткування для їх виконання відрізняються багатоваріантністю. Так, обвалка м'яса може проводитися як індивідуальним, так і бригадним методами, вручну (на обвалювальних конвейєрах, установках вертикальної обвалки), або частково-механізованим способом з використанням різного роду пилок і ножів [4, с.426-427].

На стадії засолу для подрібнення м'яса і його змішування з сумішшю, можуть використовуватися комбіновані дзиги-змішувачі або агрегати для засолу [4, с.431-432]. Витримка м'яса може здійснюватися як в тазах і візках, так і у вакуумних віброзмішувачах [4, с.433-434].

При виготовленні копчених ковбас формування грубоподрібнених емульсій може здійснюватися як на пневматичних і гідравлічних пресах періодичної дії, так і на шприцах шнекової дії, що використовуються найчастіше при виробництві варених ковбас, сосисок і

сардельок [4, с.454-455]. Кожна стадія термічної обробки (обжарювання, вариво, охолодження і копчення) може виконуватися або окремо – в спеціальних камерах, або агреговано – в універсальних камерах періодичної дії або в термоагрегатах безперервної дії [4, с.467].

4. Запаси основної сировини на м'ясопереробних підприємствах складають від 7 до 30 днів. При цьому підприємства далеко не завжди можуть активно впливати на якісний склад м'ясної сировини, що купується. Її структура, що характеризується кількісним співвідношенням різних сортів м'яса, може істотно змінюватися в окремі календарні періоди.

При цьому в ДСТУ, які передбачається ввести в дію до кінця 2010 року, для кожного виду ковбасних виробів жорстко визначені склад і кількість м'ясної сировини. Так, для виробництва 100кг ковбаси вищого сорту «Лікарська в натуральній оболонці» відповідно до ДСТ 23670-79, що діяв раніше, необхідна наявність 25кг яловичини вищого сорту і 70кг напівжирної свинини, при виробництві 100кг ковбаси першого сорту «Філейна варена» ТУ У 15.1-31406979-001-2002 потрібно 25кг яловичини першого сорту, 30кг нежирної свинини, 15кг яловичини другого сорту і 20кг шпику. До складу основної сировини при виробництві різних видів московської ковбаси, крім яловичини 1-го і 2-го сортів і шпику, входить односторова конина.

Звідси, кількісний і якісний склад наявної основної сировини в значній мірі визначає як номенклатуру і асортимент ковбасних виробів, що випускаються, так і їх натуральні об'єми.

5. В даний час на МПП виробнича програма розробляється суто на основі прямих замовлень споживачів, які формуються не більше ніж за місяць для варених, напівкопчених і варено-копчених ковбасних виробів і не більше ніж за квартал – для ферментованих ковбас.

Звідси, період планування виробничої програми м'ясопереробних підприємств складає від однієї декади до одного кварталу.

В результаті структуризації процедури формування ОВП МПП з урахуванням розглянутих вище особливостей виробничої діяльності підприємств м'ясопереробної галузі нами виділені чотири етапи. При цьому кожен окремий етап відрізняється як цільовою установкою розрахунків, що виконуються, так і складом основних обмежень (табл. 1).

Таблиця 1

Склад основних обмежень ЕММ на окремих етапах формування оптимальної виробничої програми МПП

Основні обмеження	Склад основних обмежень ЕММ на окремих етапах формування ОВП МПП			
	I	II	III	IV
Виробнича потужність	+	+	+	+
Запаси основної сировини	-	+	-	+
Ринковий попит на окремі види продукції	-	-	+	+

Перший (початковий) етап оптимізаційних розрахунків здійснюється на початковій стадії формування виробничої програми з метою складання базового номенклатурного плану. Основною вимогою до побудови ЕММ на даному етапі є мінімізація інформаційної бази. У зв'язку з цим у роботі А.П. Шереметинського першу постановку завдання оптимізації виробничої програми автори пропонують «здійснювати взагалі без обмежень по попиту, виходячи лише з планованих ресурсів» [5, с.90]. Тому на даному етапі, на наше переконання, доцільно включати обмеження тільки по наявних виробничих потужностях.

Нами обґрунтована доцільність використання двох альтернативних підходів до

вибору виробничих одиниць (цехів, ділянок, груп устаткування, технологічних ліній і агрегатів), що визначають максимально можливий випуск продукції. Так, при обґрунтуванні обсягів виробництва на короткий період часу (тиждень, декаду, місяць, квартал) у складі обмежень повинні враховуватися наявні ресурси всіх виробничих одиниць на поточний календарний період – без урахування намічених в тактичних планах підприємства заходів щодо ліквідації «вузьких місць» у виробництві. При формуванні ж виробничої програми на триваліший період (рік і більше), в контексті середньострокового планування, в обмеженнях слід відображати наявні ресурси «провідних» виробничих одиниць [6, с.39-40]. Як такі на підприємствах м'ясопереробної галузі традиційно виступають шприци і обжарювальні камери [5, с.48], а також універсальні термокамери і термоагрегати.

Поглиблені дослідження ринкового попиту на окремі види продукції слід проводити тільки після формування початкового оптимального номенклатурного плану, тобто за наслідками першого етапу оптимізаційних розрахунків, що забезпечить значне скорочення витрат на маркетинг.

На другому етапі в ЕММ додаються обмеження по наявних запасах м'ясної сировини. При цьому в планах на тиждень, декаду і місяць слід враховувати тільки ті запаси м'ясної сировини, що є в наявності на підприємстві; у квартальних планах, крім наявних запасів, слід враховувати також і обсяги очікуваних гарантованих постачань сировинних ресурсів.

На третьому етапі замість доданих на попередньому етапі обмежень в ЕММ вводяться обмеження по випуску окремих видів продукції, сформовані за наслідками дослідження ринкового попиту.

На завершальному четвертому етапі оптимізаційних розрахунків в ЕММ вводяться всі три групи обмежень, включаючи обмеження по наявних виробничих потужностях, випуску окремих видів продукції і наявним запасам м'ясної сировини.

Що ж до вибору цільової функції, то на всіх етапах можна використовувати як одноцільові, так і багатоцільові математичні моделі, що включають різні критерії з урахуванням тих завдань, що стоять перед підприємством. Як відомо, глобальною суб'єктивною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Тому фінансовий результат повинен неодмінно знаходити своє віддзеркалення в цільовій функції на всіх етапах здійснення оптимізаційних розрахунків.

У ряді робіт доведена доцільність використання як найважливішого критерію оптимальності показника маржинального прибутку, причому, як на початковому, так і на завершальному етапах формування виробничої програми [7, с.12; 8, с.90]. При цьому, в якості коефіцієнтів цільової функції необхідно використовувати питомий маржинальний прибуток на одиницю окремих видів продукції. По-перше, це дозволить значно підвищити коректність оптимізаційних розрахунків, а по-друге, забезпечить можливість їх виконання на ранніх етапах формування виробничого плану підприємства.

При використанні багатоцільового підходу, крім маржинального прибутку від реалізації продукції, до складу критеріїв оптимальності можна включати такі цільові установки, як максимізацію завантаження технологічного устаткування і обсягу реалізованої продукції в натуральному виразі (що рівносильно максимізації ринкової частки підприємства).

Результати оптимізаційних розрахунків виробничої програми одного з м'ясопереробних підприємств Одеської області на березень 2010 року представлені табл. 2. Дані вказаної таблиці дозволяють нам провести порівняльний аналіз одержаних 4-х варіантів оптимального плану виробництва, відповідних кожному з етапів структурованої оптимізаційної процедури.

Перший варіант є, свого роду, гіпотетичний план, що враховує тільки обмеження по виробничій потужності відділень ковбасного цеху. До нього увійшли тільки 3 види продукції: ковбаса «Лікарська», сардельки «Дитячі» і окіст «Тамбовський». Оскільки даний

варіант виробничої програми не обмежений ні наявними запасами основної сировини, ні величиною ринкового попиту на окремі види ковбасних виробів, він забезпечує максимальний обсяг виробництва продукції в натуральному виразі і максимальну величину маржинального прибутку.

Другий варіант плану реалістичніший, чим перший, оскільки тут враховані також і обмеження по запасах основної сировини. До нього увійшли 8 видів продукції: ковбаса «Лікарська», сардельки «Дитячі», ковбаса «Московська», «Баликова», «Салямі до чаю», «Мисливські ковбаски», яловичина по «Єрміївські» і курячому рулету. Звичайно, що цей варіант плану забезпечує менший в порівнянні з першим варіантом обсяг виробництва і меншу величину маржинального прибутку.

Таблиця 2

Результати оптимізації виробничої програми МПП на березень 2010 р.

Найменування продукції	Оптимальні обсяги виробництва, тонн/місяць			
	I в	II в	III в	IV в
1. Любительська в/с	0,00	0,00	5,60	5,60
2. Останкінська в/с	0,00	0,00	7,00	7,00
3. Дитяча 1/с	0,00	0,00	7,00	0,00
4. Шинково-рубана 1/с	0,00	0,00	2,10	2,10
5. Лікарська	28,35	15,41	4,20	4,20
6. Сосиски молочні	0,00	0,00	8,40	8,40
7. Сосиски дитячі	0,00	0,00	7,00	7,00
8. Сардельки дитячі	78,17	40,27	8,40	8,40
9. Московська	0,00	8,04	2,80	2,80
10. Сервелат «Новий»	0,00	0,00	8,40	8,40
11. Зерниста	0,00	0,00	3,08	3,08
12. Баликова	0,00	26,06	0,98	0,98
13. Мисливські ковбаски	0,00	1,66	2,80	2,80
14. Салямі к чаю	0,00	4,16	1,12	1,12
15. Окорок «Тамбовський»	38,98	0,00	1,40	1,40
16. Суджук	0,00	0,00	2,10	0,00
17. Салямі «Делікатесна»	0,00	0,00	4,90	1,94
18. Балик делікатесний	0,00	0,00	0,98	0,98
19. Яловичина по-«Єрміївські»	0,00	3,57	1,05	1,05
20. Рулет курячий	0,00	2,24	5,60	5,600
Загальний випуск, тонн	145,49	101,41	84,91	72,85
Маржинальний прибуток, тис. грн.	1959,29	1438,70	1013,53	868,02

Третій варіант плану, на відміну від другого, враховує ринковий попит на окремі види ковбасних виробів, але не враховує наявні запаси основної сировини. Як ми бачимо, до нього увійшли всі 20 видів продукції, на які були одержані замовлення. Вказані обсяги забезпечені також і наявними виробничими потужностями відділень ковбасного цеху. Таким чином, заміна обмежень по запасах основної сировини на обмеження по ринковому попиту зумовило скорочення обсягів виробництва на 16,5 тонн і зменшення величини маржинального прибутку на 425 тис. грн.

Найреалістичніший – четвертий варіант плану, що враховує і ринковий попит на окремі види ковбасних виробів, і наявні запаси основної сировини. На відміну від 3-го варіанту, до нього не увійшли два види ковбаси – «Дитяча» і «Суджук», а також на 2,964 тонни нижче обсяг виробництва ковбаси салямі «Делікатесна». Як наслідок, даний варіант поступається третьому по величині маржинального прибутку на 145,5 тис. грн. Проте це реальний план, обґрунтований наявними виробничими ресурсами і ринковим попитом.

Існує тільки одна причина, по якій 4-й варіант плану може поступатися 3-му. Це – недолік наявних запасів основної сировини. Аналіз оптимального плану показав, що дефіцитними видами м'ясної сировини є: яловичина 1 сорту; свинина жирна.

Збільшивши запаси яловичини 1 сорту на 8,56 тонн і запаси свинини жирної на 1,32 тонни, ми зможемо забезпечити повне задоволення попиту на продукцію ОМПЗ і збільшення маржинального прибутку на 145,5 тис. грн. в місяць. Це перший напрям збільшення прибутку підприємства.

Іншим напрямом є пошук додаткових замовлень на окремі види продукції підприємства в обсягах, одержаних у 2-му варіанті оптимального виробничого плану. У разі позитивного вирішення даної задачі, від випуску цілого ряду ковбасних виробів доведеться тимчасово відмовитися. В результаті це забезпечить збільшення маржинального прибутку на 570 тис. грн. в місяць.

Висновки і перспективи подальших розробок. Реалізація представлених в даній статті методологічних розробок істотно підвищить дієвість ЕММ як інструменту формування виробничого плану МПП. Подальші наші дослідження в даному напрямі будуть пов'язані з опрацюванням організаційних аспектів здійснення структурованої оптимізаційної процедури на різних етапах формування ОПП м'ясопереробного підприємства.

Література

1. Єгунов Ю. А. Щодо проблеми підвищення обґрунтованості виробничих планів промислових підприємств / Ю. А. Єгунов // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: АТЗТ ІРЕНТТ, 2001. – № 8. – 198 с.
2. Моніторинг економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 2008 рік / Мін-во аграрної політики України. Департамент економіки та управління державною власністю. – Київ. – 2009. – 217 с.
3. Шедеври производства от «Глобино» // Мясное дело. – 2008. – № 11. – С. 9.
4. Винникова Л. Г. Технология мяса и мясных продуктов: [учеб]. / Л. Г. Винникова. – Киев: ИНКОС, 2006. – 600 с.
5. Шереметинский А. П. Оптимизация плана производства в пищевой промышленности / А. П. Шереметинский, Е. Т. Свитлинский. – Киев: Урожай, 1990. – 144 с.
6. Єгунов Ю. А. Область применения существующих подходов к расчету мощности производственных систем / Ю. А. Єгунов // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення: міжнар. наук-практ. конф. (Ялта, 4-6 жовтня 2007 р.). – Донецьк: ДонДУЕТ, 2007. – Т.2. – С. 38–41.
7. Відоменко І. О. Організаційно-економічний механізм реалізації стратегії конкуренції підприємствами борошномольної промисловості: автореф. дис. канд. екон. наук / І. О. Відоменко. – Одеса, 2005. – 21 с.
8. Єгунов Ю. А. Сучасні підходи до моделювання оптимальної виробничої програми промислового підприємства / Ю. А. Єгунов // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – № 31. – С. 88–94.

УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМ АУДИТОМ: РОЗРОБКА НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТІВ

У статті розглядаються питання, пов'язані з управлінням діяльністю служби внутрішнього аудиту в частині її нормативного регулювання. Автор наводить характеристики внутрішніх нормативних документів та надає рекомендації щодо розробки Положення про службу внутрішнього аудиту, про робочу політику служби внутрішнього аудиту, внутрішніх стандартів аудиту.

Questions, related to the management activity of service internal an audit in part of its normative adjusting, are examined in the article. An author brings descriptions over of internal normative documents and gives recommendations on development and implementing provision about service of vnutrennogo audit, Statutes about the working policy of service of internal audit, internal standards of audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як показує практика, у випадку створення раціональної служби внутрішнього аудиту господарюючий суб'єкт отримує ефективно функціонуючу контрольну систему, яка допомагає керівництву підприємства вирішувати проблеми, найбільш важливі для підтримки конкурентоздатності, а саме:

- здійснювати систематичний дієвий контроль над структурними підрозділами економічного суб'єкта;
- виявляти та реалізовувати внутрішні резерви підвищення ефективності бізнесу;
- виконувати консультативні функції на системній основі;
- вчасно виявляти недоліки в роботі системи внутрішнього контролю та вживати заходи з їх усунення;
- отримувати консультативні послуги, що їх надаватиме СВА, значно оперативніше та дешевше, порівняно до послуг зовнішніх консультантів;
- використовувати у внутрішній інспекційній роботі висококваліфікованих контролерів;
- мати контролюючий персонал, зацікавлений в кінцевому результаті контролю.

Для ефективного використання всіх можливостей, які надає підприємству створення служби внутрішнього аудиту, необхідно відповідним чином налагодити систему її управління.

Згідно МСВА 2000 – «Управління внутрішнім аудитом», керівник служби внутрішнього аудиту зобов'язаний управляти нею ефективно для того, щоб забезпечити корисність служби для підприємства [1].

Управління внутрішнім аудитом вважається ефективним коли:

- результати, досягнуті в ході роботи внутрішнього аудиту, відповідають цілям та обов'язкам положення про внутрішній аудит, затвердженого керівником відповідного наглядового органу або керівником підприємства;
- діяльність СВА відповідає визначенню внутрішнього аудиту та Стандартам МСВА;
- ресурси підприємства використовуються ефективно та раціонально;
- у разі потреби залучаються сторонні експерти;
- внутрішні аудитори при організації роботи та проведенні аудиторських завдань демонструють відповідність вимогам кодексу етики та Стандартів МСВА.

Виходячи з цього виникла насущна проблема розробки відповідних внутрішніх нормативних документів, які будуть сприяти якісній організації діяльності служби внутрішнього аудиту та сприяти її ефективному управлінню.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання необхідності створення служби внутрішнього аудиту та організації її роботи розкривалися в роботах українських вчених О.Ю. Редько, В.О. Шевчука, В.П. Пантелєєва, В.Ф. Максимової, та їх російських колег Б.Н. Соколова, О.Ю. Сони́на, В.В. Бурцева та ін.

У багатьох працях наводяться основні цілі, завдання внутрішнього аудиту, рекомендації щодо окремих методик проведення аудиторських завдань, але не достатньо уваги приділено саме питанням, які стосуються організації діяльності самої служби внутрішнього аудиту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В зв'язку з тим, що останнім часом в країні активно на великих підприємствах почали створюватися служби внутрішнього аудиту виникла необхідність в розробці науково-методичних рекомендацій по організації служби внутрішнього аудиту та управлінню її діяльністю.

Постановка завдання. В даній статті будуть розглянуті питання розробки правил та процедур служби внутрішнього аудиту та надані загальні та локальні рекомендації щодо окремих документів.

Виклад основного матеріалу дослідження Розробка нормативних документів служби внутрішнього аудиту являє собою найбільш тривалий за часом етап, пов'язаний з організацією роботи служби внутрішнього аудиту.

Найчастіше формування нормативної та методологічної бази відбувається перманентно.

Регламентація діяльності СВА означає підготовку методик проведення внутрішнього аудиту в такій кількості та з такою деталізацією, які забезпечували б визначеність кожного кроку аудитора, виключали б неоднозначність розуміння поставлених завдань.

Основними ознаками, якими повинні володіти зазначені елементи внутрішньогосподарського регламенту, є наступні:

- 1) вони повинні містити норми, що застосовуються в найбільш стандартних випадках. Щодо внутрішнього аудиту дана характеристика означає насамперед закріплення основних прав і обов'язків суб'єктів внутрішнього аудиту, його методичних прийомів і способів реалізації, у той час як інтерпретація конкретних ситуацій повинна ґрунтуватися на професійному досвіді внутрішнього аудитора;
- 2) регламенти повинні являти собою систему норм відносно різних сторін діяльності служби внутрішнього аудиту.
Найбільш повно такими характеристиками повинні володіти стандарти внутрішнього аудиту, які регламентують як організаційні, так і методичні аспекти функціонування внутрішнього аудиту;
- 3) вони повинні бути обов'язковими до виконання працівниками, яких вони стосуються. Стандарти внутрішнього аудиту також мають спрямованість на конкретних суб'єктів виконавців;
- 4) норми внутрішньогосподарського регулювання мають бути закріплені письмово.

Крім регламентів та методичних матеріалів, також необхідно мати інші документи, що встановлюють права та обов'язки як працівників, так і служби внутрішнього аудиту в цілому, окреслюють взаємодії з іншими службами.

Це знаходить своє відображення в наступних документах нормативного регулювання:

- положення про службу внутрішнього аудиту;
- положення про робочу політику служби внутрішнього аудиту;
- внутрішні стандарти аудиту та кодекс етики;
- методики проведення перевірок;
- календарні плани роботи служби внутрішнього аудиту та її фахівців;
- вказівки з реалізації результатів проведених перевірок та моніторингу їх виконання;
- посадові інструкції внутрішніх аудиторів.

У відповідності зі стандартом МСВА 1000 – Мета, повноваження та відповідальність – мета, повноваження та відповідальність внутрішнього аудиту

визначаються внутрішнім документом підприємства (положенням про внутрішній аудит), що повинен корелювати з кодексом етики, стандартами та визначенням внутрішнього аудиту. Керівник служби внутрішнього аудиту зобов'язаний періодично переглядати положення про внутрішній аудит і представляти його та зміни до нього на схвалення та затвердження керівному органу [2].

Положення про внутрішній аудит є формальним документом, що визначає цілі, повноваження і відповідальність СВА. Положення встановлює статус внутрішнього аудиту на підприємстві, визначає права доступу до документації, персоналу та фізичних активів у рамках виконання завдань і визначає обсяг і зміст діяльності внутрішнього аудиту.

МСВА 1010 – Визнання Визначення внутрішнього аудиту, Кодексу етики та Стандартів у Положенні про внутрішній аудит. У положенні про внутрішній аудит повинна міститися вказівка на обов'язковість застосування визначення внутрішнього аудиту, кодексу етики та стандартів.

Керівникові СВА варто обміркувати з вищим керівництвом формулювання визначення внутрішнього аудиту, тексти кодекс етики та стандартів [3].

У Положенні мають бути відображені наступні аспекти служби внутрішнього аудиту:

- цілі служби внутрішнього аудиту;
- обов'язки служби внутрішнього аудиту;
- повноваження, якими володіє служба внутрішнього аудиту щодо доступу до документів, у приміщення та можливості здійснення опитувань та запитів до персоналу компанії;
- обсяги послуг і виконуваних робіт, що має надавати СВА;
- підзвітність служби внутрішнього аудиту.

В Положенні про робочу політику СВА доцільно відобразити наступні концептуальні аспекти:

- методику розрахунку та розподілу рівня суттєвості;
- мету та характеристику процедур внутрішнього аудиту;
- перелік оціночних значень і показників бухгалтерської звітності, які підлягають внутрішньому аудиту;
- порядок визначення обсягів та формування вибірок внутрішнього аудиту;
- механізм контролю виконання принципу безперервності діяльності та обліку;
- варіанти діагностики помилок, перекручувань, неточностей у розрізі об'єктів контролю;
- типи формування підсумкової інформації за результатами внутрішнього аудиту в розрізі об'єктів контролю, цілей і завдань внутрішнього аудиту;
- категорії користувачів звітності;
- механізм розрахунку ризиків похибки внутрішнього аудиту.

Виокремлення та вивчення працівниками СВА зазначених концептуальних аспектів дозволять сформувати основні методичні підходи функціонування служби з урахуванням специфіки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Крім того, детальне подання в Положенні виділених аспектів буде сприяти більш продуктивній взаємодії із зовнішніми контролюючими органами, у тому числі з незалежним зовнішнім аудитором, наприклад, у частині, що стосується тестування системи внутрішнього контролю.

Основним документом внутрішнього нормативного регулювання мають стати стандарти внутрішнього аудиту.

Можливими є наступні варіанти розробки стандартів внутрішнього аудиту:

- індивідуальна розробка стандартів внутрішнього аудиту, орієнтованих тільки на умови виробничо-господарської діяльності економічного суб'єкта;
 - розробка стандартів внутрішнього аудиту з використанням існуючих стандартів аудиторської діяльності, адаптованих до специфічних умов діяльності підприємства.
- МСВА 2040 – Політики та процедури: керівник служби внутрішнього аудиту зобов'язаний розробити та впровадити внутрішні політики та процедури, що регулюють діяльність внутрішнього аудиту [4].

Обов'язком КСВА є розробка правил і визначення процедур, якими слід керуватися у своїй роботі службі внутрішнього аудиту та її окремим працівникам для того, щоб їх діяльність на загал відповідала вимогам професійних стандартів діяльності. Форма та зміст, кількість правил і процедур, ступінь їх деталізації та формалізації залежатимуть від розмірів і структури служби внутрішнього аудиту та від ступеня складності роботи, що виконується.

Чим більшою є служба, тим більш формальною та детально розробленою повинна бути система правил і процедур для керування діяльністю служби. Найчастіше такі норми прописуються у внутрішніх стандартах діяльності служби внутрішнього аудиту, про які вже було згадано в попередньому розділі.

Для підвищення практичної значимості стандартів внутрішнього аудиту в господарюючому суб'єкті необхідно, як показує досвід, дотримувати при їхній розробці наступні системні вимоги:

- 1) доцільність;
- 2) спадкоємність і несуперечність (кожен наступний розроблювальний стандарт повинен опиратися на попередній, відповідати діючим нормативним документам і бути пов'язаний з іншими, уже діючими стандартами);
- 3) логічна стрункість (чіткість формулювань й ясність викладу);
- 4) повнота й деталізація (повнота охоплення всіх значимих питань досліджуваного об'єкта);
- 5) єдність термінологічної бази.

Як показала практика, на додаток до стандартів внутрішнього аудиту доцільно розробляти додатки, а також методики перевірок різних об'єктів, робочі таблиці, шаблони документів і т.д., які дозволять забезпечити комплексний підхід до перевірок. Додатки, наприклад, можуть містити наступні розділи:

- 1) алгоритм застосування стандарту внутрішнього аудиту;
- 2) опис технологій виконання кожного етапу роботи;
- 3) перелік питань анкетування й аудиторських процедур;
- 4) таблиці, схеми, робочі документи із цифровими прикладами по використанню методик й аудиторських процедур;
- 5) систематизований перелік використовуваних при перевірці нормативних документів.

На думку автора, більшість стандартів може бути розроблена на основі стандартів зовнішнього аудиту шляхом відповідної модифікації до особливостей функціонування та цільових напрямків внутрішнього аудиту (табл. 1).

Таблиця 1

Основні шляхи модифікації стандартів зовнішнього аудиту до потреб внутрішнього аудиту [5]

Параметри діяльності СВА	Питання, які включаються у відповідні стандарти внутрішнього аудиту
1	2
Мета та основні принципи аудиту	Уточнення цілей і завдань внутрішнього аудиту. Конкретизація принципу незалежності СВА. Визначення обсягів перевірок. Обумовлення обсягів перевірок при аудиті нестандартних об'єктів, змінах цільових завдань, необхідності досягнення тих або інших цілей.
Терміни та визначення	Укладання власного переліку термінів і визначень, які використовуються внутрішнім аудитом.
Кваліфікація аудиторів	Визначення вимог до безперервності підвищення кваліфікації внутрішнього аудитора, методів його стимулювання та заохочення. Уточнення підходів до оцінки кваліфікації внутрішнього аудитора як при прийманні на посаду, так і в ході підтвердження кваліфікації. Визначення осіб, відповідальних за професійний ріст співробітників служби внутрішнього аудиту.

1	2
Планування аудиту	Розробка загальної стратегії та детального підходу до очікуваних напрямів, строків проведення та обсягів процедур внутрішнього аудиту. Встановлення особливостей календарного планування аудиту як постійно діючої системи. Формування загального плану та програм внутрішнього аудиту, а також порядку їхньої зміни.
Урахування вимог нормативних правових актів	Складання переліку нормативних правових актів, які впливають на діяльність підприємства. Уточнення процедур внутрішнього аудиту, а також дій внутрішнього аудитора, виконання яких вважається обов'язковим при виявленні фактів недотримання нормативних правових актів. Опис ситуацій, при настанні яких внутрішній аудитор може відмовитися від виконання завдання.
Використання роботи експерта	Встановлення порядку призначення експертів. Визначення областей аналізу та об'єктів контролю, для яких є необхідним залучення стороннього фахівця. Уточнення форми та порядку подання підсумкової інформації, отриманої за результатами роботи експерта. Розробка механізму захисту конфіденційної інформації. Формування стратегії розвитку служби внутрішнього аудиту, яка б заохочувала до мінімального (оптимального) використання залучених фахівців.
Оцінка аудиторських ризиків і внутрішній контроль, який здійснюється особою, що перевіряється	Уточнення видів ризиків, характерних для функціонування системи внутрішнього аудиту. Формування механізмів розрахунку ризиків внутрішнього аудиту, оптимальних для діяльності конкретного підприємства. Розробка тестів, аналітичних таблиць, анкет та іншої документації внутрішнього аудиту для діагностування всіх видів ризиків. Визначення основних факторів, що впливають на рівень ризиків внутрішнього аудиту стосовно специфіки діяльності підприємства. Оцінка впливу комп'ютеризації системи внутрішнього аудиту, а також вплив бухгалтерського обліку на ризики внутрішнього аудиту.
Пояснення управлінського персоналу	Визначення ситуацій, які можуть вимагати одержання додаткових роз'яснень від посадових осіб. Уточнення форм запиту та процедури одержання роз'яснень. Розробка механізмів адміністративного впливу на посадових осіб з метою одержання від них необхідних роз'яснень.
Обов'язок аудитора з розгляду помилок і фактів шахрайства	Встановлення критеріїв класифікації помилок і фактів шахрайства. Уточнення порядку інформування внутрішнім аудитором вищої ланки управління про помилки, факти шахрайства співробітників. Опис додаткових процедур, які використовуються внутрішнім аудитором при виявленні обставин, що вказують на можливі перекручування інформації. Визначення ситуацій, у яких внутрішній аудитор нездатен виконати поставлене перед ним завдання.
Аудиторський висновок	Формування висновків внутрішнього аудитора по конкретних завданнях і для конкретних користувачів. Визначення обставин, які найбільш сильно впливають на вибір внутрішнім аудитором виду висновку.

1	2
Застосування допущення безперервності діяльності особи, яка перевіряється	Встановлення факторів, які мають вплив на безперервність діяльності підприємства. Уточнення дій внутрішнього аудитора з перевірки застосування допущення безперервності діяльності. Формування періоду, у рамках якого встановлюється застосування допущення безперервності діяльності. Внесення змін до висновку внутрішнього аудитора у випадку наявності сумнівів у застосуванні допущення безперервності діяльності.
Документування аудиту	Формулювання стандартних вимог до форми робочих документів. Уточнення ситуацій, коли документи інших підрозділів підприємства використовуються як робочі документи внутрішнього аудитора. Визначення порядку складання та подання працівниками інших відділів і підрозділів підприємства зазначених документів. Встановлення факторів, що впливають на зміст і порядок руху робочих документів внутрішнього аудитора. Опис процедур забезпечення конфіденційності, порядку зберігання та наступного використання робочих документів.
Аудиторські докази	Підтвердження достатності аудиторських доказів у розрізі цілей і завдань, поставлених перед внутрішнім аудитором. Уточнення ситуацій, коли докази внутрішнього аудитора можуть бути отримані винятково шляхом проведення процедур перевірки за суттю. Формування попереднього списку аудиторських доказів, які матимуть характер "належних доказів внутрішнього аудиту" у розрізі типових завдань внутрішнього аудиту. Визначення переліку процедур одержання доказів внутрішнього аудиту, актуальних для конкретного підприємства.
Суттєвість в аудиті	Розробка порядку оцінки рівня суттєвості в цілому по підприємству та по окремих об'єктах контролю. Визначення факторів, що впливають на рівень суттєвості. Уточнення перекручувань, що носять якісний характер, а також дій внутрішнього аудитора при їх виявленні. Формування правил розрахунку кількісних значень рівня суттєвості.
Аудиторська вибірка	Забезпечення варіантності побудови вибірок, формування конкретних формул, принципів і підходів відбору елементів генеральної сукупності. Уточнення порядку визначення обсягу вибірки. Визначення об'єктів внутрішнього аудиту, що підлягають стратифікації, з урахуванням специфіки діяльності підприємства.
Внутрішній контроль якості аудиту	Формування принципів внутрішнього контролю якості роботи служби внутрішнього аудиту. Узагальнення необхідних реквізитів робочої документації служби внутрішнього аудиту, які служать для забезпечення поточного та наступного контролю якості. Уточнення структури підпорядкованості працівників усередині відділу внутрішнього аудиту виходячи зі специфіки роботи конкретного підприємства. Визначення заходів і процедур контролю якості роботи внутрішнього аудитора в рамках самоконтролю та адміністративного контролю. Призначення особи, відповідальної за питання професійного росту, внутрішнє тестування якості роботи.

1	2
Оцінка ризику та внутрішній контроль.	Узагальнення основних змін у плануванні внутрішнього аудиту, потоках інформації, підготовці та поданні робочої документації внутрішнього аудитора. Формування переліку нових процедур, використання яких обумовлено застосуванням комп'ютера як самими внутрішніми аудиторами, так і іншими працівниками підприємства. Уточнення методики застосування прийомів, що використовувались раніше, і процедур внутрішнього аудиту. Визначення вимог до навичок внутрішніх аудиторів, які безпосередньо займаються аудиторськими процедурами з використанням комп'ютера.
Аналітичні процедури	Характеристика видів аналітичних процедур, які застосовуються службою внутрішнього аудиту. Уточнення взаємозв'язку між аналітичними процедурами, що виконуються та цілями і завданнями внутрішнього аудиту. Формування вимог до робочої документації внутрішнього аудитора, яка використовується в ході аналітичних процедур.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, ефективне функціонування підрозділу внутрішнього аудиту, досягнення поставлених перед ним цілей і завдань, а в остаточному підсумку – досягнення ефективного менеджменту практично неможливі без адекватної системи внутрішньогосподарського регулювання та документарного забезпечення.

Необхідними атрибутами ефективно функціонуючого внутрішнього аудиту підприємств різних форм власності є розроблені та затверджені стандарти, а також посадові інструкції та положення про СВА, які за своєю суттю виступають елементами внутрішньогосподарського регулювання.

Відсутність внутрішньогосподарських нормативних документів, які регулюють діяльність служби внутрішнього аудиту, припускає відсутність не тільки прав, але й відповідальності працівників служби та посадових осіб економічного суб'єкта, що в остаточному підсумку негативно позначається безпосередньо на якості проведення внутрішнього аудиту.

Література

1. МСВА 2000 – «Управління внутрішнім аудитом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iaa-ru.ru>.
2. МСВА 1000 – «Мета, повноваження та відповідальність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iaa-ru.ru>.
3. МСВА 1010 – «Визнання Визначення внутрішнього аудиту, Кодексу етики та Стандартів у Положенні про внутрішній аудит» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iaa-ru.ru>.
4. МСВА 2040 – «Політики та процедури» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iaa-ru.ru>.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. – МФБ АПУ, Київ, 2006 р. – 1144 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.com/document/fpart03/idx03274.htm>.

ПРО ЗВ'ЯЗОК КОЛИВАНЬ І ЦИКЛІВ В ЕКОНОМІЦІ З ВИРОБНИЦТВОМ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ ЯК ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЇЇ РОДОВИЩ

У статті розглянуто коливання та цикли у виробництві залізорудної сировини. Визначено тривалість, глибину кризових явищ, причини що зумовлюють падіння виробництва залізорудної сировини у світі та окремих держав. Показано необхідність їх використання при економічній оцінці родовищ корисних копалин.

Hesitations and cycles at production of iron-ore raw materials are examined in the article. The duration, the depth of crisis phenomena, the reasons, causing the production fall of iron-ore materials all over the world and in separate countries are defined. The necessity of their usage at economic estimation of mines' useful deposits is demonstrated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Мінерально-сировинні ресурси складають основу світової економіки, окремих країн, регіонів і майбутній розвиток цивілізації. Рівень використання ряду природних ресурсів зростає по мірі розвитку науково-технічного прогресу в області видобутку і переробки, споживання мінеральної сировини. До таких ресурсів відноситься залізорудна сировина (ЗРС), на базі якої функціонують гірничо-металургійна галузь промисловості і пов'язане з нею виробництво паливно-енергетичної сировини (ТЕС – нафта, газ, вугілля, уран), всі види машинобудування, сільське господарство, будівництво, ВПК і ін.

Розподіл непоновлюваних природних ресурсів у світовому просторі нерівномірний, що визначає сировинну залежність одних і монопольне положення інших держав [1, с.34], інтеграцію по розробці мінеральної сировини (МС) широкого споживання або дефіцитного.

У той же час, низький рівень розвитку економіки ряду держав, що володіють мінерально-сировинними ресурсами, примушує віддавати їх в освоєння економічно розвиненим країнам, деколи на невигідних умовах (по низьких цінах). До того ж, сучасний стан виробництва мінеральної сировини (МС) характеризується такими тенденціями:

- зростання витрат на освоєння, видобуток, переробку руд;
- створення транснаціональних компаній по видобутку і переробці сировини;
- вкладення капіталу країнами імпортерами в освоєння родовищ мінеральної сировини (РМС) інших країн, що володіють запасами сировини;
- загострення конкурентної боротьби за збут продукції на світовому ринку.

Все це визначає прагнення гірничодобувних підприємств використовувати найбільш рентабельні РМС, що у поєднанні з інтенсифікацією використання мінеральної сировини (МС), породжує негативні моменти:

- виснаження надр і залишення запасів МС більш низької якості майбутньому поколінню людей;
- залишення РМС, що знаходяться на глибших рівнях земної кори (надр), а також в тяжкодоступних районах, що вимагає великих витрат на їх освоєння;
- зниження мотивації в розвиток НТП (інновацій) в області збагачення руд з низькою якістю і глибокої переробки сировини.

Таким чином, виникає необхідність обговорення проблеми, що стосується економічної оцінки РМС в двох аспектах – задоволення інтересів підприємців і суспільства.

У першому випадку комплекс питань охоплює: оцінку масштабу РМС; з'ясування промислово-геологічної характеристики РМС; аналіз умов його освоєння, експлуатації,

встановлення значущості в плані розвитку сировинної бази галузей, країни, світової спільноти; раціонального використання МС і охорони навколишнього середовища, зміни галузевої структури. У другому випадку – визначення вартості запасів РМС при продажу або здачі в оренду державою (власником надр).

У даному дослідженні ми зупинимося на питаннях відносно принципів грошової оцінки РМС.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теорія і практика економічної оцінки РМС отримали свого розвитку в ряді робіт [2, с.111; 3, с.13; 4, с.67; 5, с.19]. Проте, залишаються відкритими питання: визначення тривалості “життєвого циклу” МС і економічних ризиків при оцінці РМС; суми прибутку обчисленою за час експлуатації РМС в період від 50 до 100 років з використанням дисконтного множника. У останньому випадку необхідна конкретизація таких питань:

- яке значення процентної ставки повинно прийматись при використанні ряду модифікованих формул складних відсотків (раніше пропонувалося 2-25% річних залежно від ступеня ризику, ринкової кон'юнктури, стійкості цін на продукцію РМС і інших чинників [5, с.19]);
- які ризики повинні включатися при розрахунку фактора дисконтування під час обчислення поточної вартості РМС (раніше пропонувалося при використанні формули Х.Д. Хоскольда до 10% [4, с.67]. У США на основі експертних оцінок вводяться надбавки за ризик – для низькоризикових сфер господарювання – 3%, середньоризикових – 6%, високоризикових – 9%.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Широкий діапазон рекомендованих вище процентних ставок і відсутність можливості надійного передбачення динаміки норми дисконтування, величини економічного ефекту (прибутку, грошового потоку), в умовах тривалого терміну експлуатації РМС (50–100 років), а також темпів приросту і економічного спаду (підйомів) використання МС, зрештою, породжують суб'єктивізм у їх оцінці [3, с.13-19]. Компенсація ризиків шляхом введення підвищених норм відсотка у формули розрахунку вартості РМС по суті є паліативом (напівмірою). При цьому враховуються, більшою мірою, інтереси підприємця. Власник РМС повинен у процесі його експлуатації повернути понесені витрати на його придбання і отримати необхідний прибуток (але який прибуток?). Це у свою чергу викликає зустрічне питання – чи дотримується соціально-економічна вигода, тобто чи отримує суспільство повну компенсацію за відчуження мінеральної сировини, а також чи об'єктивна вартість при покупці-продажу РМС державою, чи залишаються передумови для стійкого економічного розвитку країни, чи дотримані її геополітичні інтереси і забезпеченість сировинними ресурсами майбутнього покоління людей в країні.

Крім того виникає необхідність встановлення тенденцій у використанні (попиті) мінеральної сировини на світовому, державному і регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є встановлення причинно-наслідкових стосунків між циклами розвитку в економіці і виробництвом залізорудної сировини як основи для вирішення проблеми економічної оцінки РМС (характеристика ризиків, їхня класифікація, виділення основної групи ризиків для обчислення ставки дисконту), визначення значущості РМС у задоволенні попиту в перспективі і ін. У основу дослідження покладена теорія циклічного розвитку економіки. Відомо, що у формуванні циклів беруть участь сукупне споживання продукції і гранична ефективність капіталу, залежних від економічних явищ: кредитна і депозитна ставка відсотка, податки, сукупне споживання продукції, інвестиції, інфляція, дефляція, зайнятість і ін.

Досягнення мети здійснювалося в основному вирішенням завдань через встановлення:

- тенденцій в розвитку сукупного споживання залізорудної сировини в світовій економіці і окремих країнах;
- характерних рис загальноекономічних умов циклів, що впливають на виробництво

залізорудної сировини;

- глибини і тривалості циклів (спад, підйом, рецесія в історичному аспекті);
- перспектив і попиту на ЖРС.

У дослідженні використано інформацію про сумарне виробництво залізорудної сировини в країнах з розвинутою ринковою економікою, а також в Україні, Росії за період 1900–2008 рр. [1, с.34-36; 6, с.129-130; 7, с.19-24; 8, с.116-399], дані обчислення сучасної вартості РМС на базі якого діє більше 50 років один з гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу [3, с. 13-18].

Виклад основного матеріалу дослідження. За період 1900–2008 рр. у світовій спільноті відбувалися неодноразові соціально-економічні потрясіння, які позначилися на виробництві і споживанні мінеральних ресурсів (рис.1, 2, 3).

Детальну характеристику цих періодів приведено в табл.1.

Таблиця 1

Коротка характеристика кризових ситуацій у світовій економіці та окремих країнах (Росія, Україна) за період 1900–2008 рр.

№	Період (роки)	Ситуативна характеристика періоду видобутку сировини в світі та провідних країнах виробників залізорудної сировини
1	2	3
1	1900 – 1914	Період передуючий першій світовій війні наголошується розширенням видобутку залізорудної сировини в США, Німеччині, Іспанії, Швеції, Франції, Росії. Загальний підйом видобутку сировини в світі спостерігався тільки за рахунок нарощування виробництва в Німеччині, Франції, США, в меншій мірі Англії, Швеції, Іспанії, Росії. Інші країни видобували вельми незначну кількість сировини 0,1–7,0 млн.т. у рік. При цьому до 1913 р. обсяг видобутку сировини зріс майже в 2 рази у світі і перших трьох країнах.
2	1914 – 1929	Підйом виробництва за рахунок різкого нарощування видобутку сировини Францією, Швецією (більше, ніж в 2 рази), в меншій мірі США і різке падіння (у 4,5 рази) в Німеччині, Бельгії, менше в Англії, Іспанії.
3	1929 – 1940	У США падіння виробництва (1929–1933 рр.) на 52%, сільського господарства на 49,5%, зменшення інвестицій в основний капітал в 6 разів, зниження ВВП на 31%. Продовження спаду тривало 3,83 року, рецесія – 3 роки. З урахуванням нової хвилі кризи 1937 р. рівень економіки зріс лише до сорокових років (обсяг ВВП зріс на 65% відносно 1933 р., промислове виробництво – в 2,2 рази, сільське господарство – в 1,6 рази, капіталовкладення – в 4,8 рази).
4	1941 – 1945	Друга світова війна. У СРСР відбувається падіння виробництва, за винятком продукції ВПК. На Україні видобуток залізорудної сировини знизився практично до 0.
5	1945 – 1950	Відновлення народного господарства в СРСР. Вихід з кризи тривав 5 років. Національний дохід в 1950 р. перевищив рівень 1940 р. у 4 рази, капіталовкладення зросли в 1,9 рази, ВВП склав 7% в рік, капіталовкладення складали 10 – 12% в рік.
6	1950 – 1985	У світовій практиці відбувається короточасна криза (1958 р.), що супроводжується зниженням видобутку залізної руди (з 323 млн.т. в 1957 р. до 273,0 млн.т. в 1958 р.). При цьому знизився видобуток руд марганцю, хрому, молібдену, вольфраму і інших легуючих металів. У 1957 році видобуток залізної руди до 80% доводився на Англію, Францію, Німеччину, Швецію, Канаду, США, Венесуелу. У цей період істотно збільшується частка збагачених руд (видобуток сирової руди складав 162,6 млн. т., а 97,6 млн. т. руди піддано збагаченню (60%)), після цього періоду настає поступове переміщення центрів видобутку залізної руди в країни Африки, Індію, Австралію, Бразилію, Росію, збільшується частка в світовому видобутку залізорудної сировини України. До початку 90-х років ХХ сторіччя країни Західної Європи стають імпортерами ЖРС та іншої сировини, оскільки споживали мінеральну сировину в тих обсягах, що перевищують власне виробництво (залізняку в 3,6 рази, фосфорних концентратів у 21,5 рази, хромових руд у 3,4 рази). Період 1950–1957 рр. характеризується зростанням цін на мінеральну сировину з 9 до 12 дол./т., потім знизилися в 1958 р. і досягли рівня 1957 р. в 1959–1960 рр. Після цього ціни поступово знижувалися до 10 дол./т. у 1963 р., а до 1967 р. – до 6 дол./т.).

1	2	3
		Підвищення цін відбувається в інтервалі часу 1967–1974 рр. (до 20 дол./т.). У період часу 1974–1980 рр. (особливо в 1975 р.) відбувається зниження цін до 10 дол./т. У 1967 р. спостерігається девальвація англійського фунта стерлінгу на 15%; відміна конверсії американського долара в 1968 р. на золото і припинення в 1971 р. обміну на золото доларів, накопичених іншими країнами. У грудні 1971 р. вперше з 1934 р. долар був девальвований на 8%, а в 1973 р. на 10%. Відбувається збільшення цін, сповільнюються темпи видобутку руд всіх металів. Криза 1973 р. почалася як енергетична, перейшовши потім в економічну, супроводилася зниженням виробництва ряду видів МС і металів. Максимум видобутку залізорудної сировини спостерігається лише в 1975 р. (902 млн.т.), знизившись на 6,6% в 1977 р. Після цього починається підйом видобутку, який досяг рівня 1975 р. в 1985 р. (917 млн.т.).
7	1985 – 2008	Посилення економічної і політичної інтеграції промислово розвинених країн Західної Європи, Північної Америки, Японії, ЮАР, Австралії. Розпад Ради Економічної Взаємодопомоги і СРСР на 15 незалежних держав. Кризова ситуація для України і Росії (розглянуто в тексті). Світова криза 2008 р., негативно позначилася на розвитку гірничовидобувної промисловості і металургійної галузі в світі. Тенденцію попиту на МС можна прослідкувати за десятиліттями ХХ століття в країнах з розвинутою ринковою економікою. При 17% населення Землі що живуть у них, частка видобутку у вартісному виразі складає більше 35% світового обсягу мінеральної сировини, а споживають – більше 52% що видобувається в світі.

Дані дозволяють стверджувати, що не дивлячись на позитивну тенденцію виробництва і споживання ЖРС (рис.1, 2, 3, 4, 5), за тривалий період спостерігалися істотні зниження їх величини в 1932, 1958-1959, 1977 рр., а надалі зберігалася нестабільна обстановка по видобутку руди до 1990 р. Після цього з 1991 по 2008 рік обсяг видобутку зріс (2008/1990 на 43,2%). Істотний скачок рівня виробництва ЖРС спостерігається після 1950 р.

В період 1970–1977 рр. в світовому просторі відзначалось наступне. Країни ОПЕК скоротили видобуток нафти і підняли ціни на неї в 3,5 рази, ввели ембарго на її постачання в країни Західної Європи, США, що призвело до енергетичної кризи, яка потім перешла в економічну кризу (1973–1974 рр.). Проте, цей період відзначається і перебудовою структури енергозабезпечення, споживання ТЕС, енергозбереження, модернізацією виробництва, транспорту, впровадженням прогресивних технологій видобутку, переробки.

На Україні різкий спад виробництва залізорудної сировини (багаті руди + залізорудний концентрат) і металопродукції приурочений до таких періодів: 1913–1920 рр. (Перша світова і громадянські війни), 1941–1944 рр. (Друга світова війна), затяжний спад 1981–1995 рр. (економічний – 1981-1990 рр. і політичний – 1990-1995 рр. кризи), різкий спад – 2008 р. (всесвітня економічна криза, в період якої на Україні видобуток сировини впав на 33%, а в 2009 р. до 43%).

Економічна криза 2008 р. викликала скорочення виробництва сталі на 50% і Україна вибула з десятки світових виробників продукції гірничо-металургійного комплексу. Причина цього носить двоякий характер. З одного боку глобальна криза в банківській системі, з іншої – недостатня увага держави до розвитку внутрішнього ринку ЖРС і металопродукції (внутрішнє споживання на Україні не перевищує 20%, тоді як в Китаї при істотному імпорті ЖРС і виробництві 490 млн.т. металопродукції, внутрішнє її споживання складає 440 млн. т. або майже 80%, в Індії – 90%).

Відрізок часу 1990-1995 рр. відрізняється спадом видобутку руди з 105 млн. т (1990 р.) до 50,7 млн. т. (1995 р.), виплавки чавуну з 44,9 млн.т. до 18 млн.т., видобуток вугілля з 164,8 млн. т. (1989 р.) до 87,8 млн. т. (1995 р.), марганцевих руд з 7,1 млн.т. до 3,2 млн.т. [6, с.129-130]. Цей період характеризується високим рівнем інфляції, низькою фінансовою забезпеченістю, розривом економічних зв'язків з країнами СНД і СЕВ.

У першому періоді тривалість рецесії 96 місяців, в другому – 48 місяців, в третьому періоді – 72 місяці, в четвертому – 36 місяців (по наших розрахунках з урахуванням темпів зростання видобутку і цін на світовому ринку на чорні метали).

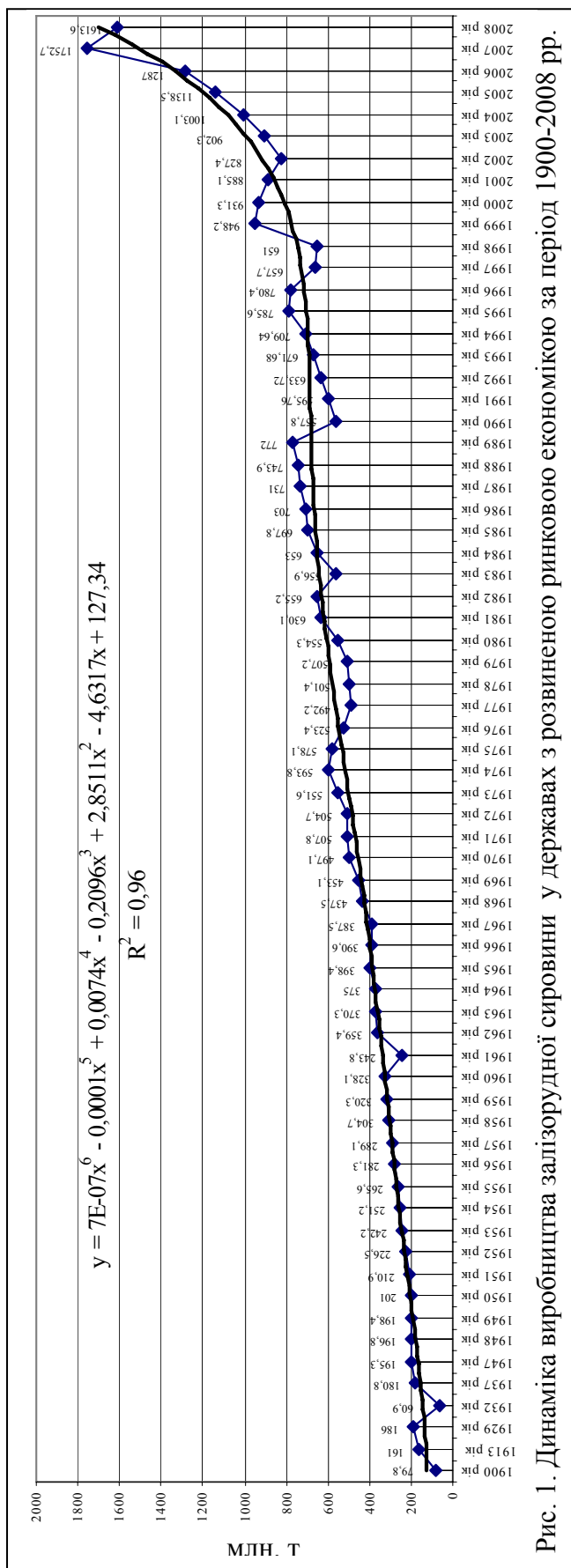


Рис. 1. Динаміка виробництва залізрудної сировини у державах з розвинутою ринковою економікою за період 1900-2008 рр.

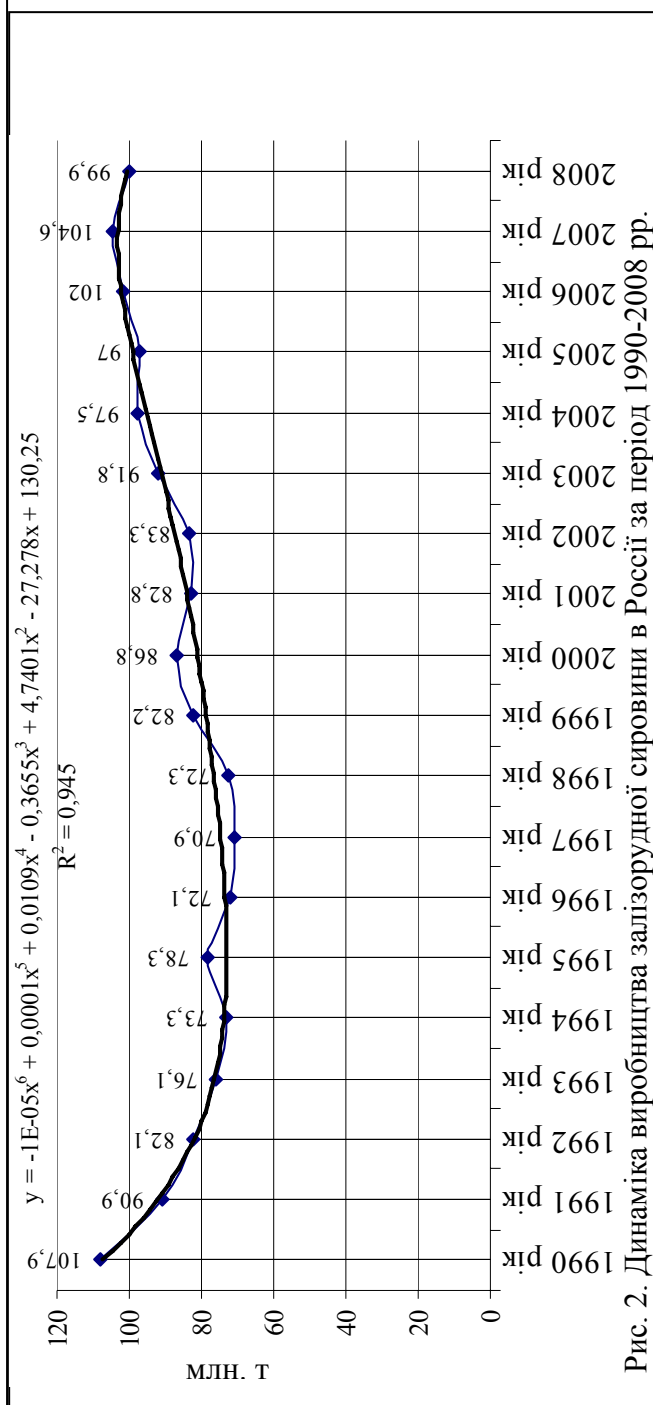


Рис. 2. Динаміка виробництва залізрудної сировини в Росії за період 1990-2008 рр.

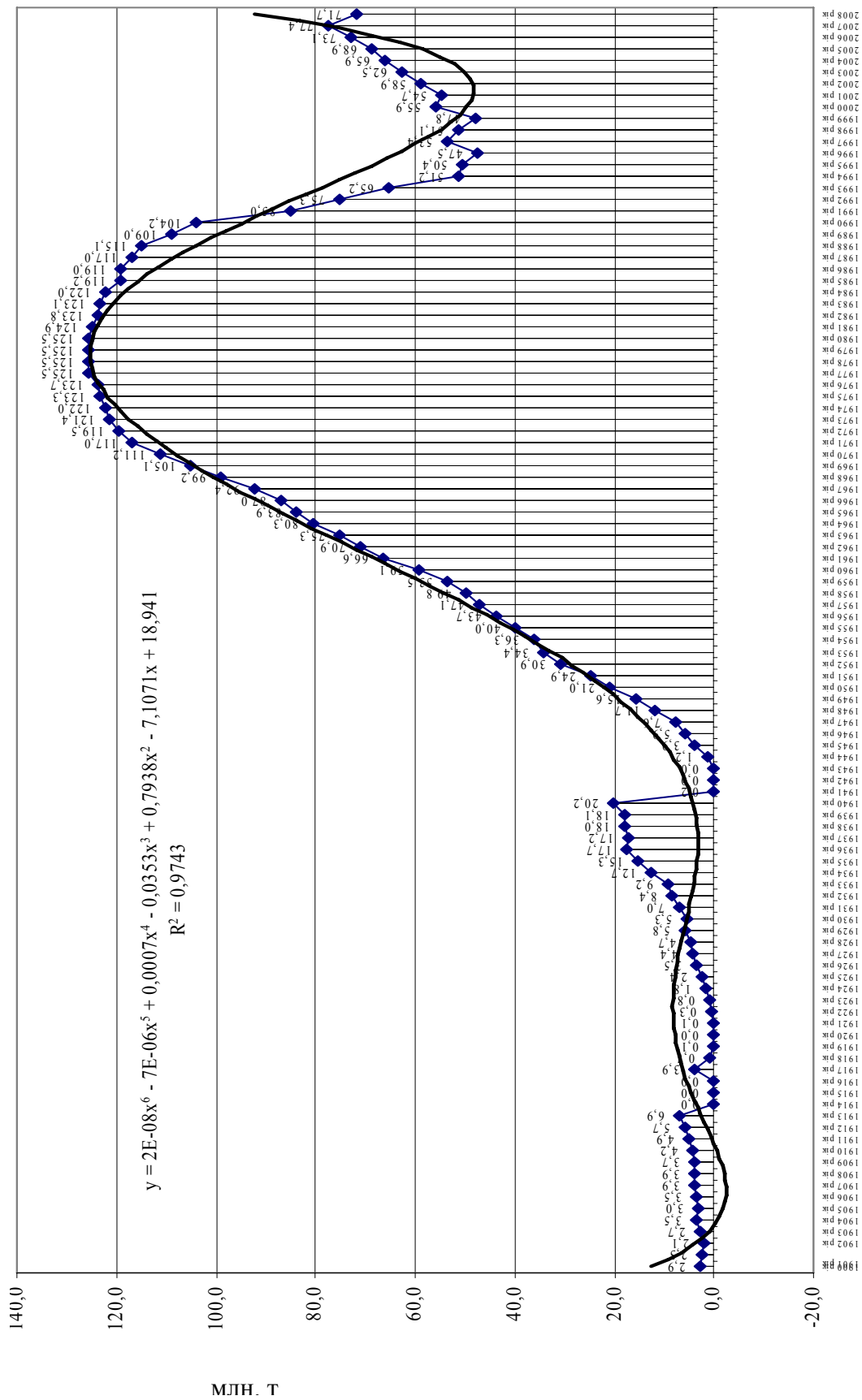


Рис. 3. Динаміка виробництва залізничної сировини на Україні за період 1900–2008 рр.

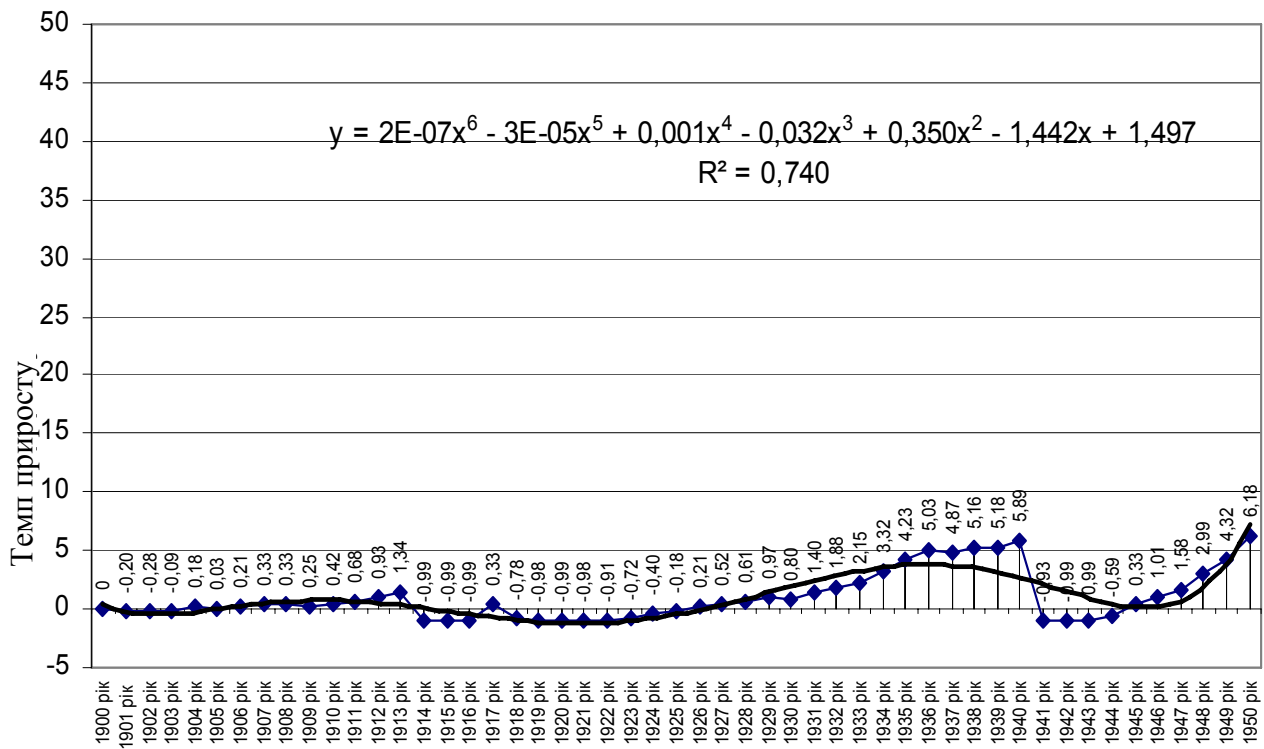


Рис. 4. Динаміка темпів приросту видобутку залізорудної сировини на Україні за період 1900–1950 рр.

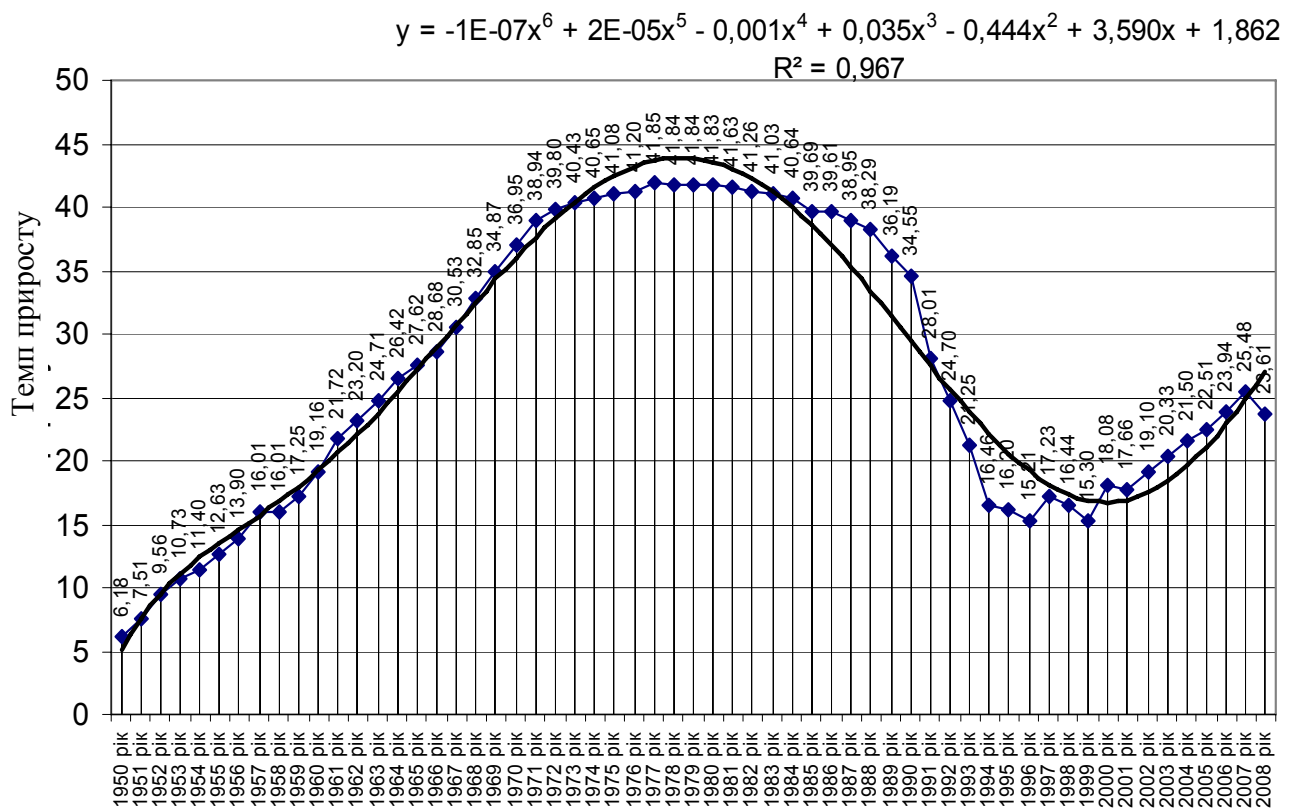


Рис. 5. Динаміка темпів приросту видобутку залізорудної сировини на Україні за період 1950–2008 рр.

Спад виробництва залізорудної сировини в 1981–1995 рр. тривав 14 років. Особливо різко відчувався спад виробництва залізорудної сировини за 6 років передуючих розпаду СРСР (1991 р., політична криза).

Вихід з кризи (підйом виробництва сировини) склав 8 років (2000–2007 рр.).

У Росії кризовий період 1913–1920 рр. привів до зниження випуску промислової продукції до 22 % від рівня 1913 року, сільського господарства – 67% і лише в 1928 р. показники були перевищені відповідно на 32% і 24%.

Політична і економічна криза 1990–1995 рр. в Росії носила більш затяжний характер, ніж на Україні. Період спаду в Росії тривав 5 років (1990–1994 рр.), рецесія 4 роки (1994–1998 рр.), підйом 8 років (1999–2007 рр.). З цим періодом спаду збігається девальвація рубля, зниження ВВП на 50% (порогові 20%), інвестицій – 16% (порогові 25%), частка імпорту споживання населення складала 53% (порогове 30%).

Валовий внутрішній дохід на душу населення до 1996 року впав до 396 дол. (у 1987 р. складав 625 дол.), частка промислового виробництва в 1990 році складала 35,4%, а в 1995 р. – 31,3%. Темп спаду в 1991–1995 рр. складав:

- національний дохід – 12,1%;
- дохід на душу населення – 8,%;
- продукція промисловості – 10,7%;
- роздрібна торгівля – 9,1%.

Виробництво товарної руди в Росії цього періоду постійно знижувалося: у 1991 р. – 235,3 млн. т, 1995 р. – 188,0 млн. т. (наближення до рівня 1991 р. спостерігалось лише в 1999 р. – 214 млн. т.).

Кризовий стан виробництва і внутрішнього споживання позначився на видобутку паливно-енергетичної сировини (ТЕС), виробництві сталі і кольорових металів, коштовних каменів і металів, добрив (по окремих видах 30 – 60%).

За 10 років такого стану економіки Росія перемістилася з 55 місця в світі (1987 р.) на 99 місце (1996 р.).

У СРСР після війни національний дохід (1945 р.) складав 83% до рівня 1940 р., промислове виробництво – 91%, сільське господарство – 60%, капіталовкладення – 92%, вантажообіг на транспорті – 76%.

Через п'ять років (тривалість підйому) в 1950 р. НВП перевищив в 1,6 рази рівень 1940 р., промислове виробництво зросло в 1,7 рази, сільське господарство в 1,4 рази, капіталовкладення в 1,9 рази [7, с.99].

Таким чином можна вважати, що економічна криза настає, коли обсяг виробництва скорочується на 1/3. Подальше зниження виробництва до 2/3 і більше приводить до його розпаду.

Загальна маса чорних металів в машинах, спорудах, конструкціях, транспортних шляхах, судах, трубопроводах, предметах ужитку тощо складає більше 6 млрд. т. (>93% у технічних конструкціях), що указує на велику питому вагу використання заліза на макро - і мікрорівнях. Такий стан його попиту пояснюється відносною дешевизною отримання металу в порівнянні з іншими металами і витратами енергії на тонну металу (мідь – 2,8 тут, електролітичний марганець – 3,6 тут, алюміній – 6,9 тут, залізо – 1 тут) [9, с.45-48]. Додамо, що залізо володіє універсальними властивостями, що обумовлюють його застосування (можливість додавати йому необхідні хімічні і фізичні властивості, геометричні форми, розміри).

Враховуючи особливості заліза і темпи виробництва ЖРС (рис. 1, 2,3,4,5), його слід відносити до мінеральної сировини тривалого попиту що забезпечує стабільний розвиток суспільства на світовому просторі в теперішній і майбутній період.

Масова заміна заліза іншими матеріалами в перші десятиліття XXI століття (до 50 років) неможлива, навіть, якщо допустити наявність науково-технічних розробок сьогодні, за наступних причин:

- відсутність достатньої ресурсної бази цього матеріалу (що вимагає значних інвестицій і

часу на її створення);

- готовність до сприйняття галузями промисловості інновацій;
- час дифузії новацій і час структурної перебудови техніко-технологічної бази галузей промисловості.

Таким чином, різке падіння виробництва ЖРС і металу маловірогідно. Слід чекати деяку стабілізацію виробництва ЖРС у зв'язку з можливістю використання накопиченого металу в конструкціях, машинах, термін амортизації яких закінчується (закінчився) найближчим часом.

Стабілізація виробництва заліза в майбутньому може бути обумовлена тенденцією подальшого зниження металоємності виробництва. Таке явище спостерігалось з 1950 року: для вугілля з 605 кг/тут в 1950 р. до 307 кг/тут в 1995 р., залізної руди з 102,8 кг/тут у 1950 р. до 85,3 кг/тут у 1995 р., природного газу, нафти [10, с.63]

Таким чином, термін залізного століття в історії людства далеко не вичерпаний і продовжуватиметься до тих пір, поки не будуть освоєні конструкційні сплави металів (матеріалів) не поступливі властивостям заліза по технічних характеристиках, масовості застосування, вартості виробництва.

У зв'язку зі сказаним, ми не розділяємо повністю точку зору Д. Хемфріса щодо «життєвого циклу» мінеральної сировини [11, с.215-229], який виділяє в ньому чотири стадії (юність, світанок, зрілість, в'янення), оскільки він не враховує особливості виду МС і значущості його в економіці.

Аргументами проти такого підходу ми бачимо в такому:

- вид МС, роль і значущість його в суспільній праці є визначальним чинником тривалості його використання, що повинне враховуватися при економічній оцінці РМС;
- залізорудна сировина є продуктом (природним ресурсом) тривалого використання (попиту), «хлібом» промисловості, на базі якого ґрунтується металургійне виробництво і зв'язані з ним галузі промисловості світової економіки;
- динаміка видобутку залізорудної сировини за тривалий період (більше 100 років) і дальня історична ретроспектива (кам'яний, бронзовий, залізний століття в історії розвитку людства). Кам'яне століття тривало в інтервалі часу 800000-6000 років тому; бронзове століття – почало в третьому тисячолітті до н.е., розквіт в 2-му тисячолітті до н.е, його закінчення в 1-му тисячолітті до н.е; залізне століття – почалося в Єгипті і Массопотамії в середині 2-го тисячоліття до н.е., в країнах Середземномор'я в XII ст. до н.е., в Європі в VIII– VII вв. до н.е. і триває до теперішнього часу;
- відсутність масового замітника, що відповідає конструкційним властивостям заліза в найближчій перспективі розвитку сучасної цивілізації, що забезпечує залізу стійкий попит;
- зростання питомої ваги споживання МС в країнах, що розвиваються, в кінці XX ст. і початку XXI століття (до 25%) [2, с.159];
- розширення портфеля металоємних проектів в світовій економіці (будівництво нафто- і газопроводів, транспортних шляхів, металоконструкцій, машинобудування, відновлення природного псування металу під впливом природних процесів, споживання ВПК тощо).

Виходячи з відміченого вище, період “життєвого циклу” МС заліза виходить за рамки достовірного прогнозування і тривалості часу його споживання.

Сама модель параболічної кривої може відображати не життєвий цикл, а періоди підйому і спаду виробництва МС унаслідок хвильового характеру розвитку економіки (рис.1, 2, 3, 4).

Крім того, така модель при істотному відрізку часу (періоді) може відображати не динаміку темпу спаду (підйому) в «життєвому циклі» МС, а періоди, з якими пов'язані:

- вичерпання потенціалу ресурсу МС на конкретній території (наприклад, теплоенергетичної сировини на Україні та в інших країнах);
- стабілізація виробництва МС через досягнення технологічно необхідної межі металоємності виробів у певному відрізку часу в макроекономічному плані або питомої

витрати металу у всіх виробках з його застосуванням, що зумовить стабілізацію виробництва ЖРС і металопродукції;

- спад виробництва металу унаслідок скорочення числа рентабельних РМС через посилювання технічних, технологічних, економічних вимог до їх сировини.

Перша і третя причини спаду усуні за рахунок перерозподілу центрів видобутку МС (до 60-х років видобуток ЖРС із-за зниження кількості і якості МС в країнах Західної Європи перемістилися до Австралії, Бразилії, Канади, Індії, Росії, України, де є стійка база ресурсу) і можливість відтворення (пошук, розвідка) МС в кількостях, що забезпечують тривале його виробництво при досягнутому рівні споживання і прогнозованих обсягах видобутку [1, с.34-35; 12, с.95-100].

Інтенсивність відтворення МС можна оцінити коефіцієнтом рівноваги (К) підрахованих (розвіданих) запасів в надрах, зкорегованих згідно техніко-економічним вимогам на даний момент і видобутку.

Величина К відображає співвідношення кількості відтвореного (розвіданого) ресурсу (запасів МС) і сумарним (загальним) видобутком МС.

Очевидно, що при $K=1$ забезпечується пропорційність темпів відтворення і видобутку за час Т.

Якщо $K>1$, рівновага порушується за рахунок прогресивного відтворення МС (випередження видобутку).

При $K<1$ спостерігається дегресивне відтворення МС.

Економічні наслідки при розглянутих значеннях К такі:

- при $K=1$ суб'єкти господарювання (гірничодобувні підприємства, галузі, країни, групи країн, світ) забезпечені МС і мають основу стабільного розвитку і оптимальні витрати капіталу на відтворення;
- при $K>1$ або випереджаючому відтворенні спостерігається нераціональне використання капіталу, бо в цьому випадку відбувається «омертвляння» капіталу і навіть його втрата, у разі зниження рентабельності групи РМС, що знаходяться в портфелі ресурсів, під впливом економічних чинників (збільшення витрат на освоєння і виробництво кінцевого продукту);
- при $K<1$ суб'єкти господарювання обмежені в маневрі по введенню обсягів виробництва, стабільному випуску і розширенню виробництва МС. Це означає, що при обмеженому часі і інвестиційному капіталі на відтворення сировини вони стають головними чинниками зриву здійснення стратегічних планів в економіці і визначає перехід країн до значущої (Китай по ЖРС) або до повної залежності від імпорту сировини (Японія, країни ОАЕ, Балтії, Туреччина тощо). Це видно по енергетичній кризі 1973–1974 рр.; падінню видобутку ЖРС в Німеччині, коли Франції була повернена Лотарінгія після Першої світової війни; залежність України по нафті та газу, кольоровим і рідкісним металам; по перетворенню Росії на країну імпортера, через відсутність власних рентабельних джерел уранової, хромової сировини після розпаду СРСР; а також США через незначну базу марганцевих руд.

Висновки і перспективи подальших розробок. Ретроспективний аналіз виробництва і споживання ЖРС як основи металопродукції для багатьох галузей національної та світової економіки вказує на хвильовий характер їхніх змін. Підйоми і спади споживання ЖРС збігаються з макроекономічними коливаннями і циклами на цих рівнях економіки, нерозривно пов'язані з нерівномірністю функціонування різних елементів економіки і відображають економічну динаміку, детермінанту макроекономічної рівноваги у виробництві (споживання) ЖРС, нестаціонарність процесу розвитку економіки гірничодобувної промисловості. Рух від однієї макроекономічної рівноваги до іншої, в масштабах національного і світового виробництва ЖРС виражає прогрес його використання, що досягається стимулюванням сукупного попиту, радикальною зміною в технологічній базі виробництва (збагачення бідних руд після 1950 р.) і структури виробництва, споживання металопродукції.

ЖРС відноситься до природних ресурсів тривалого використання. Період його використання виходить за рамки життєдіяльності декількох поколінь людей.

Його “життєвий цикл” визначається роллю і значущістю в економіці, розвитком життєдіяльності суспільства на світовому рівні. Тому не можна робити математичний опис циклу за допомогою двостороннесиметричної кривої. Розтянутість періоду часу “розквіту”, “зрілості” у використанні ЖРС і укороченість періоду “зав'янення”, у разі заміни заліза іншими конструкційними матеріалами на основі НТП, дає підставу описувати його “життєвий цикл” асиметричною кривою.

Всі цикли виробництва (споживання) ЖРС виходячи з їх характерних рис мають специфічні особливості за наявності спільного, що дозволяє провести їх класифікацію за групами, підгрупами, видам для виділення ризиків по ступеню ускладнення при виробництві ЖРС і які мають бути враховані при економічній оцінці довгоексплуатованих і проєктованих до експлуатації РМС (понад 50–100 років).

Ці питання вимагають самостійного обговорення, оскільки вони пов'язані з вірогідністю протікання явищ, попередженням ризиків, обґрунтуванням групи ризиків, що мають найбільший вплив на витрати (вигоди) при купівлі-продажі РМС та, які необхідно враховувати при визначенні фактору дисконтування.

Література

1. Каталенец А. И. Некоторые аспекты мировой экономики минерального сырья / А. И. Каталенец, А. Ю. Шахно // Экономика Крыма: науч.-практ. журнал. – 2009. – № 28. – С. 34–36.
2. Вельмер Ф. В. Экономические оценки месторождений / Ф. В. Вельмер; [пер. с англ. под ред. А. В. Кваса]. – К.: Логос, 2001. – 200 с.
3. Каталенец А. И. Деякі недоліки дисконтування грошового потоку на підприємствах зі значним терміном дії / А. И. Каталенец, В. І. Вілкун // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 3(19). – С. 13–19.
4. Corlett A. V. Valuation Formulae. Part 1 / A. V. Corlett // Canadian Mining Journal. – 1967. – Vol. 88. – No. 8. – P. 65–68.
5. Осмоловский В. В. Экономика железорудной промышленности / В. В. Осмоловский. – М.: Недра, 1967. – 311 с.
6. Розміщення продуктивних сил України / [Е. П. Качан, М. О. Ковтонюк, М. О. Петрича та ін.]. – К.: Вища шк., 1998. – 375 с.
7. Козловский Е. А. Избранное. Минерально-сырьевые ресурсы России (анализ, прогноз, политика) / Е. А. Козловский. – М.: ООО “ИГЭП” РАЕН, 2004. – 418 с.
8. Развитие металлургии в Украинской ССР / [З. И. Некрасов, Ю. А. Анисимов, В. В. Врублевский, В. А. Ефимов и др.]. – К.: Наукова думка, 1980. – 960 с.
9. Dahlstrom D. A. Impact of changing energy economics on mineral processing / D. A. Dahlstrom // Mineral engineering. – 1986. – Jan. – P. 45–48.
10. Кривцов А. И. Зарубежная минерало-сырьевая база на рубеже веков – ретроспектива прогноз / А. И. Кривцов. – М.: ЦНИГРИ, 1998. – 63 с.
11. Humphreys D. A. A mineral commodity life-cycle? Relationship between production, price and economic resources / D. A. Humphreys // Resources policy. – 1992. – Vol. 8. – № 3. – P. 215–229.
12. Каталенец А. И. К вопросу экономики минерального сырья Украины / А. И. Каталенец // Збірник наукових праць Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ: РВК НГУ, 2005. – № 23. – С. 95–103.

СИРОВИННИЙ БАЗИС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ОЦІНКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглядається проблема розвитку ринку біопалив в Україні. Обґрунтовано розширення і оптимізацію сировинної бази за рахунок насіння соняшнику, сої та визначено прискорюючі чинники, що обумовлюють доцільність розвитку біоенергетики. Показано перспективні напрямки її розвитку.

In the article the problem of market of biopropellants development is examined in Ukraine. Grounded expansion and optimization of source of raw materials due to the seed of sunflower, soy and прискорюючі certain factors which stipulate expedience of development of biotenergy. Perspective directions of its development are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Пануючою тенденцією в енергетиці є підвищення вартості природних нафтопродуктів, вугілля і газу. Україна належить до країн частково забезпеченим традиційними видами первинної енергії.

Енергетична залежність України від постачань органічного палива складає більше 60% (імпортує 75% необхідного об'єму газу і 85% сирової нафти і нафтопродуктів). В той же час енергоємність ВВП України в 2,6 разу перевищує середній рівень енергоємності ВВП інших країн світу.

Освоєння нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії (НПДЕ) в сучасних умовах зростання цін і дефіциту енергоносіїв розглядають як важливий чинник підвищення рівня національної і енергетичної безпеки України.

В Україні цей потенціал використовується недостатньо. Частка (НПДЕ) в енергетичному балансі країни складає 7,2% (6,4% – за балансові джерела енергії, 0,8% – відновлювані джерела енергії).

Перше місце в числі альтернативних джерел енергії, займає біоенергетика. Її світовий потенціал еквівалентний 1,7 трлн. кубічних метрів природного газу, що складає близько 14% загального споживання первинних енергоносіїв (вугілля, газ, нафта, ядерне паливо). Україна в області біотехнології істотно відстає від розвинених країн світу, хоча фундаментальні основи передової біотехнології були розроблені ще в 70-х роках ХХ сторіччя і доведені до рівня промислового застосування більшістю розвинених країн.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання розвитку та використання альтернативних палив із сільськогосподарської сировини в сучасний час вивчається у працях Д. Гродзинського, А. Доллинського, Г. Гелетути, Г. Калетника, С. Кудрі, М. Корчемного, О. Левчука, Є. Лебедева, О. Шептицького та інших, які розширили наукові дослідження в сфері біоенергетики з урахуванням зміни соціально-економічного середовища.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність цієї проблеми пояснюється тим, що зарубіжні країни змагаються за можливість розвитку в Україні виробництва біологічних видів палива, це може привести до імпорту біопального. Посилюється проблема все більшим загостренням ситуації з дефіцитом та здороженням традиційних видів палива, а також критичним екологічним становищем в країні. В Україні біоенергетика формує 46% ринку поновлюваних джерел енергії. Це джерело поновлювальної енергії і тепла, здатне замінити всі види викопного палива.

Постановка завдання. Метою статті є визначення необхідності та перспектив розвитку ринку біопалив у контексті сучасних вимог забезпечення продовольчої безпеки та розвитку агропромислового комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промислове виробництво біопалива в Україні знаходиться у стадії становлення. Україна має величезний потенціал по вирощуванню біосировини і може зайняти своє місце на світовому біопаливному ринку. Проте в країні відсутній досвід масштабного промислового використання біосировини.

Реалізація проектів по використанню біомаси була забезпечена зарубіжними програмами технічної допомоги – програмою Міністерства економіки Нідерландів SENTER або датсько-українським проектом впровадження системи тепlopостачання в сільській місцевості. Були фінансовані різні пілотні проекти, в рамках яких створювалися демонстраційні зразки, покликані показати переваги енергозбережних і екологічно чистих технологій. Завдання цих програм не були реалізовані, масового впровадження проектів не відбулося. Український бізнес інтересу до проблеми не виявив.

Тому сьогодні використання біомаси здійснюється лише в рамках окремих локальних проектів в Київській, Рівненській, Дніпропетровській областях, Ялті, Алушті, Полтаві, Чернівцях. Найбільший інтерес викликають рідкі види палива, що отримуються з біосировини.

Основними споживачами твердого палива є: потужні електростанції і ТЕЦ; районні і місцеві котельні малої і середньої потужності; приватні споживачі; торгові компанії, що здійснюють постачання промислових споживачів; роздрібні торговці; численні торгові агенти [1, с.14; 2, с.61].

Пріоритетними споживачами рідкого палива виступають аграрний сектор економіки і транспорт. Для агросектора це обумовлено високою часткою палива в кінцевому продукті, близькістю сировини для самостійного виробництва біодизеля з масел сільськогосподарських культур.

Тільки у аграрному секторі для проведення сільськогосподарських робіт потрібно щорічно 1,9 млн. т дизельного палива і 0,62 млн. т бензину, що еквівалентне 4,5 млн. т нафти, яка імпортується. В умовах України при врожайності ріпаку в 1,5–2 рази нижче, ніж європейська, площі посіву істотно зростають. Так, для еквівалентної заміни щорічно споживаного агросектором 1,9 млн. т дизельного палива, необхідно виробити майже 2,2 млн. т біодизеля, для отримання якого потрібно було б засівати 25-42% всіх орних земель. Крім того, унаслідок розосередженості і великої вологості біомаси, витрати на її збір і транспортування складають не менше 50 % вартості кінцевого продукту [3, с.65-66].

В рамках Державної програми розвитку виробництва дизельного біопалива до 2010 року планується інтенсифікувати в країні ріпакосіяння за рахунок створення регіональних зон концентрованого вирощування ріпаку. Передбачається збільшити посівні площі ріпаку до 10% від загальної площі ріллі і досягти щорічних урожаїв на рівні 7,5 млн. тонн, з яких не менше 75% переробляти в біопаливо.

За станом на 01.01.2008 р. в Україні за даними Міністерства аграрної політики, побудовано близько 50 біодизельних установок і заводи, які при повному завантаженні можуть виробляти, як мінімум, 500 тис. т біодизельного палива в рік (тільки у м. Калуші Івано-Франківської області побудовано завод потужністю 170 тис. т). У фермерських господарствах України виробляється від 50 до 70 тис. т біодизеля в рік. Отримувану при виробництві біодизеля гліцеринову фазу, а це 10% від початкового рослинного масла (тваринного жиру), фермери спалюють в котлах, використовуючи тепло для виробничих потреб [4, с.53].

Проте існуючі підприємства не забезпечені сировиною, незначна пропозиція біопаливної продукції і відносно висока вартість існуючих технологій промислової переробки біомаси, не дозволила сформуванати належний попит на біологічні види палива.

Розвиток біопаливної галузі характеризується вельми суперечливими чинниками. Вивчення реалій дозволило виконати деякі узагальнення і оцінити ситуацію, що склалася, в області розвитку біоенергетики. Аналіз показав, що реалізації такого великомасштабного проекту як «Біопаливо» властиві як позитивні, прискорюючі тенденції, так і чинники гальмування (табл.1).

Таблиця 1

Факторний аналіз розвитку біоенергетики

Прискорюючі чинники, що обумовлюють доцільність розвитку біоенергетики	Чинники, що перешкоджають розвитку і зростанню біоенергетики
1.Орієнтація країни на високу енергоефективність, цілеспрямовані дії уряду України в даній сфері, наявність зацікавлених бізнес-структур, сприятливих природних умов і ресурсних можливостей для формування сировинної пропозиції, можливість науково-технічного супроводу реалізації програмних рішень.	1. Стійка орієнтація на традиційні види енергетики. 2. Відсутність стратегії і концепції розвитку біопалива в Україні. 3. Висока витратність даної сфери діяльності, залежність економіки від традиційних енергетичних ресурсів.
2.Диверсифікація сільської економіки, розвиток сільських регіонів, поліпшення соціальної ситуації в районах дислокації підприємств по виробництву БВП;	4. Недостатність нормативно-правової і нормативно-технічної бази; 5. Низький рівень інноваційної активності галузевих підприємств
3.Зручне географічне положення щодо країн Західної Європи, що дозволяє створювати експортно-орієнтовані підприємства;	6. Стійка ринкова позиція високоприбуткових нафтопереробних підприємств, що безперервно насичують ринок традиційними видами палива
4.Зниження залежності від традиційних енергоносіїв і раціональне використання відходів	7. Не визначені стійкі джерела фінансового забезпечення програмних заходів і механізми регулювання виробничої і споживчої сфер
5.Запобігання забрудненню навколишнього середовища, зниження викидів шкідливих речовин, що викликають парниковий ефект при використанні біопалива на транспорті.	8. Політичне протистояння в Україні ускладнює процес законотворчості. Перераховані програми носять декларативний, а не законодавчий характер. Як і більшість програм, що не мають сили закону, реалізувати їх буде складно. Крім того, програми орієнтують споживачів на використання твердих, газоподібних і рідких видів палива, призначених для використання в різних сферах. Регуляторна діяльність держави в цих сферах повністю відсутня.
	9. Неможливість швидкого перекладу всього парку транспортних засобів на використання палива, в якому міститься 10% біодобавок (етанолу), а також сільгосптехніки на біодизель.
Як відомо, в квітні 2007 року виробництво біопалива було оголошене стратегічною метою України. У червні 2007 року ВР України зобов'язала місцеві власті дев'яти міст країни з населенням понад 500 тис. чоловік повністю перевести через три роки на біопаливо весь транспорт Києва, Харкова, Дніпропетровська, Донецька, Одеси, Запоріжжя, Львова, Кривого Рогу і Миколаєва. Причому в 2008 році на біоетанол і біодизель повинне бути переведено 50% транспортних засобів в цих містах, а в 2009 році - 100%.	

Крім того заслуговують ретельного опрацювання на рівні країн, що розвивають біоенергетику, продовольчо-екологічні проблеми, пов'язані з реалізацією Глобальної Програми «Біопаливо», а саме:

– потенціальна можливість зміни і навіть зникнення багатьох природних ландшафтів, що

- обумовлено збільшенням площ посівів енергетичних сільськогосподарських культур;
- скорочення виробництва продуктів харчування, пов'язане із збільшенням виробництва біопалива з сільськогосподарської сировини. В зв'язку з цим ФАО рекомендувала не виробляти біопаливо в регіонах, де існують гострі проблеми продовольчої безпеки і нестача води;
 - заборона зростання цін на енергоресурси за допомогою біопалива, зростання попиту і цін на сировину для біоенергетики, що може спричинити зростання цін на продукти харчування;
 - сумнівна можливість зниження викидів шкідливих речовин в атмосферу;
 - високі витрати води на виробництво біопалива (9000л води на 1л біодизеля) і високі витрати зерна (240кг на 100л біоетанолу – цього вистачає на харчування людини протягом року) [5; 6].

Європейське агентство по навколишньому середовищу заявило, що мета по заміні 10% потреб в автомобільному паливі за рахунок біопалива - це експеримент, наслідки якого важко передбачити і контролювати.

Основні аргументи, що підтверджують цей висновок, зводяться до такого:

- перше покоління технологій виробництва біопалива не забезпечує оптимального використання ресурсів біомаси;
- біоресурси дуже обмежені, щоб в такому масштабі використовувати їх для виробництва біопалива;
- запаси сільськогосподарських земель в ЄС недостатні для виробництва необхідного об'єму біопалива;
- нарощування імпорту біопалива може привести до знищення лісів в країнах, що розвиваються, і до відповідних негативних глобальних наслідків. Так, за оцінкою Університету Міннесоти (США), перетворення лісів і лугов в плантації привело до збільшення змісту вуглекислого газу в атмосфері. Якби автомобілі продовжували працювати на звичайному бензині замість біопалива, але при цьому дерева і трава були збережені, об'єм викидів головного парникового газу опинився б як мінімум в 17 разів менше, ніж зараз [7, с.4].

Асортиментний ряд біологічних видів палива представлений твердими, рідкими і газоподібними видами палива (табл.2).

Таблиця 2

Характеристика біологічних видів палива

Вид біопалива	Початкова сировина (енергоносії)	Технологія конверсії сировини	Використання
1	2	3	4
Тверде біопаливо			
Дрова	Енергетичні ліси: (деревні, чагарникові, трав'янисті культури): евкаліпт, акація, ясен, вільха Комбіновані посадки: деревні культури + зернові (боби, трави) Обіг 4-6 років. Врожайність – 7 т/га		Зібрана біомаса використовується для виробництва теплової і електричної енергії, може служити як сировина для виробництва рідких біопалив
Паливні гранули і брикети	Гній, тверді побутові відходи Деревні відходи: кора, тирса, тріска і інші	Пресування, зброджування біологічних	Котлово-пічне паливо у т.ч. на ТЕС

1	2	3	4
	відходи лісозаготівлі Відходи сільського господарства: відходи кукурудзи, солома. Відходи круп'яного і олійного виробництва: лушпиння, лушпиння соняшнику Деревинні відходи пресують в пелети діаметром 8–25 мм та довжиною 10–30мм. На 1т гранул йде 4–5м3 відходів деревини	відходів	для виробництва електроенергії
Рідке біопаливо			
Біодизель	Паливо на основі жирів тварини, рослинного і мікробного походження (головним чином ріпак, соя, соняшник та ін. олійні)	Етерифікація рослинних масел	Замінник або складова дизельного палива
Діметіловий ефір (ДЕ)	Біомаса, відходи целюлозно-бумажного виробництва Екологічно чисте паливо без вмісту сірі, вміст оксидів азоту у вихлопних газах на 90% менше, ніж у бензині. Застосування ДЕ вимагає переробки систем живлення (установки газобалонного обладнання, коректування сумішоутворення) і запалення двигуна.		Альтернатива дизельному паливу
Біоетанол	Спирт етиловий зневоднений, вироблений з біомаси або етилового спирту-сирцю	Гідроліз та ферментація	Біопаливо або біокомпонент (присадка) бензину
Біометанол	Морський фітопланктон, що штучно культивується в промислових масштабах Достоїнства: висока продуктивність фітопланктону (до 100 т/га в рік); не вводяться в обіг землі сільськогосподарського призначення, відсутній зв'язок з сільськогосподарським виробництвом	Біотехнологічна конверсія, метанове збро-дження біомаси, гідроксілі-рування метану з отриманням метанолу	Біопаливо або біокомпонент (присадка) бензину
Біобутанол	Бутіловий спирт, виробляється з біомаси		Біопаливо або біокомпонент інших видів палива
Синтетичне біопаливо	Синтетичні вуглеводні та суміші синтетичних вуглеводнів, вироблені з біомаси		Біокомпонент інших видів палива
Газоподібне паливо			
Біогаз	Продукт зброджування біомаси, що являє суміш метану і вуглекислого газу Початкова сировина: гній, пташиний послід, зернова і мелясна післяспиртова барда, пивна дробина, буряковий жом, відходи рибного та забійного цехів,	Анаеробне зброджування	Паливо для транспорту, виробництва електроенергії, тепла, пари. Біогазова

1	2	3	4
	відходи молокозаводів, консервних заводів, відходи виробництва крохмалю і патоки, переробки картоплі, побутові відходи, трава. Вихід біогазу визначається видом сировини і змістом сухої речовини. 1 тонна гною ВРХ – 50–65 м3 біогазу із змістом метану 60% 1 тонна рослинної біомаси – 150-500 м3 біогазу із змістом метану 70% 1 тонна жиру – 1300 м3 біогазу із змістом метану до 87 % Виробництво біогазу дозволяє запобігти викидам метану в атмосферу. Метан надає вплив на парниковий ефект в 20 разів сильніше, ніж CO₂, і знаходиться в атмосфері 12 років.		установка може використовуватися як очисна споруда, працюючи на відходах
Біоводень	Біомаса, природний газ, метан, вугілля, дистильована вода При роботі на водні в атмосферу викидається тільки водяна пара. У разі використання водню знижується потужність двигуна до 82 – 65 % порівняно з бензином. Потенційно потужність двигуна може бути збільшена до 117 % порівняно з бензиновим аналогом.	Парова конверсія газу Газифікація вугілля Електроліз води Біомаса: Термохімічний метод Біохімічний метод Біофотоліз Собівартість процесу \$27 / кг Н.	Водень може використовуватися як паливо в звичайному двигуні внутрішнього згорання. Можливо отримувати суміші традиційного палива з воднем

Примітка: біомаса – це біологічно поновлювані речовини органічного походження, які здатні біологічно розкладатися (відходи рослинництва і тваринництва), лісового господарства і технологічно пов'язаних з ним галузей промисловості, а також органічна частина промислових і побутових відходів.

Разом з приведеною класифікацією виділяють три покоління біопалива [8, с.35-37; 9, с.58; 3, с.64-65]:

Перше покоління: біологічні види палива (біодизель, біоетанол), вироблені з продовольчої сировини. Технологія їх промислового виробництва найбільш розроблена, практика налічує безліч прикладів їх ефективного застосування як пінного та моторного палива або компонента паливних сумішей, але досвід великомасштабного застосування обмежений декількома країнами. Отримане паливо добре змішується з традиційними паливами викопного походження, але виробництво високовитратне із-за високої собівартості сировини.

Біопаливо першого покоління має істотний недолік, пов'язаний з тим, що проблема енергетики вирішується за рахунок проблеми продовольства і при цьому тільки частина використаної біомаси конвертується в біопаливо.

Друге покоління: біологічні види палива, для виробництва яких у якості сировини використовуються не продовольчі культури, такі як ріпак, соя і кукурудза та ін., а лігніноцеллюлоза – некондиційна деревина, тріска, тирса, солома і ін. Дані продукти для

використання в комерційних цілях достатньо дорогі із-за високої вартості технології.

Біопаливо другого покоління, навпаки, має ряд переваг:

1. виробництво сировини має цільову спрямованість, оскільки вибір здійснюється виходячи з енергетичної, а не з харчової цінності сировини;
2. у паливо конвертується більша частина рослин;
3. лігніноцелюлозні трав'яні культури ростуть на ґрунтах низької якості, мають високу енергетичну цінність, сприятливі показники по кількості біомаси на одиницю посівної площі.

Третє покоління: вивчаються можливості отримання за допомогою генної інженерії нового виду водоростей, з яких потім буде вироблятися економічне паливо для всіх видів транспорту.

На сьогоднішній день основні джерела біомаси мають енергетичний потенціал у розмірі 21,2–25,1 млн. тонн у.п./рік (табл. 3).

Таблиця 3

Потенційні обсяги енергії біомаси

(млн. тонн у.п./рік)

Вид біомаси	Енергетичний потенціал
Солома злакових культур	5,0-5,5
Стебла і качани кукурудзи на зерно	2,0-2,5
Стебла і лушпиння соняшнику	2,0-2,5
Біогаз із органічних відходів	1,5-1,8
Біогаз із станцій аерації та ін. очисних споруд	0,1-0,2
Біогаз з побутових відходів	1,5-2,0
Деревне паливо, відходи деревини	1,8-2,0
Рідке паливо з біомаси (біодизель, біоетанол)	2,0-2,5
Енергетичні плантації (деревинні, чагарникові, трав'яні)	5,0-5,5
Торф	0,3-0,6
Разом	21,2-25,1

Виходячи з даних прогнозного паливно-енергетичного балансу України про загальну потребу в енергоресурсах, очевидно, що економічний потенціал біомаси може задовольнити близько 6–11% потреби України в енергії (табл.4).

Таким чином, зростання потреби в енергоресурсах при збереженні необхідного рівня заміщення, спричинить збільшення потреби в біомасі.

Таблиця 4

Частка біопалива в загальному обсязі споживання енергоресурсів в Україні

Показники	2010	2015	2020	2030
Енергоресурси – всього				
Базовий сценарій	235,9	255,6	278,2	341,2
Песимістичний сценарій	222,2	231,8	241,9	308,3
(млн.тонн умовн. палива)				
Ступінь задоволення потреби країни в енергоресурсах за рахунок біологічних видів палива (у %):				
Базовий сценарій	9,0-10,6	8,3-9,8	7,6-9,1	6,2-7,4
Песимістичний сценарій	9,5-11,3	9,1-10,8	8,8-10,4	6,9-8,2

Україна сьогодні повторює шлях європейців, які свого часу узялися за виробництво біопалива на основі ріпаку. Це не випадково. Дослідження енергетичного балансу різних видів рослинної сировини свідчить про вигідне співвідношення між спожитою (на переробку ріпаку) і виробленою ріпаком енергією (табл. 5, табл.6).

Таблиця 5

Порівняльний енергетичний баланс сільськогосподарських культур –
джерел сировини для виробництва біопалива

Енергетичний еквівалент, Гдж/га	Вид сировини				
	Ріпак	Цукровий буряк	Пшениця	Кукурудза	Картопля
Споживання енергії	27,8	97,8	56,1	53,7	84,1
Виробництво енергії	62,7	159,8	64,2	63,9	87,5
Співвідношення	1:2,25	1:1,63	1:1,14	1:1,28	1:1,04

Так, або інакше, виробництво ріпаку і переробка його на біодизель розглядається як один із шляхів забезпечення сільськогосподарських товаровиробників паливом. Наслідки таких рішень можуть виявитися плачевними в умовах відсутності регуляторної політики. Правда, потрібно відзначити, що площі посіву можуть змінюватися. Нemoжливiсть залучення кредитних засобів банків для посіву нового урожаю і сильний обвал закупівельних цін, як на зернових, так і на олійні понизили мотивацію товаровиробників.

Враховуючи безпосередній вплив світових тенденцій на ціни в Україні, можна говорити про те, що зниження світового виробництва ріпаку на тлі зростання його споживання в 2009/10 маркетинговому році сприятиме збереженню високого експортного попиту. На сьогоднішній день склалася парадоксальна ситуація: 90% виробленого в країні ріпаку передбачається експортувати, при тому що переробні підприємства не працюють на повну потужність. Товаровиробникам більш вигідно продати сировину, ніж її переробити.

На сьогоднішній день практично в кожному регіоні планується побудувати по 2-3 заводи по виробництву біодизеля, включаючи великі підприємства, потужністю 100 тис. т в рік (Харківська, Житомирська, Сумська, Тернопільська, Волинська, Івано-Франківська обл.). Якби всі підприємства, будівництво яких йде або заявлено заробили на повну потужність, то їм було б потрібно 5 млн. тонн ріпаку. Якщо виробництво ріпаку відбуватиметься за рахунок розширення посівних площ при скороченні посівів сояшнику, то Україна може занастити національний ринок сояшнику, що є провідним та найбільш організованим серед продовольчих ринків.

Таблиця 6

Баланс попиту і пропозиції на ріпак в 2007/08-08/09 МР

тис. тонн

Показники	2007/08 МР	2008/09 МР
Валове виробництво	1047	2500
Внутрішнє споживання	155	250
Насіння	7	10
Можливий експорт	885	2240

При цьому вироблений біодизель не буде мати попиту на внутрішньому ринку, навіть, при 100% переході аграрного сектору на новий вид палива. Враховуючи високу вартість ріпакової олії на світовому ринку (близько 800 доларів за тону), його вигідно продавати і купувати, що дешевше за біодизель. У перспективі ріпакова олія може дешевшати або ставати дорожчою, але вона завжди, також як і ріпак буде потрібна тим країнами, які організували промислове виробництво біодизеля.

Продати вироблений біодизель також буде складно, оскільки він не конкурентоздатний в порівнянні із західноєвропейським, виробництво якого забезпечується державними дотаціями. І, нарешті, ринок ЄС надійно захищений імпорними митами на готовий біодизель і відкритий для сировини, оскільки це забезпечує нормальну і стабільну роботу біодизельних підприємств [4, с.53-54].

Саме тому пропозиції полягають в такому:

- у відмові від ідеї вирішити проблему біодизеля тільки за рахунок ріпаку;
- в розширенні і оптимізації сировинної бази за рахунок насіння соняшнику, сої (у США 90% біопалив виробляється з соєвої олії, а не ріпакової), пшениці, дешевої імпоротної пальмової олії або альтернативних ресурсів місцевого походження. При цьому треба відпрацювати:
- технології вирощування і переробки цих культур, визначити пріоритети, розробити зональні схеми;
- систему державної підтримки виробництва всіх олійних культур в країні, що дозволить створити для всіх рівні умови.

Рентабельність виробництва біопалива залишається досить високою, навіть якщо продавати його на місцевому ринку, а не експортувати в країни ЄС. Якщо забезпечити підтримку виробникам біопалива, то цей бізнес має добру перспективу. Єдиним недоліком є те, що при виробництві біопалива використовуються компоненти, що вимагають обов'язкового ліцензування. Саме це буде перешкодою для дрібних підприємств і самих виробників сільгосппродукції. Як відомо, спочатку виробники біопалива отримали податкові пільги, а саме акцизний збір по нульовій ставці, звільнення від сплати ввізного мита і ПДВ на операції по імпорту техніки і устаткування до 1 січня 2019 року, звільнення від оподаткування прибутку строком на 10 років з 1 січня 2010 року. Проте тепер зобов'язані спочатку отримати ліцензію, щоб займатися такою діяльністю (Згідно Постанові КМ України (№ 829 від 29 липня 2009 року). Але умови ліцензування ще не оголошені. Та і швидкість і процедура отримання дозволів в Україні має певні «національні особливості».

Зважаючи на досвід європейських держав, виробництво біодизельного палива в Україні можна організувати на наступних типах установок і заводів:

- 1) на міні-установках потужністю 0,3–3,0 тис. тонн/рік (для фермерів);
- 2) на підприємствах регіонального (обласного) рівня потужністю 10–30 тис. тонн/рік;
- 3) на промислових підприємствах державного значення потужністю 50–100 тис. тонн/рік.

Вітчизняна промисловість випускає для крупних підприємств і малих фермерських господарств різноманітне по продуктивності і ціні устаткування. За останні 10 років Німеччина, Франція, Австрія, Туреччина активно пропонують біодизельні і біоетанолові заводи за ціною від 8 до 20 млн. євро залежно від річної продуктивності (від 20 до 100 тис. тонн). Схема інвестування припускає будівництво заводу, подальше виробництво біодизеля з місцевої сировини і вивіз його в країну, що надала устаткування в рахунок оплати його вартості. З цього виходить наступне:

А. Вітчизняний виробник устаткування втрачає ринок збуту.

Б. Імпортне устаткування не використовується на повну потужність із-за браку сировини і елітного насіння для його виробництва, слабкого технічного регулювання даної сфери.

Але треба відмітити, що з 1 березня 2010 року в Україні введено національний стандарт ДСТУ 6081:2009 «Паливо моторне. Ефіри метилові жирних кислот, масел і жирів для дизельних двигунів. Технічні умови». Цей стандарт повинен бути гармонізований з Європейським стандартом EN 14214:2003 «Паливо для автомобілів. Метилові ефіри жирних кислот для дизельних двигунів. Вимоги і методи аналізу».

В. Споживчий ринок недоотримає біопаливо і не прагне перейти на споживання нового продукту. Виходячи з цього пропозиції полягають:

- в повній відмові від імпорту устаткування для виробництва біопалива.
- у необхідності вибору вітчизняного виробника через тендерний механізм. Моніторинг ринку показав, що в Україні є виробники устаткування, продукція яких має якість не гірше європейського (Укрстроймаш – м. Полтава, ТОВ «Біодізельднепр» – Дніпропетровськ, НВО «Тренд» – Київ, ТОВ «Техносоюз» – Донецьк)
- перш, ніж ухвалювати рішення про будівництво заводу по виробництву біопалива, доцільно вивчити регіональні потужності по переробці насіння олійних. Їх величина

досягла 8 млн. т, а валовий збір ріпаку, соняшнику і сої – небагато чим більше 7 млн. т. Фахівці стверджують, що незначні технічні зміни дозволять виробляти біодизель з олії сої або ріпаку на наявних потужностях.

Ціноутворення на молодому і швидкозростаючому ринку біопалива – вельми непростий процес, схильний до впливу з боку самих різних чинників. Деякі з цих чинників можна прогнозувати. Інші ж поводяться практично непередбачувано.

Висновки та перспективи подальших розробок. Для побудови коректних моделей розвитку традиційних сировинних ринків необхідні великі масиви даних в ретроспективі за 10 і більше років. Нічого подібного у розпорядженні аналітиків біопаливної галузі немає. Тому єдиною можливістю оцінити перспективу, можуть стати суб'єктивні оцінки щодо розвитку біопаливного ринку.

1. Істотного збільшення виробництва біопалива не відбудеться. Виробники нафтопродуктів лобюватимуть свої інтереси. Але в майбутньому виробництво біопалива може стати стримуючим чинником на зростання цін нафтового палива, зважаючи на виробництво дешевшого біопалива другого покоління. Але технології другого покоління біомаси протягом найближчих років будуть не конкурентноздатні.
2. Темпи зростання біопаливного ринку збережуться в найближчій перспективі. Це пов'язано з реалізацією очікуваних переваг цього виду палива. Попит на біопаливо в довгостроковій перспективі можуть зменшити тільки системні зміни в структурі енергетичного ринку або тотальний перегляд енергетичної і екологічної політики Євросоюзу. Але швидше за все в найближчих 10-15 років ситуація не зміниться.
3. Чисельність біопаливних виробництв продовжуватиме рости, відбудеться перерозподіл часток ринку на користь ефективного власника.
4. Почнуться процеси концентрації виробництва, як за рахунок скупки найбільш ефективних виробництв, так і за рахунок збільшення середніх масштабів виробництва і числа заводів, що доводяться на одного власника. Проте, яскраво виражених монопольних тенденцій спостерігатися не буде.
5. Виробництво етанолу різко збільшиться в тих країнах, де воно в даний час невелике.
6. Виробництво етанолу із зернових культур і цукрового буряка буде рости менш інтенсивно після 2020 року, оскільки збільшиться частка етанолу, що отримується з лігноцеллюлозної сировини.
7. Вартість біодизельного палива знижуватиметься у міру введення в експлуатацію великих підприємств, що використовують технології другого покоління.
8. Розвиток біогазової промисловості повинен йти по двох напрямках: створення крупних біоенергетичних станцій, фермерських і селянських біогазових установок.

Література

1. Біопаливо. Україна 2008 // Зелена енергетика. – 2008. – № 2. – С. 12–14.
2. Бородіна О. Біопаливо: європейські уроки для України / О. Бородіна, М. Шевчишина // Агроперспектива. – 2008. – № 8. – С. 60–62.
3. Калетник Г. М. Формування ринку біосировини для виробництва біопалива / Г. М. Калетник // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 3. – С. 64–67.
4. Калетник Г. М. Розвиток світового ринку біопалива / Г. М. Калетник // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 52–54.
5. Российская Биотопливная Ассоциация [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prime-tass.ru/>.
6. Русский NewsWeek. – 2006. – № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prime-tass.ru>.
7. Осипенко П. Перспективи біоенергетики в Україні / П. Осипенко // Фермер України. – 2005. – № 21. – С. 4.
8. Зонтхаймер А. Енергія з біомаси / А. Зонтхаймер // Новини Агротехніки. – 2007. – № 3. – С. 34–39.
9. Іванов П. Нова ріпакова хвиля / П. Іванов // Агроперспектива. – 2006. – № 2. – С. 58–59.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті критично проаналізовано нормативні акти, які регулюють порядок ведення обліку на підприємствах малого бізнесу. Надано рекомендації з удосконалення Плану рахунків бухгалтерського обліку для малого бізнесу, обліку доходів та витрат. Запропоновано внесення практичних змін до облікових регістрів з формування фінансових результатів підприємств.

Normative acts which regulate the order of conduct of account on the enterprises of small business are critically analyzed in the article. Recommendations are given from the improvement of Card of accounts of accounting for small business, accounting of incomes and charges. The implementation of practical changes to the account registers for formulating the financial results of enterprises is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З метою скорішого виходу з економічної кризи в Україні все більше уваги стали приділяти розвитку малого бізнесу. Основні напрями державної підтримки малого підприємництва задекларовано Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» № 2063-III від 19.10.2000 року [1]. Починаючи з жовтня 2008 року Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» № 523-VI від 18.09.2008 року законодавець змінив параметри віднесення підприємств до категорії малих. Ними стали юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн. грн. [2].

У зв'язку з розширенням кола підприємств, які тепер отримали право бути кваліфіковані як малі, актуальним є питання про ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проведений аналіз нормативних актів, які регулюють ведення обліку та складання звітності свідчить про те, що малі підприємства недостатньо забезпечені нормативною базою для організації ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Крім того, за деякими нормативними документами виникають суперечливі висновки.

У зв'язку з цим, в економічній літературі питання організації обліку на підприємствах малого бізнесу є предметом постійних досліджень. Так, цьому питанню присвячено роботи І. Голошевич, Л. Городянської, І. Губіної, однак, ціла низка питань за даною проблемою так і залишається не розв'язаною і дискусійною, що зазначає актуальність їх розгляду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що зміна критеріїв визнання для малих підприємств, нажаль, не впливає на порядок і можливість застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку. В той же час, з позиції фінансової політики країни найбільш прийнятним методом підтримки суб'єктів малого бізнесу є використання спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності.

Діюча нормативна база організації обліку на підприємствах малого бізнесу має ряд недоліків, що ускладнює складання звітності, не дозволяє в оперативному режимі проводити аналіз діяльності, що, в свою чергу, впливає на прийняття необхідних управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз діючих нормативних документів в Україні з питань ведення обліку на підприємствах малого бізнесу, розгляд рекомендацій окремих авторів за даними питаннями і визначення основних напрямків можливого удосконалення практики обліку на підприємствах малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України № 523 [2] визначено величину валового доходу для малих підприємств 70 млн. грн. Чи ідентичне визначення «валового доходу» та доходу, що вираховується згідно Положенню (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»? На це звертають увагу і окремі автори [3, с.52]. Так, І. Голошевич відмічає, що в Законах України № 2063 та 523 йде мова про «валовий дохід», тоді як в Цивільному кодексі України (ЦКУ) сказано про дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг. Невизначеність даного питання може привести до того, що ряд підприємств, у яких загальна сума доходу перевищує 70 млн. грн., тоді як сума від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг значно нижче, не скористаються правом складання фінансової звітності малого підприємництва. Враховуючи, що критерії визначення підприємств малого бізнесу збільшилися і до них увійшли не тільки ті підприємства, що сплачують єдиний податок, а також підприємства, що є платниками податку на прибуток та інших платежів до бюджету, виникає необхідність переглянути План рахунків бухгалтерського обліку для суб'єктів малого підприємництва [4]. Рахунки, що рекомендовані зазначеним Планом, а їх всього 25, не дозволяють в повній мірі відображати об'єкти бухгалтерського обліку за визначеними ознаками. Так, Планом рахунків для малих підприємств не передбачені субрахунки, що в подальшому ускладнює контроль за окремими об'єктами. Яскравим прикладом цього можуть бути основні засоби, які необхідно групувати як за групами, що передбачені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», так і за групами, що передбачені в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Крім того, Планом рахунків для малого підприємництва [4], у складі рахунків 10 «Основні засоби» та 13 «Знос необоротних активів» передбачається ураховувати і нематеріальні активи та їх знос. Але на багатьох підприємствах малого бізнесу автоматизована система управління та бухгалтерського обліку, у зв'язку з цим постійно виникають витрати на придбання окремих програм, які враховуються у складі нематеріальних активів. В ході діяльності, підприємства стикаються з необхідністю придбання ліцензій на придбання на здійснення окремих видів діяльності, які також потребують окремого обліку. І всі ці витрати мають різний порядок списання як в бухгалтерському, так і податковому обліку. Отже, ми прийшли до висновку, що в спрощеному Плані рахунків необхідно виділити окремий рахунок для обліку нематеріальних активів.

Про необхідність розширення Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва свідчить і той факт, що для обліку власного капіталу передбачено рахунок 40 «Власний капітал», на якому пропонується обліковувати та узагальнювати інформацію про статутний, пайовий, додатковий, резервний, несплачений і вилучений капітал.

Тоді виникає питання, як в Фінансовому звіті суб'єкту малого підприємництва форми №1-м Баланс відобразити стан власного капіталу за його видами, якщо у формі звітності передбачено 5 строк, в тому числі і нерозподілений прибуток, для якого в спрощеному Плані рахунків виділено окремий рахунок 44 «Нерозподілений прибуток (непокріті збитки)». А якщо ще й взяти до уваги той факт, що з 2008 року до складу малих підприємств увійшли і окремі акціонерні товариства, яким необхідно відображати в балансі і вилучений капітал, то питання реформування спрощеного Плану рахунків постає особливо гостро. Щодо дебіторської заборгованості, то в балансі згідно з П(с)БО 25 [5] для відбиття інформації про неї потрібна докладна деталізація згідно запропонованим статтям, тоді як спрощеним Планом рахунків облік дебіторської заборгованості пропонується вести на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами».

Отже, для відображення дебіторської заборгованості по статтям балансу потрібно робити додаткові вибірки з даних поточного обліку. Але аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками в запропонованій відомості по веденню обліку малими підприємствами є менш наочним і не дозволяє детально проаналізувати стан розрахунків з покупцями. У ній не передбачено наведення інформації про відвантаження продукції (товарів, робіт, послуг) за видами, не деталізується сума розрахунку на такі показники як: сума за готову продукцію (товари, роботи, послуги) і податку на додану вартість, якщо підприємство є його платником.

Адже із даної відомості бухгалтер повинен отримати підсумкову інформацію для складання бухгалтерських записів, які відображають суму заборгованості покупців за готову продукцію (товари, роботи, послуги), суму податкових зобов'язань з податку на додану вартість та загальну суму доходу від реалізації.

Використання в обліку доходів тільки одного рахунку 70 «Доходи» не дозволяє підприємствам малого бізнесу, без додаткових зусиль, відображати доходи у формі № 2-м «Звіт про фінансові результати за видами діяльності». Для контролю за доходами та оперативного прийняття управлінських рішень керівництву підприємства потрібна інформація про їх склад. Ось чому ми вважаємо за необхідне розширити перелік рахунків для обліку доходів у відповідності з Планом рахунків, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291, з урахуванням змін і доповнень, які внесені за останні роки.

Підприємствам малого бізнесу надано право самостійного вибору порядку ведення обліку витрат на рахунках бухгалтерського обліку. В той же час, Планом рахунків для суб'єктів малого підприємництва, пропонується узагальнювати їх всього на трьох рахунках. Це рахунок 23 «Виробництво», на якому відображати витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції; а витрати поточного періоду відображати на рахунках 84 «Витрати операційної діяльності» та 85 «Інші витрати».

Слід також зазначити, що запропонований для суб'єктів малого підприємництва варіант повного списання протягом року з рахунку 23 «Виробництво» в дебет рахунку 26 «Готова продукція» всіх витрат без оцінки незавершеного виробництва [6] дійсно простий, полегшує роботу, так як не має необхідності щомісячно вираховувати собівартість продукції, але даний варіант викривлює протягом року розрахунки фінансового результату діяльності підприємства.

При складанні Звіту про фінансові результати суб'єктам малого підприємництва виникає необхідність відображення збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва та готової продукції і для цього Методичними рекомендаціями [6] та П(с)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [5] пропонується перед складанням річного звіту проводити інвентаризацію незавершеного виробництва. На погляд окремих авторів [7, с.73] і з ними слід погодитися, даний варіант хоч і простий, але потребує суворого кількісного обліку та наявності планових калькуляцій. Інвентаризацію незавершеного виробництва, на нашу думку, доцільно проводити один раз у квартал перед складанням квартального звіту. Це дозволить протягом року виявляти різні виробничі втрати, що виникають в ході виробничої діяльності, проводити їх аналіз та приймати управлінські рішення щодо їх усунення, більш точніше окреслювати фінансові результати діяльності підприємства.

Наказом № 186 Міністерства фінансів України [4] пропонується з метою забезпечення необхідної деталізації та аналітичності обліково-економічної інформації підприємства вводити до спрощеного Плану рахунків субрахунки, необхідні для потреб управління підприємством, які передбачені Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 року.

Таким чином, виходячи з всього вищесказаного, можна зробити висновок, що спрощений План рахунків має ряд недоліків і підприємствам, які у зв'язку з останніми

змiнами увiйшли до складу малих пiдприємств навряд чи потрiбно рекомендувати перехiд на спрощений План рахункiв. Керiвництву пiдприємства завжди необхідна розгорнута iнформацiя щодо джерел виникнення доходiв i витрат. Отримати таку iнформацiю можливо, якщо пiдприємство використовує План рахункiв бухгалтерського облiку, затверджений наказом № 291.

Розглядаючи особливостi облiку на пiдприємствах малого бiзнесу слiд також придiлити увагу i порядку узагальнення доходiв i витрат в облiкових реєстрах. Використання їх на пiдприємствах малого бiзнесу в бiльшiй мiрi залежить вiд розмiру самого пiдприємства. Якщо доходи пiдприємства незначнi та воно займається, наприклад, тiльки одним видом надання послуг, то цiлком можливо скористуватися рекомендацiями Мiнiстерства фiнансiв України щодо застосування реєстрiв бухгалтерського облiку малими пiдприємствами [6]. Слiд також зауважити, що згiдно ст.8 Закону України «Про бухгалтерський облiк i фiнансову звітнiсть в Україні» № 996 вирiшення питання про форму бухгалтерського облiку, як визначену систему реєстрiв, порядку та способу реєстрацiї i узагальнення iнформацiї в них з додержанням єдиних принципiв, встановлених цим Законом, пiдприємство повинно вирiшувати самостiйно.

Вiдносно пiдприємств малого бiзнесу в Положеннi № 422 [6] вказано, що необхіднiсть у веденнi облiку витрат за статтями калькуляцiї i витратам облiгу, видам продукцiї (робiт, послуг), за виробничими пiдроздiлами визначається виключно суб'єктом малого бiзнесу. Тому, данi пiдприємства можуть самостiйно вирiшувати якi рахунки їм потрiбнi для облiку витрат.

Для пiдприємств малого бiзнесу, якi здiйснюють рiзнi види дiяльностi та їх доходи досягають значного розмiру, узагальнення витрат цiлком можливо здiйснювати в реєстрах, що запропонованi Мiнiстерством фiнансiв України в наказi № 356 [8], в першу чергу це стосується журналiв 5 та 6. Так, для облiку витрат запропонованi журнали 5 та 5А. В першому узагальненнi витрат здiйснюється тiльки на рахунках 9 класу, а в другому – на рахунках 8 та 9 класу.

Якщо урахувати, що бiльшiсть малих пiдприємств може дозволити собi комп'ютеризувати облiк, придбавши вiдповiдне програмне забезпечення, то в умовах автоматизованої обробки облiкової iнформацiї використання рахункiв 8 та 9 класу для узагальнення витрат пiдприємства не виникає нiяких труднощiв у працюючих бухгалтерських служб. В автоматичному режимi по запиту користувача можна отримати необхідну iнформацiю про угруповання витрат за елементами, статтями, тощо. Тому необхіднiсть ведення журналiв 5 та 5А вiпадає.

Разом з тим, якщо здiйснюється ручна обробка iнформацiї, то досить важко для узагальнення витрат пiдприємства використовувати вiдразу два класи рахункiв бухгалтерського облiку.

Слiд зазначити, що в останнiй час, у зв'язку зi змiнами у законодавствi, до складу малих пiдприємств увiйшла значна кiлькiсть акцiонерних товариств, по яких є обов'язковим аудит про достовiрнiсть фiнансової звітностi, висновки якого надаються в Державний комiтет по цiнним паперам та фондовому ринку. Але на пiдставi спрощеного звiту про фiнансовi результати форми № 2-м не можливо в повнiй мiрi мати уявлення про витрати пiдприємства, якщо вiдображати їх тiльки за елементами. Не має можливостi провести аналiз витрат i доходiв за видами дiяльностi.

В журналах 5 та 5А повиннi знайти вiдображення витрати за видами дiяльностi. Але для бiльшiй аналiтичностi облiку витрат їх потрiбно узагальнювати в окремiй вiдомостi. Перелiк статей становити такий, який потрiбен пiдприємству для аналiзу складу цих витрат та прийняття необхідних управлiнських рiшень щодо їх доцiльностi. А для малих пiдприємств, що є платниками податку на прибуток можна додатково вiдокремлювати витрати, що не входять до складу валових витрат, що дозволить використовувати iнформацiю про узагальнення витрат пiдприємства при узагальненнi валових витрат та складаннi декларацiї про прибуток без додаткових витрат часу. Підсумковi данi цiєї

відомості слід переносити в журнал 5 та 5А, розділ III «Витрати діяльності».

Недоліком журналу 5 та 5А є те, що в ньому не здійснюється розрахунок фактичної собівартості товарної продукції (як це передбачено за журнально-ордерною формою обліку в журналі-ордері 10). Однак більшість підприємств все-таки здійснює даний розрахунок, але тільки у вільній формі в залежності від діючих умов автоматизації обліку та звіряє їх з даними карт аналітичного обліку.

В журналі 6 знаходять відображення доходи, які також можливо групувати за видами діяльності. Але в даному журналі відсутня наочність в формуванні та обліку фінансових результатів. Так, списання витрат на рахунок 79 «Фінансові результати здійснюється в розділі 1 журналу 5 та 5А, а списання доходів знаходить відображення в журналі 6, де наведені аналітичні дані про доходи.

Фінансовий результат кожного виду діяльності не знаходить свого відображення ні в якому реєстрі бухгалтерського обліку. Для аналізу фінансових результатів діяльності по кожному його виду доцільно в журналі 6 ввести окремий розділ або вести окрему відомість де проводити відображення доходів, витрат та визначених фінансових результатів за кожним видом діяльності. Ця інформація потрібна керівництву підприємства для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому та прийняття необхідних управлінських рішень.

Також потрібно звернути увагу на те, що більшість підприємств малого бізнесу, в силу різних обставин, є платниками інших податків та зборів, в тому числі і податку на додану вартість. Дані про розрахунки з бюджетом по податку на додану вартість знаходять відображення перш за все в «Реєстрі отриманих та виданих податкових накладних». Підсумки даних реєстрів підлягають перенесенню в декларацію по податку на додану вартість. Також сума нарахованого податку на додану вартість знаходить відображення в Звіті про фінансові результати форми № 2-м.

В бухгалтерському обліку розрахунки з бюджетом по даному податку, як правило, відображаються в окремій відомості. Так це може бути відомість 3.6, де пропонується наказом № 356 Міністерства фінансів України здійснювати аналітичний облік розрахунків з бюджетом по податкам та зборам. Для контролю за ідентичністю відображення як податкових зобов'язань, так і податкового кредиту в різних облікових реєстрах і податковій звітності узагальнювати дану інформацію доцільно в окремій відомості, в якій відображати не тільки суму податку, а і оборот, що оподатковується податком на додану вартість. Ведення такої відомості надасть можливість звіряти дані бухгалтерського обліку з даними про доходи і витрати Декларації про прибуток, що надасть можливість виявляти помилки при відображенні одного й того ж показника в різних звітних документах. Порівняння даних бухгалтерського обліку в відомості, що пропонується, надасть можливість виявити відхилення, провести аналіз їх виникнення та прийняти відповідні рішення щодо уточнення сум податку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, на підставі проведених досліджень, можна зробити такі висновки:

- використання діючого спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку для підприємств малого бізнесу не дозволяє в повній мірі проводити аналіз складу активів, власного капіталу та зобов'язань. Тому потрібен більш детальний склад рахунків бухгалтерського обліку для малих підприємств;
- змінення у параметрах віднесення підприємств до малих також висуває вимоги до змін у деталізації інформації про склад доходів та витрат за видами діяльності у складі фінансової звітності підприємств малого бізнесу;
- підприємства, які класифікуються як малі, в силу різних обставин є платниками різних податків і зборів, в тому числі податку на додану вартість та податку на прибуток. Дані про податки знаходять відображення в різних облікових реєстрах. Для контролю за відображенням податкового зобов'язання, податкового кредиту, сум валових витрат та валового доходу доцільно використовувати окрему відомість. Порівняння даних

бухгалтерського і податкового обліку надасть можливість своєчасно виявляти окремі помилки та своєчасно їх усувати;

- внесення змін до облікових регістрів дозволить отримувати наочну і прозору інформацію щодо формування фінансових результатів фінансово-господарської діяльності підприємств. Така інформація дозволить керівництву проводити своєчасний аналіз фінансових результатів та приймати відповідні управлінські рішення щодо покращення фінансового стану та побудови планів, які будуть сприяти розширенню сфер діяльності.

Таким чином, у статті отримані нові результати, що мають як теоретичне, так і практичне значення.

Розглянуті питання потребують додаткових досліджень та змін у законодавстві України.

Подальші дослідження необхідно здійснювати як у напрямку удосконалення бухгалтерського обліку, так і звітності суб'єктів малого бізнесу. Доцільно розробити та ввести в дію спеціальну державну програму з розвитку бухгалтерського обліку в Україні, як це пропонують окремі дослідники [9, с.24], до якої повинні бути залучені певні державні органи, громадські організації бухгалтерів і аудиторів (їх роль необхідно підняти за допомогою відповідних державних заходів), провідні вчені-обліковці.

Література

1. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» № 2063-III від 19.10.2000р. // Всеукраїнська мережа ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ligazakon.ua.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» №523-VI // Урядовий кур'єр. – 17.10.2008. – № 186.
3. Голошкевич І. Мале підприємство: критерії визнання та фінзвітні наслідки / Ірина Голошкевич // Бухгалтерія. – 2010. – № 6 – С. 51–55.
4. Закон України «Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку», наказ Міністерства фінансів України № 186 від 19.04.2001 р., зі змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 11 грудня 2006 року № 1176 // Всеукраїнська мережа ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ligazakon.ua.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 25 «Фінансовий звіт суб'єкту малого підприємництва», наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 року № 39 зі змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України № 101 від 24.02.2001 р. // Всеукраїнська мережа ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ligazakon.ua.
6. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами, наказ Міністерства фінансів України № 422 від 25.06.2003р. // Всеукраїнська мережа ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ligazakon.ua.
7. Губіна І. Спрощена бухгалтерія / Ірина Губіна // Бухгалтерія. – 2003. – № 29. – С. 70–79.
8. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, наказ Міністерства фінансів України № 356 від 29.12.2000р. // Всеукраїнська мережа ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ligazakon.ua.
9. Прилипко С. Бухгалтерская профессия в Украине – путь к международному признанию / С. Прилипко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 5. – С. 20–24.

ЛОГІСТИЧНИЙ ФАКТОР ВІДТВОРЮВАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ ВИРОБНИЧИХ СЕКТОРІВ ТОВАРНИХ РИНКІВ

У статті викладено концептуальне бачення підтримки відтворювальної функції товарних ринків на основі розвитку логістики матеріальних потоків. Запропоновано пріоритетні напрямки забезпечення впливу логістичного бізнесу на відтворення трансформаційних процесів у виробничих секторах товарних ринків.

In the article there is displayed a conceptual viewing of support of the reconstructive function for commodity markets on the basis of logistics of material streams development. The authors pose the priority directions of ensuring influence of logistic business on the reconstruction of transformation processes in the business sectors of commodity markets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Логістика матеріальних потоків як перспективний вид економічної діяльності [1, с.25] потребує подальших досліджень невирішених питань, пов'язаних із підвищенням ефективності збуту продукції, із вдосконаленням методів управління логістичними ланцюгами, забезпеченням відтворювальної функції товарних ринків тощо. Проблема логістики збуту продукції та управління логістичними ланцюгами на сьогоднішній день отримала значний дослідницький інтерес. Це обумовлено постійним підвищенням впливу логістики матеріальних потоків на такі базові параметри товарних ринків як рівень конкуренції, умови просування продукції на ринки, кон'юнктурні особливості тощо. Логістика матеріальних потоків найбільш помітно виявляється у складі сформованих (насичених) ринків. Тут боротьба за споживача ведеться в вузькому діапазоні конкурентних переваг. У такій ситуації сучасні методи логістики спроможні забезпечити визначальний вплив на ефективну присутність товаровиробників на ринках.

Разом з тим, завдання із створення логістичної концепції відтворювальної функції товарних ринків знаходиться на початковому етапі свого вирішення. Логістика матеріальних потоків по відношенню до відтворювальної функції товарних ринків нами розглядається як взаємопов'язана система регуляторних інструментів, спрямованих на необхідну адаптацію логістичного бізнесу до провідних тенденцій у функціонуванні товарних ринків. Зазначена проблема потребує особливої уваги у відносинах логістики матеріальних потоків із виробничими секторами товарних ринків – базовою ланкою, де створюється основна вартість реалізованої продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Найбільш гострою на сьогоднішній день є проблема справедливого відшкодування витрат товаровиробників в ланцюгах постачання продукції споживачам. Недостатнє використання логістичних методів збуту продукції часто призводить до ситуації, коли найбільшій доданій вартості, яку створюють товаровиробники, відповідає низький рівень рентабельності і навпаки, низькій доданій вартості, якій відповідає інфраструктурний сектор товарних ринків, відповідає максимально високі показники рентабельності (торгівля та ін.). У публікаціях, які присвячено цій темі, основна увага зосереджується на різноманітних аспектах повноцінного відшкодування витрат виробничих секторів товарних ринків. Більшість науковців бачить розв'язання цієї проблеми за рахунок зменшення чисельності посередників, забезпечення прямого контакту виробників продукції із споживачами, економічно доцільного розподілу рентабельності між представниками різних секторів товарних ринків тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ситуація, що склалася, обумовлює вибір подальшого розвитку досліджень у напрямку більш детальної

проробки питань щодо забезпечення впливу логістики матеріальних потоків на відтворення виробничих секторів товарних ринків в процесі їх трансформацій. Така постановка проблеми ґрунтується на тому факті, що повноцінне функціонування товарних ринків, в першу чергу їх виробничих секторів, має місце тільки в тому ринковому середовищі, в якому здійснюються перманентні трансформаційні процеси в економічних, технологічних та інших стосунках між суб'єктами ринкових відносин. Зокрема, цей аспект проблеми зараз все більше набуває ваги по відношенню до провідних галузей спеціалізації регіонів, наприклад на рівні регіональних АПК [2, с.70-73].

Особливістю відтворення виробничих секторів товарних ринків у трансформаційні періоди є необхідність концентрації логістичних ресурсів на адаптації до глибоких якісних та кількісних змін у взаємовідносинах між виробниками та споживачами товарів. До таких змін слід віднести перехідні становища, які пов'язані із перепрофілізацією виробництва, із формуванням нових видів економічної діяльності, із масштабними змінами у структурі розподілу продукції та ін. З огляду на вищевказане задача створення відповідного механізму логістичного забезпечення відтворювальної функції на перехідних етапах функціонування виробничих секторів товарних ринків постає в якості актуальної проблеми подальших науково-практичних досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є визначення пріоритетних напрямків впливу логістики матеріальних потоків на відтворення виробничих секторів товарних ринків в контексті трансформаційних процесів на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під впливом різноманітних проявів трансформаційних зрушень складова логістики матеріальних потоків в підтримці відтворювальних процесів повинна мати універсальні властивості, які незалежно від характеру змін будуть спроможні забезпечити необхідну відповідність новим параметрам виробничих секторів товарних ринків. У якості таких універсальних властивостей нами відокремлюються:

- спроможність відтворювати процеси диверсифікації ринків збуту продукції та закріплення товаровиробників у нових сегментах ринкового простору;
- спроможність відтворювати рівні можливості для крупних, середніх та дрібних товаровиробників здійснювати збутову діяльність, в першу чергу зовнішньоекономічну;
- спроможність відтворювати випереджаючий сценарій логістичного забезпечення трансформаційних процесів у виробничих секторах товарних ринків.

Розглянемо більш змістовно перелічені особливості на прикладі логістичної підтримки трансформаційних процесів у складі приморських регіонів.

Будь-які зміни в розвитку продуктивних сил, які пов'язані із кардинальним оновленням економічного потенціалу, тягнуть за собою аналогічні зміни у географії збуту продукції або послуг. Для приморських регіонів, які мають вигідне транспортно-географічне положення по відношенню до світових ринків збуту продукції, актуальною є задача раціонального використання логістичних переваг, які пов'язані із забезпеченням відтворювальної функції виробничих секторів в напрямку збільшення частки поставок продукції на віддалені зовнішні ринки. Встановлено, що витрати на транспортування продукції зростають більш швидкими темпами, ніж витрати на виробництво товарів. Дана тенденція дозволила науковцям признати помилковою широко розповсюджену теорію «ліквідації опори відстаней», згідно з якої по мірі розвитку науково-технічного прогресу в переміщенні товарів і вантажів транспортні витрати стануть настільки незначними, що їх долею у вартості товару можна буде знехотити, отже можна буде знехотити пошуком оптимальних маршрутів доставки вантажів [3, с.152].

На сьогоднішній день фактор віддалення споживачів продукції від міст її випуску продовжує здійснювати значний вплив на структуру, обсяги та географію збуту продукції. В наслідок різниці у географічному положенні виробників і споживачів продукції витрати на переміщення товарів мають тенденцію до диференціації, що призводить до зниження конкурентоспроможності продукції при її реалізації на більш віддалених товарних ринках. В

результаті спостерігається закономірність скорочення обсягів поставок продукції по мірі зростання відстані її збуту.

Разом з тим, теорія «ліквідації опори відстаней» в своєму визначальному економічному аспекті несе в собі об'єктивне прагнення товаровиробників до переходу в ситуацію розширення свободи вибору заходів доступу продукції на товарні ринки. У цьому контексті логістики матеріальних потоків призвана забезпечити економічні умови, при яких доставка продукції на віддалені зовнішні ринки в удільному співвідношенні буде менш витратною, ніж при постачанні аналогічної продукції до поблизу розташованих споживчих ринків. У якості логістичних інструментів рішення цього завдання пропонуються:

- варіанти підключення експортних поставок продукції до логістичних ланцюгів, які мають резерви пропускнуї спроможності матеріальних потоків в напрямках по відношенню до віддалених споживчих ринків [4, с.68];
- раціональна концентрація виробничих потужностей із доробки продукції у припортових промислових зонах;
- маршрутизація товарних поставок з вибором оптимальних схем комбінування транспортних засобів;

Одним із фундаментальних положень щодо маршрутизації поставок товарів на віддалені ринки збуту продукції повинна стати реалізація принципу системного підходу, який проявляється в інтеграції і взаємодії усіх елементів логістичних ланцюгів. Системний підхід реалізується в процесі розробки та здійснення єдиного технологічного процесу при переході від розвитку окремих видів інфраструктурних елементів логістичних ланцюгів до формування інтегрованих схем маршрутизації товарних поставок.

Центральним суб'єктом, який забезпечує процес диверсифікації ринків збуту продукції (послуг), в тому числі за рахунок росту обсягів поставок на віддалені ринки, стає експедитор – наскрізний транспортний оператор. Він повинен забезпечити вигідні технологічні та комерційні рішення, пов'язані із змінами у географії збуту продукції.

Для вирішення цього дуже важливого питання необхідно, по перше, створити адекватні правові умови для роботи експедиторів у системі трансконтинентальних схем збуту продукції. Одним із шляхів вирішення цього завдання має стати розробка та прийняття окремого Закону «Про забезпечення поставок товарів та вантажів на зовнішні ринки у прямому змішаному сполученні».

Друге завдання – це сприяння на ринку змішаних перевезень розвитку вільної конкуренції та рівних умов для вибору товаровиробниками операторів логістичних послуг. Необхідна пряма державна підтримка появи на ринку сильних вітчизняних логістичних операторів, які будуть спроможні самостійно розробляти і контролювати протяжні міжнародні маршрути товарних поставок, приймати на себе необхідні ризики і відповідальність щодо реалізації продукції, брати ефективну участь у конкурентній боротьбі із провідними іноземними експедиторськими компаніями. Третє завдання пов'язане з розробкою організаційно-методичної бази вибору технологічних рішень по забезпеченню інтермодальних перевезень товарів з урахуванням змін у параметрах виробничих секторів товарних ринків, включаючи розширення номенклатури випуску продукції, обсягів її реалізації, розмірів товарних партій і таке інше.

Досліджені зміни у виробничих секторах товарних ринків, як правило, супроводжуються кількісним зростанням суб'єктів економічної діяльності, які здійснюють збутову діяльність. З цього приводу ми звертаємо увагу на необхідність підтримки рівних можливостей крупних, середніх та дрібних товаровиробників в здійсненні збутової діяльності, в першу чергу на зовнішні ринки. Це завдання повинні вирішити логістичні провайдери загального користування.

Організація логістичних провайдерів загального користування передбачає залучення спеціалізованих фірм (девелоперів), які спроможні організувати роботу по отриманню логістичних послуг на основі оптимального набору компаній-орендаторів [5, с.44]. Співробітництво девелопера і логіста для умов значної кількості споживачів логістичних

послуг доцільно орієнтувати на створення логістичних комплексів під заказ тих користувачів, які заключили попередній договір оренди на будівництво логістичних об'єктів по схемі built – to suit. Така схема дозволить: по-перше, збудувати логістичний об'єкт за вимогами фірм-орендаторів, по-друге, оснастити його опціями, які необхідні споживачам, по-третє – мати перспективи забудови території.

В процесі організації логістичних провайдерів загального користування передбачається використовувати гнучкий підхід до орендарів логістичних об'єктів. Незважаючи на переваги крупних користувачів, які позитивно впливають на орендодавця за рахунок підвищення його фінансової стабільності, прогнозування ситуації з ротацією орендарів, разом інших переваг, по відношенню до дрібних та середніх користувачів логістичних послуг необхідно проводити пільгову політику з надавання скидок за використання логістичної інфраструктури. Ці заходи будуть сприяти створенню рівних можливостей для здійснення збутової діяльності суб'єктів виробничих секторів товарних ринків.

Для стимулювання створення логістичних об'єктів загального користування передбачається:

- забезпечити пріоритет та вільний доступ девелоперів до вибору необхідних для забудови земельних ділянок;
- підвищити оперативність в управлінні портфелями заказів на будівництво логістичних комплексів шляхом впровадження автоматизованих систем проектування;
- віддавати пріоритет тим девелоперам, які спроможні втілювати в життя масштабні проекти з подальшими перспективами їх переростання у логістичні парки [6, с.71].

Експертні оцінки свідчать, що за рахунок централізації логістичних функцій досягається економія інвестиційних і виробничих витрат в розмірі 15%, а також більш ніж 30-відсоткова економія земельних ресурсів у процесі інфраструктурної забудови логістичних об'єктів за рахунок організації спільних місць відстою автотранспорту, систем протипожежної безпеки, ремонтних станцій, складів матеріально-технічного постачання тощо [7, с.125].

Випереджальний сценарій відтворювальної функції логістики матеріальних потоків також відображує універсальний підхід до забезпечення ефективного функціонування виробничих секторів товарних ринків. Практика, в тому числі іноземна свідчить, що найчастіше відстаючою ланкою в секторній моделі товарних ринків виступає інфраструктурний сектор. У результаті успішному переходу виробничих секторів на більш високий рівень розвитку часто перешкоджає відставання параметрів інфраструктури збуту продукції по відношенню до нових параметрів виробничо-господарської діяльності товаровиробників.

Особливо гостро проблема забезпечення випереджального сценарію пов'язана із реалізацією крупних логістичних проектів. Зокрема, ця проблема актуальна для збуту продукції, яка поступає до споживачів через морські порти – один із провідних каналів зовнішньоекономічної діяльності. Як правило, створення відповідної збутової інфраструктури на базі морських портів стримується відсутністю заздалегідь узгоджених заходів у сусідніх сферах діяльності, які викликають підвищений суспільний інтерес: вибір варіантів будівництва нових транспортних виходів із морських портів, розміщення нових складських комплексів, вирішення екологічних проблем тощо. Наприклад, гострі дискусії щодо будівництва нового контейнерного терміналу в Одеському порту, пов'язані в тому числі із екологічними обмеженнями реалізації суміжних інфраструктурних проектів у приморському регіоні призвели до «консервації» термінального проекту, що негативно вплинуло на масштаби зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних товаровиробників. З цього приводу слід зробити висновок, що успішному використанню випереджаючого сценарію логістичного забезпечення відтворювальної функції товарних ринків повинен відповідати оперативний механізм прийняття узгоджених (компромісних) рішень.

У контексті вирішення проблеми мінімізації часу на прийняття компромісних рішень

ми акцентуємо увагу на необхідність розробки послідовного комплексу заходів, які будуть адекватні сучасним тенденціям взаємодії бізнесу та регіональних органів управління. Майданчиком для обговорення та затвердження компромісних рішень, на наш погляд, повинні виступити постійно діючі науково-координаційні ради по логістиці, які доцільно створити при облдержадміністраціях і в яких мають бути сконцентровані основні інструменти логістичного регулювання відтворювальних процесів на товарних ринках. До складу науково-координаційних рад повинні входити: окремі управління облдержадміністрацій, які відповідають за розвиток економіки, транспорту та зовнішньоекономічну діяльність; провідні логістичні провайдери, які обслуговують учасників товарних ринків; наукові підрозділи, які визначають перспективи розвитку економіки регіонів в системі товарних ринків. Зокрема, в Одеській області науково-координаційну раду з питань логістики доцільно створити на базі Управління морегосподарського комплексу, транспорту і зв'язку Одеської облдержадміністрації, підвищив його статут до рівня Головного управління.

Випереджальний сценарій має бути ефективним в тому випадку, коли параметри логістичних проектів будуть адаптовані під прогнози трансформацій провідних видів економічної діяльності. В результаті весь комплекс заходів по прийняттю компромісних рішень повинен розроблятися для кожного виду діяльності окремо. Індивідуальний підхід дозволить більш обґрунтовано підходити до вибору критеріїв розробки інвестиційних проектів, складу логістичних операцій, набору перспективи функцій логістичних комплексів і так інше.

Висновки і перспективи подальших розробок. Забезпечення ефективного відтворення виробничих секторів товарних ринків потребує створення умов для більш активного впливу логістики матеріальних потоків на збутову діяльність провідних галузей економіки. З цього приводу доцільно зосередити увагу на розробці диференційованих підходів щодо підтримки логістичним бізнесом тих видів економічної діяльності, які суттєво впливають на параметри товарних ринків. А до основних принципів розробки відповідних механізмів слід віднести: готовність до кардинальних змін у функціонуванні виробничих секторів товарних ринків, сприяння інноваційним процесам тощо.

Література

1. Основы логистики / В. А. Гудков, Л. Б. Миротин, С. А. Ширяев, Д. В. Гудков. – М.: Горячая линия, 2004. – 351 с.
2. Лисюк В. М. Інфраструктурні чинники розвитку товарних агроринків / В. М. Лисюк, О. Б. Ярмоленко // Прометей. – 2008. – Вип. 2 (26). – С. 70–73.
3. Стадницький Ю. Перспективи використання маркетингу для поліпшення соціально-економічної ситуації в регіоні / Ю. Стадницький, О. Товкан // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 151–159.
4. Пшинько А. Н. Совершенствование организации переработки контейнеров на стыке разных видов транспорта / А. Н. Пшинько, Г. И. Музыкаина, П. В. Бех // Транспорт. – 2006. – № 28. – С. 67–70.
5. Гураль Л. Что нам стоит склад построить: группа компании FIM Group – первопроходцы украинского складского девелопмента / Л. Гураль // Транспорт і логістика. – 2006. – № 9–10. – С. 42–45.
6. Транспорт. – 2006. – № 4. – С. 68–72.
7. Інвестиційний потенціал у логістиці / К. Е. Фесенко, Л. Г. Зайончик, М. П. Денисов, В. Г. Кабанов. – К.: Наукова думка, 2002. – 258 с.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ МАРКЕТИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджено генезис і еволюція концепцій маркетингової філософії бізнесу. Розглянуто три етапи трансформації теоретичних положень. Проаналізовано чотири основних складових руху Інтернету у житті сучасного суспільства, у тому числі в його економічній складовій. Запропонована парадигма Інтернет-маркетингу, яка відповідає сучасним умовам переходу до інформаційного суспільства.

The article genesis and evolution conceptions of marketing philosophy of business are studied. Three stages of transformation of theoretical positions are considered. Four major components of Internet traffic in modern society, including its economic component, are analyzed. The economic Internet-marketing paradigm in the modern terms of passing to informative society is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах переходу до інформаційного суспільства поява і динамічне поширення в світі гіпермедійної інформаційної системи під назвою Інтернет спричинила величезні зміни в житті сучасного суспільства. Глобальні масштаби і всеосяжний процес входження Інтернету в різні аспекти життя суспільства створили нову, так звану віртуальну реальність або Інтернет-середовище. Значення її для суспільства в даний час важко переоцінити настільки глибокими і неоднозначними можуть бути результати її функціонування. Інтернет, формує нові рушійні економічні сили і є найпривабливішою сферою для інвестицій венчурного характеру. Це середовище для спілкування і співпраці, засіб усесвітнього поширення інформації, віртуальне економічне середовище і потужний інструмент ведення бізнесу.

Дані процеси набирають силу і в Україні – вже сьогодні більшість великих і середніх підприємства і організацій мають представництво в Інтернет-середовищі у формі веб-сайту, функціонують паралельно як в реальній, так і у віртуальній економіці, будучи гібридними.

Збільшується доля віртуальних підприємств, що здійснюють свою діяльність виключно в Інтернет-середовищі. Нестримно зростає Інтернет-проникнення в Україні – сьогодні воно складає близько 25% (від всього населення країни), що свідчить про актуальність проблеми.

Віртуальна економіка функціонує і динамічно розвивається за іншими законами відносно традиційної економіки. Вона є модифікованою формою ринкової економіки, яка має інші базисні параметри, ґрунтується на нових, лише їй властивих, принципах. У зв'язку з цим виникла необхідність переосмислення традиційних поглядів на існуючі концепції філософії маркетингу, усвідомлення нових орієнтирів і пріоритетів, адекватних методів ефективної соціально-відповідальної маркетингової діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Маркетингові концепції розглядалися впродовж останніх десятиліть такими авторами як Д. Бойетт, Х. Борден, Е. Дж. МакКарті, Ф. Котлер, Т. Льовітт і ін. Уявлення про парадигму маркетингу в період входження в інформаційне суспільство зазнають зміни, трансформуються і набирають новий зміст.

Дослідженнями і теоретичними працями в цьому напрямі відомі такі учені як Е. Тоффлер, Ф. Котлер, Ж. Ландреві, Ж. Льові, У. Хенсон, М. Кастельс., В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, А.А. Чухно і ін. Всі вони відзначають безпрецедентність процесів, що відбуваються в суспільстві, в результаті яких основу продуктивних сил складатимуть інформаційні програми, ідеї, образи.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поширеність

Інтернету, його специфічні властивості, рівень і динаміка розвитку привели до того, що інформаційні технології сьогодні значною мірою впливають на всі складові підсистеми маркетингу.

Саме вони надають нові можливості і нові небезпеки. Назріла необхідність в теоретичній систематизації досвіду, що накопичився, оновленні маркетингової філософії бізнесу, розробці відповідною сучасним реаліям парадигми маркетингу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесу трансформації парадигми маркетингу в умовах глибокого і всестороннього проникнення інформаційних технологій в діяльність учасників ринку шляхом інтеграції реальної дійсності і Інтернет-середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У еволюційному формуванні концепцій маркетингу виділяють декілька етапів, визначених логікою розвитку маркетингової діяльності. Їх філософська основа обумовлена змінними умовами на ринку і, у зв'язку з цим, поступовим приростом необхідних і достатніх на кожному етапі маркетингових зусиль для досягнення поставлених цілей. Історично виділяють наступні етапи зміни парадигми маркетингу [1, с.125; 2, с.278; 3, с.95]:

- фрагментарний маркетинг (початок 20-го століття – кінець 50-х);
- маркетинг як функція підприємства (почало 60-х – почало 90-х);
- маркетинг як система управління підприємством (почало 90-х).

Період фрагментарного маркетингу характеризується виробленням основного інструментарію, формуванням виробничою, товарною і збутовою концепцією. Детально дані концепції розглянуті в багатьох працях теоретиків маркетингу. Важливим є те, що дані філософські концепції орієнтовані на діяльність підприємства, пов'язану із збутом і задоволенням попиту без врахування побажань і особливостей поведінки споживачів, акцент робиться на формування потоку продукції від місця виробництва до місць продажу, роль маркетингу на підприємстві пасивна і обмежена.

Етап парадигми «Маркетинг як функція підприємства» вбирає в себе краще з попередніх концепцій, але первинне значення набуває «задоволення потреб покупця за допомогою даного товару і всьому комплексу питань, пов'язаних з комплексом його створення, постачань і вжитку»[1, с.40; 4, с.228; 5, с.98].

Вона базується на чотирьох положеннях: чіткому визначенні цільового ринку, концентрації на потребах споживачів, координує діяльність по дії на них шляхом інтегрованого маркетингу і забезпечує здобуття прибутку. Крім того, вона визначає перспективу розвитку підприємства від вивчення зовнішніх чинників до внутрішніх результатів.

Наступна концепція «маркетинг як система управління підприємством» трансформувалася в результаті розширення функцій маркетингу, які формують три основні етапи: маркетингові дослідження, стратегічний і операційний маркетинг (табл.1).

Подальший розвиток економіки і філософії маркетингу привів до соціально-відповідальної концепції. Вона зумовлює облік в своїй діяльності, окрім потреби цільових аудиторій підприємства, соціальні інтереси. Вперше у взаємини «продавець-покупець» включена третя сторона – суспільство. За останні роки змінні економічні умови зумовили появу нових ідей в маркетингу – маркетинг подій, послуг, некомерційних організацій, індивідуальний або маркетинг покупця, вірусний і холістичний маркетинг і так далі. Проте, на нашу думку, вони значною мірою узагальнюють і інтегрують попередні тенденції розвитку маркетингу, але не направлені в майбутнє.

Інформаційна епоха приносить грандіозні виробничі перетворення, ставить завдання динамічного освоєння принципово нового середовища з необмеженими інформаційними можливостями, глобалізацією і віртуалізацією процесів, вимагає розробки інших бизнес-моделей і трансформації парадигми маркетингу.

Розробку інформаційної концепції маркетингу необхідно почати з генезису і розуміння базових принципів існування Інтернету.

Функцій маркетингу в концепції «маркетинг як система управління підприємством»
[1, с.205; 2, с. 125.]

Етапи маркетингу	Функції
Маркетингові дослідження	– вивчення ринку (збір інформації); – спостереження за конкурентною позицією;
Стратегічний маркетинг – охоплює функції, які хронологічно передують виробництву і виведенню продукції на ринок	– вибір цільових ринків (або цільових аудиторій); – позиціонування і визначення політики торгівельної марки; – визначення концепції продукту і супутніх послуг; – ціноутворення; – вибір каналів збуту; – розробка стратегії комунікацій; – розробка стратегії персоналізації;
Операційний маркетинг – включає заходи, що проводяться після виробництва товарів	– організація кампанії по просуванню товару; – діяльність продавців і директ-маркетингу; – збут продуктів і мерчандайзинг; – післяпродажне обслуговування; – контроль за ефективністю маркетингової діяльності.

Аналіз наукових праць останніх років дав можливість виділити чотири основних складових потужного і всепроникаючого руху Інтернету в життя сучасного суспільства, у тому числі в економіку [6, с.6; 7, с.120; 8, с.77]:

- мережева природа (модель);
- розвиток цифрових технологій;
- закон Мура;
- закон Меткалфа.

Ці явища і історичні передумови їх бурхливого розвитку зумовили синергетичні ефекти, які поєднують в єдині мережі діяльність розташованих в різних кутах земної кулі виробників і споживачів, громадські організації і державні заклади, окремих людей.

Динамічний розвиток економіки в Інтернет-середовищі глобально впливає на бізнес в компаніях, має стратегічне значення для їх виживання і конкурентоспроможності в майбутньому. Інтернетизація надала величезні можливості для прискорення виробничих циклів, включаючи процеси підготовки виробництва (вибір вихідних матеріалів, пошук постачальників і ін.) і збуту продукції, просування її як на локальних, так і на міжнародному ринках. Фактично, сучасна економіка і більшість підприємств і організацій перетворилися на гібрид старої і нової Інтернет-економіки.

Накопичений досвід функціонування віртуальної економіки, потребує наукового осмислення і трансформації класичної теорії маркетингу. З виникненням специфічного напрямку – Інтернет-маркетингу – актуальне створення парадигми здійснення віртуальної маркетингової діяльності і розробки практичних рекомендацій відносно можливостей її реалізації.

Цьому сприяє також динаміка використання Інтернету в Україні, у тому числі на ринку B2B (нині у українському Інтернеті у формі веб-сайту присутні близько 72 тис. промислових підприємств добувної і оброблювальної галузей). Згідно регулярним дослідженням InMind і міжнародній мережі маркетингових досліджень Factum-Group в Україні загальна чисельність осіб, що мають доступ до Інтернету у віці 15-75 років, складає 27%, тобто, 10,2 млн. користувачів. Це дозволяє Україні займати по кількості користувачів

десяте місце в Європі [9].

Автором пропонується інформаційна концепція маркетингу або Інтернет-маркетинг як філософія бізнесу підприємства, орієнтована на часткове або повне функціонування в Інтернет-середовищі із застосуванням специфічних для віртуального середовища маркетингових стратегій, засобів і методів ведення бізнесу для надання нових цінностей покупцям на вибраному цільовому ринку і підвищення конкурентоспроможності і ефективності діяльності.

Вживання даної концепції передбачає широке використання унікальних властивостей Інтернет-середовища на всіх етапах маркетингу – дослідження макро- і мікроринкового середовища, розробці стратегій, в області товарної політики для виробництва і реалізації інформаційних технологій і продуктів, їх розподілу і просування разом з матеріальними товарами. Крім того, в основі інформаційної концепції лежить принцип інтегрованої взаємодії маркетингових заходів на всіх етапах, як у віртуальній так і в реальній економіці, і оцінці їх інтегрованої ефективності для підприємства.

Властивості Інтернету створюють специфічну, відмінну від реальної, макроринкове середовище, в якому традиційні чинники значно трансформуються або взагалі відсутні, наприклад, відсутній природний чинник. Найбільше значення набуває технологічний чинник, завдяки якому формується Інтернет-середовище. Демографічний чинник відображає виключно аудиторію Інтернет-користувачів і властиві нею характеристики: уміння користуватися інформаційними технологіями, вік «ядра» аудиторії – 20-45 років, відносно високий рівень матеріальної забезпеченості, високий рівень освіти і так далі.

Чинники мікро- і макроринкового Інтернет-середовища формують специфічні для запропонованої інформаційної концепції маркетингові стратегії. Зокрема, це стратегія «Мережевої готовності», коли на підприємстві складаються необхідні умови для входження і функціонування у віртуальній економіці.

У сфері маркетингових досліджень використовується програмне забезпечення, що дозволяє в режимі реального часу on-line отримувати до 600 показників, що характеризують поведінку споживачів; проводити інтерактивні опити і анкетування, миттєво обробляти за допомогою математичної статистики отримані дані.

Маркетологи мають можливість здійснювати постійні пасивні маркетингові дослідження, вивчати цільовий сегмент ринку, аналізувати навігацію на веб-сайті і попит і так далі. Такі можливості дозволяють вести моніторинг положення на ринку, швидко і ефективно реагувати на будь-які зміни.

Товарна політика в Інтернет-маркетингу займається формуванням і наданням великого об'єму інформації про матеріальні і інформаційні товари і, таким чином, ліквідує інформаційну асиметрію ринку, характерну для реальної економіки. Крім того, використовуються наступні особливості інформаційних товарів – можливість швидкого тиражування незліченна кількість разів, збереження товару після продажу у продавця, фізичну незношуваність, як необхідну умову продажу – інтелектуальну здатність покупця користуватися товаром. Застосовується інша концепція життєвого циклу товару, яка в Інтернет-маркетингу має лише 2 етапи: входження на ринок і зростання.

Маркетингова цінова політика заснована на жорсткій ціновій конкуренції у віртуальному просторі і формуванні цін переважно на основі попиту на пропоновану продукцію і послуги. Основною проблемою, на яку натрапляють компанії, є вплив Інтернету на цінову чутливість покупця.

Критичним чинником виступає інформаційна природа Інтернету, яка підсилює залежність ціни від обізнаності споживачів: вони відстежують ціни і порівнюють їх між собою. Крім того, базовою потребою для клієнтів ставати інтерактивність і здатність компанії вести ціноутворення в режимі реального часу.

Політика розподілу представлена новими специфічними інформаційними посередниками і точками продажів – Інтернет-магазинами. Звідси, нові принципи і вимоги

до побудови каналів розподілу і функціонуванню підприємств роздрібною і оптовою торгівлі, інтеграції логістичних програм у віртуальному середовищі з процесами на реальному ринку.

Маркетингова комунікаційна політика отримала найбільший розвиток в інформаційній концепції. Широко використовується комплекс маркетингових Інтернет-комунікацій: пошукова оптимізація, інтерактивні продажі, Інтернет-реклама, просування в мережних співтовариствах на основі вірусного маркетингу т.д. [6, с.150]. Є можливості максимально набудувати (таргетувати) комунікації на цільову аудиторію (географічно, за часом, контексту поведінки користувача), відстежувати їх ефективність з допомогою, наприклад Google AdWords, і on-line коректувати.

Як контроль і оцінка ефективності маркетингової діяльності у віртуальному середовищі застосовуються спеціально розроблені програми, такі як Google Analytics, Google Trends, Yandex і ін. Завершальним етапом в даній інформаційній концепції маркетингу виступає веб-сервер-аналітика і її взаємодія з системою контролю в реальному середовищі.

Висновки і перспективи подальших розробок. По-перше, із зміною макроекономічних умов відбувається постійна трансформація маркетингових концепцій як основи ефективних маркетингових зусиль на підприємстві.

По-друге, на основі чотирьох базових принципів – можливості оцифрування інформації, мережевої природи, закону Мура і закону Меткалфа – сформувався новий гіпермедійний інформаційний простір Інтернет, що володіє специфічними властивостями. В даний час в нім розвертається віртуальна економіка і маркетингова діяльність підприємств.

По-третє, пропонується парадигма інформаційного маркетингу як філософія бізнесу підприємства, орієнтована на часткове або повне функціонування в інтернет-середовищі із застосуванням специфічних для віртуального середовища маркетингових стратегій, засобів і методів ведення бізнесу для надання нових цінностей покупцям на вибраному цільовому ринку. Вживання даної концепції передбачає широке використання унікальних властивостей Інтернет-середовища на всіх етапах маркетингу.

По-четверте, в умовах кризи сучасні можливості Інтернет-середовища, які дозволяють здійснювати ефективніші і осмислені маркетингові дії, привертають велику увагу комерційних організацій, промислових підприємств. Статистика останніх років показує ситуацію, в якій в Україні вже спостерігається зсув акцентів в маркетинговій діяльності комерційних організацій у бік віртуального середовища, стає актуальним формування і використання Інтернет-маркетингу як основний маркетинговий концепції ведення бізнесу.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 896 с.
2. Ландреви Ж. Меркатор. Теория и практика маркетинга / Ж. Ландреви, Ж. Леви, Д. Линдон; [пер. с франц.]. – М.: МИФЭР, 2006. – Т. 2. – 327 с.
3. Маркетинг: [підруч.] / [А. Ф. Павленко, І. Л. Решетникова, А. В. Войчак та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
4. Маркетинг: [учеб.] / [У. Руделиус, М.В. Авдюхина, Н.И. Ивашкова и др.]. – М.: ДеНово, 2001. – 688 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2008. – 480 с.
6. Литовченко І. Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: [монографія] / І. Л. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2009. – 196 с.
7. Хартман А. Стратегии успеха в Интернет-экономике / А. Хартман, Дж. Сифонис. – М.: ЛОРИ, 2001. – 274 с.
8. Хэнсон У. Internet-маркетинг: [учеб.-практич. пособ.] / У. Хэнсон; [пер. с англ. Ю. А. Цыпкина]. – М.: Юнити-Дана, 2001. – 527 с.
9. Украинцы – активные блоггеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://comments.com.ua/?art=1272553037>.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті визначено основні тенденції, що були притаманні ринку праці в Одеській області за останні роки. Зроблено аналіз за основними показниками ринку праці в регіоні. Висловлено пропозиції щодо необхідності розвитку ринкового механізму.

The main tendencies that characterized the labour market in Odessa region have been considered in the article. The analysis of the major indicators of the labour market in the region has been made. The recommendations concerning the necessity of the market mechanism development have been defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З переходом до ринкової економіки в Україні, як і в інших країнах постсоціалістичного табору відбулися кардинальні зміни майже в усіх сферах життєдіяльності суспільства, зокрема й у сфері праці. В країні різко зросла кількість безробітних, прийнято низку законів, що регулюють взаємозв'язки між суб'єктами у цій сфері, розвиваються національний і регіональні ринки праці, сформувалася їхня інфраструктура. З розвитком ринкових відносин ефективніше має працювати ринковий механізм, тобто попит і пропозиція на ринку праці мали б все гнучкіше реагувати на ті невідповідності, які виникають між ефективністю і оплатою праці. Ринок праці є одним з основних показників які дають нам відомості про основні тенденції розвитку економіки та про ефективність державного регулювання в сферах економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років з проблеми розвитку ринку праці в Україні засвідчує, що їй присвячено наукові праці таких вітчизняних економістів, як Д. Богиня, М. Долішний, С. Злупко, В. Онікієнко, Є. Лібакова, О. Грішнова, І. Петрова, В. Петюх, Л. Семів, В. Приймак, Л. Шевчунта та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринок праці є одним з основних показників, який вказує нам на тенденції розвитку ринкового механізму. Вплив економічних регуляторів з утворення і ліквідації робочих місць може бути як прямим, так і опосередкованим, похідним. Досвід показує, що ринок праці не може існувати сам по собі без втручання держави [1, с.15-21].

Постановка завдання. Виявлення основних тенденцій розвитку ринкового механізму в Одеській області, шляхом дослідження основних показників стану ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом 2000-2005рр. на ринку праці Одеської області, як у всієї України, відмічалась тенденція до зниження рівня економічної активності населення. Цей процес формувався внаслідок інтенсивного скорочення обсягів безробіття на фоні уповільненого приросту кількості зайнятого населення та супроводжувався вибуттям зі складу робочої сили населення працездатного віку внаслідок обмеження можливостей щодо гідного працевлаштування.

На відміну від вищезазначених тенденцій у 2006-2007 рр. ситуація на ринку праці Одещини набула позитивних ознак. За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, середньомісячна чисельність економічно активного населення віком 15-70 років у 2007р., порівняно з 2006р., збільшилась на 1,2% і становила 1108,2 тис. осіб, з яких 1059,7 тис. осіб або 95,6% були зайняті економічною діяльністю, а решта 48,5 тис. осіб відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП) класифікувалися як безробітні (рис. 1) [2; 3]. Чисельність економічно активного населення працездатного віку у 2007р., порівняно з 2006р., збільшилась на 0,8% та становила відповідно 1015,4 осіб або 91,6% від зазначеної категорії населення віком 15-70 років.

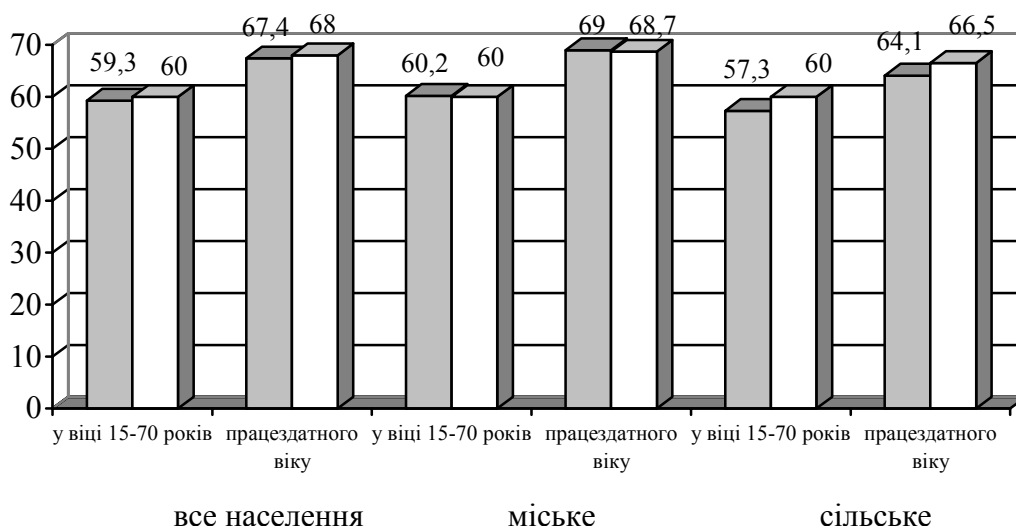


Рис. 1. Рівень економічної активності населення віком 15-70 років у % до економічно активного населення відповідної вікової групи 2006-2007 рр.

Рівень економічної активності населення віком 15-70 років збільшився, з 59,3% у 2006р. до 60,0% у 2007р. Зазначена тенденція спостерігалась тільки у сільській місцевості. Серед населення працездатного віку рівень економічної активності теж збільшився на 0,6 в.п. і становив 68,0%. Причому, це сталося за рахунок збільшення рівня економічної активності у сільського населення працездатного віку, в той час як у зазначеній віковій групі населення міської місцевості цей показник зменшився, про що свідчать дані (рис. 2).

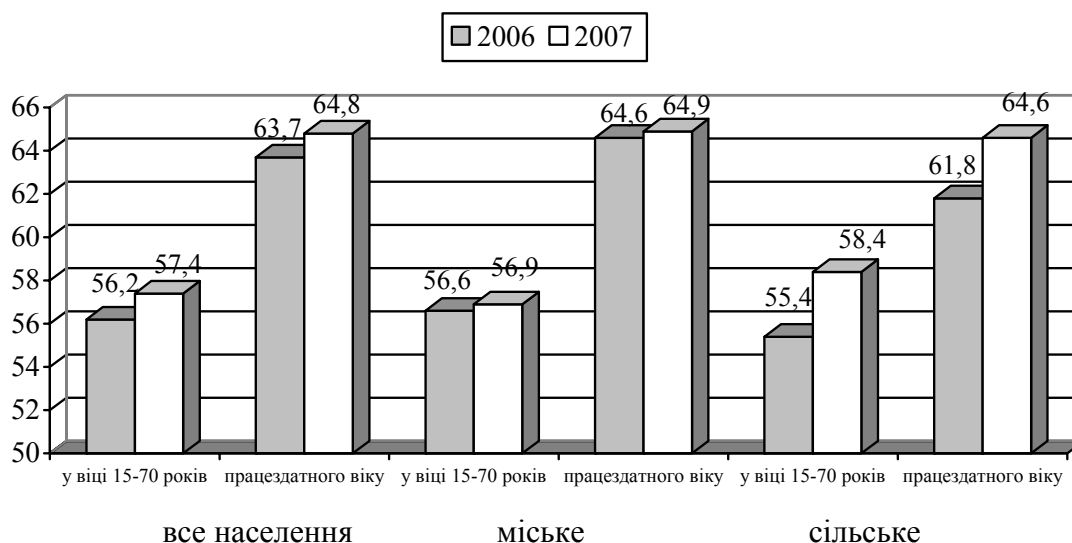


Рис. 2. Рівень зайнятості населення віком 15-70 рр.

Найвищий рівень економічної активності був характерним для осіб віком 35-39 років (84,7%), проте найнижче – у молоді віком 15-24 роки (36,9%) та осіб пенсійного віку (22,0%). Чисельність зайнятого населення віком 15-70 років у 2007р. порівняно з 2006р. збільшилась на 2,0% та становила 1059,7 тис. осіб, з них особи працездатного віку складали 966,9 тис. осіб, або 91,2%. Рівень зайнятості населення віком 15-70 років відповідно зріс за означений період з 56,2% до 57,4%, а у населення працездатного віку з 63,7% до 64,8%. Ця тенденція склалася через зростання обсягів зайнятості як серед населення сільської місцевості (на 3,0%), так і серед міських жителів (на 0,3%). Рівень зайнятості серед сільського населення перевищив відповідний показник для міських мешканців. Найвищий рівень зайнятості спостерігається у населення у віці 40-49 років (81,0%), а найнижчий – молоді у віці 15-24 років (33,6%) та осіб віком 60-70 років (22,0%). Серед регіонів

Причорноморської зони найвищий рівень зайнятості за 2007р. спостерігався в Автономній республіці Крим 59,6%. В умовах збільшення чисельності зайнятого населення за 2007р., в порівнянні з 2006р., спостерігається зміна структури зайнятих за видами економічної діяльності. Збільшення кількості зайнятих впродовж 2007р. відбулося в промисловості (на 0,2%), фінансовій діяльності (на 23,1%), будівництві (на 15,1%), операціях з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (на 8,6%). Водночас зменшення обсягів зайнятості було зафіксоване у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (на 2,7%). У 2007р. майже кожен п'ятий зайнятий громадянин працював у сільському, рибному, лісовому господарстві та мисливстві, майже кожен десятий – у промисловості.

Позитивна тенденція щодо скорочення обсягів безробіття в Одеській області збереглася у 2007 р. Кількість громадян у віці 15-70 років, які з різних причин не мали роботи або прибуткового зайняття, за 2007р., порівняно з даними за 2006р., зменшилась на 22,3 тис. осіб, або на 2,8%, та становила 786,4 тис. осіб, або 42,6% всієї кількості населення зазначеного віку. Серед цієї категорії населення 48,5 тис. громадян активно шукали роботу, готові були приступити до неї, намагались організувати власну справу або знайшли роботу та чекали відповіді, тобто за методологією Міжнародної Організації Праці (МОП) відносилися до безробітних. Їх кількість у 2000 році порівняно з показником за 2006р. скоротилася на 13,4% або на 7,5 тис. осіб. Серед безробітних, визначених за методологією МОП, більш ніж три чверті складали мешканці міської місцевості (39,0 тис. осіб або 80,4%), решту – сільські жителі (11,3 тис. осіб або 19,6%).

Рівень безробіття населення віком 15-70 років (за методологією МОП), за зазначений період у цілому по області знизився з 5,1% до 4,4%, міського населення – з 5,9% до 5,2%, а у сільській місцевості з 3,3% до 2,6%. За віковими групами найвищий рівень безробіття спостерігався серед молоді у віці від 15 до 24 років (9,1%), яка не маючи належної освіти та професійного досвіду не здатна на рівних конкурувати на ринку праці. Серед населення працездатного віку рівень безробіття (за методологією МОП) у 2007р знизився на 0,8 в. п. та становив 4,8% економічно активного населення цієї вікової групи. Зазначений показник був вищим у міського населення (5,6%) на відміну від сільського (3,0%) (рис. 3).

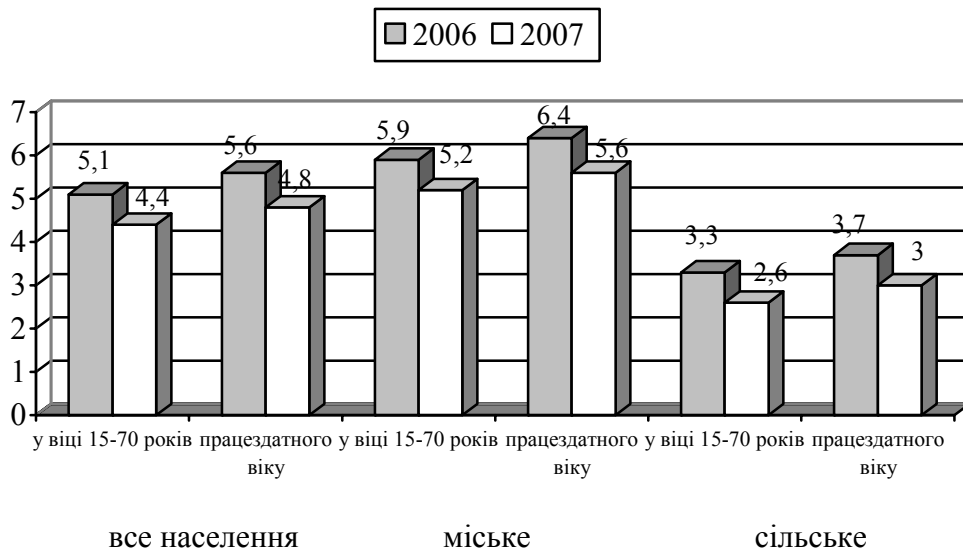


Рис. 3. Рівні безробіття населення (за методологією МОП) у % економічно активного населення відповідної вікової групи

Слід відмітити, що рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) більш ніж в 2 рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахованого за відповідною методикою.

Серед регіонів Причорноморської зони найвищий рівень безробіття було зафіксовано у Миколаївській та Херсонській областях – 8,5% та 8,3% відповідно.

Основними причинами незайнятості безробітних віком 15-70 років (за методологією МОП) у 2007 р. найчастіше виступають звільнення за власним бажанням (21,4%), вивільнення з економічних причин (29,3%), неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів (36,9%).

Зменшилась кількість економічно неактивних осіб працездатного віку, які не знали де і як шукати роботу, яким чином організувати власну справу або були переконані у відсутності підходящої роботи. Так, у 2007р. їх кількість складала 10,1 тис. осіб, або 2,1% економічно неактивного населення працездатного віку. Остання категорія громадян, як і ті особи, які зневірилися у пошуках роботи за умови сприятливої кон'юнктури на ринку праці могли б запропонувати свою робочу силу, а отже могли б розглядатися як безробітні. З урахуванням таких громадян рівень безробіття населення працездатного віку становив би 6,8%, проти 4,8%, розрахованого за методологією МОП (у 2006р. – 9,2% та 5,6% відповідно).

За адміністративними даними державної служби зайнятості за допомогою у пошуках роботи до цієї установи впродовж 2007р. звернулося 58,1 тис. не зайнятих трудовою діяльністю громадян, що складає в середньому 4,8 тис. осіб щомісячно (у 2006р. відповідно – 5,2 тис. осіб), що на 6,0% менше, ніж у попередньому році. Серед цієї категорії громадян майже кожен другий (49,6%) раніше займав місце робітника, четвертий (22,5%) – посаду службовця, решту складали некваліфіковані працівники та особи без професії. Станом на кінець 2007р. на обліку у Державній службі зайнятості перебувало 27,1 тис. незайнятих громадян, що на 7,8% менше, ніж на кінець 2006р.

Чисельність зареєстрованих незайнятих громадян, які мали стан безробітних, по відношенню до 2006р. зменшилась на 7,0% та становила 2007р. 26,6 тис осіб (рис. 4) [4, с.215].

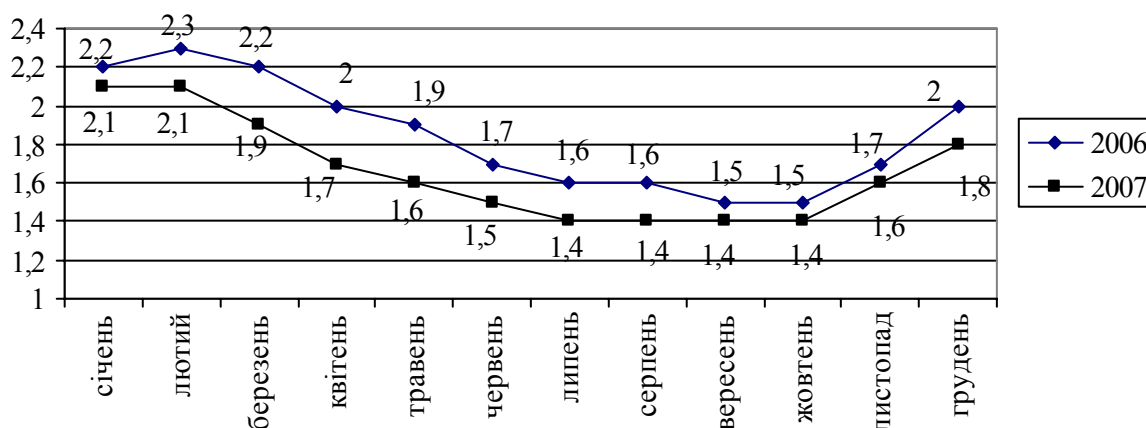


Рис. 4. Рівень зареєстрованого безробіття (на кінець місяця, у % до середньорічної чисельності населення працездатного віку)

Рівень зареєстрованого безробіття в середньому за 2007р. по області склав 2,4% від економічно активного населення працездатного віку. Для зареєстрованого безробіття притаманна суттєва регіональна диференціація. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття у 2007р. спостерігався у Тернопільській області (6,9%), а найнижчий – у м. Києві (0,4). Серед регіонів Причорноморської зони рівень зареєстрованого безробіття коливався від 3,8% у Миколаївській та Херсонській областях до 2,4% у Одеській області.

Рівень зареєстрованого безробіття станом на 1 січня 2008р. порівняно з 1 січня 2007р в Одеській області зменшився на 0,2 в. п. і становив 1,8%. Протягом року найвищого рівня він досягав на початок лютого та березня (2,1%), а найменшого – на початок серпня і до листопаду (1,4%). Разом з тим, серед районів Одеської області рівень зареєстрованого безробіття коливався від 0,1% по м. Іллічівську та 0,3% по м. Одесі до 10,2% у Любашівському районі. Досить високий рівень безробіття спостерігався у Ширяєвському (8,8%) та Савранському (7,8%) районах.

Одним з позитивних явищ ринку праці впродовж 2007р. було скорочення довготривалого безробіття серед осіб, які перебували на обліку у державній службі зайнятості. Так, кількість безробітних, які перебували на обліку цієї установи більше одного року, порівняно з 2006р. скоротилася на 15,0% та на 1 січня 2008р. становила 2,6 тис. осіб, або 10,0% від загальної чисельності зареєстрованих безробітних. Серед безробітних осіб, які перебували на обліку у державній службі зайнятості на 1 січня 2008 року, середня тривалість безробіття залишилась на рівні 2006 р. і становила на зазначену дату – 5 місяців. За адміністративними даними державної служби зайнятості кількість вільних робочих місць та вакантних посад на підприємствах, установах організаціях на 1 січня 2008р становила 5,8 тис. місць, що на 4,5% більше, ніж на цю дату 2007р. [5, с.7-13].

У загальній кількості вільних робочих місць та вакантних посад майже кожне четверте припадало на промисловість, восьме – на торгівлю, діяльність транспорту та зв'язку, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, десяте – на державне управління, дванадцяте – на сільське господарство. Збільшення потреби в працівниках у 2007р. відбулося у переважній більшості видів економічної діяльності, окрім будівництва, операціях з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, сільського господарства, промисловості (рис. 5).

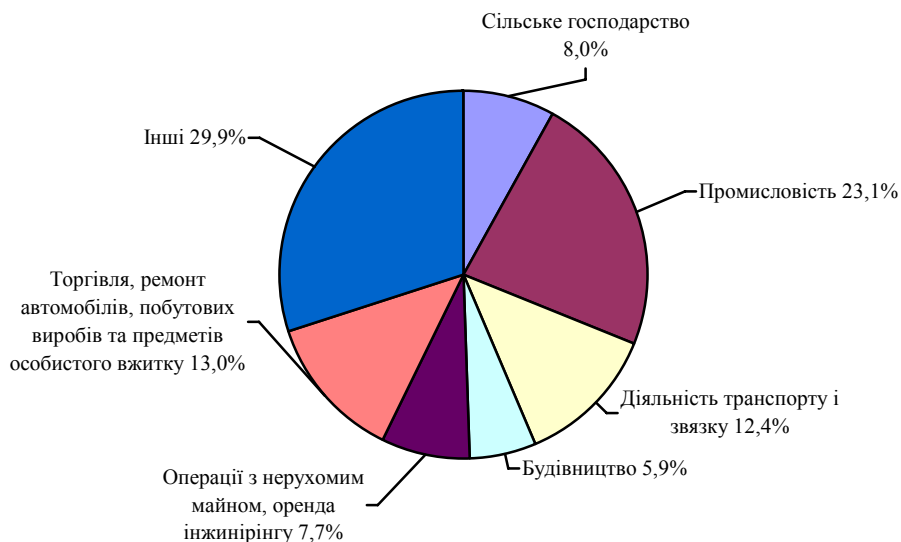


Рис. 5. Потреба в працівниках для заміщення вільних робочих місць за видами економічної діяльності у 2007р.

Слід відмітити, що впродовж останніх 5 років навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце скоротилося з 12 осіб (на кінець 2002р.) до 5 осіб (на кінець 2007р.). Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є фактором, що обмежує можливості працевлаштування безробітних та задоволення потреб роботодавців, працівників.

Зокрема найвищий рівень навантаження незайнятого населення на вільні робочі місця характерний для професій кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства – 6 осіб, технічних службовців – 6 осіб та працівників найпростіших професій – 7 осіб (рис. 6).

За 2007р. за сприянням державної служби зайнятості було працевлаштовано 38,8 тис. осіб, що на 4,3% більше, ніж у 2006р. Серед працевлаштованих майже половину складають жінки (50,2%), та молодь у віці до 35 років (46,5%), 10,1% – особи, які не могли на рівних умовах конкурувати на ринку праці, та 2,9% – працівники, які були вивільнені зв'язку з реорганізацією виробництва та скороченням штату (рис. 7). На посади робітників було працевлаштовано 20,2 тис. громадян (57,2% всіх працевлаштованих), на посади службовців – 8,0 тис. громадян (20,6%), на місця, які не потребують спеціальної підготовки працевлаштовано 8,6 тис. громадян (22,2%). Працевлаштування незайнятих трудовою

діяльністю громадян за видами економічної діяльності у 2007р. представлено на рис. 8.

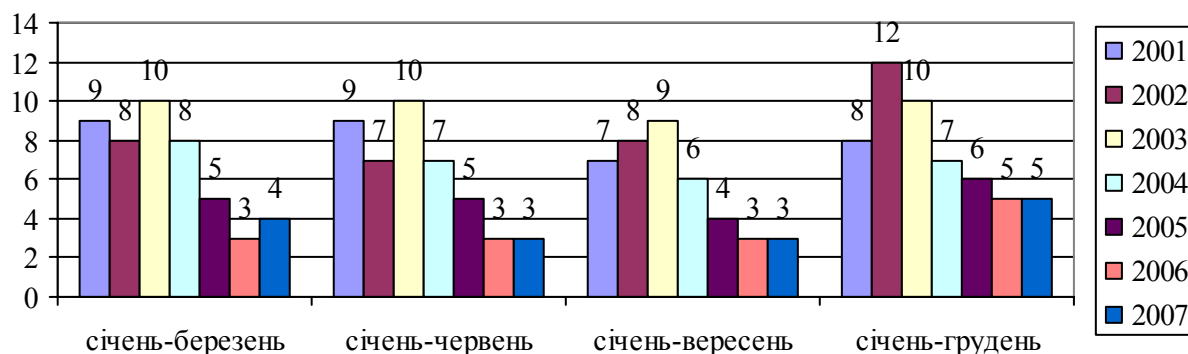


Рис. 6. Середня навантаженість на одне вільне робоче місце (вакантну посаду (на кінець періоду))

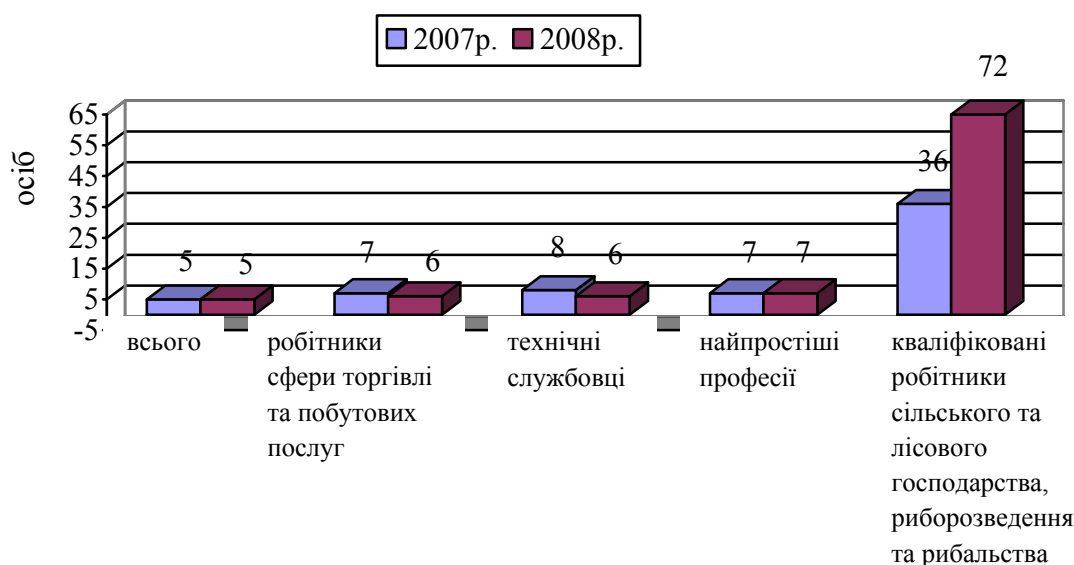


Рис. 7. Рівень навантаження незайнятого населення

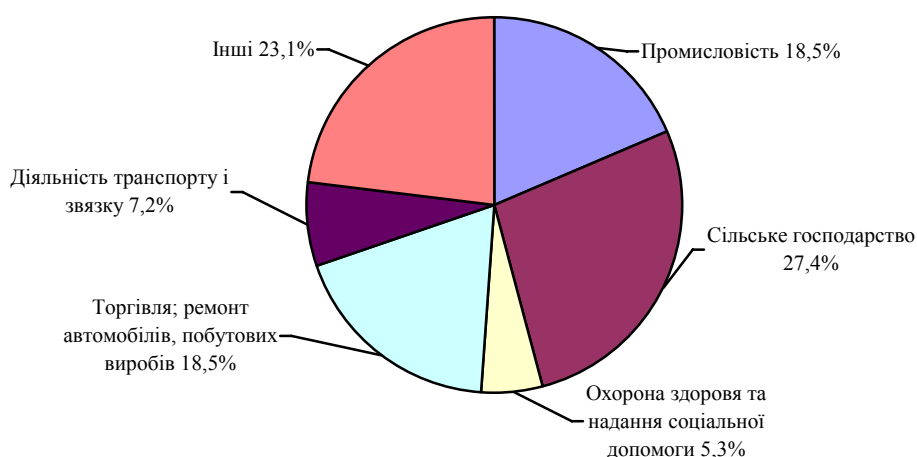


Рис. 8. Працевлаштування незайнятих трудовою діяльністю громадян за видами економічної діяльності у 2007р. (відсотків до загального числа працевлаштованих)

Річний рівень працевлаштування незайнятого населення (відношення чисельності працевлаштованих осіб до чисельності незайнятих, які перебували на обліку) у 2007р. становив 44,4 відсотка (рис. 9).

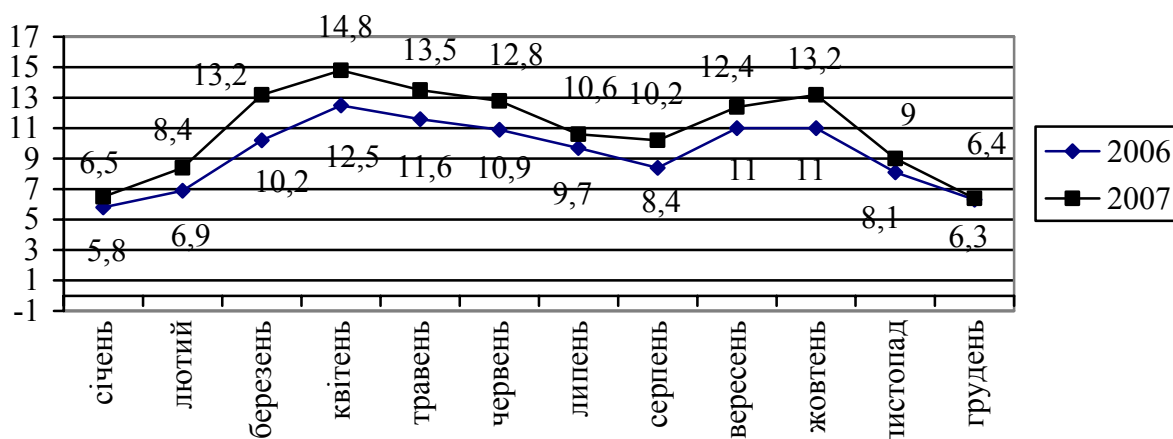


Рис. 9. Рівень працевлаштування незайнятих громадян (у відсотках до загальної кількості осіб, які перебували на обліку (на кінець місяця))

Держава забезпечує надання додаткових гарантій щодо працевлаштування таким категоріям громадян, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці. У 2007р. таких осіб було зареєстровано 6,6 тис., а працевлаштовано 3,9 тис., з них 1,3 тис. – жінки, які мають дітей віком до 6-ти років.

Серед працевлаштованих незайнятих громадян за вказаний період кожен четвертий отримав роботу у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві, п'ятий – в торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Одним з напрямків соціального захисту незайнятого населення є організація оплачуваних громадських робіт. На таких роботах упродовж 2007р. працювали 16,7 тис. осіб, що на 1,6% більше, ніж за 2006р. В основному, це були особи, які мали статус безробітних (97,1%). Середня тривалість таких робіт у розрахунку на одного безробітного, залученого до їх проведення, у 2007р. становила 14 днів проти 17 днів у 2006р. При цьому на організацію та проведення громадських робіт у 2007р. було витрачено 5,7 млн. грн., що на 26,9% більше, ніж у 2006р. Збільшення кількості нових робочих місць в усіх сферах економіки є одним із стратегічних заходів активного державного регулювання стану ринку праці. Але кількість робочих місць, яка щорічно вводиться в дію, не відповідає існуючим обсягам безробіття. Так, у 2007р. для заміщення новостворених робочих місць, фактично прийнято на введені місця 9,0 тис. осіб, що на 16,6% менше, ніж у 2006р. З них кожний шостий прийнятий на введені місця на підприємствах переробної промисловості, кожний п'яти – на підприємствах сільського господарства, мисливства та лісового господарства, торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, восьмий – на підприємствах транспорту зв'язку.

Таке явище як безробіття поставило нові завдання перед системою професійної перепідготовки та професійного навчання незайнятого населення, які мусять вчасно реагувати на ринковий попит працівники різних спеціальностей. Враховуючи, що у значній чисельності громадян тривала довга перерва у роботі, реальний рівень їх кваліфікацій не відповідає вимогам роботодавців. З метою підвищення конкурентоспроможності безробітних державною службою зайнятості здійснюється їх професійне навчання (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації). З метою отримання нової професії або спеціальності у 2007 році в навчальних закладах усіх типів проходили професійне навчання 8,1 тис. незайнятих трудової діяльності громадян, що на 12,7% більше, ніж у 2006р., серед них 49,4% особи, які мають робітничі професії, 22,6% – службовці. Пройшли у 2007р. професійне навчання 7,1 тис. осіб, продовжували навчання на кінець 2007р. 0,9 тис. осіб. Серед незайнятих, які пройшли професійне навчання, 4,9% складають випускники середніх загальноосвітніх шкіл, 0,4% випускники професійно-технічних закладів, 0,6% – випускники вищих закладів освіти. Молодь у віці до 18 років складає 3,0% незайнятого населення, яке

пройшло професійне навчання. Професійну підготовку і перепідготовку пройшли 0,9 тис. осіб. Аналіз населення, яке пройшло підготовку та перепідготовку, у розрізі професій (спеціальностей) у 2007 свідчить про те, що найбільшим попитом в економіці області користувались професії операторів комп'ютерного набору (12,4% загальної чисельності навчених), кухарів (12,9%), електрогазозварник (9,2%), перукарів (10,6%). Протягом року профорієнтаційні послуги отримали 114,1 тис. осіб, т.ч. незайняті – 75,0 тис., з них жінки – 53,6%, особи у віці до 35 років 40,7%.

З Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття у 2007р. загалом було витрачено 120,6 млн. грн., її на 31,5% більше, ніж у 2006р. Основну частину витрат складала виплати на допомогу по безробіттю – 44,9%.

Основні тенденції, що були притаманні ринку праці у 2007 році, порівняно з 2006 роком щодо економічної активності населення працездатного віку:

- збільшення рівня економічної активності з 67,4% до 68,0% населення відповідного віку;
- збільшення рівня зайнятості населення у віці 15-70 років з 63,7% до 64,8%;
- зниження рівня безробіття економічно активного населення працездатного віку (за методологією МОП) з 5,6% до 4,8%;
- зменшення рівня зареєстрованого безробіття з 2,7% до 2,4%;
- зростання рівня працевлаштування незайнятого населення за допомогою державної служби зайнятості з 39,8% до 44,4%;
- зменшення кількості економічно неактивного населення працездатного віку на 1,9%;
- значне зростання частки державного соціального страхування.

Висновки і перспективи подальших розробок. Найбільш актуальною проблемою в Україні на сьогоднішній день є фінансово-економічна криза та її негативний вплив на життя суспільства. Першим і найбільшим проявом є загроза втрати людиною робочого місця і як наслідок, відсутність надходжень найнеобхідніших грошових засобів у вигляді заробітної плати. Це все призводить до поширення нелегального заробітку; збільшення нових робочих місць в усіх сферах економіки; збільшення попиту внутрішнього ринку; система професійної перепідготовки та професійного навчання мусять вчасно реагувати на ринковий попит та пропозиції. Все це призводить до розвитку та поширення тіньової економіки та неофіційної економічної діяльності. Щоб цього уникнути потрібно розробити чітку програму державного регулювання та державного контролю за всіма сферами економічної діяльності.

Література

1. Спасенко Ю. Ринок праці кваліфікованої робочої сили: стан та умови ефективного розвитку / Ю. Спасенко // Україна: Аспекти Праці: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2007. – № 4. – С. 15–21.
2. Державний комітет статистики України. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
3. Український видавничий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://who-is-who.com.ua>.
4. Статистичний щорічник України за 2007рік: збірник / Держ. комітет статистики України; ред. О. Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.
5. Бессараб В. Особливості нарахування роботодавцями Одеської області зарплати найманим працівникам / В. Бессараб // Україна: Аспекти Праці: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2009. – № 1. – С. 7–13.

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано особливості реалізації експортної продукції вітчизняних підприємств олійно-жирової галузі. Визначено пріоритетні експортно-затримуючі чинники, врахування яких сприятиме забезпеченню стабільного експортного потенціалу олійно-жирових підприємств країни.

In the article the features of realization of export products of domestic enterprises are analyzed oily fatty industries. Certainly priority basic delays of export factors the account of which will be instrumental in providing of stable export potential oily fatty enterprises of country are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення ефективного та збалансованого розвитку харчової промисловості – одне із головних завдань державної економічної політики, основною умовою для реалізації якого виступає не тільки задоволення потреб внутрішнього ринку, а й визначення відповідних можливостей формування потужного експортного потенціалу.

Особливої актуальності для країни набуває підтримка експортної продукції олійно-жирової галузі на світовому ринку. На сьогодні олійно-жировий комплекс – один із найважливіших у харчовій промисловості і посідає високі конкурентні позиції на експортних ринках.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням питань розвитку олійно-жирової галузі та її ефективності займалися такі вчені, як Л.М. Благодир, Г.В. Блакита, С.М. Кваша, В.В. Лазня, В.М. Шумейко, які зосереджують свою увагу на формуванні та функціонуванні ринку олійних культур, виробництві олійно-жирової продукції, розміщені підприємств цієї галузі.

Так, Л.М. Благодир пропонує виділяти дестабілізуючі фактори, які гальмують розвиток вітчизняного олійно-жирового комплексу; Г.В. Блакита пропонує практичні рекомендації щодо вдосконалення організаційно-економічних механізмів регулювання розвитку та розміщення олійно-жирового комплексу; С.М. Кваша досліджує конкурентоспроможність вітчизняної продукції і доводить необхідність розширення її експортної орієнтації, що може бути основним фактором економічного зростання як окремих галузей, так і економіки в цілому; В.В. Лазня пропонує створення єдиної служби моніторингу попиту і цін, що сприятиме забезпеченню ефективного експорту; В.М. Шумейко акцентує увагу на зовнішньому та внутрішньому розвитку олійно-жирової галузі за допомогою спеціальних важелів державного регулювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз зазначених наукових праць свідчить про те, що на сьогоднішній день необхідно розглянути деякі важливі аспекти розвитку олійно-жирової галузі. У досліджених працях залишається поза увагою питання можливості реалізації експортної продукції підприємств олійно-жирової галузі, яке потребує доцільного вивчення та вироблення конкретних шляхів виходу вітчизняної продукції на світові ринки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану реалізації експортної продукції підприємств олійно-жирової галузі та надання пропозицій щодо поліпшення експортної орієнтації підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні Україна є третім найбільшим виробником насіння соняшнику у світі (поступаючись Аргентині і Росії),

виробляючи щорічно близько 10-16% світового і 20-30% європейського обсягу та лідирує за обсягами експорту соняшникової олії, що експортується до 56 країн світу [1, с.54]. Це свідчить, що олійно-жирова галузь (ОЖГ) є однією з найбільш розвинутих серед галузей агропромислового комплексу України. Так, загальний обсяг валового збору соняшнику перевищує 5300 тис. т., валовий збір ріпаку – 2200 тис. т., а сої – 762,2 тис. т. а це становить близько 10% загального світового збору. Цьому сприяють сприятливі природно-кліматичні умови, наявність родючих ґрунтів та низка законодавчих постанов.

Основним поштовхом до розбудови олійно-жирового комплексу слід вважати прийняття в 1999 році Закону України № 1033-XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» [2], в якому розмір експортного мита на насіння соняшнику склав 23%, дещо зменшивши темпи нарощування експорту. В подальшому Законом України «Про внесення змін до деяких Законів України» від 21.06.2001 року № 2555-III експортне мито було скорочено з 23 % до 17%. Після вступу України до СОТ експортне мито на насіння соняшнику знизилось з 17% до 14%, а з 1 січня 2009 року країна знизила мито до 13%. Це привело до того, що Міністерство аграрної політики запропонувало парламенту до 1 вересня 2009 року скасувати експортне мито на соняшник за умови вивозу насіння безпосередньо товаровиробниками або їх закупівлі в аграріїв за цінами не нижче мінімальних. Проте, на сьогоднішній день ставиться питання щодо обнуління експортного вивізного мита на насіння соняшнику, яке й досі залишається відкритим.

Введення експортного мита на насіння олійних культур сприяло розвитку переробної галузі, збільшення надходжень до державного бюджету та відновленню довіри банків до кредитування олійно-жирових підприємств, адже мито стало гарантією повернення кредитів. У розвиток галузі було спрямовано інвестиції вітчизняних та іноземних інвесторів, що дали змогу відновити роботу заводів та побудувати нові. Крім того, активне фінансування інвестиційних проектів здійснюється міжнародними фінансово-кредитними установами, такими як: Європейський банк реконструкції і розвитку, «Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG», банк «BNP Paribas» та інші.

В наш час виробництво олійно-жирової продукції здійснюється на 32 спеціалізованих підприємствах великої та середньої потужності, а також на спеціалізованих підприємствах малої потужності місцевого значення. У 2008 році на підприємствах великої та середньої потужності було вироблено 78% вітчизняного виробництва рослинних олій. Динаміка виробництва соняшникової олії найбільш потужними виробниками, що входять до Асоціації «Укроліяпром», за 2003-2008 рр. лідерами у виробництві соняшникової олії стали: ТОВ «Каргілл», що інвестував у створення і введення в дію власного заводу 50 млн. дол., ВАТ «Кіровоградолія» (м. Кіровоград), ЗАТ «Запоріжський ОЖК», ТОВ «Одеський ОЕЗ», ЗАТ «Пологівський ОЕЗ» та ЗАТ «Дніпропетровський ОЕЗ», інвестиції якого у виробництво складають 60-100 млн. дол. на рік та інші. Основними компаніями-експортерами насіння соняшнику з України у 2008/09 році були: «Нібулон», «Кернел-Трейд», «Серна», «Рамбурс», «Топфер», а компаніями-експортерами олії – «Каргілл», «Олсідз-Україна» (ВАТ «Кіровоградолія»), «Кернел-Трейд» (ЗАТ «Полтавський ОЕЗ», ЗАТ «Приколотнянський ОЕЗ», ВАТ «Вовчанський ОЕЗ»), «Сантрейд» (ЗАТ «Дніпропетровський ОЕЗ»), ЗАТ «Пологівський ОЕЗ», ПГ «Віойл» (ЗАТ «Вінницький ОЖК», ВАТ «Чернівецький ОЖК») [3].

Зберігається сприятлива тенденція у впровадженні та переробці олійних культур і в останні роки. Так, за даними Держкомстату України соняшник урожаю 2008/09 року було зібрано з площі 4160 тис. га, при врожайності 13,0 ц/га валовий збір склав 5300 тис. т. проти 4174 тис. т. урожаю 2007/08 року або на 1,126 тис. т. більше. Валовий збір ріпаку та сої також збільшився на 1,147 тис. т. та 40,5 тис. т. відповідно. Це свідчить про те, що значно зросла посівна площа олійних культур та їх врожайність. Внутрішнє використання соняшнику та ріпаку у порівнянні з 2007/08 роком збільшилось на 1,102 тис. т. та 246,6 тис. т., а сої знизилось на 164,5 тис. т. Це пов'язано з експортом сої в країни ЄС з

метою збільшення валютного надходження (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка основних показників виробництва
та використання олійних культур за роками (за даними Держкомстату України)

Показники	Роки					
	1998/99	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Посівна площа, тис. га						
- соняшник	2531	3650	4250	4550	4170	4160
- ріпак	-	202	405	556	1145	1400
- соя	31,2	422	728	748	665	600
Валовий збір, тис. т.						
- соняшник	2261	3050	4706	5324,3	4174	5300
- ріпак	-	135,3	284,7	605,7	1053	2200
- соя	35,6	295,2	616	889,6	721,7	762,2
Врожайність, ц/га						
- соняшник	9,3	8,9	12,8	13,6	12,2	13,0
- ріпак	-	12,7	13,7	15,7	13,1	13,7
- соя	11,4	12,2	14,1	12,4	12,4	14,0
Внутрішнє використання, тис. т.						
- соняшник	1352,5	3038,6	4486,2	4988,1	4098,4	5200
- ріпак	-	54,2	97,7	119	53,4	300
- соя	-	259,8	390	473,3	526,7	362,2

Сезон переробки соняшнику, урожаю 2008 року, характеризувався зростанням виробництва соняшникової олії та збільшенням її експорту. Вітчизняне виробництво олії соняшникової у 2008/09 році склало близько 2,51 млн. т., що на 43,4% більше проти попереднього року, її експорт досяг 2,1 млн. т., що перевищило рівень попереднього року на 0,2 млн. т., на суму 1575,5 млн. дол. Фактична експортна ціна однієї тонни олії соняшникової у 2008/09 році в середньому складала 750,3 дол./т. проти 1289,2 дол./т. у 2007/08, тобто знизилась у 1,7 рази. У січні – серпні 2009 року експортовано 1509,35 тис. т. на суму 1023,31 млн. дол. проти 749,5 тис. т. на суму 1064,96 млн. дол. Ціна 1 тонни експортованої олії соняшникової за 8 місяців 2009 року складала 677,98 дол./т. проти 1420,9 дол./т. у 2008 році, тобто зменшилась у 2,1 рази. Слід зазначити, що значну частку експорту олійно-жирової продукції контролюють компанії з іноземним капіталом. Вони орієнтуються на виробництво та експорт нерафінованої олії, яка є сировиною для олійно-жирової галузі зарубіжних країн. У структурі експорту на неї припадає 70%, тоді як готова рафінована продукція займає тільки 30%.

Найбільш затребувана з олійних культур залишається соняшник, експорт насіння якого у порівнянні з 1998/99 роком зменшився з 908, тис. т. до 100 тис. т. у 2008/09 році, в той час, як експорт ріпаку суттєво зріс від 81,1 тис. т. у 2004/05 році до 1900 тис. т. у 2008/09. Експорт сої носить хвилястий характер, з найбільшою кількістю у 2006/07 році (рис. 1).

Експорт насіння соняшнику з України здійснюється, головним чином, до країн ЄС (понад 46,2% від обсягів загального експорту цієї культури), а також до Пакистану – 30,9%, Туреччини – 9,8%, Грузії – 5,5% та в інші країни – 7,6% (рис. 2).

Світова продовольча криза викликала величезний попит на українську соняшкову олію, що призвело до її значного дорожчання як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Тому у березні 2009 року постановою Уряду було обмежено експорт олії, а експортери з 22 березня по 30 червня цього ж року одержали право поставити на зовнішні ринки тільки 300 тис. т продукту.

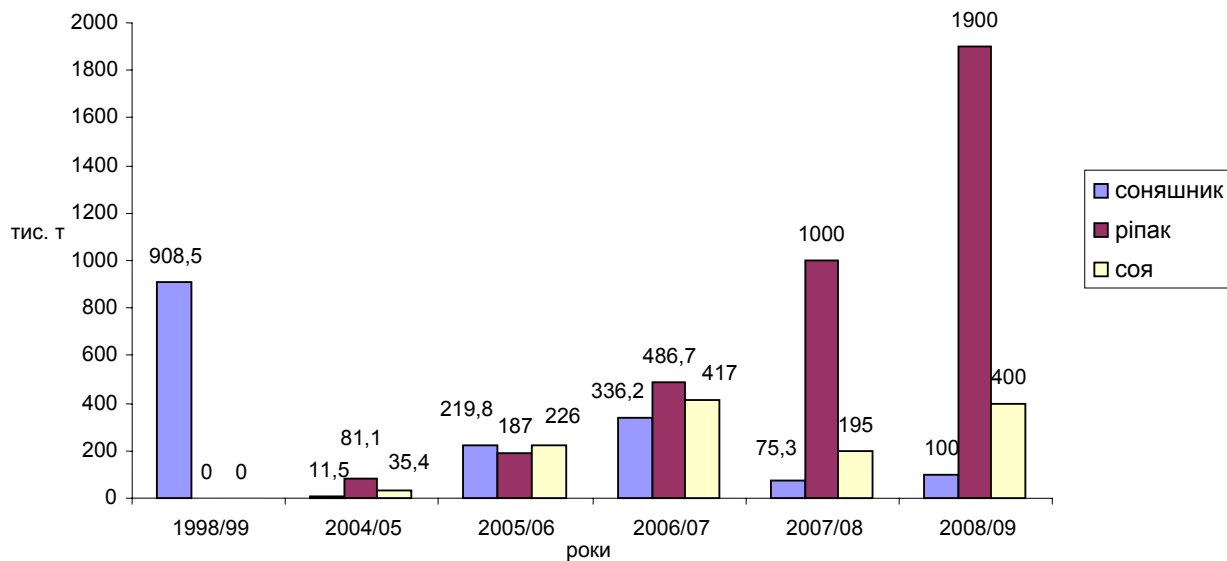


Рис. 1. Експорт олійних культур України [4]

Цей обсяг виявився набагато нижчим за потенціал України. Наприклад, за даними агентства „АПК-Інформ”, у січні 2008 р. наша країна експортувала 115 тис. т соняшникової олії, а в грудні 2007 р. – близько 195 тис. т [5, с.112]. Увівши квотування та ліцензування, чиновники сподівались значно збільшити пропозицію олії на внутрішньому ринку, тим самим забезпечивши зниження цін. Однак цього не сталося, оскільки більшість підприємств галузі зупинили свою роботу. Тимчасова заборона на вивезення олії до Європи ускладнила ситуацію. За інформацією асоціації „Укроліяпром”, за квітень – травень 2008 р. наша країна експортувала лише 68,6 тис. т олії. Наприкінці травня Президент України призупинив дію урядової постанови і стан почав змінюватись. Підприємствам вдалося досягти високих результатів діяльності у 2008/09 році, адже експортовано соняшникової олії 2100 тис. т (рис. 3). Тенденція збільшення експорту даного продукту зберігається.

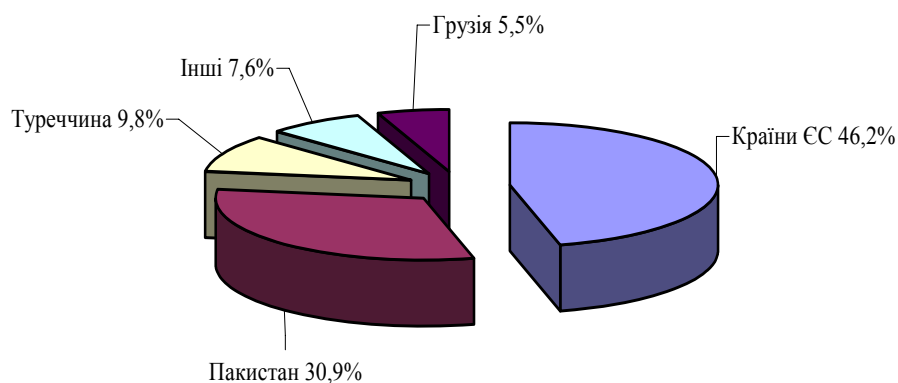


Рис. 2. Експорт насіння соняшнику до зарубіжних країн [3]

У сучасних умовах експорт олійно-жирової продукції нашої країни суттєво перевищує її імпорт, однак, Україна не позбулася імпортової залежності, вона перетворилася на помітного імпортера пальмової олії, яка використовується в маргариновому виробництві. Кожного року до нас завозять більше 100 тис. тонн цього продукту. Звичайно, вона майже в півтора рази дешевша за соняшкову, тому пальмову олію економічно вигідно

використовувати для промислової переробки.

Найбільшими імпортерами нерафінованої олії у 2008/09 році стали: Індія – 25% від обсягів загального експорту з України, на другому місці – Туреччина – 13%, на третьому – Єгипет – 8,3%. Серед країн ЄС переважають: Франція – 5,7%, Італія – 5,2%, Нідерланди – 4,6%, Іспанія – 4,5%. Розглядаючи показники імпорту продукції в Україну, необхідно зауважити, що вона, доповнює вітчизняний асортимент, не є конкурентом вітчизняним підприємствам-виробникам.

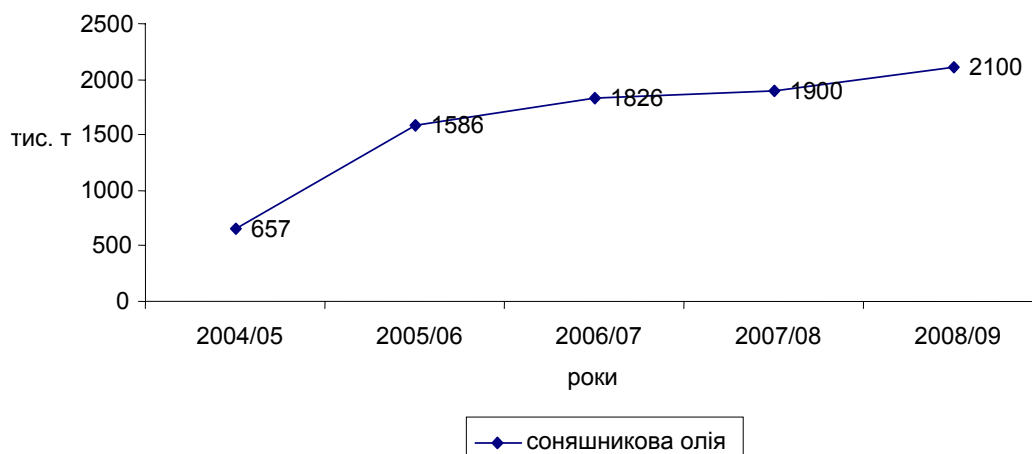


Рис.3. Експорт олії соняшникової за 2004/05 – 2008/09 рр. [5, с.107-114]

Незважаючи на те, що українські олійно-жирові підприємства мають змогу для подальшого розширення на зовнішніх ринках, існують деякі чинники, які ускладнюють цей процес. До них доцільно віднести:

1. Низький рівень технічного оснащення галузі. На сьогоднішній день не випускаються деяке обладнання для підприємств олійно-жирової галузі і, як наслідок, вітчизняні підприємства повинні купувати його за кордоном.

2. Відшкодування податку на додану вартість (ПДВ). Підприємства, які імпортують продукцію мають фінансові труднощі, що виникають у зв'язку з затримками із відшкодуванням ПДВ при експорті виготовленої продукції. Станом на 01.09.2009 року заборгованість перед експортерами олії перевищує 600 млн. грн., що може негативно вплинути на формування закупівельних цін на насіння соняшника у період його масового збирання. Замість віднаходження цих заборгованих коштів Кабінет міністрів України затверджує постанову №1001 від 23 вересня 2009 р. про внесення змін до постанови КМУ №86 від 4 лютого 2009 р. (Постанова №86 «Про затвердження Порядку придбання у 2009 році суб'єктами господарювання (експортерами зерна) зерна з державного інтервенційного фонду») [2]. Згідно з нею, схема відшкодування ПДВ зерном з державного продовольчого резерву Аграрного фонду, затверджена для експортерів зерна в лютому 2009 р., поширюється на експортерів пшеничного і житнього борошна, спирту і соняшникової олії. Також ПДВ тепер може відшкодовуватися не тільки зерном й пшеничним і житнім борошном. За умов відсутності коштів на компенсацію експортного ПДВ ідея заміни грошей сировиною (зерном або борошном) виглядає непоганою, та це вигідно тільки для зернотейдерів.

3. Проблема якості продукції. Продукція олійно-жирової галузі України експортується до багатьох країн світу де користується великим попитом. Але все більше споживачів розвинених країн турбуються про якісне харчування. У 2008 р. виникла складна ситуація: через виявлення в українській соняшниковій олії сторонніх домішок була накладена тимчасова заборона на її ввезення на ринки Європейського Союзу, у зв'язку з чим українські оператори ринку зазнали величезних втрат. Україні довелося погодитись на більш

жорсткі умови сертифікації, введення подвійного контролю якості – на території постачальника й отримувача продукції.

4. Слабкий науковий потенціал. Розвиток олійно-жирових підприємств повинен спиратися на розробку та застосування у виробництві високоефективних інноваційних технологічних процесів, які дозволяють випускати конкурентоспроможну продукцію.

5. Недостатній розвиток інноваційної діяльності. Нестача власних оборотних коштів, недосконалість законодавчої бази, слабка фінансова підтримка держави стримують інноваційну діяльність підприємств олійно-жирової галузі.

Для подолання вищевказаних негативних факторів, які впливають на експортну орієнтацію підприємств ОЖГ та розширення їх на зовнішніх ринках, необхідно втручання держави, яка дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності підприємств; вирішити проблеми з відшкодування ПДВ, шляхом прийняття відповідних законів; прискорити процес оновлення виробництва, завдяки залученню інвестицій задля використання вітчизняних передових технологій; підвищити конкурентоспроможність продукції даної галузі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; задовольнити потреби населення у якісній та безпечній продукції.

Висновки і перспективи подальших розробок. Олійно-жирова промисловість – провідна галузь України серед експортерів продукції. Достатня забезпеченість сировиною і збільшення виробничих потужностей дозволили підприємствам олійно-жирової галузі збільшити кількість готової продукції і зберігати доволі високі місця на зовнішньому ринку. Однак, аналіз реалізації експортної продукції олійно-жирової галузі та дослідження сучасної законодавчої бази в країні дозволили виділити експортотримуючі чинники, врахування яких сприятиме покращенню ситуації у розглянутій сфері діяльності при суттєвих можливостях розвитку ОЖГ.

В країні досі не задіяні механізми підтримки інноваційної діяльності на її підприємствах. Інноваційний розвиток може бути реалізований завдяки технологічному оновленню та використанню нових прогресивних технологій, розроблених вітчизняними фахівцями, тому одним із головних завдань держави в реалізації інноваційної діяльності на підприємствах олійно-жирової галузі має бути розвиток галузевої науки і освіти та вдосконалення нормативно-правової бази, яка б вирішила питання стосовно відшкодуванням ПДВ при експорті виготовленої продукції.

Також необхідно дотримуватись введення нових вимог сертифікації, введення подвійного контролю якості експортної продукції, що сприятиме не стільки підвищенню якості вітчизняної олії, скільки відновленню довіри до нашого продукту з боку закордонних споживачів. Все це сприятиме забезпеченню стабільного експортного потенціалу олійно-жирових підприємств країни.

Література

1. Благодир Л. М. Забезпечення експортної орієнтації підприємств олійно-жирового комплексу України / Л. М. Благодир // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 52–60.
2. Законодавча база Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Основні тенденції та характеристики олійного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pryss.org/2009/09/25/osnovni-tendencii-ta-xarakteristiki-olijnogo-rinku-ukraini>.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Солошонок А. Л. Результати діяльності олійно-жирового комплексу України / А. Л. Солошонок // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2008. – № 11. – С. 107–114.

КОНЦЕПЦІЯ ЗБАЛАНСУВАННЯ ІНТЕРЕСІВ ГРУП ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті аналізуються підходи до формування системи управління підприємством, і, зокрема, «Агентська теорія», «Теорія трансакційних витрат» та «Теорія груп впливу». Особливу увагу в статті приділено «Теорії груп впливу» на основі якої сформовано «Концепцію збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу».

In the article the following approaches to forming enterprise management system are analyzed: agency theory, transaction cost theory and stakeholder theory. The special attention of the article is attached to stakeholder theory basing on which the concept of balancing stakeholder interests is developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування ефективної системи управління діяльністю є одним із ключових факторів успішного функціонування організації. Починаючи із 70х років XX століття найбільш впливовими теоріями, що слугували підґрунтям для побудови системи управління підприємствами були «Агентська теорія» запропонована М. Jensen та «Теорія трансакційних витрат», що розроблена О. Williamson.

«Агентська теорія» перш за все спрямована на вирішення проблем у стосунках між менеджментом підприємства та його власниками, тоді як «Теорія трансакційних витрат» – на зниження трансакційних витрат організації шляхом подолання опортунізму її працівників.

Основною метою зазначених теорій є максимізація багатства власників підприємства. На думку авторів цих теорій проблеми в діяльності підприємств перш за все виникають через опортунізм працівників організації та неефективність роботи з інформацією [1, с.234].

«Агентська теорія» та «Теорія трансакційних витрат» були розроблені економістами та згодом поширилися на управлінську науку. Зазначені підходи не враховують інтереси груп впливу інших ніж власники та менеджмент підприємства і в результаті часто є причиною неефективного функціонування підприємства. Багато дослідників вважають, що жорстка фінансова криза 2008-2009 років виникла саме через застосування принципів «Агентської теорії» та «Теорії трансакційних витрат» в управлінні підприємствами.

Наприклад, в деяких працях [2, с.439; 3, с.3] підкреслено, що початок та розвиток фінансової кризи 2008-2009 років значним чином спричинений саме постановкою проблеми в ключі, що основною метою підприємства є максимізація прибутків його власників. Серед негативних наслідків застосування агентської теорії, зокрема, наводяться банкрутства Леман Бразерс та Нозерн Рок у 2009 році [3, с.3].

Таким чином, розгляд ефективності діяльності підприємства тільки в контексті добробуту його власників в останній період показав свою недалекоглядність і потребує удосконалення з подальшим врахуванням інтересів інших груп економіко-управлінського впливу, а саме працівників, споживачів, постачальників тощо при управлінні підприємством. Зсув в сторону застосування «Теорії груп економіко-управлінського впливу» підтверджується, також, практичною роботою найбільших підприємств світу. В контексті останнього слід зазначити, що дослідження 96 підприємств зі списку Fortune 500 показали такі результати: тільки 32 аналізовані підприємства працюють виключно в інтересах своїх власників, в той час як 64 демонструють бажання функціонувати в інтересах інших груп впливу, окрім власників та менеджменту підприємства.

Останнє виявляється в тому, що вони декларують бажання отримувати адекватний прибуток одночасно розв'язуючи соціальні проблеми зазначаючи це в місії, філософії та цінностях організації. Слід підкреслити, що «Теорія груп економіко-управлінського впливу» почала використовуватися в практичній діяльності ряду американських підприємств в період з 1920х до 50х років минулого століття, які згадували про неї як про «Теорію груп впливу». Для прикладу, президент Дженерал Електрик Овен Янг зазначав, що він має зобов'язання перед власниками підприємств приносити їм чесну норму прибутку, але одночасно виконуючи інші зобов'язання перед працівниками та споживачами підприємства, а також суспільством.

Керівник компанії Стандарт Оіл в 1946 році підкреслював, що бізнес підприємства повинен вестися так, щоб «зберігався баланс між різнонаправленими вимогами зацікавлених груп, а саме власників, працівників та суспільства» [3,с.5].

Таким чином трансформація підходів до менеджменту з урахуванням інтересів груп впливу є одним із ключових завдань управлінської науки. Розробка стрункої концепції збалансування інтересів груп впливу, яка б відповідала реальності, та формування адекватного інструментарію її реалізації є складним та актуальним завданням для сучасних науковців.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Нижче представлені основні поняття «Агентської теорії», «Теорії трансакційних витрат» та «Теорії груп впливу», а також обґрунтовано необхідність переходу від управління підприємством на основі «Агентської теорії» та «Теорії трансакційних витрат» до концепції управління підприємством, яка базується на врахуванні інтересів груп економіко-управлінського впливу.

Слід підкреслити, що «Агентська теорія» та «Теорія трансакційних витрат» базуються на однакових принципах. Одночасно, саме «Агентська теорія», як і «Теорія груп впливу», покликана вирішувати проблеми стосунків між економічними акторами, які мають відношення до діяльності підприємства.

Відповідно, в подальшому для порівняння з «Теорією груп впливу» буде використовуватися саме «Агентська теорія».

«Агентська теорія» базується на припущеннях, наведених в [4,с.58], які фактично і є сильними сторонами цієї концепції:

- власний інтерес менеджменту та працівників підприємства (опортуністична поведінка);
- конфлікт цілей власників та менеджменту підприємства;
- обмежена раціональність менеджменту підприємства, спрямована на реалізацію власних цілей;
- асиметрія інформації;
- аверсія ризику;
- розгляд інформації як товару.

Для уникнення ризиків, які можуть виникати, внаслідок реалізації припущень, які є основою «Агентської теорії» застосовуються такі методи [4, с.60-63]:

- узалежнення системи оплати праці менеджменту підприємства від фінансових результатів його діяльності. Такий підхід до формування системи оплати менеджменту підприємства створює додаткові стимули для управлінців організації працювати ефективно;
- введення зовнішніх директорів в раду директорів акціонерного товариства. Внутрішні директори – це індивідууми, які є поточними або колишніми менеджерами підприємства. Зовнішні директори – це менеджери інших компаній або директори ради директорів інших організацій [5, с.8-9]. Зовнішніми директорами також можуть бути менеджери інших підприємств, які вийшли на пенсію. Введення зовнішніх директорів дозволяє збільшити рівень контролю за потенційно опортуністичною діяльністю менеджменту організації;
- передача частини акцій підприємства її менеджерам. Такий підхід фактично робить менеджмент підприємства його співвласником та, відповідно, нівелює опортуністичну

складову його діяльності.

Побудова системи управління організацією на основі постулатів «Агентської теорії», пов'язана із рядом проблем, а саме:

- припущення «Агентської теорії», можна вважати її сильними сторонами, в той час як її інструментарій, не є достатнім для вирішення поставлених проблем. Зокрема, зовнішні директори в раді директорів підприємства з часом починають почувати себе «своїми» в компанії та, відповідно, переставати виконувати функцію контролю за менеджментом організації [4, с.63].
- багато вчених вважають «Агентську теорію» такою, що самореалізується. Слід зазначити, що на сьогодні, навчання в більшості Західних бізнес-школах базується на принципах «Агентської теорії», відповідно, студентам «закладають» знання про опортунізм та потенційну нечесність менеджменту і працівників підприємств. Як результат, починаючи займатися практичною діяльністю колишні студенти базують свою роботу на «жорстких» принципах «Агентської теорії»;
- не зважаючи на свою здатність примирити інтереси двох найсильніших груп економіко-управлінського впливу «Агентська теорія» ігнорує цілі інших груп впливу, тобто така теорія не спрямована на пошук широкого компромісу між інтересами різних груп впливу. Відповідно, ті групи економіко-управлінського впливу чий інтереси не враховано не зацікавлені сприяти організації в досягненні її цілей, та, відповідно, не сприяють збільшенню створюваної нею вартості.

Як альтернатива «Агентської теорії» в 20 столітті з'явилась «Теорія груп впливу». Сутність даної теорії, постулати та переваги наведено нижче.

Згідно «Теорії груп впливу» всіх економічних акторів, які є частиною організації та, які її оточують ю можна розбити на дві сукупності, а саме: групи економіко-управлінського впливу та зацікавлені сторони [6, с.35].

Зацікавлені сторони – це групи, які мають інтерес у здійсненні діяльності підприємства, але не мають змогу впливати на його діяльність [6, с.35]. Наприклад, деякі екологічні організації мають інтерес в діяльності підприємства, але не мають важелів впливу на нього.

Одночасно в роботі Е. А. Orts групу впливу визначено як людину або організацію, яка має інтерес у певних аспектах його функціонування та вплив на діяльність підприємства з точки зору свого статусу або можливостей.

Слід зазначити, що предметом даного наукового дослідження є вивчення та аналіз саме груп економіко-управлінського впливу підприємства.

Вперше згадка про групи впливу з'явилась у німецького соціального теоретика J. Althusius, який ввів поняття «stakeholder» (тримач частки) в наукову літературу. Перші розробки теорії груп впливу були запропоновані в роботі Clark J.M., а теорія у вигляді, в якому вона використовується зараз, розроблена Mary Parker Follett.

Деякі елементи теорії груп впливу були також представлені Е. Merrick Dodd під назвою “модель м'якого менеджменту”.

Етичні аспекти теорії груп впливу найкраще були представлені R. Edward Freeman. Остання праця мала найбільш значний вплив на розвиток західної управлінської науки з точки зору дослідження груп впливу.

Будучи альтернативою «Агентської теорії» «Теорія груп впливу» зазначає, що основною проблемою організації є врахування інтересів ключових груп впливу. Ключовими групами впливу є групи інтересів без яких організація не може ефективно функціонувати і які не обмежуються тільки власниками та менеджментом підприємства.

На користь застосування «Теорії груп впливу» існує ряд аргументів, а саме:

- врахування інтересів груп впливу може полегшити доступ до деяких ресурсів;
- врахування інтересів груп впливу дозволяє збільшити вартість у ланцюзі створення вартості товару [5, с.4];
- врахування інтересів груп впливу дозволяє полегшити вирішення конфліктів

підприємства з групами впливу та підвищити рівень співпраці;

– врахування інтересів груп впливу дозволяє формувати систему соціально відповідального менеджменту близького до суспільства.

«Теорія груп впливу» зазнавала критики зі сторони прихильників та розробників «Агентської теорії», які, зокрема, стверджували, що «підприємство не може «розвиватися в більш ніж одному напрямку, відповідно, цілеспрямований розвиток вимагає роботи з однією функцією мети».

Крім того, критика теорії «груп впливу» пов'язана із відсутністю стрункої концепції збалансування інтересів груп впливу, а також власне методологічного та методичного інструментарію досягнення такого балансу.

Таким чином, на даний момент часу «Теорія груп впливу» це набір ідей, які не є об'єднані в єдину систему.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні, в рамках «Теорії груп впливу» розроблено класифікацію груп впливу, проаналізовано етичні аспекти врахування інтересів груп впливу в діяльності підприємства [7,с.28-59], обґрунтовано необхідність врахування інтересів груп впливу при розробці стратегії та тактики підприємства [7, с.1-15; 8 ,с.78].

Слід підкреслити, що на даний момент часу «Теорія груп впливу» носить в основному описовий та нормативний характер, тобто констатується факт існування проблеми, але не має розробок, які спрямованих на її вирішення.

R. Edward Freeman, який вважається одним ключових дослідників «Теорії груп впливу» визнавав, що при її написанні був в значній мірі упущений її інструментальний аспект, тобто здатність збалансовувати часто суперечливі інтереси груп впливу та приймати збалансовані рішення.

Крім того, за словами цього ж дослідника майбутнє теорії груп впливу перш за все полягає у розвитку її інструментальної складової.

На сьогодні цілісної концепції збалансування інтересів груп не розроблено.

Достатньо обмеженим також є інструментарій збалансування інтересів груп впливу, який зводиться в основному до коригування представництва ради директорів акціонерного товариства.

Постановка завдання. Метою даної публікації є розробка структурованої концепції збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Концепція збалансування інтересів груп впливу» повинна базуватися на загальновідомих принципах побудови наукових концепцій, а саме:

- емпіризм;
- здатність переглядати свої погляди з настанням змін;
- стрункість та логічність викладення;
- представлення основних здобутків, які розроблені в певній галузі знань;
- критичність до існуючих власних розробок та розробок інших авторів;
- спрямованість на результат.

Запропонована концепція збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу складається із таких складових (рис. 1):

- складова аналізу груп впливу;
- складова врахування інтересів груп впливу;
- складова прийняття управлінських рішень із врахуванням інтересів груп впливу.

Сутність кожної із зазначених складових, наведено нижче.

Складова аналізу груп впливу

Включає вивчення типу взаємовідносин підприємства з групами впливу, а також аналізування діяльності, інтересів та важливості груп впливу.

Складова аналізу груп впливу є найкраще розробленою в літературних джерелах.

Зокрема, в науковій літературі представлено класифікацію груп впливу, підходи до відбору важливих для підприємства груп впливу та проаналізовано типи стосунків підприємства з групами впливу.

Слід зазначити, що механізми взаємовідносин підприємства з групами впливу є ключовими при виборі підходу та методу збалансування інтересів груп впливу. На сьогодні відомі такі механізми взаємодії підприємства з групами впливу: вплив груп інтересів на прийняття управлінських рішень підприємства, вплив груп інтересів на етапи ланцюга створення вартості підприємства, вплив груп інтересів через недопущення підприємства до ресурсів або обмеження його діяльності, взаємодія груп інтересів з головними групами впливу організації.

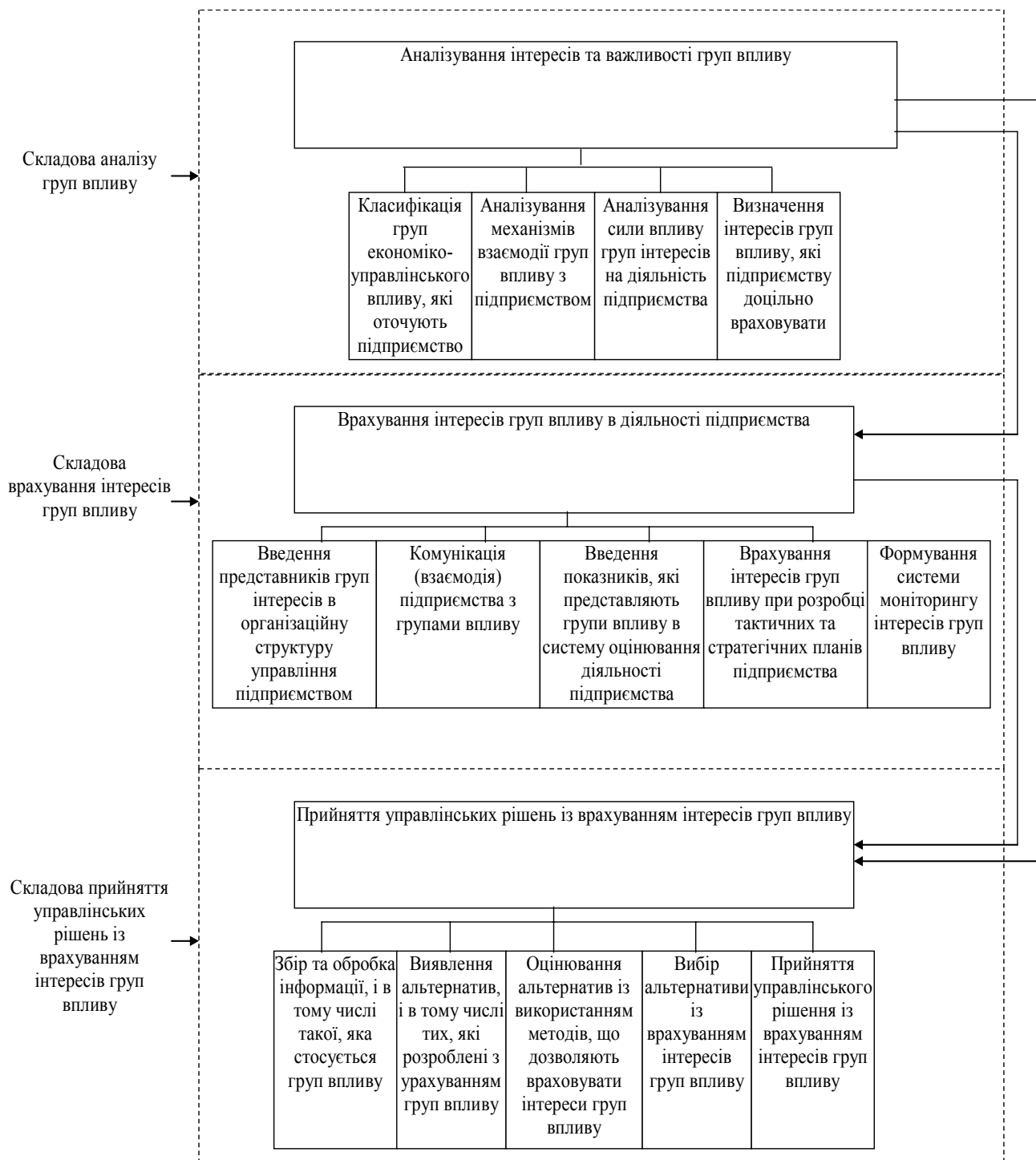


Рис. 1. Концепція збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу підприємства

Складова врахування інтересів груп впливу

На зазначеному етапі здійснюється безпосередньо збалансування інтересів груп впливу. Врахування інтересів груп впливу, як правило, здійснюється базуючись на складовій аналізу груп впливу.

Відповідно вибір підходу до збалансування інтересів груп впливу визначається типом взаємодії підприємства із групами впливу, типом організаційної структури підприємства та типом юридичної особи підприємства.

Методи збалансування інтересів груп впливу можуть бути таким: врахування інтересів груп впливу при формуванні системи оцінювання діяльності підприємства та при розробці тактичних і стратегічних планів підприємства. Врахування інтересів груп впливу може також здійснюватися шляхом удосконалення організаційної структури управління підприємством, наприклад, шляхом введення представників груп впливу в структуру органів управління організації. Крім того, з урахуванням інтересів груп впливу може формуватися організаційна структура управління підприємством, наприклад, шляхом впровадження посади аналітика відповідального за моніторинг та аналізування діяльності і інтересів груп впливу.

Слід зазначити, що врахування інтересів груп впливу може мати зворотній ефект на результати складової аналізу груп впливу, оскільки в результаті врахування можуть змінюватися механізми взаємодії підприємства з групами впливу.

Складова прийняття управлінських рішень із врахуванням інтересів груп впливу

Складова прийняття управлінських рішень зазначеної концепції фактично передбачає удосконалення етапів прийняття управлінських рішень шляхом врахування інтересів груп впливу.

Дана складова може базуватися на складових аналізу груп впливу та збалансування інтересів груп впливу, а може функціонувати автономно.

Виходячи із наведеного в табл. 1 узагальнено відмінності між «Агентською теорією» та розробленою в даній публікації «Концепцією збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу».

Таблиця 1

Відмінності «Агентської теорії» та «Концепції збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу»

Аспекти управління підприємством	Особливості управління підприємством на основі «Агентської теорії»	Особливості управління підприємством на основі «Концепції збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу»
1	2	3
Основна ціль	Максимізація прибутку власників підприємства	Досягнення набору цілей, які репрезентують інтереси груп впливу
Система оцінювання діяльності підприємства	Сформована із показників, які дають змогу моніторити виконання цілей власників підприємства	Сформована із показників, які дають змогу моніторити виконання цілей власників та інших важливих для підприємства груп впливу
Система планування діяльності підприємства	Система планів формується для максимізації прибутку підприємства	Система ланів формується для максимізації прибутку із врахуванням інтересів інших груп впливу
Структура управління	Менеджери виступають в якості агентів власників підприємства	Командна модель управління підприємством

1	2	3
Принципи формування ради директорів (спостережної ради) акціонерного товариства (АТ)	Включення зовнішніх директорів в раду директорів АТ	Включення представників груп впливу в раду директорів АТ
Функції ради директорів АТ	Моніторинг та контроль діяльності	Контроль, координування, кооперування, вирішення конфліктів та забезпечення підприємства ресурсами
Розподіл ризику	Весь ризик лежить на власниках	Ризики розподіляється між групами впливу

Джерело: розроблено на основі [9, с.369].

Висновки і перспективи подальших розробок. У роботі розроблено структуровану «Концепцію збалансування інтересів груп економіко-управлінського впливу». Зазначена концепція дозволяє будувати систему управління підприємством із врахуванням інтересів груп економіко-управлінського впливу.

В подальшому дослідження впливу груп інтересів на діяльність машинобудівного підприємства будуть спрямовані на розробку практичного інструментарію збалансування інтересів груп впливу. Крім того, повинна бути розроблена система оцінювання діяльності підприємства із врахуванням інтересів груп впливу та проаналізовано як механізм впливу групи інтересів на діяльність машинобудівного підприємства визначає вибір методу або підходу до збалансування інтересів груп впливу.

Зазначимо також, що теорія груп економіко-управлінського впливу в основному розроблялася для підприємств із країн Західного світу. В Україні зазначена теорія не розроблялась, а на українських підприємствах проблеми аналізу та врахування інтересів груп впливу не вивчались. Відповідно, дана теорія потребує адаптації до українських реалій.

Література

1. Williamson O. E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations / O. E. Williamson // Journal of Law and Economics. – 1979. – № 2. – P. 233–261.
2. Hansmann H. The End of History for Corporate Law / H. Hansmann, R. Kraakman // Georgetown Law Journal. – 2001. – № 89. – P. 437–445.
3. Keay A. Stakeholder Theory in Corporate Law: Has it Got What It Takes? / A. Keay. – Leeds: University of Leeds, 2010. – 52 p.
4. Eisenhardt K. M. Agency Theory: An Assessment And Review / K. M. Eisenhardt // Academy of Management. The Academy of Management Review. – 1989. – № 1. – P. 57–74.
5. Ayuso S. Responsible Corporate Governance: Towards a Stakeholder Board of Directors? / S. Ayuso, A. Argandona – Navarra: University of Navarra, 2007. – 18 p.
6. Johansson P. Implementing stakeholder management: a case study at a micro-enterprise / P. Johansson // Measuring Business Excellence. – 2008. – № 3. – P. 33–43.
7. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach/ R. E. Freeman. – Boston et al.: Pitman, 1984. – 315 p.
8. Олексів І. Б. Розробка методу формування стратегії машинобудівного підприємства з врахуванням інтересів груп впливу/ І. Б. Олексів // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – 2009. – № 635. – С. 29–33.
9. Kochan T. A. Toward a stakeholder theory of the firm: The Saturn partnership / T. A. Kochan, S. A. Rubinstein // Organization Science. – 2000. – № 4. – P. 367–386.

ПРОЦЕС ВИРІШЕННЯ ЗАДАЧІ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ЗАВАНТАЖЕННЯ ОСНОВНИХ СПОРУД ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено оптимізаційні критерії та обмежуючі умови, висвітлено процес вирішення оптимізаційної задачі завантаження основних споруд підприємства на прикладі судноремонту. Подальший розвиток отримав маркетинг робіт як напрямок досліджень. Надано рекомендації щодо розробки типового алгоритму автоматизації підрозділу маркетингу.

Optimization criteria and limiting terms have been stated in the article. Process of company's key facilities work load optimization problem solving by the example of ship repair has been covered. Marketing of works as line of research has received further development. Recommendations concerning the development of typical algorithm of marketing unit automation are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Маркетингова діяльність у сфері пошуку та виконання дискретних замовлень на виконання робіт має свої особливості, що відрізняє її від маркетингу товарів та послуг [1, с.256-257]. Ця діяльність становить предмет маркетингу робіт. Актуальність роботи обумовлена необхідністю оперативної обробки інформації про замовлення, які надходять або очікуються; про завантаження основних виробничих споруд на поточний момент та в майбутньому; про можливість підприємства з продуктивності виконання робіт тощо. Така інформація дозволить керівництву приймати своєчасні та оптимальні рішення [2, с.80] в процесі підготовки та проведення переговорів із замовниками, при розподілі робіт серед підрозділів підприємства та контрагентів, при здійсненні контролю за виконанням та оптимізацією портфелю замовлень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням впровадження у виробництво досягнень інформаційних технологій приділяється значна увага вітчизняних та іноземних авторів [3, с.168-169; 4, с.319-323], але автоматизація маркетингової діяльності, особливо пов'язаної з оптимізацією портфелю замовлень підприємства, здебільшого залишається на рівні загальних рекомендацій, не завжди прийнятних для фахівців з маркетингу.

Питання підвищення фондовіддачі, ефективного використання фонду часу виробничих споруд [5, с.77-78; 6, с.158-162] розглядається у відриві від ринкової ситуації, яка не завжди дозволяє завантажити потужності підприємства. Для оцінки вірогідності надходження замовлень доцільно використати апарат теорії ймовірностей, але нагальним питанням маркетингу на виробництві, включаючи судноремонт, не приділяється необхідна увага в науковій літературі [7, с.89-93].

Виділення невідіслених раніше частин загальної проблеми. До останнього часу є невідісленими деякі з аспектів, що притаманні маркетингу робіт – виду діяльності, що здійснюється підрозділами маркетингу більшості промислових підприємств, включаючи судноремонт. Необхідність значних зусиль задля отримання кожного дискретного замовлення вимагає постійної мобілізації фахівців з маркетингу на досягнення кінцевого результату. Необхідно налагоджувати продуктивні взаємовідносини із замовниками та зберігати кожного із них, не втрачаючи на користь конкурентів [8, с.156-157]. Висока відповідальність за наявність роботи для декількох сотень або тисяч членів трудового колективу не дозволяє значною мірою зосередитись на загальних теоретичних питаннях. Значний рівень плінності маркетингових кадрів не сприяє накопиченню та передачі знань та навичок наступникам. Високий технічний рівень оснащення та складність основних процесів ремонту суден вимагає оптимального управління виробничим завантаженням кожної зі

споруд підприємства. Для цього підрозділ маркетингу має ефективно керувати портфелем замовлень та своєчасно приймати заходи щодо його оптимізації як у просторі (серед підрозділів, споруд), так і у часі (впродовж місяця, кварталу, року).

Постановка завдання. Метою є розробка алгоритму вирішення оптимізаційної задачі завантаження підприємства дискретними замовленнями на прикладі судноремонту. Завдання розробки включають підготовку рекомендацій з формулювання оптимізаційних та обмежуючих умов, організації циклів перебору варіантів розташування замовлень, порівняння та вибір кращих із варіантів. А також розробка типового алгоритму, використання якого дозволить підрозділу маркетингу автоматизувати вирішення задачі оптимізації просторово-часового розміщення замовлень на підприємствах, що мають декілька виробничих споруд, та з урахуванням ситуації, яка безперервно змінюється.

Виклад основного матеріалу дослідження. Висувається припущення: в оптимізаційній задачі вважається, що підрозділом маркетингу підприємства для кожного дискретного замовлення за всіма елементами, що складають сумарну вартість ремонту судна, досягнуто максимально можливий плановий прибуток та оптимізація завантаження верфі вирішується виключно у просторі та часі.

Підрозділу маркетингу необхідно розглядати динамічну оптимізаційну задачу. Складається просторово-часова матриця розміщення важливіших замовлень в основних спорудах, наприклад, у сухих або плавучих доках верфі. Кількість споруд складає $j = 1 \dots m$. Кількість замовлень, на виконання котрих підприємством підписано контракти або отримано підтвердження від замовника, складає: $i = 1 \dots n$.

Характерні обмежуючі параметри j – тої споруди G_j представлені відповідною множиною величин, які здебільшого включають найбільшу обмежуючу довжину, ширину, висоту, глибину, площу, вантажопідйомність, питома вага навантаження споруди тощо. З урахуванням особливостей конкретного підприємства склад характерних обмежуючих параметрів може відрізнятися.

Кожне підприємство, яке працює у судноремонтній галузі, має свої специфічні обмеження, що звужують можливості верфі з отримання замовлень. Наприклад, якщо акваторія підприємства взимку замерзає, в цей період його споруди будуть недовантажені. Велика осадка морських суден не дозволить їм дійти до верфі каналом, що занадто мілкий для них. Не кожна верфь здатна забезпечити ремонт систем озброєнь військових кораблів.

Для вирішення оптимізаційної задачі завантаження основних виробничих споруд підприємства замовленнями протягом даного періоду часу встановлюються обмежуючі умови:

1. Склад та обсяг послуг і робіт, передбачених попередньою ремонтною специфікацією судна, повинен відповідати можливостям верфі та її контрагентів. В разі надходження пропозицій, які не можуть бути виконані, підрозділ маркетингу повинен своєчасно та коректно відмовитися від них.
2. Значення сукупного прибутку π_{ij} (грн.) з кожного замовлення [9, с.192], у кожній споруді не повинне бути нижче нуля (1):

$$\pi_{ij} \geq 0 \quad (1)$$

Але, якщо верфі загрожує недовантаження, служба маркетингу має проаналізувати рівень збитковості замовлення з тим, щоб досягти його прибутковості під час переговорів із замовником або протягом його виконання [10, с.72].

3. Максимальні значення характерних параметрів i – того замовлення G_i (розміри, вага тощо) не повинні перевищувати за величиною відповідні характерні обмежуючі параметри j – тої основної виробничої споруди G_j (2):

$$G_i \leq G_j \quad (2)$$

В деяких випадках за узгодженням зі службою головного інженера верфі у сухий док може бути поставлене заважке судно за умови, що набір докових кліток буде збільшений, щоб не розчавити підшву доку.

4. У споруді одночасно не може бути розташовано два чи більше адекватних їй за

розмірами або вагою замовлень (лише одне). Неадекватно маленьких замовлень в одній споруді може бути розміщено декілька. Але при цьому виникає проблема гармонізації замовлень за термінами, продуктивністю робіт, розмірами суден.

5. Обмежуючим фактором можуть бути умови оплати ремонту судна. Якщо фінансовий стан верфі є незадовільним, підрозділ маркетингу повинен досягти домовленості з судновласником щодо отримання попередньої оплати за контрактом. Цей критерій встановлюється, наприклад, шляхом вивчення тенденцій розвитку економічного середовища [11, с.83-85], формування фінансової політики підприємства тощо.

Критерії оптимізації для виробничого завантаження основних споруд дозволяють організувати цикли перебору, порівняння та коригування параметрів замовлень із портфелю виробництва. У випадку, якщо кількість знайдених підрозділом маркетингу потенційних замовлень перевищує пропускну здатність верфі, одним із оптимізаційних критеріїв може стати отримання максимальної кількості запропонованих замовлень в даний період часу.

1. Понаднормативні простой (ПНП) основних виробничих споруд підприємства $T_{ПНП j}$ (діб) повинні бути зведені до нуля (3):

$$T_{ПНП j} \rightarrow 0 \quad (3)$$

Тобто необхідно забезпечити ритмічне безперервне надходження замовлень до кожної споруди підприємства. При цьому є припустимим наближення або віддалення термінів початку чи закінчення окремих замовлень за узгодженням із замовником.

2. Сукупний прибуток від виконання кожного замовлення у кожній основній виробничій споруді π_{ij} (грн.) повинен наближатися до максимуму (4):

$$\pi_{ij} \rightarrow \max \quad (4)$$

Є припустимими спекулятивні дії підрозділу маркетингу, коли на нові роботи, що не передбачені попередньою ремонтною специфікацією, встановлюються підвищені розцінки; коли вдається довести замовнику необхідність додаткових витрат на унікальних трудомістких роботах тощо.

3. Сукупні видатки TC_{ij} (грн.) від виконання кожного замовлення [9, с.192] у кожній основній виробничій споруді повинні наближатися до мінімуму (5):

$$TC_{ij} \rightarrow \min \quad (5)$$

Це комплексна проблема всіх підрозділів верфі, але здебільшого саме підрозділ маркетингу вимушений слідкувати за ефективністю основних бізнес-процесів на підприємстві під час виконання замовлення.

4. Вирішення задачі завантаження підприємства передбачає отримання оптимальних за продуктивністю замовлень. Завелика для споруди продуктивність тягне за собою ризик зриву термінів контракту або недоцільної перевитрати ресурсів. В усякому випадку, необхідна максимальна злагодженість дій виробничників та маркетологів як під час переговорів з отримання замовлення, так і під час організації його виконання.
5. З метою повного використання можливостей виробничих споруд є необхідним розміщення замовлень з максимально припустимими, але не завеликими характерними параметрами, коли відхилення відповідного параметру i – того замовлення від максимально можливого значення параметру j – тої споруди наближується до нуля (6):

$$\Delta G_{ij} = G_j - G_i \rightarrow 0 \quad (6)$$

Алгоритм вирішення загальної оптимізаційної задачі розміщення замовлень в основних спорудах підприємства включає окремі задачі, які передбачають цикли перебору, порівняння та відбору наявних та обмежуючих значень параметрів (табл. 1; табл. 2; табл. 3; табл. 4; табл. 5; табл. 6; табл. 7; табл. 8). В результаті для кожної конкретної ситуації формується просторово-часова матриця завантаження. Для урахування ситуаційних змін підрозділ маркетингу повинен періодично розробляти такі гнучкі матриці. Для прискорення їх розробки та зниження трудомісткості робіт необхідна автоматизація цих алгоритмів із застосуванням комп'ютерних технологій. Потрібне співробітництво підрозділів маркетингу та інформаційних технологій верфі в цьому напрямку. Процес перебору, порівняння та відбору оптимальних варіантів просторово-часової матриці завантаження виробничих

споруд підприємства замовленнями є кропіткою та відповідальною процедурою, від результатів якої залежить фінансово-економічне становище на підприємстві. Тому доцільно зменшити вплив людського фактору, обумовленого суб'єктивністю, корупцією, недалекоглядністю, некомпетентністю тощо керівників та фахівців.

Таблиця 1

Підготовча задача розміщення замовлень

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
1.1	Постановка підготовчої задачі розподілу замовлень у спорудах	-
1.2	Формалізація даних щодо передбачених замовлень	-
1.3	Введення даних щодо передбачених замовлень у комп'ютерну базу	-
1.4	Групування характерних параметрів замовлень	Доцільно
1.5	Групування характерних параметрів основних та допоміжних споруд	Доцільно

Таблиця 2

Просторова задача розміщення замовлень

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
2.1	Формулювання просторової задачі розподілу замовлень серед споруд	-
2.2	Виставлення пріоритетів для розподілу замовлень за їх параметрами	-
2.3	Відбір замовлень, що адекватні спорудам за характерними параметрами	Доцільно
2.4	Відмова від замовлень, що неадекватно великі за параметрами	Доцільно
2.5	Розподіл серед споруд адекватних замовлень у відповідності з параметрами	Доцільно
2.6	Формування комплектів з неадекватно малих замовлень	Доцільно

Таблиця 3

Задача відбору замовлень за максимальним прибутком

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
3.1	Постановка задачі відбору замовлень за максимальним прибутком	-
3.2	Виставлення пріоритетів для розподілу замовлень за прибутковістю	-
3.3	Порівняння замовлень за плановим рівнем прибутковості	Доцільно
3.4	Порівняння замовлень за абсолютним розміром прибутку	Доцільно
3.5	Відбір найбільш вигідних замовлень	Доцільно

Таблиця 4

Задача відбору замовлень за мінімальними збитками (у разі необхідності)

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
4.1	Постановка задачі відбору замовлень за мінімальними збитками	-
4.2	Аналіз видатків від простою основних споруд за відсутності замовлень	-
4.3	Визначення значень припустимої збитковості замовлень	Доцільно
4.4	Аналіз доцільності виконання відносно збиткових замовлень	Доцільно
4.5	Пошук можливостей досягнення прибутковості для збиткових замовлень	-

Таблиця 5

Задача розподілу замовлень серед споруд

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
5.1	Формування задачі розподілу замовлень серед споруд за часом початку	-
5.2	Визначення пріоритетів розподілу серед основних та допоміжних споруд	-
5.3	Встановлення комплексів споруд, що залучаються до виконання замовлень	-
5.4	Розподіл замовлень за часом початку серед основних споруд	Доцільно
5.5	Розподіл замовлень за часом початку серед допоміжних споруд	Доцільно

Таблиця 6

Задача розподілу замовлень за часом

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
6.1	Формулювання часової задачі розподілу замовлень	-
6.2	Вибудовування часової послідовності початку замовлень	Доцільно
6.3	Вибудовування часової послідовності закінчення замовлень	Доцільно
6.4	Порівняння часу закінчення попереднього і початку наступного замовлення	Доцільно
6.5	Здвижка замовлень у часі початку та закінчення	-
6.6	Зміна напруженості замовлень у відповідності з термінами виконання	-

Таблиця 7

Задача управління напруженістю замовлень

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
7.1	Формулювання задачі оптимізації напруженості замовлень	-
7.2	Виставлення пріоритетів для управління напруженістю замовлень	-
7.3	Залучення допоміжних споруд для розміщення замовлень	Доцільно
7.4	Узгодження з контрагентами виконання ними робіт на замовленнях	-
7.5	Залучення контрагентів для виконання робіт на замовленнях	-
7.6	Перерозподіл ресурсів серед споруд у залежності від замовлень	-

Таблиця 8

Задача моніторингу та коригування виконання замовлень

№ етапу	Зміст етапів задачі	Доцільність автоматизації
8.1	Встановлення фактів відхилення від первинного рішення з оптимізації	Доцільно
8.2	Визначення важливості та наслідків змін, що мають місце на замовленнях	-
8.3	Прийняття рішень щодо необхідності реагування на відхилення від плану	-
8.4	Підготовка заходів управління задля внесення необхідних змін у рішення	-
8.5	Модифікування первісних просторово-часових матриць завантаження	Доцільно

Блок-схема алгоритму оптимізації розміщення замовлень дозволяє наочно представити процес прийняття рішень, формалізований на одній з мов програмування задля використання у поточній діяльності підрозділом маркетингу (рис. 1).

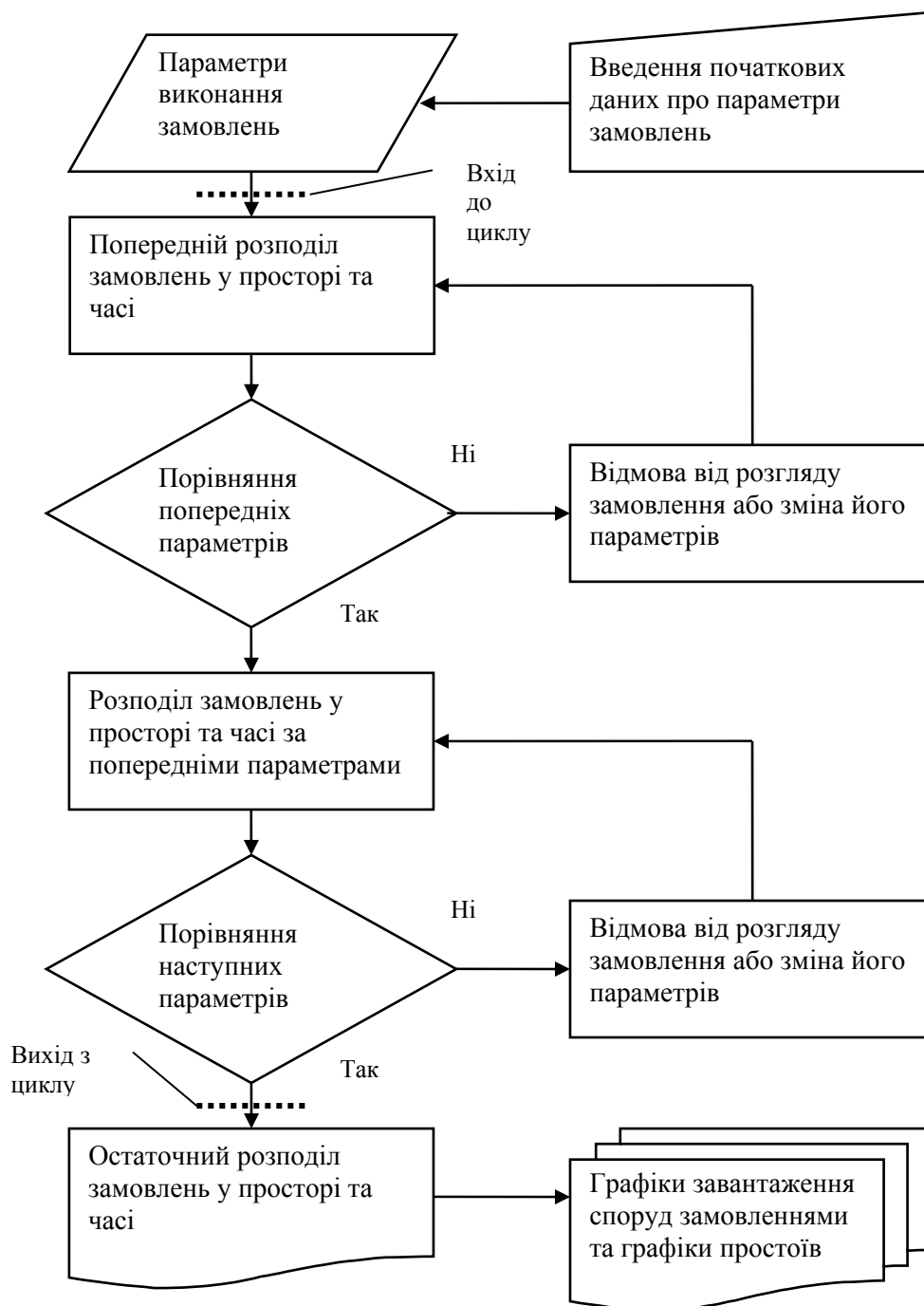


Рис. 1. Типова блок-схема алгоритму перебору та порівняння параметрів

Типовий алгоритм перебору та порівняння параметрів замовлень і споруд має бути використаний для вирішення кожної окремої задачі, представленої в табл. 1-8. При цьому необхідно прийняти до уваги, що не всі етапи підлягають автоматизації. Задача оптимізації виробничого завантаження вимагає участі операторів від підрозділу маркетингу для початкового формулювання завдань, пріоритетів, критеріїв, обмежень тощо. В подальшому розрахунки оптимізаційної задачі за різними варіантами можуть бути повністю автоматизовані.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, вирішення задачі оптимізації завантаження виробничих споруд підприємств замовленнями передбачає активні дії з боку підрозділу маркетингу для коригування портфелю замовлень підприємств з урахуванням ситуації на ринку (зовнішніх факторів) та ситуації на самому підприємстві (внутрішніх факторів). Гнучкість маркетингової та виробничої політики підприємства дозволяє йому досягати найбільших результатів в умовах обмеженості матеріальних, фінансових, кадрових, інформаційних, часових ресурсів тощо.

Своєчасне прийняття оптимальних рішень практично неможливе без застосування досягнень інформаційних технологій у маркетинговій діяльності. Комп'ютерна техніка дозволяє значною мірою автоматизувати алгоритм рішення задачі оптимізації виробничого завантаження промислового підприємства з урахуванням великої кількості чинників, які впливають на його діяльність. Прискорення бізнес-процесів як на підприємстві, так і загалом на ринку призводить до зростання значущості одного з чинників конкурентоспроможності – часового фактору. Здатність швидкого прийняття оптимальних та обґрунтованих рішень дозволяє підприємству випереджати конкурентів, займати перспективні сегменти ринку, отримувати найкращі замовлення, передбачати структурні зміни у галузі та економіці в цілому.

Разом з тим, потребує подальшого розвитку новий напрям досліджень - маркетинг робіт, що доповнює традиційний маркетинг товарів та послуг. Підлягає розширенню перелік характерних обмежуючих параметрів замовлень та виробничих споруд. Є доцільним багатоваріантне планування портфелю замовлень промислових підприємств з урахуванням вірогідності розвитку відповідних сценаріїв розвитку подій. Для цього стане у нагоді широке впровадження досягнень інформаційних технологій у маркетингову діяльність вітчизняних підприємств.

Література

1. Ломоносовские чтения 2010 года: Материалы научной конференции. – Севастополь: Филиал МГУ в г. Севастополе, 2010. – 686 с.
2. Теория и практика предпринимательской деятельности: сборник материалов третьей Международной научно-практической конференции ученых и специалистов (15-18 апреля 2009г.). – Симферополь: ТНУ им. В.И. Вернадского, 2009. – 319 с.
3. Мельник Л. Г. Экономика информации и информационные системы предприятия: [учеб. пособ.] / Л. Г. Мельник, С. Н. Ильяшенко, В. А. Касьяненко. – Сумы: ИТД Университетская книга, 2004. – 400 с.
4. Nash Edward L. Direct Marketing: Strategy, Planning, Execution / Edward L. Nash. – New York: The McGraw-Hill Companies, Inc., 2000. – 601 p.
5. Бондарь Н. Н. Экономика предприятия: [учеб. пособ.] / Н. Н. Бондарь. – К.: МАУП, 2007. – 432 с.
6. Економічна теорія / під ред. В. А. Предборського. – К.: Кондор, 2003. – 492 с.
7. Барковський В. В. Теорія ймовірностей та математична статистика: [навч. посіб.] / В. В. Барковський, Н. В. Барковська, О. К. Лопатін. – К.: ЦНЛ, 2006. – 424 с.
8. Luther William M. The Marketing Plan: How to Prepare and Implement It / W. M. Luther. – New York: Amacom, 2001. – 209 p.
9. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учеб. [для вузов. – 2-е изд., изм.] / Р. М. Нуреев. – М.: Норма, 2005. – 576 с.
10. Погодаев С. Е. Брать ли убыточный заказ? / С. Е. Погодаев // Логистика: Проблемы и решения. – 2008. – № 2 (15). – С. 70–75.
11. Sandhusen Richard L. Marketing / Richard L. Sandhusen. – New York: Barron's Educational Series, Inc., 2008. – 559 p.

ВРАХУВАННЯ ЦІЛЕЙ ЗАЦІКАВЛЕНИХ ГРУП В ОЦІНЮВАННІ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано метод врахування цілей зацікавлених груп в оцінюванні соціально-економічної ефективності систем менеджменту. Проаналізовано основні цілі, інтереси зацікавлених груп при оцінці менеджменту підприємств. Наведено підхід кількісного оцінювання рівня врахування цілей зацікавлених груп у діяльності підприємства.

The method of considering of stakeholders goals in evaluation of social-economic effectiveness of enterprises management system was proposed. It was analyzed the main goals and interests of enterprise stakeholders. Also it was elaborated the approach of evaluation of considering the goals of stakeholders in enterprise activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність, як і соціально-економічна система, якій вона притаманна, є поняттям комплексним і потребує детального вивчення. Поняття «ефективність» зустрічається в різних сферах життя суспільства – соціальній, економічній, політичній, правовій, екологічній тощо. Підприємства з моменту їх створення вдосконалювали системи управління, створювали інновації та ризикували заради кращого, оптимального, дієвого, результативного, продуктивного, найменш витратного, раціонального у економічній та соціальних сферах функціонування.

Протягом розвитку, із зростанням обсягів завдань, збільшенням кількості цілей, ускладненням структур управління та появою нових сфер діяльності, підприємства вишукували нові способи задоволення потреб зацікавлених груп (споживачі, акціонери, персонал, контрагенти тощо) на вищому рівні. Все, що отримано внаслідок цілеспрямованої дії, інколи, бездіяльності з меншими затратами та кращим результатом, стали називати ефективним. Однак, сьогодні поняття ефективності застосовується у науковій та практичній сферах у широкому контексті, а отже із безліччю трактувань та підходів для її оцінювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різноманітні аспекти формування та розвитку оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств висвітлюють у своїх працях такі вітчизняні та іноземні науковці, як І.В. Гонтарев, А.В. Горбунов, П. Дойл, П.Ф. Друкер, А.Р. Затхей, Д. Каплан, Ю.С. Карабасов, І.В. Копитова, В.В. Македон, В.Ф. Напоненко, П.Р. Нивен, Д. Нортон, Т. Пітерс, С.В. Рассказов, А.Н. Рассказова, Р. Уотерман, Р. Холл, А.В. Шегда, Е.Г. Яковенко та інші. У роботах цих авторів розкрито сутність і значення соціально-економічної ефективності у розвитку ринкової економіки та підприємств, проаналізовано та класифіковано види ефективності, сформовано методичні рекомендації, моделі та критерії оцінювання рівня ефективності окремих підсистем менеджменту, а також наведені аспекти управління соціально-економічною ефективністю на підприємствах тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим слід відзначити недостатність теоретичних напрацювань щодо розкриття сутності та особливостей оцінювання та регулювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту підприємств, враховуючи цілі та інтереси зацікавлених груп.

Розвиток теорії менеджменту призвів до моделі підприємства, що розглядається як суспільна організація. Зокрема, науковці доходять висновку, що неможливо назвати один найкращий критерій для оцінювання ефективності систем менеджменту, оскільки нема єдиної погодженої мети різних зацікавлених груп, їхні інтереси найчастіше мають

суб'єктивний характер. Відповідно до розгляду підприємств як суспільних організацій для оцінювання ефективності поряд з використанням критеріїв ефективності діяльності організації необхідно враховувати і такі елементи, як політика, узгодження особистих інтересів з інтересами партнерів у бізнесі, а також відповідність соціально-культурної політики нормам і цінностям колективу та суспільства загалом [1, с.512].

Постановка завдання. У цій статті буде запропонований метод якісного та кількісного врахування цілей зацікавлених груп при визначенні рівня соціально-економічної ефективності систем менеджменту машинобудівних підприємств. Також доцільно навести основні цілі та інтереси зацікавлених груп у діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами аналізу літератури та практичної діяльності доходимо висновку, що соціально-економічна ефективність менеджменту підприємства – це явище, що характеризує стан соціально-економічної системи, яка за цілями, діями, бездіяльністю та результатами прагне досягти сфери балансу, рівноваги інтересів зацікавлених груп, враховуючи обмеження та фактор часу. Кожна група має свої інтереси та цілі, які будуть розглядатися нижче, а найголовніше встановлює певні обмеження, які і визначають межі ефективності системи. Якщо система виходить за обмеження, вона стає неефективною.

На рис. 1 наведена ефективна та неефективна системи менеджменту підприємства. На об'єкті з правого боку бачимо, що менеджмент є неефективним через незадоволення інтересів зацікавлених груп № 2 та 3. Саме з позицій цих двох зацікавлених груп менеджмент є неефективним, з позицій інших груп – система менеджменту підприємства є ефективною.

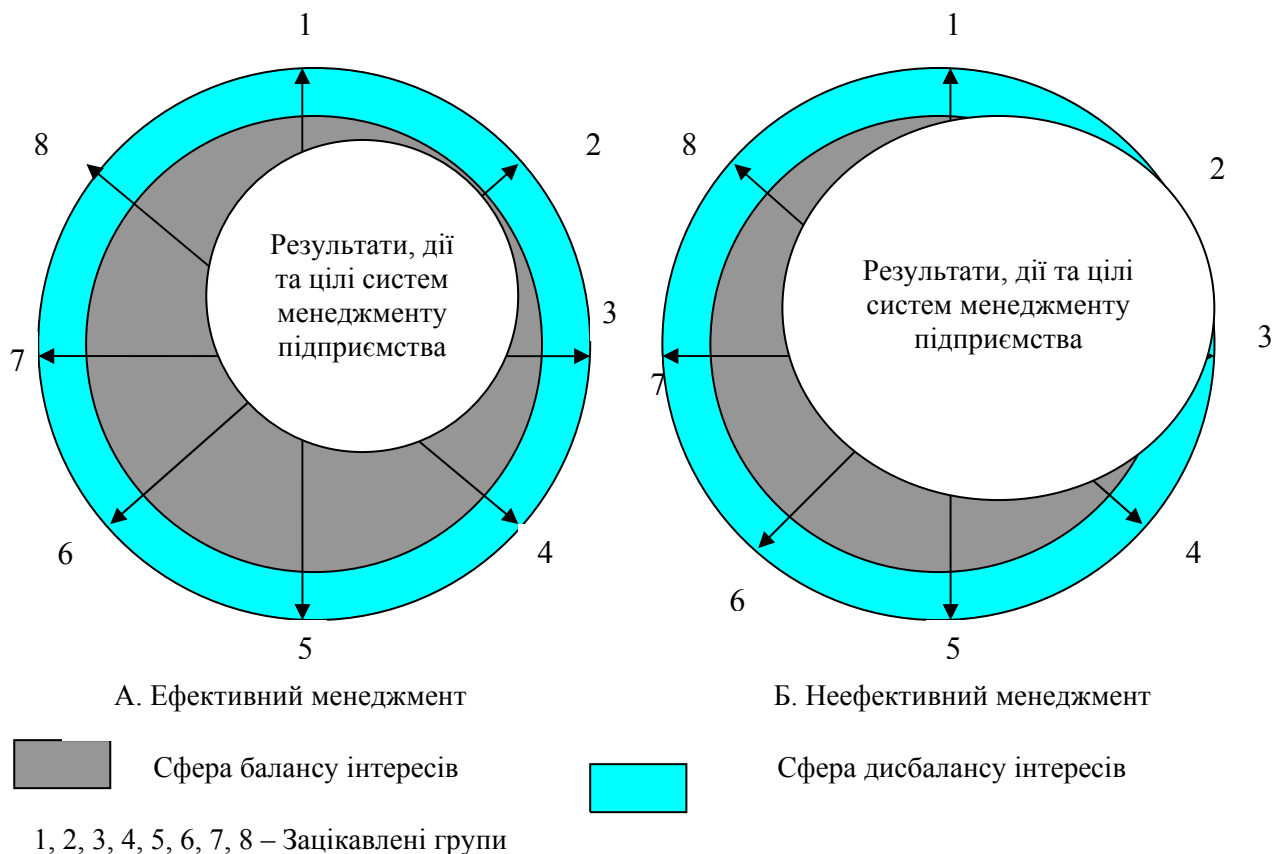


Рис. 1. Соціально-економічна ефективність системи менеджменту підприємств

Розходження запропонованого визначення поняття ефективності із визначеннями у працях вчених Радянського періоду полягає в тому, що цілі різних зацікавлених груп були спрямованими в один бік, оскільки не було приватної власності, і відповідно не доцільно було вирізняти різні зацікавлені групи.

Одним з найадекватніших способів вимірювання ефективності системи менеджменту підприємства (результативності) є визначення міри відхилення між цілями та отриманими результатами, тобто оцінювання рівня досягнення цілей організації. Ефективність визначається за ланцюжком ціль-результат-витрати. Однак, такий підхід працюватиме за умови, якщо на підприємстві є ефективна система цілепокладання. Враховуючи, що завдання в такому випадку стає двоетапним (перший етап – перевірка процесу цілепокладання, другий етап – оцінювання рівня досягнення цілей), підприємство повинно закладати для використання такого підходу більше ресурсів. Таким способом можна виміряти лише результативність системи менеджменту, а не повну ефективність її діяльності.

Оцінювати ефективність можна також порівнюючи результати конкурентів між собою. Недоліком цього є різні стартові можливості підприємств. До основних зацікавлених груп у діяльності підприємства належать: акціонери, споживачі, менеджери, працівники, державні органи влади, контрагенти, суспільство. Роль та вплив зацікавлених груп з кожним днем зростає.

Відповідно оцінювання ефективності системи менеджменту змінюється залежно від того, де є спостерігач відносно об'єкта оцінювання. Як відомо, будь-яке складне явище потребує багатопланового описання, розгляду з різних позицій і використання різноманітних методик [2, с.109].

Основне завдання ефективного менеджменту полягає у формуванні за допомогою зацікавлених груп вектора діяльності організації, скерованого на реалізацію власних цілей та задоволення інтересів зацікавлених груп. Для ефективного функціонування менеджменту організації доцільно відмовитись від реалізації односторонніх цілей (цілей однієї із зацікавлених груп), оскільки, сконцентрувавши увагу на задоволенні односторонніх цілей, менеджмент не уникне проблем та конфліктів із іншими зацікавленими групами.

У табл. 1 виділено основні інтереси, цілі та потреби зацікавлених груп, які необхідно враховувати для побудови ефективної системи менеджменту підприємства, а також наведено основні показники оцінювання рівня соціально-економічної ефективності підприємства.

Таблиця 1

Інтереси та цілі зацікавлених груп у діяльності
машинобудівного підприємства

Зацікавлені групи	Інтереси та цілі	Механізми захисту цілей	Показники оцінювання соціально-економічної ефективності
1	2	3	4
Акціонери, власники	Дивіденди та зростання акціонерного капіталу.	Продаж акцій, паю, частки, позовна заява про банкрутство підприємства.	Прибуток на одну акцію, дивіденди, темп зростання ринкової вартості підприємства, додана ринкова вартість, рентабельність інвестицій, економічна додана вартість тощо.
Менеджери	Заробітна плата, влада, визнання, соціальні програми.	Звільнення, страйки, саботажі тощо.	Індекс мотивованості, рівень заробітної плати, премії, соціальний пакет, умови для самореалізації тощо.
Споживачі	Якість, ціна та цінність товару/послуги, обслуговування.	Відмова купувати продукцію.	Індекс якості, ціна продукції, термін та якість гарантійного та післягарантійного обслуговування, термін поставки, умови оплати тощо.
Працівники	Заробітна плата, соціальна захищеність.	Звільнення, страйки, саботажі тощо	Індекс мотивованості, рівень заробітної плати, премії, соціальний пакет тощо.
Кредитори та постачальники	Сплата відсотків за кредитами, вчасні платежі та гарантії платежів.	Зміна контрагентів, непостачання, постачання неякісної сировини, позов до суду тощо.	Своєчасність та повнота оплати, тривалість співпраці, кількість порушень умов договорів тощо.
Суспільство	Робочі місця, збереження навколишнього середовища, добродійність.	Судові позови, страйки, мітинги, опосередкований вплив через інші зацікавлені групи	Рівень збереження екології. інвестиції у інфраструктуру підприємства, рівень сплати податків, витрати на благодійність, кількість нових робочих місць тощо.

1	2	3	4
Органи державної влади	Податки, зайнятість, сталий розвиток підприємства, дотримання законодавчо-правових норм.	Застосування важелів державної влади (суди, силові структури, контролюючі органи тощо).	Темп зміни робочих місць, індекс ймовірності порушення законодавчих обмежень, інвестиції у місцеві проекти, рівень сплати податків тощо.

Аналіз діяльності вітчизняних та іноземних підприємств дає підстави зазначити, що існує величезна кількість варіантів співпадання оцінок ефективності різних зацікавлених груп, а отже і існують точки балансу інтересів. У багатьох випадках такі точки балансу інтересів слід називати точками терпимості. Оскільки зацікавлені групи не задоволені рівнем врахування їхніх інтересів з одного боку, однак будь-які зміни, у тому числі ліквідація підприємства, призведуть до ще нижчого рівня задоволення їхніх інтересів. І відповідно, їм вигідніше залишатись у стані часткового врахування інтересів.

Менеджмент підприємства повинен зрозуміти та постаратись задовольнити глибинну сутність цілей зацікавлених сторін та намагатися якнайкраще узгодити їхні інтереси. Як зазначено в науковій праці [3, с.35], поширеними у практиці є три основні способи врахування інтересів всіх зацікавлених груп: 1) збалансування представництва зацікавлених груп у менеджменті організації; 2) врахування інтересів при формуванні місії організації; 3) врахування інтересів при формуванні завдань та показників діяльності підприємства. Наприклад, в Японії створені кейрецу для того щоб уникнути захоплення підприємства однією із зацікавлених груп. Ідеї збалансованого управління були закладені в Японії ще у 16-17 ст. С. Судзукі, який зокрема підкреслював, що купець (підприємець того часу) досягне успіху в тому випадку, коли плануватиме та здійснюватиме діяльність, виходячи із інтересів та потреб споживачів та держави [4, с.39]. Крупні західні машинобудівні підприємства, як Ford, IBM, Toyota, Nokia, переймаючи досвід створюють власні структури подібного тип [4, с.41].

Поширеною є практика вибору стратегічних партнерів із числа зацікавлених груп, або задоволення інтересів зацікавлених груп по чергово, від яких найбільше залежить поточне існування та виконання короткострокових цілей організації. Використання такого способу передбачає satисфакцію цілей та інтересів не всіх зацікавлених сторін, а тільки стратегічних, котрі створюють реальні загрози виживанню організації. Використання такого способу є ефективним за умови добре налагоджених на підприємстві систем прогнозування та планування.

Для визначення важливості врахування інтересів різних зацікавлених груп та рівня їхнього врахування можна скористатись методикою, наведеною у вигляді таблиці (табл. 2). Дана таблиця відображає результати якісного оцінювання соціально-економічної ефективності діяльності системи менеджменту машинобудівного підприємства. У ній відображені результати оцінювання взаємозв'язку, між цілями, місією організації та інтересами зацікавлених груп. Основна мета таблиці встановити рівень врахування потреб, цілей, завдань, інтересів усіх зацікавлених груп у встановлених цілях підприємства. Існування відхилень свідчить про соціально-економічну неефективність системи менеджменту підприємства. Чим більше відхилень, тим більший рівень соціально-економічної неефективності системи менеджменту. Тому підприємство повинно прагнути до мінімізації відхилень.

Таблиця 2

Оцінювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту на засадах багатостороннього підходу (на прикладі ТзОВ "Робітня")

Зацікавлені групи у діяльності підприємства	Найважливіші цілі зацікавлених груп	Важливість урахування цілей зацікавлених груп	Рівень урахування цілей зацікавлених груп	Відхилення (різниця між важливістю та рівнем врахування цілей)
1	2	3	4	5
Акціонери (власники)	5	5	5	0

1	2	3	4	5
Споживачі	5	5	4	-1
Менеджмент	4	4	4	0
Працівники	4	4	3	-1
Органи державної влади	4	3	2	-1
Громадськість	2	2	2	0
Постачальники і кредитори	2	2	2	0

При використанні такого підходу можна оцінювати два види ефективності: минулу (наявну) та майбутню (прогнозовану). Майбутня соціально-економічна ефективність оцінюється шляхом аналізування наскільки відображені приватні інтереси зацікавлених груп у загальнокорпоративних цілях, стратегіях, планах, тактиці тощо. А реальна ефективність оцінюється шляхом аналізу отриманих результатів системою менеджменту і наскільки в цих результатах досягнуто цілей та інтересів усіх зацікавлених груп.

Заповнивши цю таблицю, підприємство отримає відомості про розбіжності у встановлених цілях та стратегіях, а також можливі напрями збалансування цілей. Враховуючи тенденції у зовнішньому середовищі, етап розвитку підприємства та інші показники рівня ефективності доцільно визначити пріоритети у встановленні цілей підприємства. Асиметрія в задоволенні потреб та інтересів різних зацікавлених груп може призвести до додаткових обмежень у діяльності підприємства, зниження можливостей та потенціалу його зростання тощо.

Зацікавлені групи повинні співпрацювати між собою та ефективно взаємодіяти в межах цілей та стратегій підприємства для досягнення власних цілей. Необхідно проводити консультації при плануванні діяльності підприємства з кожним працівником для виявлення особистих цілей та старатись їх пов'язати з цілями підприємства шляхом обрання відповідної посади, рівня повноважень, системи мотивації тощо. При цьому надзвичайно важливо показати працівнику, що його інтереси враховані, а його вклад у діяльність підприємства є надзвичайно важливим для досягнення встановлених загальноорганізаційних цілей.

Для кількісного оцінювання рівня врахування цілей зацікавлених груп у діяльності підприємства слід використати багатовекторне шкалювання. Багатовимірне шкалювання дає змогу отримати взаємозв'язок між об'єктами, що відображається у вигляді геометричних зв'язків між точкам в багатовимірному просторі. Таке геометричне представлення результатів у багатовекторному шкалюванні прийнято називати просторовими картами (мапами) [5, с.123-156].

При формуванні просторової мапи доцільно розбити її на умовні сфери впливу зацікавлених груп у діяльності підприємства. Такі сфери автор пропонує утворювати із значень, що відображають інтереси різних зацікавлених груп. Тобто одна сфера відображатиме розміщення цілей та інтересів акціонерів, інша відображатиме розміщення цілей та інтересів працівників, ще інша суспільства і т.д. Приклад розробки просторової мапи із виокремленням цілей зацікавлених груп виконано для ВАТ "Львівський завод фрезерних верстатів". Для зображення сфери на просторовій мапі, яка відображає інтереси тої чи іншої зацікавленої групи, взято найбільше значення показника із вхідної вибірки даних.

Враховуючи інтереси зацікавлених груп, нормативні документи, праці вітчизняних науковців у даній сфері, а також досвід експертів в оцінюванні економічних об'єктів за допомогою системи показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства та системи менеджменту, обрано такі найвагоміші індикатори оцінювання соціально-економічної ефективності систем менеджменту: дохід на акціонерний капітал (K1), дивіденди на одну просту акцію (K2), витрати на збут до загальних операційних витрат (K3), витрати на заробітну плату до загальних операційних витрат (K4), коефіцієнт оборотності активів (K5) (обсяг реалізованої продукції за мінусом податку на додану вартість, акцизного збору та інших вирахувань з доходу до середньої вартості активів), фінансової незалежності

(К6) (стабільності) (власний капітал до загальних зобов'язань).

Тобто, для формування сфери інтересів акціонерів на просторовій мапі обрано максимальні значення показників – дохід на акціонерний капітал (К1), дивіденди на одну просту акцію (К2), що саме і відображають інтереси акціонерів (акціонери насамперед зацікавлені щоб ці показники зростали). Таким самим чином виконано відбір і для формування сфер інтересів усіх інших зацікавлених груп. Крім шкалювання цих показників, визначено рівень ефективності системи менеджменту машинобудівного підприємства ВАТ "Львівський завод фрезерних верстатів" на початок 2007 року. Прошкальовані значення відібраних показників відображені на рис. 2.

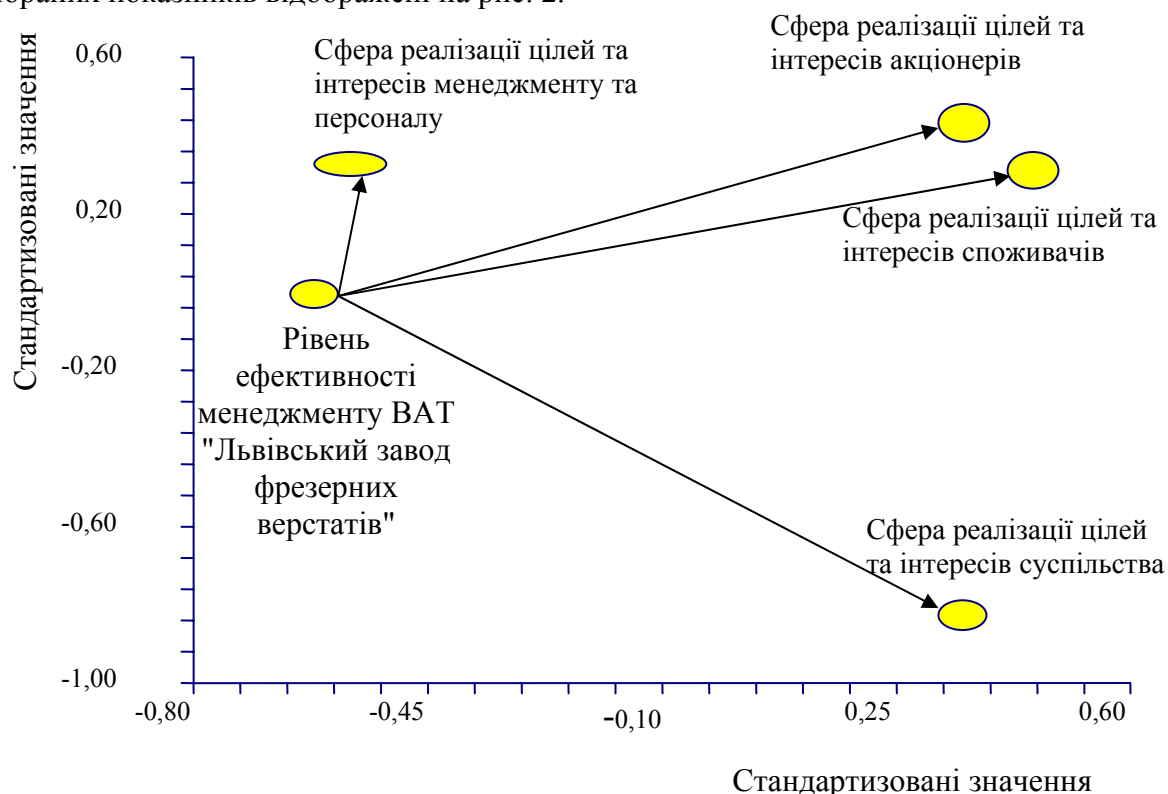


Рис. 2. Сфери реалізації цілей зацікавлених груп машинобудівного комплексу на просторовій мапі

Висновки, що зроблені за отриманим рисунком носять, як теоретичний, так і практичний характер. Насамперед, рисунок ще раз підтверджує теоретичне припущення, що цілі та інтереси зацікавлених груп мають різну направленість. Моніторинг за допомогою такої просторової карти дасть змогу виявляти періоди, коли інтереси та цілі можливо частково співпадають, або максимально відхиляються, що свідчитиме про можливі конфліктні ситуації між зацікавленими групами. Прикладні висновки з даного рисунку стосуються того, що можна чітко визначити черговість та пріоритетність задоволення інтересів зацікавлених груп. Відповідно до отриманої просторової мапи, найближче до підприємства розміщена сфера цілей та інтересів менеджменту та персоналу, це означає, що підприємства намагаються максимально враховувати цілі працівників.

На основі проведеного аналізу та скориставшись такою мапою, підприємство може обрати стратегію розвитку менеджменту на наступний плановий період, визначивши, в якій мірі і в якій черговості задовольняти цілі та інтереси груп впливу.

Подібну просторову мапу було розроблено для підприємства легкої промисловості, для того щоб зробити певні порівняння та виявити галузеві особливості. Для цього було прошкальовано значення рівня ефективності системи менеджменту ВАТ "Львівська фірма "Юність" та сфери реалізації цілей та інтересів зацікавлених груп (рис. 3).

Виходячи із отриманого рисунка доцільно зробити висновок, що найбільш

задоволеними є інтереси менеджменту і персоналу. Також неподалік лежить сфера задоволення цілей та інтересів акціонерів.

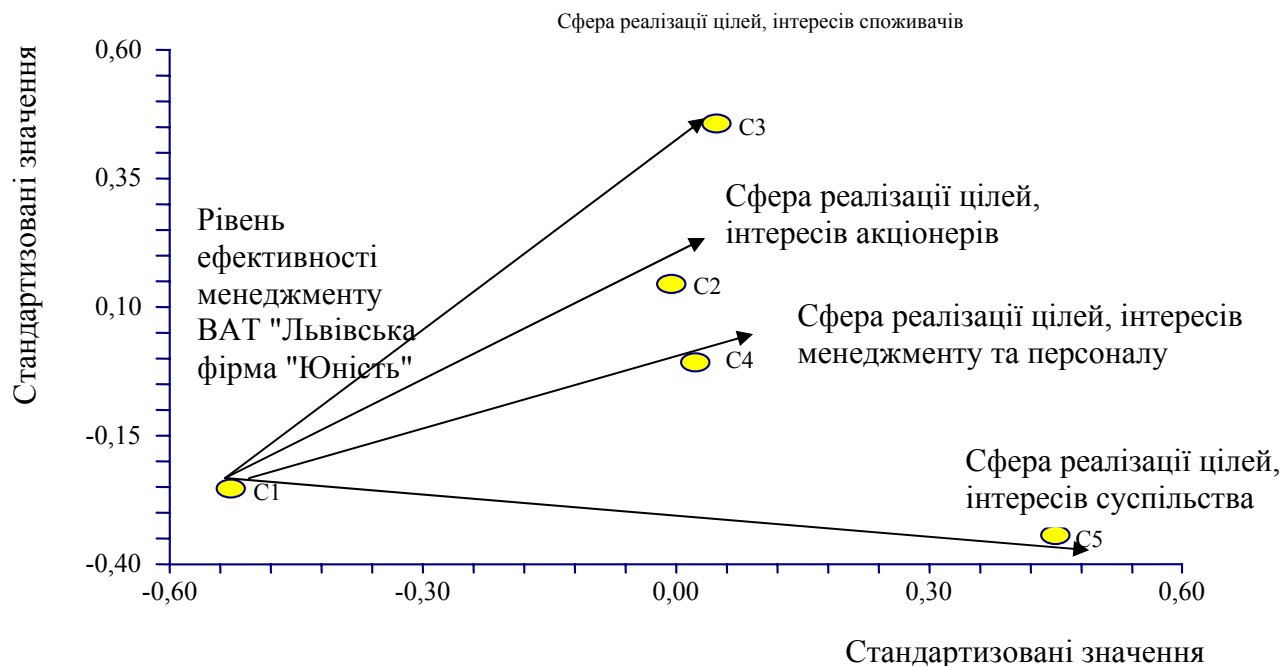


Рис. 3. Сфери реалізації цілей зацікавлених груп легкої промисловості на просторовій мапі

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті запропонований метод врахування цілей зацікавлених груп при оцінюванні соціально-економічної ефективності систем менеджменту підприємств. За допомогою багатовекторного шкалювання виявлено, що найбільш задоволеними цілями є цілі акціонерів та керівників. Якщо порівнювати підприємство машинобудівної та легкої промисловості, то цілі зацікавлених груп у машинобудуванні є більш розрізненими, ніж у легкій промисловості. При цьому рівень задоволення цілей акціонерів для аналізованого підприємства легкої промисловості є значно вищим, ніж для підприємства машинобудування. Доцільно зауважити, що для обох промисловостей сфери реалізації цілей споживачів та акціонерів розміщені поруч на сформованих просторових мапах.

Подальші наукові дослідження слід спрямувати на розроблення індикаторів оцінювання соціально-економічної ефективності та підходів визначення інтегрального показника рівня соціально-економічної ефективності систем менеджменту підприємств.

Література

1. Шегда А. В. Менеджмент: [навч. посіб.] / Шегда А. В. – К.: “Знання”, КОО, 2002. – 583 с.
2. Гонтарева И. В. Проблемы определения системной эффективности деятельности предприятия / И. В. Гонтарева // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2005. – № 1. – С. 108–111.
3. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / П. Дойль: [пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
4. Learning from Japan – American keiretsu // Business Week. – 27 January, 1992. – P. 38–44.
5. Менеджмент организаций: [учеб. пособ.] / под ред. З. П. Румянцевой, Н. А. Саламатина. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 428 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ

Визначено особливості функціонування українських підприємств в умовах кризи. Уточнено сутність поняття „оптимізація” для управління персоналом. Проаналізовано зарубіжний досвід оптимізації процесу звільнення працівників. Запропоновано актуальні заходи щодо реалізації антикризових програм з оптимізації HR-менеджменту.

The features of functioning of the Ukrainian enterprises are certain in the conditions of crisis. Essence of concept is specified „optimization” for a management a personnel. Foreign experience of optimization of process of liberation of workers is analyzed. Actual measures are offered on realization of the anticrisis programs from optimization of Hr-management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Значні зміни, наявність кризової ситуації в соціальній, економічній, політичній сферах України одночасно як розширюють можливості, так і створюють серйозні обмеження для кожної людини, стабільності її існування і зростання. Ці проблеми та негативні явища суттєво впливають на діяльність та функціонування компаній. Саме тому постає актуальне питання ефективного управління персоналом в період кризи.

Політика керівництва підприємств України щодо масового скорочення персоналу в умовах фінансово-економічної кризи з подальшим „авральним поспішним набором” найманих працівників та їх подальшою трудовою адаптацією стає на сьогодні результатом руйнування згуртованих колективів, понесення підприємствами значних економічних втрат та основною причиною виникнення в державі конфліктних ситуацій, акцій протесту та масових страйків.

Незважаючи на всю складність ситуації, хотілось би зазначити, що історія всіх світових економічних і фінансових криз показує, що будь-яка криза – це початок «перебудови», реструктуризації, оптимізації, підвищення ефективності і, зазвичай, дає прекрасний шанс для удосконалення.

За досвідом країн Європейського Союзу, внаслідок розробки та реалізації антикризових програм, спрямованих на переборення фінансово-економічної кризи, істотно змінюються засади управління персоналом, що дозволяє максимально активно сприяти працевлаштуванню звільненого працівника, позитивно впливати на імідж підприємства як роботодавця на ринку праці та зменшити соціальну напругу в колективах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Діяльності персоналу в різних аспектах присвячено багато наукових робіт вітчизняних і закордонних дослідників. Зокрема можна назвати праці таких авторів, як: Т. Базарова, А. Кібанова, Н. Беяцького, Т. Бойделла, А. Моріти, Є. Старобинського, Г. Деслера, Г. Слезінгера, О. Крушельницької, Г. Осовської, В. Пономаренко, О. Пушкар, А. Шегди, Г. Фокіна та інших.

Проте, усе ще існує досить широке коло проблем, пов'язаних з дослідженням аспектів управління персоналом у кризових умовах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом, в Україні, на сьогодні ще не набули широкого застосування найновітніші методи цивілізованого підходу до вивільнення персоналу, хоча певні спроби в цьому напрямі реалізуються великими підприємствами і міжнародними компаніями при зміні форми власності та підприємствами за участю іноземного капіталу.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження напрямів оптимізації

управління персоналом у кризовій ситуації і визначення їх впливу на підвищення ефективності роботи підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кризи можуть стосуватися будь-якого аспекту або чинника життєдіяльності організації. Це і: завдання існування організації; технологія роботи; управлінські процеси і структури; організаційна культура; персонал компанії.

Стрімкий розвиток світової фінансово-економічної кризи, зокрема в Україні, негативно позначився на роботі багатьох підприємств.

До факторів, які посилили кризову ситуацію на підприємствах відносяться:

- незадовільна постановка роботи на ринку,
- нездатність товару успішно конкурувати з іншими товарами, що знаходяться на ринку, неефективна маркетингова політика,
- несвоєчасне оновлення асортименту товарної продукції;
- різке підвищення рівня витрат виробництва і збуту товару, що може бути викликано великою кількістю причин, починаючи з нерациональної структури та роздутого штату управління, використання технологій, засобів і предметів праці, що дорого коштують, тощо;
- брак інновацій та раціоналізаторства;
- дефіцит у фінансуванні;
- відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль);
- великий обсяг капіталовкладень із тривалим строком окупності;
- відсутність стимулів праці у працівників підприємства.

Загалом усі названі причини кризи досить тісно взаємопов'язані і становлять складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Ці та інші фактори, діючи в різних напрямках, призводять до руйнування організаційного, економічного і виробничого механізму функціонування підприємства.

Для лідера функції управління персоналом людське вимірювання кризи (у даній конкретній компанії, галузі, регіоні, на ринку в цілому) може означати, залежно від «жорсткості» ситуації, в якій опинилася фірма:

- необхідність оптимізації (скорочення) персоналу;
- заморожування програми «Безперервного зростання» кількості персоналу, агресивного рекрутинга;
- скорочення витрат на «соціальний пакет», програми підтримки (зокрема необов'язкового, з погляду законодавства, навчання);
- уповільнення, а то і призупинення зростання заробітних плат, перегляд програм короткострокового і довгострокового стимулювання;
- зміна співвідношення попиту/пропозиції на ринку праці [1, с.20].

Зараз на ринку України вже є частина бізнесів, які припинили свою діяльність і вивільнили персонал. Є організації, які тільки планують припинити свою діяльність за певними напрямками і, відповідно, масово скорочувати зайвий персонал. Також є компанії, на які криза впливає, але не в таких суттєвих масштабах. Вже зараз можна стверджувати, що ступінь впливу кризи на український бізнес залежить від типу і природи самого бізнесу, від галузі, в якій він працює, а також від стадії розвитку підприємства чи організації.

Так, за даними дослідження, проведеного компанією „Ернст енд Янг” в Україні за сприянням Європейської бізнес-асоціації та Українського союзу промисловців і підприємців, свої плани по найму персоналу змінили 65% підприємств (з 143 опитаних). Скорочувати середню керівну ланку планує 10% учасників, ще 15% респондентів скорочуватимуть професійний/адміністративний персонал, а 25% компаній – допоміжний персонал і робочих. Зміни до політики нарахування заробітних плат внесли 27% учасників дослідження. Близько 14% мають намір зменшити заплановане зростання заробітних плат на рівні 13-14% в середньому і 6 % учасників планують знижувати поточні заробітні плати на 19-20% для всіх

категорій працівників. Скоротити список пільг (урізувати кількість відряджень, понизити ліміти витрат на мобільний зв'язок, відмінити ряд тренінгів і корпоративних заходів) мають намір 67% опитаних. Внести зміни в програми навчання співробітників планують 30% компаній-учасниць дослідження, а зменшити бюджет програм збираються 43% з них [2, с.5].

Це у свою чергу спричиняє за собою широкий набір проблемних ситуацій, активує зв'язані ризики, які можуть включати:

- втрату ключового персоналу;
- деактуалізацію ціннісної пропозиції співробітникам з необхідністю її перепозиціонування. Інакше можливе падіння іміджу працедавця з довгостроковим негативним ефектом;
- затяжні переговори з профспілкою, здатні поставити під удар намір здійснити швидкі ефективні заходи;
- поява нових дефіцитних спеціальностей на противагу перевиробництву тих, що «вийшли з моди»;
- зниження цінності вже зроблених інвестицій в довгострокові програми навчання;
- втрату темпу розвитку в порівнянні з конкурентами.

Компанії, що починають радикально «діяти» без чіткого розуміння ситуації (наприклад, скорочувати витрати на персонал, масово вивільнювати працівників, знижати заробітну плату без економічного обґрунтування потреби в таких діях), ризикують залишитися в критичний момент без цінних висококваліфікованих працівників, які є запорукою успішного виведення компанії з будь-якої кризової ситуації.

Все перераховане здатне привести до «обриву» важливих процесів, зниження якості вироблюваних продуктів і послуг, падіння продуктивності і, відповідно, ще більшого погіршення ключових фінансових показників компанії.

Тут від фахівця з управління персоналом вище керівництво і власники чекатимуть відповіді на нелегкі питання по попередженню негативних наслідків кризової ситуації:

- яким чином понизити загальні витрати через скорочення витрат на персонал?
- як зберегти ключових співробітників, що приносять максимальний прибуток компанії?
- як зберегти цілісність і безперервність бази знань компанії, носіями якої є співробітники?
- як правильно донести до колективу інформацію про необхідність скорочення/реорганізацію?
- як вести переговори з профспілками при об'єктивній необхідності рішучих заходів для порятунку бізнесу?
- як зберегти конкурентоспроможність компанії, як працедавця, при зміні політики компенсації?

Все це вимагає коригування кадрової політики та розробки заходів щодо оптимізації управління персоналу.

Сам термін „оптимізація” припускає визначення чисельності персоналу залежно від зовнішніх чинників, процесів, що відбуваються усередині компанії і результатів її діяльності, етапу розвитку і тому подібне. Існує стандартний набір методів і підходів для проведення оптимізації, кожен з яких має свої переваги і недоліки [3].

Оптимізація чисельності наявного персоналу підприємства передбачає проведення комплексу планових розрахунків, спрямованих на визначення необхідної чисельності та складу працівників підприємства відповідно до розробленої антикризової програми.

Суть оптимізації чисельності персоналу полягає в тому, що необхідно звести кількість персоналу, що працює на підприємстві, до мінімуму, при виконанні двох обмежень:

- повинне бути забезпечене гарантоване якісне виконання заданої виробничої програми;
- витрати на персонал не повинні перевищувати деяку заздалегідь певну величину.

Поняття „оптимізація чисельності персоналу” з приходом фінансової кризи придбало нову актуальність.

Підприємство досягає оптимізації трудових ресурсів в умовах, коли управління

людським капіталом – всім потенціалом, закладеним у співробітниках, – відбувається в тісному зв'язку і взаємодії з основними цілями і напрямками розвитку всього підприємства.

Всі дії підприємства з оптимізації чисельності персоналу зводяться до наступного:

- скорочення працівників або їх набір зі сторони;
- функціональна адаптація власних працівників до змінних умов виробництва шляхом використання нестандартних режимів робочого часу;
- організаційні переміщення працівників;
- перенавчання та підвищення кваліфікації;
- лізинг персоналу (тимчасовий найм робочої сили через відповідні організації).

Слід відмітити, що скорочення чисельності є складним процесом як для працівників, так і для організації і вимагає ефективного управління та особливої уваги. Наслідки непередбаченого скорочення працівників можуть відчуватись протягом багатьох років у вигляді недовіри до керівництва, неприхованої неприязні профспілок. Управління скороченням персоналу вимагає узгоджених дій лінійних керівників і керівників відділу людських ресурсів.

Світова та вітчизняна практика накопичила багатий досвід оптимізації процесу звільнення працівників. Основні рекомендації полягають у такому: 1) відправити у тривалу відпустку без збереження заробітної платні тих працівників, які бажають або згодні на це; 2) стосовно інших працівників – складати акти по фактах простою та примушувати до виходу на роботу поки вони самостійно не подадуть заяву на звільнення або відпустку; 3) по відношенню до зайвих працівників – після актування простоїв ініціювати процедуру звільнення за ініціативою адміністрації (з виплатою усіх компенсаційних преференцій); 4) здійснювати реорганізацію організаційної структури та звільняти працівників групами по скороченню штатів. Дотримання цих рекомендацій дозволяє протягом 2-3 місяців провести декілька реорганізацій організаційної структури та реструктуризації персоналу, забезпечивши повну законодавчу легітимність для звільнення підприємства від зайвих працівників усіх рівнів.

Перш ніж приступити до звільнення працівників, потрібно використати ряд менш жорстких способів, а саме:

- 1) призупинити набір нових працівників на робочі місця, що звільняються внаслідок природної плинності кадрів, і заповняти ці місця власними працівниками, посади яких потрібно скоротити. Як правило, така компанія супроводжується перенавчанням персоналу, що є теж тимчасовим способом скорочення внутрішньої організаційної пропозиції робочої сили. Підприємство може направляти своїх працівників, навіть, на довгий період навчання з відривом від виробництва;
- 2) переведення частини працівників на неповний робочий час, особливо у галузях з сезонним коливанням попиту (транспорт, сільське господарство, туризм). Це дозволить зберегти кваліфікаційних працівників;
- 3) звільнення за власним бажанням. Керівництво повинно стимулювати добровільне звільнення шляхом одноразової виплати та сприяти пошукам нової роботи.

Якщо ці заходи не вирішують проблеми вивільнення зайвої робочої сили, організація вимушена розробити програму звільнення. При розробці і реалізації даної програми потрібно:

- дотримуватись трудового законодавства, в протилежному випадку організація може понести значні фінансові збитки і втратити імідж;
- дотримуватись принципу справедливості та поваги до тих працівників, яких звільняють;
- розробити чіткі і максимально об'єктивні критерії підбору працівників, які будуть скорочені. Такими критеріями можуть бути: ліквідація робочих місць, стаж роботи в організації, дисциплінарні покарання;
- надавати точну й повну інформацію про причини звільнення, критерії підбору, компенсації звільненим працівникам, перспективи повернення в організацію. При цьому потрібно проявити максимальну чесність і відкритість, повагу і такт до працівників, яких

звільняють. Безпосередня участь керівників вищого рівня в аналізі даної інформації, зустрічах з працівниками пом'якшує процес скорочення персоналу;

- надати звільненим працівникам допомогу по видачі матеріальної компенсації і сприяти працевлаштуванню.

Дуже важливо, щоб працівники розуміли, що організація цінить свій персонал і в силу своїх можливостей піклується про нього, навіть у момент скорочення чисельності, оскільки потреби організації в персоналі змінюються як в бік зменшення, так і в бік збільшення. Відділу управління персоналом потрібно мати банк даних на працівників, що звільнились. У випадку збільшення потреб у персоналі ці працівники мають бути першими кандидатами на робочі місця, вони знають організацію, мають досвід і кваліфікацію [4, с.86].

Реалізувати програму звільнень буде простіше, якщо прийняти концепцію так званого „кадрового ядра” і „кадрової периферії”. Будь-який керівник інтуїтивно розуміє, що кадрове ядро – це ті співробітники, без яких робота просто не може якісно виконуватися. Тобто кадрове ядро – це співробітники:

- що беруть участь в основних бізнес-процесах компанії;
- які приносять компанії найбільший прибуток (або мінімізують витрати компанії);
- що володіють найбільшою продуктивністю праці і кваліфікацією;
- фахівці, яким через їх знання, уміння і досвід складно швидко підібрати заміну на ринку праці;
- що демонструють високий потенціал і динаміку професійного розвитку.

Відповідно, кадрова периферія - це решта співробітників. Зрозуміло, кадрова периферія теж виконує певні функції, але при будь-якої кризовій ситуації від кадрової периферії можна позбавитися без серйозних наслідків для бізнесу, а потім, при необхідності - набрати новий "периферійний" персонал.

Коли визначені потенційні кандидати на звільнення, потрібно вибрати методи, за допомогою яких проводитиметься скорочення штатів або чисельності. Існує два принципово різних підходу до проведення скорочення чисельності, які умовно можна назвати „жорстким” і „м'яким”.

„Жорсткий” підхід – це класичне скорочення штатів: ухвалюється рішення про скорочення витрат шляхом скорочення штатів, виявляються неефективні робочі місця, співробітників попереджають за два місяці про звільнення, виплачують потрібні за трудовим законодавством компенсації і звільняють. Таким чином, процедура скорочення відбувається досить швидко, і з відносно невеликими витратами (компенсації при звільненні). Проте недоліків у такого підходу більше, ніж переваг. По-перше, у разі швидких і жорстких скорочень є ризик помилки, яка виллється для підприємства в конфлікти, як з персоналом, що звільняється, так і профспілками. По-друге, у разі виникнення масового безробіття може бути зростання соціальної напруженості в регіоні, а це, у свою чергу, може відбитися і на відносинах з регіональною адміністрацією. По-третє, погіршується моральний клімат в частині колективу, що залишилася, – жорсткі звільнення не додають співробітникам лояльності. А це позначається на зниженні продуктивності праці.

„М'які” методи скорочення чисельності засновані на прагненні уникнути прямих звільнень за ініціативою адміністрації, їх суть полягає в створенні умов для стимулювання „природного” зниження чисельності персоналу. Всі „м'які” методи можна умовно розділити на три групи:

- „природне” вибуття;
- „м'яке” скорочення;
- Управління чисельністю без скорочень.

„Природне” вибуття персоналу. „Природне” вибуття персоналу – це такі способи, при яких персонал звільняється самостійно, за власною ініціативою, і завдання адміністрації – створити для цього деякі умови. Найпростіший спосіб – тимчасово заборонити прийом на роботу нових співробітників, видавши відповідний наказ. При цьому проходитиме природний спад персоналу: хтось звільнятиметься по особистих мотивах, хтось захоче піти

на пенсію, і так далі.

„Найжорсткіший” з методів „природного” вибуття – це стимулювання звільнень за власним бажанням за рахунок посилювання процедури атестації персоналу і модернізації системи матеріального стимулювання. Якщо співробітник не проходить чергової атестації, він підлягає або звільненню по невідповідності посаді, або переводу на посаду, відповідну його кваліфікації (тобто оплачувану нижче). І те, і інше стимулює співробітника звільнятися самостійно.

„М'яке” скорочення. До методів "м'якого" скорочення відносять:

1. Використання дострокових пільгових пенсійних програм;
2. Переклад частини персоналу в дочірні бізнес-одиниці;
3. Стимулювання звільнень за власним бажанням за рахунок привабливої системи компенсацій і підтримці при подальшому працевлаштуванні.

Дострокові пільгові пенсійні програми направлені на зниження чисельності співробітників передпенсійного віку. Принцип полягає в тому, що такому співробітнику пропонують угоду, згідно якої співробітнику виплачуватимуть частину (припустимо, 75%) його середньої заробітної плати протягом терміну, що залишився до досягнення пенсійного віку, але він при цьому не повинен працювати ні на самому підприємстві, ні де-небудь ще.

Ефективний спосіб реструктуризації бізнесу, одним з результатів якого є якраз оптимізація чисельності персоналу – це виділення непрофільних видів діяльності в дочірні підприємства головної компанії. Як правило, виділяються різні сервісні служби: ремонтні, транспортні, і тому подібне підрозділи. Відповідний персонал переводиться в ці дочірні компанії. Тим самим можна істотно понизити чисельність персоналу головної компанії.

Стимулювання звільнень за власним бажанням за рахунок привабливої системи компенсацій і допомоги в подальшому працевлаштуванні (т.з. outplacement). Експерти вважають цей метод найбільш безболісним серед усіх можливих методів м'якого звільнення працівників.

Outplacement – слово англійського походження, якому приписують два значення: по-перше, це підтримка і допомога працівникові за ситуації, коли він знаходиться під загрозою втрати роботи, по-друге, це процес навчання, адаптації, зміни психології людини, що втратила роботу або шукає її, так, щоб він був здатний в досить короткий час знайти собі застосування або самостійно створити собі робоче місце [5].

Аутплейсмент частіше всього використовують компанії країн Європейського Союзу, які мають власну корпоративну культуру в разі скорочення штатів найманих працівників, злитті, закритті або їх реструктуризації. Наприклад, у Франції таких агентств знаходиться біля 70 одиниць.

Не дивлячись на те, що в Європі та в Росії аутплейсмент став послугою, в Україні його пропонують зовсім мало агентств, а ті, хто ним займається, майже не рекламують своїх послуг, так як корпоративна культура в більшості українських підприємств ще недостатньо зріла для прийняття і користування таким видом послуг.

За досвідом Британії 97% підприємств та організацій проводять заходи для підтримки персоналу, що скорочується, найбільш популярними серед яких є:

- надання перерв протягом робочого дня для самостійного пошуку роботи;
- надання додаткового оплачуваного вихідного дня для пошуку роботи або здійснення підвищення кваліфікації;
- проведення тренінгів із персоналом, що вивільняється, з розвитку навичок ефективної самопрезентації (складання резюме, успішного пошуку роботи тощо);
- сприяння працевлаштуванню через професійні агентства.

В Італії, працівнику, що має звільнитися, надається спеціальний кабінет, куди він має змогу приходити так, як на роботу. При цьому надається можливість користування факсом, електронною поштою, Інтернетом для швидкого працевлаштування і, навіть, закріплюють за ним особистого секретаря для здійснення психологічного розвантаження.

За результатами аналізу дослідниками світової кадрової індустрії, об'єм рекрутингу в

Росії буде щорічно збільшуватись. Тенденція світового рекрутингу свідчить про те, що концентрація цього виду бізнесу буде зосереджена у великих сітьових агентствах, а поряд з цим невпинно буде зростати кількість нових учасників ринку.

Безумовно, звільнення працівників повинно відбуватись з максимальною обережністю. Слід спробувати усі варіанти збереження ядра кадрового потенціалу (переведення на неповний робочий день (тиждень), відпустка з частковою компенсацією, направлення на навчання, перекваліфікацію тощо). Практика свідчить, що головне значення повинно приділятися професійним здібностям працівника [6].

Для подолання кризи персоналу необхідно провести його навчання. Показати, як досягти мети, як працювати по-іншому; навести наочні приклади. Завдання даного етапу – визначити, як це зробити. Зрозумівши, яким чином можна добитися поставленої мети, співробітники відчують упевненість у власних силах, що послужить додатковою мотивацією. При цьому не можна забувати, що компанія знаходиться в кризі і часу на виправлення ситуації трохи – отже, навчання повинне бути точковим і піднімати найгостріші питання.

При оптимізації витрат на навчання персоналу, працедавці вимушені тимчасово відмовитися від надання цієї можливості всім співробітникам, виділивши групи ключових для компанії фахівців. Активно задіюються внутрішні ресурси для навчання, без залучення сторонніх провайдерів.

Компанії, які інвестують в навчання і розвиток персоналу, як правило, більш гнучкі. В кризу компанія може попросити співробітників змінити профіль діяльності, погодитися на меншу оплату праці або повністю поміняти кар'єру. Програми розвитку талантів сприяють більшій гнучкості робочої сили компанії. Більш того, враховуючи старіння робочої сили, такі програми дозволяють перебудовувати і заповнювати лідерські ресурси.

Дуже важливо в навчанні персоналу акцентувати увагу на темі “Управління змінами” для того, щоб допомогти персоналу навчитись приймати зміни і бачити їх позитивну суть. Таким програмам треба приділити особливу увагу, тому що вони допомагають працівникам сприймати кризу як можливість, а не як загрозу. На рівні внутрішніх відчуттів кожен має попередній досвід, і він примушує насамперед розглядати зміни як проблему, а не як можливість.

Великим і невикористаним потенціалом володіє лізинг персоналу. Його широке застосування гальмується недостатньою опрацьованістю даного питання в трудовому законодавстві. Зарубіжні компанії широко застосовують дану модель трудових відносин. Так, наприклад Procter&Gamble використовує лізинг персоналу на заводі «Новомоськовськбитхим», де 400 чоловік, фактично зайнятих на цьому підприємстві, переведено в штат кадрової компанії Manpower. Застосовувавши модель лізингу до сезонного персоналу, Procter&Gamble уникає претензій з боку Державної інспекції по праці і знижує витрати на персонал. При цьому люди отримують роботу (хай тимчасову) в економічно депресивному регіоні – Тульській губернії [7].

Ця форма вигідна для підприємства, оскільки не ускладнює процес звільнення працівників. Лізинг персоналу знайшов своє застосування навіть у Японії.

Висновки і перспективи подальших розробок. У даний момент для HR-ів дуже важливо встановити чіткий діалог з керівництвом бізнесу, для того щоб знати напевно, як саме HR-функція може допомогти організації працювати більш ефективно. Крім того, завданням HR-ів буде допомогти керівництву на всіх рівнях здобути додаткові знання і навички, що допоможуть чітко визначити теперішній стан компанії та, за необхідності, вивести її з кризової ситуації чи забезпечити „профілактичні заходи” для запобігання створення такої ситуації в майбутньому.

Для оптимізації діяльності в антикризовому управлінні персоналом має стати вирішення наступного кола управлінських завдань:

- 1) зниження соціально-психологічної напруги в колективі, антистресова підготовка персоналу до проходження кризового періоду;
- 2) проведення організаційно-кадрового аудиту (оцінка наявного кадрового потенціалу

- підприємства);
- 3) реструктуризація наявного кадрового потенціалу підприємства: оптимізація чисельності персоналу, звільнення та (або) переміщення надлишкової чисельності працівників підприємства;
 - 4) збереження ядра кадрового потенціалу підприємства, тобто найбільш кваліфікованих працівників, здатних забезпечити „виживання” підприємства в умовах кризи та відновити його життєздатність, знання та навички яких є інтелектуальним стратегічним ресурсом підприємства;
 - 5) забезпечення соціального захисту та працевлаштування працівників підприємства, що вивільняються;
 - 6) проведення кадрового маркетингу; пошук та залучення нового персоналу, кількісні та якісні характеристики якого відповідають завданням антикризової програми підприємства;
 - 7) формування команди адаптивних менеджерів, здатних розробити та реалізувати антикризову програму підприємства;
 - 8) мобілізація кадрового потенціалу на розв’язання завдань реалізації антикризової програми підприємства, переборення опору нововведенням та змінам, передбаченим антикризовою програмою;
 - 9) корекція існуючої системи стимулювання праці, основними напрямками якої можуть стати:
 - раціоналізація співвідношення між гарантованою (посадовий оклад) та змінною (оплата за розрядними розцінками, премії, доплати) частинами фонду оплати праці;
 - раціоналізація співвідношення між оплатою праці окремих категорій персоналу (зняття необґрунтованих доплат, надбавок, виплата яких обумовлюється „минулими” успіхами працівників, збільшення частки персоналу, розмір оплати яких оцінений за результатами їхньої праці);
 - удосконалення системи преміювання (диференціація рівня премій залежно від трудового вкладу, активності та ініціативності працівника, виплата премій тільки за виконання показників);
 - розробка і впровадження цільових програм щодо оплати праці, виплати по яких будуть мати місце у майбутньому і тільки у разі досягнення відповідних планових показників відповідно до заходів антикризової програми;
 - стимулювання персоналу бонусами на придбання паїв (акцій) по фіксованим цінам після виходу підприємства із кризового стану та відновлення його життєздатності тощо.

Література

1. Гладков Э. HR как антикризисный менеджер / Э. Гладков // УП-Украина. – 2008. – № 10 (181). – С. 20–23.
2. Влияние кризиса на украинские компании: материалы пресс-конференции // УП-Украина. – 2008. – № 11 (182). – С. 5.
3. Гагарский В. Оптимизация численности персонала [Электронный ресурс] / В. Гагарский. – Режим доступа: www.nkkweb.ru.
4. Крушельницька О. В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
5. Старовойт Е. И. Оптимизируем численность персонала – Грамотно! [Электронный ресурс] / Е. И. Старовойт. – Режим доступа: www.rhr.ru.
6. Крещенко Н. Досвід країн Європейського Союзу з управління персоналом підприємства в умовах фінансово-економічної кризи [Електронний ресурс] / Н. Крещенко. – Режим доступа: www.nspp.gov.ua.
7. Тимофеев А. В. Гибкое управление численностью персонала предприятия в современных условиях [Электронный ресурс] / А. В. Тимофеев // Менеджмент в России и за рубежом. – Режим доступа: <http://www.mevriz.ru/articles/2006/1/4123.html>.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В статті розкривається особливості накопичення та відтворення інтелектуального капіталу, як однієї з головних характеристик зростання економічного потенціалу регіону. Проаналізовано складові інтелектуального капіталу та взаємозв'язок між ними та методи виміру інтелектуального капіталу.

The article deals with the peculiarities of accumulation and renewal of the intellectual assets as one of the main characteristics of a region's economic potential growth. It analyses the constituents of the intellectual assets and the correlation between them as well as the ways of their measuring.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Загалом капітал виражає стосунки власності з приводу конкретної сукупності матеріально-речових, інформаційних, грошових, трудових ресурсів, необхідних для формування, використання і розвитку економічної системи. Це може бути економічна система, пов'язана з конкретною галуззю або регіоном. Стосунки капіталу складаються і в процесі його відтворення. У відтворювальному процесі розвитку системи господарювання, формування інтелектуального капіталу має значний вплив на отримання доданої вартості за рахунок капіталізації нематеріальних активів.

Через підприємницькі структури, як органічної частини системи господарського комплексу, забезпечується накопичення загального капіталізованого прибутку – основи надбання необхідних джерел інвестиційної підтримки інноваційного її розвитку. Особливою організаційною формою прояву даного процесу є відтворення інтелектуального капіталу як однією з головних характеристик зростання економічного потенціалу суспільства, в даному випадку – регіону.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий вклад у визначення і дослідження сутності НМА на сучасному етапі розвитку ринкової економіки внесли розробки А. Дамодарана, Э. Брукінга, Т. Бьюзена, Д. Гелбрейта, Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурина, Р. Мінса, Ральф Винса, Д. Шнайдера, Д. Моррісона та ін. Слід також відзначити дослідження Ю. Леонтьєва, В. Іноземцева, А. Іванюка, В. Регена, Н. Хрущ і ін. Названі автори серед основних характеристик капіталу, що формують економічну сутність активів на мікро- і на макрорівнях управління, виділяють наступні: як об'єкт економічного управління, ринкових відносин, власності та розпорядження активами; як джерело генерування доходу, інвестиційної привабливості та можливостей використання капіталізованих коштів в альтернативних формах; як змістовна сукупність елементів ринкової вартості нематеріальних активів підприємства, їх ліквідності, ризику тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх наукових публікацій і методичних матеріалів про інтелектуальний капітал свідчить, що в більшості випадків автори прагнуть окреслити коло проблем стосовно оцінки та визначення вартості нематеріальних активів. В період буму публікацій про інтелектуальний капітал значна увага приділялася його ролі у підвищенні вартості акцій, але потім вся ця "додана" вартість випарувалася.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей накопичення та відтворення інтелектуального капіталу та виявлення його взаємозв'язку з нематеріальними активами у процесі формування економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальний капітал – це система характеристик, що визначають здатність людини, тобто якість робочої сили індивідуума, сукупного працівника підприємства, фірми корпорації, країни, що матеріалізується або виявляється в процесі праці, яка створює товар, послуги, додатковий продукт в цілях їх відтворення на основі персоніфікованого економічного інтересу кожного суб'єкта, їх сукупності [1, с.195].

Носієм інтелектуального капіталу, безумовно, є людина, яка має здатність до творчого мислення у будь-якої професії або в самостійно обраній галузі діяльності, очікуючи від цього певні вигоди (грошової, так і морально-психологічної), які перевершують вигоди, як простого носія робочої сили. Ця обставина підтверджує факт, що інтелектуальний капітал, як економічна категорія може існувати лише в ринковій економіці, в умовах ринку, як і інші форми капіталу, коли здібність до праці є товаром, що приносить не лише вартість, але і додаткову вартість. Це підтверджує закономірність: учасники ринку платять за те, що має цінність і вартість.

Основа вартості інтелектуального капіталу визначається необхідністю відтворення інтелектуальної власності, з одного боку, а з іншої – необхідністю отримати відповідну віддачу від використання її у відтворювальному процесі. Тут в наявності збіг інтересів найнятого робітника і підприємця, бо і той, і іншою зацікавлені в максимально вигідному використанні інтелектуального капіталу: для одного це виявляється у вигляді доходу, а для іншого – у вигляді прибутку як шлях для накопичення багатства суспільства і окремих його членів.

Інтелектуальний капітал складається з людського, організаційного і споживчого капіталу. Взаємодіючи один з одним, вони повинні створювати синергітичний ефект, і тоді відбувається перехресний вплив одних видів нематеріальних активів на інші з урахуванням наступних особливостей, коли:

- віддача від інвестицій в інтелектуальний капітал безпосередньо залежить від тривалості працездатного періоду його носія;
- інтелектуальний капітал схильний не лише до фізичного і морального зносу, але і здатний накопичуватися і множитись;
- накопичення інтелектуального капіталу здійснюється в процесі накопичення працівником власного досвіду та творчих навиків;
- по мірі накопичення інтелектуального капіталу його прибутковість підвищується до певної межі, обмеженої верхньою межею активної трудової діяльності, а потім різко знижується;
- характер і види вкладень в людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями;
- не всі інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в інтелектуальний капітал, а лише ті, які суспільно доцільні і економічно ефективні;
- в порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу інвестиції в інтелектуальний капітал є найбільш вигідними як з точки зору однієї людини, так і точки зору всього суспільства.

По суті інтелектуальний капітал – це комплексний складний нематеріальний актив. Сюди відносяться бренди, клієнтура, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні і інші договори. Інтелектуальний капітал не є оборотним активом, оскільки лише його послуги або окремі елементи придатні для патентування знання, а також можуть бути куплені або продані.

Управління нематеріальними активами можна визначити як систему стосунків різних економічних суб'єктів з приводу раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки в цілях виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня, вирішення проблеми нерівномірності світового і регіонального розвитку на основі сполучення цілей, інтересів та дій учасників економічної діяльності [1, с.188]. Розвиваючись на основі загальних закономірностей руху капіталу, ця система

вбирає в себе їх основні властивості і одночасно має власний вміст, форми матеріалізації і прав володіння. Тим самим він невід'ємно знаходить специфічні шляхи узгодження системоутворюючих елементів та креативних складових.

У оцінці інтелектуального потенціалу як особливої форми капіталу чимало серйозних проблем, яких доки не піддається задовільно вирішити. Розглянемо деякі з них.

Справа у тому, що в інтелектуального потенціалу процес зносу і знецінення протікає інакше, ніж у матеріально-речових чинників. У перші роки функціонування інтелектуального капіталу за рахунок фізичного дорослішання працівника, а також за рахунок накопичення ним виробничого досвіду, економічна цінність запасу його знань і здібностей не зменшується, як це відбувається з фізичним капіталом, а, навпроти, зростає. Спостерігається процес підвищення цінності інтелектуального капіталу.

Зазвичай темпи фізичного і морального зносу запасу знань і кваліфікації починають перекривати значення зростання іншого активу, що безперервно продовжується, – виробничого досвіду, десь до кінця другого десятиліття трудового стажу. Лише з цієї миті починається процес знецінення інтелектуального капіталу. Причому темпи його, як правило, набагато нижче за темпи амортизації основного капіталу [2, с.181-192].

Нарешті, в речових засобів виробництва амортизаційний процес будуватиметься зазвичай так, щоб до кінця терміну служби повністю списати їх вартість. З інтелектуальним капіталом справа йде інакше. В більшості випадків закінчення трудової діяльності працівника зовсім не означає, що накопичений їм запас знань і навиків піддався повному зносу і знеціненню.

Справа ще більше ускладнюється, якщо враховувати періодично процес застарівання знань протягом життя одного покоління, що усе більше прискорюється, і виникає необхідність їх постійного оновлення в ході безперервної освіти і навчання.

Використання інтелектуального капіталу завжди контролюється самим індивідом незалежно від джерела інвестицій на його розвиток.

Функціонування інтелектуального капіталу, міра віддачі від його вживання обумовлені вільним волевиявленням суб'єкта, його індивідуальними інтересами і перевагами, його матеріальною і моральною зацікавленістю, відповідальністю, світоглядом і загальним рівнем культури, у тому числі і економічною [3, с.305-326].

Знакові факти. До знакових фактів, що багато в чому визначають контекст сьогоdnішнього обговорення і розставляння акцентів, слід віднести зміни в долі фірм і людей, які застосовували теорію інтелектуального капіталу на практиці і які пожинають зараз плоди колишньої ейфорії. Так, шведська страхова компанія Скандію, раніше інших почала публікувати звіти про інтелектуальний капітал, вже три роки таких звітів не публікує. Хоча в річному звіті цієї компанії є розділ "людський капітал", кудись пішли найбільш яскраві елементи, наприклад, згадки "Навігатора Скандій". Сам Лейф Едвінссон - автор "Навігатора" і чи не найвідомішої книги про інтелектуальний капітал, написаної в співавторстві Майклом Мелоні (L. Edvinsson and M.S. Malone (1997)), судячи з усього, вже не працює в компанії "Скандії". Автор іншої дуже відомої книги про інтелектуальний капітал (A. Brooking (1996), російський переклад – Е Брукінг (2001)) – Енн Брукінг зараз працює по найму в одній з великих англійських фірм, тоді як її власна фірма "Технологічний брокер", що пропонувала широкий спектр послуг з аудиту інтелектуального капіталу і управління інтелектуальним капіталом просто перестала існувати. Слід також нагадати, що Том Стюарт, що претендує на авторство відносно терміну "інтелектуальний капітал" і багатьох за цим терміном вартих уваги ідей, не пробував застосовувати цю теорію на практиці ні до, ні після написання своєї знаменитої книги (Т.А. Стюарт (1997)). Він був і залишається професійним журналістом. Тому його книга, майже відразу ж перекладена російською мовою (Т.А. Стюарт (1998)), відрізняється не лише яскравістю викладу, але і величезною кількістю неточностей і недовомовленостей, за якими легко виявляється незнання конкретних правил і процедур [4, с.215-240]. У відомому сенсі ця книга є інтелектуальною провокацією, але ні в якому разі не фундаментальна наукова праця, на яку може спиратися практик або дослідник.

Методи виміру інтелектуального капіталу. Повний і дуже тверезий огляд методів

виміру інтелектуального капіталу представлений Карлом-Еріком Свейбі на його персональному сайті (K.E. Sveiby (2004)). Ерік Свейбі виділяє 25 методів виміру інтелектуального капіталу, згрупованих в 4 категорії.

Методи прямого виміру інтелектуального капіталу – Direct Intellectual Capital methods (DIC). До цієї категорії відносяться всі методи, засновані на ідентифікації і оцінці в грошах окремих активів або окремих компонентів інтелектуального капіталу. Після того, як оцінені окремі компоненти інтелектуального капіталу або навіть окремі активи, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії. При цьому зовсім не обов'язково оцінки окремих компонентів складаються. Можуть застосовуватися і складніші формули.

Методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods (MCM). Обчислюється різниця між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом її акціонерів. Отримана величина розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів.

Методи віддачі на активи – Return on Assets methods (ROA). Відношення середнього дохід компанії до вирахування податків за певний період до матеріальних активів компанії – ROA компанії – порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Аби обчислити середній додатковий прибуток від інтелектуального капіталу, отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування отриманого грошового потоку можна отримати вартість інтелектуального капіталу компанії.

Методи підрахунку окулярів – Scorecard Methods (SC). Ідентифікуються різні компоненти нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, генеруються і докладаються індикатори і індекси у вигляді підрахунку окулярів або як графі. Вживання SC методів не передбачає здобуття грошової оцінки інтелектуального капіталу. Ці методи подібні до методів діагностичної інформаційної системи

Всі відомі методики оцінки інтелектуального капіталу легко розподіляються по чотирьох перерахованих категоріях. При цьому слід зазначити відносну близькість DIC і SC методів, а також MCM і методів ROA. В перших двох випадках рух йде від ідентифікації окремих компонентів інтелектуального капіталу, в других двох випадках - від інтегрального ефекту.

Методи типу ROA і MCM методів, що пропонують грошові оцінки, корисні при злитті компаній, в ситуаціях купівлі-продажу бізнесу. Вони можуть використовуватися для порівняння компаній в межах однієї галузі. Вони дуже хороші також для ілюстрації фінансової вартості нематеріальних активів. Нарешті, вони ґрунтуються на сталих правилах обліку, їх легко повідомляти професійним бухгалтерам. Їх недоліки в тому, що вони даремні для некомерційних організацій, внутрішніх відділів і організацій суспільного сектора. Це особливо вірно для MCM методів, які можуть застосовуватися лише до публічних компаній.

Переваги діагностичної інформаційної системи і SC методів в тому, що вони застосовані на будь-якому рівні організації. Вони працюють ближче до реальних подій, тому отримане повідомлення може бути точнішим, ніж чисто фінансові виміри. Вони дуже корисні для некомерційних організацій, внутрішніх відділів і організацій суспільного сектора і для екологічних і соціальних цілей. Їх недоліки в тому, що індикатори є контекстними і мають бути налагоджені для кожної організації і кожної мети, яка робить порівняння дуже важкими. Крім того, ці методи нові і не легко приймаються суспільством і менеджерами, які звикли розглядати все з чистої фінансової точки зору. А комплексні підходи породжують великі масиви даних, які важко аналізувати і зв'язувати.

Слід також відзначити, що в Данії зроблена спроба уніфікації підходів до звітів про інтелектуальний капітал на державному рівні. Видано відповідне керівництво (Mouritzen, Bukh & al (2003)), яке в 2003 році було оновлено.

Комплексна оцінка інтелектуального капіталу компанії. Інтелектуальний капітал компанії, по-перше, має декілька складових елементів і, по-друге, на його формування і величину впливає досить багато чисельна група різнорідних чинників. Тому інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії повинна відображати багатогранну діяльність компанії в цілому. Важливо відзначити, що для компаній різної спеціалізації типовим може

бути лише підхід до оцінки її інтелектуального капіталу, набір же показників суто індивідуальний. Тому Т. Стюарт пропонує всього три прагматичні принципи, керуючись якими можна зробити правильний вибір інструментарію оцінки:

1. Не ускладнювати завдання. Для більш-менш якісної і об'єктивної оцінки інтелектуального капіталу компанії потрібний, як правило, не більше трьох вимірюваних параметрів кожного його виду – людського, структурного, споживчого – плюс один інтегральний показник, що характеризує цю сторону потенціалу компанії в цілому.

2. Вимірювати потрібно лише те, що має важливе стратегічне значення для діяльності компанії.

3. Вимірювати потрібно лише ті види діяльності, які створюють інтелектуальне багатство.

Для більшої наочності можна провести класифікацію інтелектуального капіталу компанії стосовно специфіки її спеціалізації: високий рівень інтелектуального надбання; середній рівень; рівень нижче середнього; не інтелектуальна компанія.

Нехай K_i ($i = 1, \dots, m$) – система показників, що характеризують інтелектуальний капітал компанії; k_i – бар'єрне нормалізоване значення показника, відповідного середньому рівню інтелектуальності компанії.

Зміна значень x_i індикатора інтелектуальності K_i відбувається в діапазоні $0 \leq x_i \leq 1$ і ці значення визначаються співвідношеннями:

$$x_i = \begin{cases} x_i^b, & \text{якщо } k_i^0 < x_i \leq 1, \\ x_i^s, & \text{якщо } k_i^{ns} < x_i \leq k_i^s, \\ x_i^{ns}, & \text{якщо } k_i^0 < x_i \leq k_i^{ns}. \end{cases}$$

Таким чином рівень інтелектуальності компанії по кожній складовій його інтелектуального капіталу (людського, структурного, споживчого) позначений так: b – високий рівень, s – середній, ns – нижче середнього, 0 – відсутній.

Існують різні методи (кореляційних зв'язків, вагових коефіцієнтів і ін.) і підходи до інтегральної оцінки якої-небудь сфери діяльності компанії по сукупності дії різнорідних чинників на цю сферу.

Графічна інтерпретація результатів аналізу економічних обґрунтувань, оцінок, розрахунків на практиці сприяє кращому сприйняттю і прискоренню набуття не лише кількісних, але і якісних значень показників, що грає важливу роль у візуальній, оперативній, комплексній оцінці узгодженості різнорідних чинників, що визначають стан і тенденції розвитку компанії. Графік містить масу інформації, але головна його достоїнство в тому, що вона дає досить повну картину. Графік не лише характеризує поточний стан компанії, але і спрямованість стратегії її розвитку. Маючи аналогічні дані по конкуруючих або суміжних компаніях, з'являється можливість порівнювати себе з іншими компаніями і оцінювати свої відносні достоїнства і недоліки, порівнювати і поєднувати свої можливості і можливості суміжників. Або порівнювати полягання компанії в динаміці різних років і достовірно аналізувати прогресує або деградує підприємство, виявляти і парировати небезпечні відхилення від нормального стану.

Як приклад оцінки інтелектуального рівня розглянемо компанію, діяльність якої характеризується наступною системою показників (таблиця 1).

Показники k_2 , k_3 , k_4 і k_5 є заходами людського капіталу; показники k_6 , k_7 і k_8 – показниками структурного капіталу; показники k_9 , k_{10} і k_{11} – заходами споживчого капіталу.

Для інтегральної оцінки інтелектуального капіталу значення окремих показників про нормували: значення показників, відповідні високому рівню інтелектуальності компанії

прийняті за одиницю, середні ж значення індикаторів інтелектуальності і значення показників фактичного стану справ обчислюються долями відносно цієї одиниці.

Таблиця 1

Система показників для оцінки інтелектуального капіталу компанії (умовний приклад на основі експертних оцінок)

Показники, що характеризують інтелектуальний капітал	Позначення показника	Значення показника при високому рівні інтелектуального капіталу, %	Рівень показника інтелектуального капіталу			
			Високий	Середній	Нижче середнього	Фактичний
Співвідношення між риночною і балансовою вартістю компанії	k_1	1000	1	0,4	0,2	0,8
Стабільність інтелектуальних кадрів	k_2	94	1	0,85	0,7	0,95
Доля нової продукції у загальному обсязі продажу	k_3	90	1	0,5	0,3	0,8
Доля НДДКР у обсязі робіт	k_4	20	1	0,5	0,2	0,9
Відношення співробітників до компанії	k_5	90	1	0,7	0,4	0,95
Розрахункова вартість заміни бази даних	k_6	100	1	0,5	0,2	1
Оборот робочого капіталу	k_7	600	1	0,6	0,4	0,9
Співвідношення обсягу продажу до невиробничих витрат	k_8	90	1	0,7	0,4	0,9
Задоволеність клієнтів	k_9	90	1	0,8	0,3	0,95
Вірність торгової марці	k_{10}	80	1	0,6	0,3	0,9
Стабільність клієнтів	k_{11}	80	1	0,5	0,3	0,9

Тоді, наприклад, норматив стабільності інтелектуальних кадрів вискоєфективної компанії (з врахуванням природної міграції, вибуття, особистих обставин і тому подібне) рівний, наприклад, 94%, що відповідає вищій оцінці інтелектуальності компанії, тобто «1» за шкалою від 0 до 1. Середньому рівню інтелектуального капіталу компанії відповідає значення стабільності кадрів за цією шкалою – 0,85 (стабільність кадрів компанії складає $94\% \times 0,85 = 79,9\%$), нижче середнього – 0,7 (65,8%), а фактична стабільність кадрів відповідає значенню за прийнятою шкалою – 0,95 (89,3%).

Висновки і перспективи подальших розробок. Кожна конкретна компанія через специфіку своєї діяльності і індивідуальності організаційної кадрової побудови може самостійно визначити свою систему показників для розрахунку інтелектуального потенціалу і визначення стратегії розвитку.

У власних інтересах компанії, в цілях її стійкого розвитку, а інколи і в цілях виживання необхідно вміти давати самооцінку власному потенціалу і, в першу чергу, інтелектуальному потенціалу, порівнювати його можливості з потребами ринку [5, с.256-300].

Література

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг; [пер. с англ.]. – Пітер, 2001 – 288 с.
2. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Б. Лев; [пер. с англ. Л. И. Лопатников]. – М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003. – С. 181 – 192.
3. Стюарт Т. Богатство от ума / Т. Стюарт. – Минск: Парадокс, 1998. – 368 с.
4. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / А. Стюарт Томас; [пер. с англ. В. Ноздриной]. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
5. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ

Охарактеризовано GAP-аналіз, що входить до системи методів стратегічного маркетингового планування. Визначені основні розриви, що можуть бути характерними для компаній, що діють на страховому ринку. Охарактеризовані основні засоби виходу із стратегічних маркетингових та організаційних розривів. Рекомендована класифікація маркетингових розривів в залежності від типу попиту.

A GAP-analysis which is included in the system of methods of the strategic marketing planning is described. Basic breaks, which can be characteristic for companies which operate at the insurance market, are certain. The fixed assets of exit are described from strategic marketings and organizational breaks. Recommended classification of marketings breaks depending on as demand.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У стратегічному маркетинговому плані відводиться важлива роль методу GAP-аналізу, за допомогою якого досліджується неспівпадання запланованих маркетингових цілей і досягнутих результатів (за обсягом продажів, щодо збільшення частки ринку, розвитку цільових сегментів, тощо). За сутністю, GAP-аналіз передбачає порівняння поточної ситуації господарюючого об'єкту з бажаним положенням справ в майбутньому. Такий аналіз може проводитися як по відношенню до окремих компаній, до групи компаній, так і до ринку в цілому. Метою GAP-аналізу є виявити ті ринкові і маркетингові можливості компанії або ринку, які можуть стати для неї ефективними перевагами а також визначити, так звані, «вузькі місця» в діяльності компаній.

При застосуванні GAP-аналізу в діяльності страхових компаній можуть вирішуватися наступні маркетингові проблеми: класифікація видів розривів та визначення засобів їх подолання в стратегічному, конкурентному і оперативному аспектах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основні характеристики GAP-аналізу розглянуті в роботах М. Макдональда, П. Донбара, Ж.Ж. Ламбена, П. Друкера і інших авторів, які аналізують теоретичні основи і практичні вияви різного роду розривів. Дж. Вебер під розривом розуміє розбіжності між абсолютним потенціалом ринку та поточним обсягом продажів компанії [1, с.27]. На думку автора, різного роду розриви і їх ліквідація може приводити до пошуку можливостей для росту компанії на ринку. Тобто, чим більший розрив – тим вищі можливості зростання компанії. Переваги GAP-аналізу містяться в можливості зіставлення запланованих цілей по будь-якому з показників з фактично досягнутими [2, с.156-187].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У господарській практиці страхових компаній недостатня увага приділяється розробці стратегічного маркетингового плану як для всього ринку, так і для його цільових сегментів. У зв'язку з цим, цілком зрозуміла ринкова ситуація, що характерна страховим компаніям: наявність розривів і відсутність пошуку шляхів їх ліквідації.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз наявності розривів за фінансовими результатами діяльності страхових компаній, здійснення класифікації розривів залежно від типів попиту, що характерні для страхового ринку, та пошук маркетингових стратегічних рішень для їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впродовж останніх 10 років вітчизняний страховий ринок демонстрував стабільне зростання. Але під впливом економічної кризи

основні показники, що характеризують діяльність страхових компаній (величина та рентабельність активів, обсяг страхових премій та рівень виплат, прибутковість, тощо) визначаються зменшенням та падінням. Так, за даними Держфінпослуг України за 9 місяців 2009 року, в порівнянні з тим же періодом 2008 року на 18% зменшилися обсяги надходжень валових страхових премій, на 12% зменшилась кількість укладених договорів, на 5 % знизився обсяг страхових резервів [3]. Така динаміка є не лише наслідком зміни неконтрольованих для компаній чинників макро-маркетингового середовища але і результатом розривів в їх діяльності.

В ринковому середовищі спостерігається велика кількість різних видів розривів (рис.1).



Рис. 1 Запропонована класифікація розривів за причиною їх виникнення.

За ознакою контрольованості причин їх виникнення досить логічним є виділення об'єктивних та суб'єктивних розривів. Об'єктивні розриви виникають як наслідок різкої зміни неконтрольованих для компанії факторів, спрогнозувати яку у компанії не було можливості. Це зміни в політико-правовій, економічній, соціально-культурній, демографічній, науково-технічній та екологічній сферах. Що стосується страхових компаній великий вплив на їх діяльність зробила фінансова криза. Неплатоспроможність банківської системи зробила неліквідними активи страховиків, що в свою чергу призвело до неможливості задовольнити потреби своїх клієнтів в страхових відшкодуваннях. А досить логічним наслідком зниження купівельної спроможності населення та погіршення фінансового стану бізнесу стало падіння попиту на страхові послуги. Страховий бізнес досить жорстко регулюється державними органами, що робить значним вплив на нього політико-правового фактору. Значення соціально-культурного фактору бачиться в підвищенні страхової культури населення; екологічного – в зміні рівня (кількості) ризиків даного типу, які підлягають страхуванню; демографічного – в кількісній або якісній зміні цільових сегментів. Науково-технологічний фактор має опосередкований вплив на діяльність страховиків. При зміні технологічного обладнання підприємств змінюються і ризики, які підлягають страхуванню.

До суб'єктивних можна віднести розриви, які сталися з причини різного роду помилок в діяльності самих компаній.

За терміновістю можна виділити стратегічні, тактичні та операційні розриви. Стратегічні розриви страхових компаній обумовлені помилками у виборі корпоративних, функціональних та інструментальних стратегій. Тактичні – помилками, які мали місце в процесі реалізації обраної стратегії. Операційні – невірно обрані операції продажу послуг.

Причиною виникнення розривів можуть бути помилки в діяльності окремих сферах діяльності страховика: фінансової, маркетингової, організаційної.

Організаційні розриви, що виникають внаслідок відсутності узгодженої політики дій усередині компанії. До цієї групи відносяться розриви, які характерні для відносин працівників страхової компанії в процесі реалізації страхової послуги із споживачами. Наявність таких розривів характеризується недостатньою клієнто-орієнтованістю менеджменту і відсутністю

стандартів обслуговування. До цієї групи також можна віднести розрив у продуктивності, що відображає недостатнє використання економічного потенціалу компанії. Для закриття розриву в продуктивності необхідним є налагодження ефективного використання кваліфікованого персоналу, технології CRM, відкриття і ведення сайту в Інтернеті. В результаті є можливим досягнення раціоналізації процесів продажів як шляхом розширення додаткових послуг, так і відповідною координацією діяльності структурних підрозділів.

Фінансові розриви виникають як наслідок недостатності власного та акціонерного капіталів, низької ліквідності страхових активів, завищеної ризиковості інвестиційного портфелю.

Маркетингові розриви в страхових компаніях виникають як наслідок неспроможності компанії протистояти загрозливим факторам зовнішнього середовища, що, безумовно, впливає на досягнення маркетингових цілей. (рис.2)

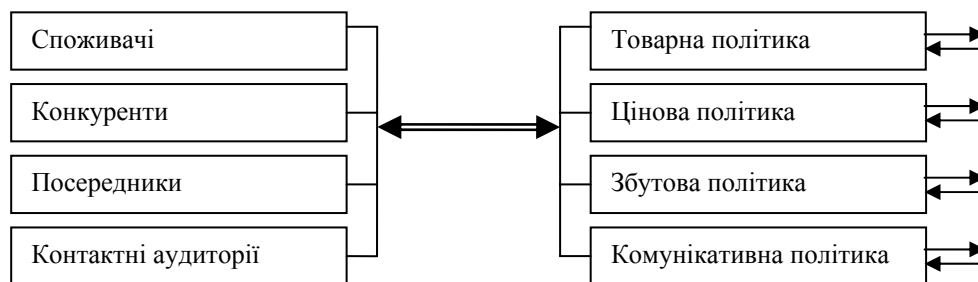


Рис. 2. Маркетингові розриви в страхових компаніях

Крім того, маркетинговим розривам характерне універсальне проявлення, тобто неспівпадання намірів і відповідних дій при розробці комплексу маркетингу щодо нової послуги. В цьому контексті, випереджальна протидія маркетинговим розривам спроможне впровадження пробного маркетингу (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика проявів маркетингових розривів в маркетинг-міксу.

	Товар	Ціна	Збут	Просування
Споживачі	Невідповідність якості, асортименту, сервісу потребам	Неспівпадання страхового тарифу та страхової суми споживчій цінності та потребам.	Розрив між наявними каналами та зручністю для споживача	Невідповідність комунікативної компанії переконанням споживачів. Несприйняття ринком нової послуги
Конкуренти	Наявність в основному асортименту товарів, життєвий цикл яких знаходиться на стадії спаду	Цінова орієнтація на витрати, а не на споживача	Невідповідність збутової політики селективному підходу	Обмеженість комунікативної політики
Посередники (страхові агенти, брокери та партнери)	Відсутність зацікавленості в реалізації запропонованої послуги	Невідповідність знижок та бонусів цілям прибутковості	Відсутність розширеної агентської сітки	Порушення відносин з потенційними споживачами. Неспроможність залучення нових споживачів

Щодо контактних аудиторій, то залежність маркетингових розривів проявляється в невірній організації фокусових груп, неточній виборці, помилкових анкетах.

До маркетингових розривів можна віднести і невідповідність страхових послуг структурі і типу попиту. Так для страхових послуг характерні наступні види попиту: відсутній – як результат нерозуміння споживачами того, що вони можуть вирішити деякі свої проблеми або ж придбати певні вигоди за допомогою страхування. Даний факт багато вітчизняних вчених пов'язують з низькою страховою культурою населення. Негативний попит виникає як результат негативного відношення і недовіри населення до фінансових інститутів, обумовленого негативним досвідом в пострадянську епоху, а також масовими банкрутствами фінансових установ, і, як наслідок, невиконання своїх зобов'язань перед клієнтами. Прихований попит виявляється в тому, що більшість страхових компаній пропонують своїм споживачам в основному стандартний набір страхових послуг, в який включаються стандартні переліки ризиків, тоді як вся система страхового бізнесу має бути направлена на вирішення конкретних проблем індивідуума і надання відчутних вигод кожному конкретному споживачеві, якому властиво своє розуміння економічної безпеки. Як наслідок недоліків системи збуту і вузької цільової спрямованості страхових послуг, виникає ситуація падаючого попиту. Автором пропонується відповідна класифікація розривів в залежності від стану ринкового попиту (табл.2).

Таблиця 2

Класифікація маркетингових розривів за типами попиту, властивими страховому ринку

Класифікаційна ознака – «тип попиту»	Найменування розриву	Сутність розриву	Маркетингова ініціатива
Відсутній	Імпульсний	Неспівпадання потреб споживачів з фактично пропонованою цінністю страхової послуги.	Впровадження комунікативних стратегій щодо роз'яснення населенню ролі страхових компаній в здобутті ними додаткових соціально-економічних гарантій і задоволенні їх потреби в захисті.
Негативний	Споживчий	Неспівпадання очікуваної якості страхової послуги з фактично отриманою.	Активізація використання нематеріальних маркетингових активів в контексті розвитку іміджу компанії. Підвищення ефективності використання матеріальних активів для покращення якості послуг.
Прихований	Латентний	Неспівпадання реальних потреб страхувальників з обмеженим асортиментом.	Впровадження маркетингової стратегії інновацій в товарній політиці.
Падаючий	Збутовий	Неспівпадання намірів партнерів з реалізації послуг із стратегічними намірами страхової компанії	Розширення агентської мережі і поглиблення співпраці зі страховими брокерами як основні напрямки переорієнтації збутових стратегій страховиків.
	Сегментний	Неспівпадання запланованої товарної політики з кількістю сегментів (де можуть бути згруповані потенційні споживачі)	Розробка стратегічного маркетингового плану для цільових сегментів (виявлення можливостей залучення нових сегментів для обслуговування, аналіз минулої та прогнозування майбутньої кон'юнктури, розробка стратегій).

Маркетингові, організаційні та фінансові розриви тісно пов'язані між собою та можуть проявлятися як окремо так і спільно в діяльності страхових компаній. При умові ранжування розривів за трьома параметрами. I ранг – розрив, що контролюється на стратегічному рівні (збори акціонерів компанії, наглядова рада, правління, група стратегічного аналізу). II ранг – розрив, що контролюється на тактичному рівні керівники сфер бізнесу (кадри, фінанси, маркетинг, тощо). III ранг – розрив, що контролюється на оперативному рівні (лінійні та функціональні підрозділи). До розриву I рангу відноситься, зазвичай, фінансові розриви, що включають зниження рівня рентабельності, непокриття зобов'язань перед клієнтами, низька платоспроможність, недостатність страхових резервів, тощо. Виходячи з того, що фінансовим розривам надається I ранг, в статті розглядаються деякі шляхи їх ліквідації. Ґрунтуючись на даних страхової компанії «Вексель», яка має універсальний характер, ми розглянемо основні причини властивих для неї розривів. Стратегічний план даної компанії був заснований на показниках стабільного зростання долі активів страхових компаній в обсягу ВВП. На рисунку 3 показаний розрив між прогнозованою долею активів страхових компаній у ВВП і фактично досягнутими результатами. Розрив, який позначився в 2008 році почав формуватися ще з 2005 року, коли було введено законодавче обмеження страхування фіктивних фінансових ризиків.

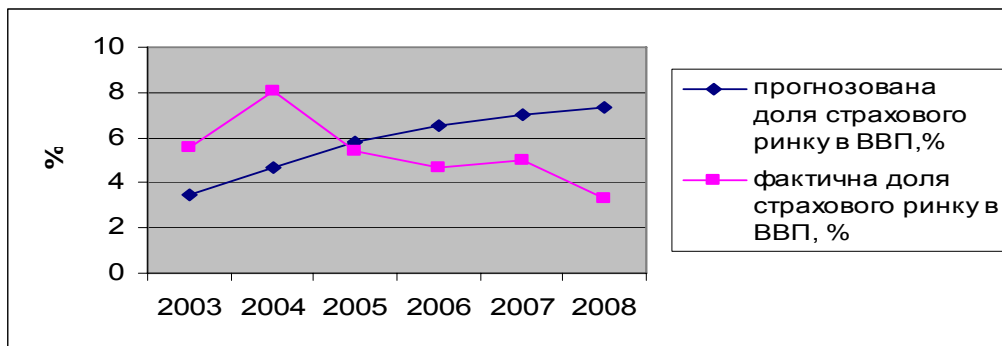


Рис. 3. Стратегічний розрив в компанії «Вексель»

Крім того, в даній компанії був виявлений розрив, який полягав в невідповідності запланованого обсягу загальних активів компанії їх фактичному значенню. Так, з 2003 по 2007 рік обсяг фактичних активів був вище запланованих. Проте, в 2008 році утворився значний розрив (рис. 4).

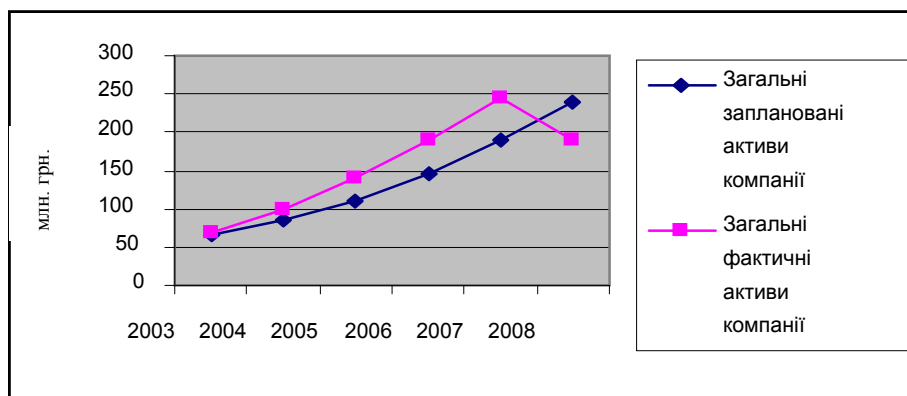


Рис. 4. Порівняльний аналіз планових і фактичних загальних активів страхової компанії «Вексель»

Активи страхової компанії характеризують обсяг коштів, які інвестовані в цінні папери, нерухомість, рахунки і депозити в банках, інші матеріальні цінності і права вимоги. Джерела цих засобів – статутний і резервний капітал, технічні резерви, сума нерозподіленого прибутку і інші пасиви. Основною частиною активів є страхові резерви, джерелом яких є страхові внески споживачів цільових сегментів. Страхові резерви утворюються страховиками з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового

відшкодування [4]. Купуючи страхову послугу, споживач набуває основної вигоди у вигляді економічної безпеки в разі виникнення ризикової ситуації, тобто відшкодування збитку страховою компанією шляхом страхової виплати. Отже для задоволення попиту споживачів страхова компанія завжди повинна володіти достатньою кількістю грошових ресурсів для покриття своїх зобов'язань. В зв'язку з цим постійний контроль величини такого показника діяльності страхових компаній як активи є одним з найважливіших маркетингових завдань.

Тобто, даний розрив є дуже небезпечним, оскільки його наслідками можуть бути невиконання своїх зобов'язань перед страхувальниками і банкрутство. Проте для того, щоб дати адекватну оцінку активам страхової компанії, даний показник необхідно розглянути у ракурсі стану такого показника як страхові платежі. Логічним є таке співвідношення даних показників – із зростанням страхових платежів необхідно збільшувати страхові активи, проте при різкому зменшенні страхових платежів різке зниження активів може привести до того, що страхова компанія може не покрити свої зобов'язання перед клієнтами, що придбали страхову послугу в минулі періоди. Отже, для того, щоб зрозуміти чи може страхова компанія задовольнити пред'явлений споживачами попит на її послуги, необхідно розглядати ці два показники у взаємозв'язку. Планові показники страхової компанії «Вексель» передбачають поступове і рівномірне зниження темпів приросту страхових премій і активів компанії. Так впродовж 2005-2008 рр. приріст страхових премій повинен був скоротитися з 40% в рік в 2006 р. до 30% в рік в 2008 р., а активи страхової компанії – з 30% до 27% відповідно (рис. 5). Проте, фактично в компанії впродовж 2005- 2007 років спостерігалось стрімке зростання страхових платежів – біля 60% в рік. Це говорить як про значну маркетингову активність компанії у сфері збуту, зростання її частки ринку так, одночасно, й про значне збільшення її фінансових зобов'язань перед клієнтами. При цьому, впродовж даного періоду часу активи страхової компанії зростали більш повільними темпами – порядку 30 % у рік. У 2008 році приріст страхових премій скоротився до 20 % у рік, а страхові активи скоротилися на 20% в порівнянні з 2007 роком. Таке фактичне положення привело до того, що страхова компанія зіткнулася з проблемою неспроможності платити за своїми зобов'язаннями перед клієнтами.

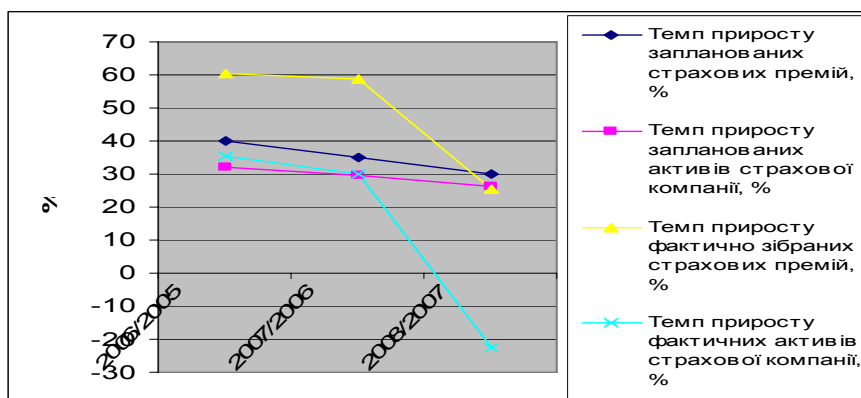


Рис. 5. Співвідношення темпів приросту запланованого і фактичного обсягу страхових премій і страхових виплат

Даний аналіз свідчить про наявність фінансового розриву в діяльності компанії, що наближає дану компанію до банкрутства. В якості рекомендацій запропоновано основні стратегічні рішення, реалізація яких надасть можливість подолати розриви (рис.6) [5, с.89-104].

В запропонованій моделі стратегічні рішення визначаються видом розриву та його величиною. Для подолання маркетингового розриву, величина якого є низькою (різниця між запланованими та досягненими результатами становить не більше 30%), менеджерам необхідно активізувати комунікативну діяльність, що в короткостроковій перспективі дозволить досягнути запланованих показників. В випадку констатації розриву, який перевищує 30% між запланованими та досягнутими результатами, необхідним є корегування маркетингового плану та зміна маркетингової стратегії страхової компанії. Подолання

низьких фінансових розривів бачиться в встановленні демпінгової цінової політики, що надасть змогу досягнути запланованих показників за рахунок залучених платежів. Ліквідація високої величини фінансового розриву можлива за умови впровадження та підтримки стандарту ЄС щодо досягнення платоспроможності компанії.



Рис. 6. Маркетингові стратегічні рішення в контексті ліквідації сукупності розривів

Комплексне вирішення проблем компанії, які пов'язані з ліквідацією розривів, дає можливість взаємопов'язати стратегічні наміри страховика відносно заняття відповідних позицій із стратегічним потенціалом. При ліквідації розривів застосовуються варіанти, які пов'язані з можливостями інтенсивного зростання бізнесу шляхом удосконалення бізнес портфеля компанії. Можливості інтеграційного зростання залежать від здатності менеджменту управляти бізнесом в ракурсі сучасної корпоративної культури. При освоєнні перспективних інноваційних продуктів – компанія в змозі побудувати стратегію диверсифікованого зростання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Автором розроблена класифікація маркетингових розривів, що характерні для страхового ринку. Окремо виділена класифікація розривів в залежності від типів попиту та запропоновані маркетингові ініціативи щодо їх подолання. В статті виявлено найбільш характерні для страхових компаній стратегічні розриви за фінансовими показниками. Результати аналізу дали можливість виявити основні причини їх виникнення та запропонувати стратегічні маркетингові рішення, використання яких забезпечить подолання розривів. Перспективою вирішення поставленої проблеми є використання маркетингових технологій як інструменту запобігання виникнення маркетингових, стратегічних та організаційних розривів.

Література

1. Weber J. A. Growth Opportunity Analysis / J. A. Weber // Reston VA, Reston Publishing. – 1976. – P. 27.
2. Макдональд М. Сегментирование рынка: [практ. руков.] / М. Макдональд, П. Донбар. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 288 с.
3. Ринок страхових послуг за 9 місяців 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
4. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
5. Новошинська Л. В. Стратегічні маркетингові рішення: питання теорії та практики: [монографія] / Л. В. Новошинська. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні структурні компоненти концепції організації потенціалу промислового підприємства. Авторська концепція орієнтується на розробку системи методичного забезпечення корпоративного портфелю потенціалу промислового підприємства щодо умов використання конкурентних переваг трансформаційної економіки.

The basic structural components of conception of organization of potential of industrial enterprise are considered. Author conception is oriented for development of the system of the methodical providing of corporate a brief-case potential of industrial enterprise in relation to the terms of taking competition advantages of transformation economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови науково-технічного розвитку ставлять перед промисловими підприємствами завдання накопичення порівняльних конкурентних переваг власного виробництва, впровадження нових видів економічної діяльності на основі управління знаннями в контексті формування інтелектуальних активів; розв'язування проблем оновлення технологічної структури виробництва та підвищення технологічного рівня основних фондів; збільшення темпів науково-технічного прогресу в цілях покращення інвестиційної привабливості, яка в Україні характеризується низькими показниками. Суттєвим залишається відставання підприємницької від інноваційною діяльності, що визначає відрив фінансово-кредитної системи від реального сектора економіки при залученні корпорацій в світову конкуренцію на ринках продукції та послуг, збільшенні масштабів виробництва тощо. Теоретичний і практичний інтерес в цих умовах викликає концепція «нової економіки», що базується на інтелектуальних ресурсах та наукомістких інформаційних технологіях, які дозволяють різним країнам брати участь у глобальному економічному і соціально-політичному просторі.

Глобалізація основних ринків, фактично, не залишає для нас ефективної можливості збереження поточної ситуації: або ми приймаємо нові виклики і беремо на себе ризики участі в міжнародному розподілі праці, прагнемо знайти своє місце у світі, або в кінцевому підсумку консервуємо структуру, що склалася на даний час і тенденцію економічного та соціального занепаду [1, с.309].

Інноваційні процеси стають глобальними, а конкуренція вимагає отримувати нові знання, що стають економічним ресурсом промислових підприємств, коли інформаційні технології змінили світове господарство, а процес інтеграції науки, підприємницького бізнесу, держави визначається національною інноваційною системою. Українська НІС повинна базуватися на такій системі економічних відносин, який властивий змішаний характер: поєднання ринку з держрегулюванням і соціальною орієнтацією, індустріального базису – з постіндустріалізмом, глобалізації світових процесів – з національними інтересами і формами. У такому вигляді вона може стати основою стійкості національної економіки, високим антикризовим бар'єром, стрижнем національного розвитку [2, с.328].

Перспективи конкурентоспроможності промислових підприємств на глобальних ринках в цих умовах визначаються інноваційною складовою корпоративної стратегії.

Важливою проблемою залишається залучення корпорацій до інноваційно-технологічного розвитку. Поява крупних технологічно розвинутих структур у промисловості пояснюється темпами концентрації капіталу, що забезпечують велике виробництво, але на сьогодні явно недостатні. Реалізація технологічних інновацій в корпоративних стратегіях, за

допомогою впровадження технічних, економічних і організаційних заходів новітніх технологій цілком залежить від організаційної системи потенціалу промислового підприємства. Концепція організації потенціалу промислового підприємства в умовах сучасного економічного простору, коли знання стають економічним ресурсом, націлена на реалізацію системи методичного забезпечення корпоративного портфелю потенціалу промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років. Теоретико-методологічні аспекти потенціалу підприємства узагальнені в системі наукових знань і представлені в наукових монографіях та в учбово-методичній літературі.

Теорія та методологія системного підходу докладно викладені в науковій літературі, а термінологічний та понятійний апарат мають велику практичну цінність [3, с.94]. Класифікація видів потенціалу підприємства, що обґрунтована в багатьох наукових працях є досить різнобічною та представлена авторами за різними ознаками. Оцінку вартості потенціалу підприємства в ринково-орієнтованому виробництві рекомендовано здійснювати за допомогою витратного, порівняльного, результативного методичних підходів та чисельних методик оцінки майна та вартості бізнесу [4, с.10, 97; 5 с.143, 538, 564]. Оптимізація потенціалу в теорії визначається моделлю підприємства з оптимальним використанням ресурсів. Теоретичні та методологічні аспекти промислового потенціалу адаптовані до умов трансформаційних процесів в економіці України [6, с.23].

Аналіз теоретичних засад потенціалу підприємства показує що наукові підходи до визначення сутності, видових характеристик, формування методології вартісної оцінки здійснюється з позиції наукових досліджень за різними напрямками, а категорія «потенціал підприємства» знайшла широке використання в учбових дисциплінах. Оцінка потенціалу підприємства представлена методологією визначення вартості на основі методів економіки підприємства, маркетингу, менеджменту, фінансів, діагностики та інших дисциплін. Водночас проблеми, методичного обґрунтування організаційної системи потенціалу в умовах переходу до інноваційної моделі розвитку потребують подальшої розробки в новій концепції організації потенціалу промислового підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретико-методологічні засади формування фінансової стійкості промислових підприємств та їх ефективного розвитку в умовах зростання конкуренції та глобалізації сфер діяльності пов'язані з невизначеністю трактування сутності організації потенціалу промислового підприємства адекватно ринковій економіці. В економічній літературі відсутня єдина концепція організації потенціалу промислового підприємства, що направляє на становлення цілей, стратегії розвитку, інструментів реалізації стратегічних завдань для здійснення інвестиційної та дивідендної політики. У контексті проблем, що стосуються системи методичного забезпечення корпоративного портфелю потенціалу промислового підприємства виникає необхідність наукового дослідження.

Постановка завдання. Постановлено завдання визначити основні структурні компоненти концепції організації потенціалу промислового підприємства в трансформаційних умовах активізації його науково-технічного потенціалу щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція організації потенціалу промислового підприємства (КОП) характеризується зовнішнім оточенням та внутрішньою структурою. До зовнішнього оточення віднесені «вхід», «вихід», зовнішнє середовище та обернений зв'язок системи КОП промислового підприємства. Внутрішня структура КОП промислового підприємства визначається сукупністю компонентів, що становлять методологічно-теоретичні основи потенціалу підприємства, наукове обґрунтування системи, методологію оцінки активів промислового підприємства, методи оптимізації; систему методичного забезпечення корпоративного портфелю потенціалу промислового підприємства.

До «входу» системи КОП відносяться компоненти, що визначають корпоративну

стратегію промислового підприємства націлену на завоювання та збереження стійкого положення на ринку виробників, спрямовану на поєднання пропозиції продукту з попитом на нього.

«Вихід» системи КОП націлюється на стратегію створення стимулів для залучення інвестицій на науково-технічну та інноваційну діяльність промислових підприємств та їх розвиток в міжкраїнних технологічних ланцюжках на базі використання ключових переваг в обслуговуванні швидко зростаючих інформаційних, фінансових та інших сегментів внутрішнього ринку.

До зовнішнього середовища системи КОП відносяться: інституційні фактори науково-технологічної, інноваційної, господарсько-фінансової діяльності; фактори економічного зростання, що впливають на матеріальну структуру виробництва; політичні фактори перебудови економіки та підвищення національної конкурентоспроможності.

Обернений зв'язок від «виходу» до «входу» системи КОП характеризується інформаційним забезпеченням в обміні інформацією, що є необхідним для прийняття ефективних рішень і доведення їх до виконавців.

Нове рішення в концепції організації потенціалу промислового підприємства побудовано на основі наукових підходів та принципів теорії організації, потенціалу підприємства, методології оцінки активів підприємства, методів оптимізації та реалізується в системі методичного забезпечення корпоративного портфелю потенціалу промислового підприємства, що створює «вихід» організаційної системи, представленій схематично на рис.1.

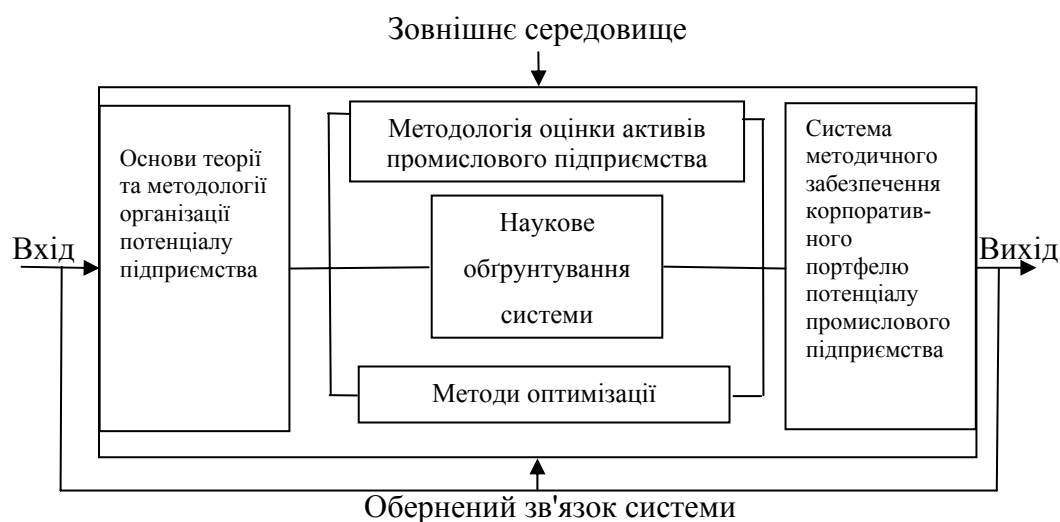


Рис. 1. Структура концепції організації потенціалу промислового підприємства

Наукові погляди та концептуальні напрямки в теорії та методології потенціалу підприємства відображують складний, інтеграційний процес розвитку, що має багаторічну історію, характеризується широким спектром наукових підходів, встановлює ідеї різних економічних концепцій, в котрих є спільні риси та відмінності. Кожна з теоретичних концепцій підкреслює окремі досягнення та переваги потенціалу підприємства, та визначає різноманітні підходи до унікального джерела наявних, прихованих, виробничих, ринкових та інших можливостей підприємств, з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів сучасного виробництва.

У розвитку сучасних уявлень визначення поняття потенціал підприємства можна виділити прихильників, що вважають потенціал сукупністю різних видів ресурсів, необхідних для функціонування розвитку системи, головним чином економічних, безпосередньо зв'язаних з функціонуванням виробництва і прискорення науково – технічного прогресу. Прихильники іншого напрямку представляють потенціал як здатність комплексу ресурсів вирішувати поставлені перед ними задачі. Різноманіття тлумачення економічної сутності потенціалу підприємства та поглядів на його структуру складає

уявлення про складність категорії, тому спираючись на попередні наукові розробки, спробуємо визначити свою позицію відносно даної економічної категорії. Потенціал підприємства, на нашу думку є сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Наукове обґрунтування системи КОП пояснює наукові підходи, принципи, основні закони, структуру, методи які є важливішими компонентами організації потенціалу промислового підприємства.

Наукові підходи, що визначають структурованість і динамічність потенціалу промислового підприємства представлені системним, відтворювальним, функціональним, комплексним, інтеграційним, маркетинговим, динамічним, процесним, аналітичним, ресурсним, нормативним, кількісним, адміністративним, поведінковим та ситуаційним підходами. Найбільш складним за методологією дослідження потенціалу промислового підприємства є системний підхід. Системний підхід забезпечує дослідження та управління знаннями при вирішуванні проблем в конкретних науках та опрацьовує ефективну стратегію їх реалізації. Потенціалу підприємства – це складна, динамічна, полі структурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання. [1, с.12]. Системна організація потенціалу підприємства на підставі основних системних принципів дає уявлення про структурне утворення ієрархічно взаємопов'язаних компонентів його системи та їх відносини з зовнішнім середовищем при умові побудови видових моделей потенціалу з притаманними їм закономірностями. Системний підхід є методологією, що реалізує важливіші організаційні принципи цілісності, структурованості, взаємозв'язку структури та середи, ієрархічності, системних характеристик, принципу «чорного ящика».

До системи організації потенціалу промислового підприємства при системному підході, що побудована на основі принципу «чорного ящика» входять корпоративний, функціональний, виробничий, управлінський та стратегічний види потенціалу.

Корпоративний потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи методичного забезпечення, що складається на основі дії механізму економічних законів, можливостей інтегрованого процесу та їх мобілізація в стратегії підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Функціональний потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей комерційного процесу та їх мобілізація щодо досягнення цілей підприємства і конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Виробничий потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей виробничого процесу та їх мобілізація в стратегії підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Виробничий потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей виробничого процесу та їх мобілізація в стратегії підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Управлінський потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей управлінського процесу та їх мобілізація в умовах інноваційного розвитку в стратегії підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Стратегічний потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи діючих стратегій, можливостей процесів всіх видів та їх мобілізація підприємства та конкурентних переваг, з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Організація потенціалу промислового підприємства, що визначена, як правопорядок динамічних і структурованих систем, дозволяє сформулювати його структурну

характеристику за дією статичних законів композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу та побудувати його процесуальну характеристику за дією динамічних законів синергії, інформованості – упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу; встановити закономірності організації потенціалу підприємства при оптимальному поєднанні видових структурних складових в інтегрованій моделі за стратегічним набором цілей стратегії розвитку. Один з найважливіших загальних законів організації – закон синергії стверджує, що сума властивостей організаційного цілого не дорівнюється арифметичній сумі властивостей кожного з його компонентів відокремлено і тому потенціал підприємства завжди було більшим, ніж проста сума видів потенціалів, що входять до його системи або суттєво меншим. Оптимізований потенціал підприємства визначить результат його основної діяльності, який в вартісному виразі відображується в валовому доході. Інтегрована модель потенціалу промислового підприємства побудована на основі послідовного, прямого та зворотнього зв'язку, являє собою самостійну структуру, може змінювати склад компонентів при незмінному зв'язку периферійних ділянок з центром.

Структура потенціалу підприємства, обґрунтована в науці, розроблена за різними видовими ознаками та представлена структурою економічного потенціалу, потенціалу підприємства та регіонів, об'єктивних й суб'єктивних складових потенціалу підприємства тощо [5, с.146, 539, 879; 4, с. 15, 21, 29, 38]. Системна організація структури потенціалу промислового підприємства це складний механізм де товаришують стимули та обмеження, жорстка технологія та інновації, та вільна творчість та нормативні вимоги. Якщо кількісні та якісні характеристики структурних компонентів потенціалу промислового підприємства конкурентоспроможні вимогам зовнішнього оточення, то зростають показники ефективності господарсько-фінансової діяльності.

В основі формування категоріальної сутності конкурентоспроможності потенціалу підприємства знаходиться симбіоз концептуальних положень двох теорій: теорії конкуренції та теорії потенціалу підприємства. Концепція конкурентоспроможності потенціалу підприємства характеризується відносно самостійним напрямом дослідження, обґрунтована в економічних розробках та представлена в багатьох наукових працях.

При оцінці активів промислового підприємства в концепції організації потенціалу використовуються категорії вартості земельних ділянок, будівель, споруд, машин та устаткування, нематеріальних ресурсів та активів, трудового потенціалу та взагалі вартості бізнесу. Вартість в обміні визначається видами: ринкова, ліквідаційна, залогова, орендна, страхова; вартість у використанні: балансової, інвестиційної, податкової. У виробничій сфері відображується вартість нематеріальних активів, капітальних інвестицій, основних засобів, довгострокових фінансових інвестицій, виробничих запасів, незавершеного виробництва, людського потенціалу.

Єдиної методики оцінювання активів промислового підприємства управлінська наука, ще не виробила. Методи оцінки активів підприємства можуть мати подальший розвиток, але взагалі щодо традиційного визначення в економічній теорії їх сукупність визначається трьома підходами: витратний, порівняльний і результативний. Окремо, витратний, або майновий підхід об'єднає сукупність методів націлених на визначення вартості об'єктів оцінки на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний (ринковий) підхід дає можливість визначити вартість об'єкта оцінки на базі співставлення з об'єктами існуючих ринкових угод. Результативний (дохідний) підхід оцінює вартість складових активів підприємства на основі чистого доходу та результатів від його використання.

Слід виділити, що розглянуті методичні підходи націлені на визначення вартості потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів, а саме: вартості трудового потенціалу, вартості будівель і споруд; вартості машин та устаткування; вартості нематеріальних ресурсів та активів; вартості земельних ділянок [4, с.85]. Такий висновок має доцільність в контексті проблеми, що досліджується при умовах забезпечення беззбитковості підприємства як виробничої системи. Методи оцінки економічного потенціалу підприємства (ЕПП) визначені у вигляді прямої і

непрямої оцінки ЕПП з використанням показників, результатів господарчої діяльності підприємства.

Організаційні засади вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства, на нашу думку, поєднують методологію оцінки активів підприємства та механізм управління і планування прибутку на базі нормативної собівартості, що діє в умовах ринка і конкуренції.[7, с.154].

В сучасній теорії та методології оцінки потенціалу визначені прикладні аспекти і обґрунтована необхідність по елементної оцінки вартості земельної ділянки, будівель, споруд, ринкової вартості машин та обладнання, нематеріальних активів, трудового потенціалу і вартості бізнесу.

Методологія оцінки потенціалу підприємства створює механізм формування вартості об'єкта оцінки в грошовому вигляді з урахуванням потенціального або реального доходу. З цих позицій, дохід промислового підприємства від усіх видів діяльності забезпечує безбитковість та умови для інвестиційних процесів і реалізації економічних інтересів інвесторів. Інвестиційна привабливість промислового підприємства в конкурентному середовищі зорганізується в вартісній оцінці його потенціалу при реалізації фінансово-інвестиційної стратегії, що конкретизується в стратегії управління прибутком на базі нормативної собівартості при використанні нормативів.

При нормативному підході маржинальний прибуток є межею прибутку промислового підприємства, а постійні витрати в собівартості продукції пов'язані з функцією часу, що відображує закономірності їх формування.

Розробка та використання спеціальних нормативів постійних витрат в вигляді часових витрат на промисловому підприємстві стає доцільним застосувати при визначенні нормативної собівартості продукції, а нормативи часових витрат реалізуються в стратегії управління прибутком промислового підприємства. Прогресивність та своєчасність нормативів часових витрат і впровадження обов'язкового обліку зниження витрат на промисловому підприємстві є важливішою характеристикою механізму організації оцінки потенціалу промислового підприємства, в умовах інвестування.

В цілому сучасні підходи щодо оцінки потенціалу підприємства не суперечать один одному, а доповнюють і розширюють теоретичний і методичний інструментарій його визначення. Їх гармонічне використання дозволяє найбільш реально оцінити потенціал промислового підприємства, його конкурентні переваги у ринковому середовищі.

Для подальшого розвитку цієї важливої проблематики необхідно вирішення теоретичних і організаційних аспектів, обґрунтування і видів потенціалу промислового підприємства.

Оптимізація потенціалу промислового підприємства необхідна в управлінському процесі відповідно технологіям обґрунтування господарських рішень і визначає яке оптимальне рішення, що вибирається за будь яким критерієм оптимізації є найбільш ефективним з – поміж усіх альтернативних варіантів. Процес оптимізації на промисловому підприємстві пов'язаний з витратним механізмом, тому її доцільно використовувати при розв'язанні стратегічних і тактичних завдань. Сукупність методів оптимізації потенціалу промислового підприємства поєднує аналіз, прогнозування, модулювання, що в свою чергу розподіляється на логічне, фізичне та економіко-математичне. Схема системної організації стратегічного управління потенціалом промислового підприємства за допомогою методів оптимізації представлена на рис. 2.

Система методичного забезпечення корпоративного портфелю потенціалу промислового підприємства побудована на основі наукового обґрунтування КОП промислового підприємства. Кваліфіковані економісти, менеджери та інші спеціалісти повинні володіти методологією та механізмами дії законів економіки організації, додержуватись принципів управління об'єктами, володіти методами та моделями аналізу, нормування прогнозування, оптимізації оцінки управлінських рішень, власною системою економічної безпеки, які реалізують конкурентоспроможність промислового підприємства.

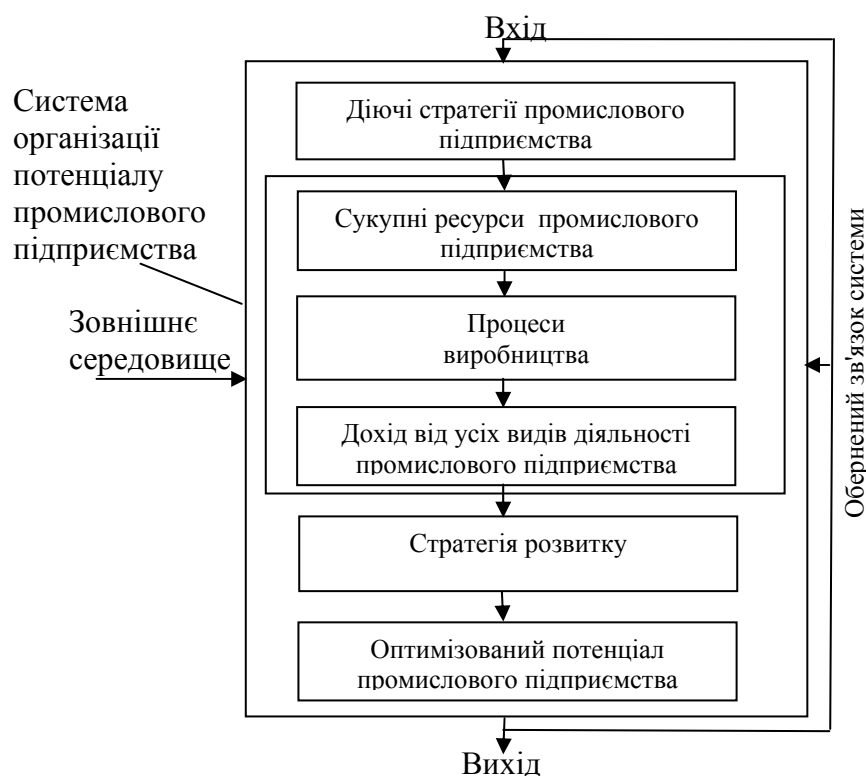


Рис. 2. Схема системної організації стратегічного управління потенціалом промислового підприємства

Процес методичного забезпечення системи корпоративного портфеля потенціалу промислового підприємства здійснюється в режимі новітніх технологій інформаційного механізму трансферу знань від науки і освіти до промислового підприємства та системи розподілу в національній економіці.

Висновки і перспективи подальших розробок. КОП промислового підприємства створює організаційні умови для реалізації процесу нагромадження знань в моделях нової економіки і забезпечує систему методичного забезпечення корпоративного портфеля потенціалу промислового підприємства.

Література

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: [у 3 т.] / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 2. – 564 с.
2. Вісник соціально-економічних досліджень / за ред. проф. М. І. Зверякова та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2009 – № 37. – 343 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Организация производства: [учеб.] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 528 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О. Федонін, І. Рєпіна, О. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных – систем: [монография] / под общей ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.
6. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відпов. ред., канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007 – 408 с.
7. Вісник соціально-економічних досліджень / за ред. проф. М. І. Зверякова та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2009 – № 36. – 343 с.

СУЧАСНЕ СТАНОВИЩЕ ОБЛІКУ У БУДІВЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Розглядаються проблемні питання з неузгодженості на різних рівнях прийняття рішень щодо трансформації національних стандартів обліку та звітності у будівництві в міжнародні (IAS). Рекомендовано: уточнити термінологію та суттєвість інформації щодо стандартів, які використовуються у будівництві; витрати будівельного підприємства класифікувати за різними ознаками.

The problematic questions of disagreements at different levels of decision-making concerning transformation of account national standards and the reporting on building in international (IAS) are considered. It is recommended: to specify terminology and importance of the information concerning standards used in building; classification of expenses of the building enterprise by different signs is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будівництво є однією із провідних галузей в Україні. Незважаючи на економічну кризу, основні показники будівництва мають динаміку зростання. Інформаційне забезпечення управління з метою підвищення ефективності діяльності підприємства є підставою до підвищення ролі бухгалтерського обліку в будівельній галузі. Але в загальні розв'язок повноцінного ринку в будівництві стримується. Однією з причин, як нам здається, є розбіжності в методології формування інформації про цей сегмент ринку які є суттєвими для інвесторів, які негативно впливають на ділову активність щодо залучення іноземних фінансових інвестицій. Впровадження та використання Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) в Україні, на наш погляд, можуть поліпшити розуміння інформації та підвищити інтерес до будівельного бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З моменту прийняття Положення (стандарту) з бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» у економічній фаховій літературі питанням оцінки витрат та доходів, відбиття їх у системі обліку на безпосередньо підприємствах будівельної галузі відводиться достатня увага.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не узгоджено і носить дискусійний характер:

- визначення термінів та їх сутності у рекомендованих стандартах;
- відсутність, або лише часткове використання у національних стандартах якісних характеристик наведених у МСБО;
- обмеження видів контрактів у П(С)БО 18;
- невизначеність у стандартах (П(С)БО18 та МСБО 11 терміну договору;
- витрати будівельного підприємства та за договором підряду.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення деяких аспектів розвитку будівельної галузі, порядок використання П(С)БО 18 та впровадження МСБО 11 «Будівельні контракти», а саме щодо:

- місця галузі у ринкових умовах;
- існуючої термінології у фаховій літературі щодо договорів та контрактів;
- суттєвих розбіжностей щодо обмеження інформації у П(С)БО 18;
- особливості використання МСБО 11.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяги реалізації будівельної продукції в Україні постійно зростають, це підтверджують статистичні показники наведені на рис. 1 (з 13,9 у 2000 р. до 107,2 млрд. грн. у 2007 р.). Майже у два рази збільшилася кількість

будівельних підприємств. Якщо на початок 2008 р. у цій галузі функцінувало 41491 підприємств, то на 1 липня 2009 р. – 90252, причому зі статусом юридичної особи 87446 одиниць; зменшилась частка збиткових підприємств від 40 до 32%. Рентабельність операційної діяльності будівельних підприємств в Україні коливалася у проміжку 1,2% – 3,5%. Знизилася кількість будівель та інженерних споруд незавершеного будівництва і становила станом на 1.01.2009 р. – 19989, проти 27383 у 2004 р. [1]. За січень – червень 2009 р. освоєно капітальних інвестицій майже на 66 млрд. грн., з них 45.8 млрд. грн. (69,5%) – власні кошти підприємств, які були направлені до основного капіталу (35,8 млрд. грн.). Позитивні зміни спостерігаються у Одеській області. Так, за січень – вересень 2009 р. освоєно інвестицій у основний капітал; витрати на придбання машин та обладнання без здійснення капітального будівництва на 4819429 тис. грн., у тому числі будівництвом 75728 тис. грн. Будівництво ведеться за рахунок фінансування банків, коштів населення, інвестиційних фондів та коштів державного та місцевих бюджетів. Але за дев'ять місяців 2009 р. коштів іноземних інвесторів освоєно лише на 278017 тис. грн. (4,7 % від загального обсягу капітальних інвестицій). Таким чином, будівництво на сучасному етапі в умовах кризи, незважаючи на проблеми економіки, має перспективи розвитку, бо його «продукція» вкрай необхідна.

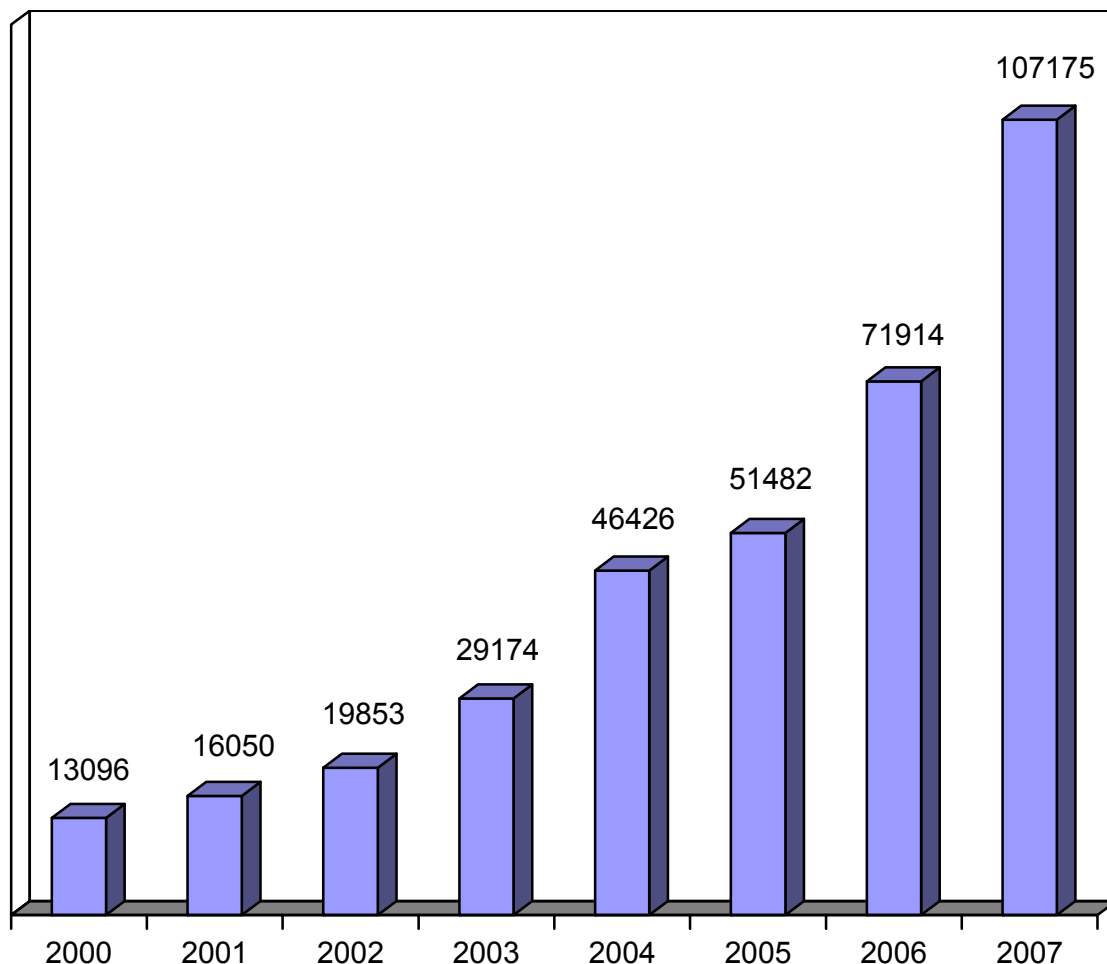


Рис. 1. Показники обсягу реалізованої будівельної продукції (млн. грн.)

Формування інформації про діяльність у будівельній галузі відбувається у системі обліку за вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», діючих Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції до його застосування та ін.

На сьогодні затверджено та введено в дію 34 П(С)БО, які визначають принципи і методи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, узгодженими з міжнародними стандартами. Але, на думку фахівців, у національних

стандартах відсутні умови для використання принципу «суттєвості» [2, с.10].

За П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» термін «суттєва інформація» – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Суттєвість інформації визначається відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та керівництвом підприємства [3].

Дійсно, існуючі П(С)БО ґрунтуються на МСБО. Проте вони не містять усіх концепцій та якісних характеристик МСБО для представлення фінансової звітності. Наприклад, в П(С)БО 1 не розглядаються основні концепції складання фінансової звітності, такі як правдиве і справедливе представлення. Такі принципи як суттєвість та об'єднання, взаємозалік та порівняльна інформація використовуються лише частково. Користувачі фінансових звітів, складених за П(С)БО, позбавлені інформації, корисної для прийняття рішень [4, с.3-4].

Порівняння про розкриття інформації за П(С)БО 18 «Будівельні контракти», запровадженого з 2002 р. в Україні [5] та МСБО11 «Будівельні контракти» (переглянутого 1995 р.) [6] показали, що:

- Методологічна рада з бухгалтерського обліку, колективи авторів практичних посібників, книг у визначеннях назв МСБО не послідовні. Так, з англійського Construction Contract (МСБО 11) перевели як «Будівельні контракти», хоча, наприклад, Insurance Contract (МСБЗ 4) – як «Договори страхування», а не контракт страхування, російською – «Договори на строительство», «Договори страхования» [2, с.10; 7, с.45];
- немає згоди щодо назви «підрядних договорів» чи «підрядних контрактів». Науково-технічною радою Міністерства України зі справи будівництва та архітектури був прийнятий нормативний акт «Положення про підрядні контракти у будівництві України» від 15.12.93 р. № 9 у якому «підрядний контракт» названо основним документом, який забезпечує узгодження діяльності учасників будівництва [7, с.47]. Незважаючи на це, майже через десять років, у Цивільному (від 16.01.2003 р. №435 – 1У), Господарському (від 05.04.2001 р. № 2341-111) кодексах, Методичних рекомендаціях з формування собівартості будівельно-монтажних робіт (від 16.02.2004р. №30) [8], постановою КМУ «Про затвердження Загальних умов заключення та виконання договорів підряду у капітальному будівництві» (від 01.08.2005 р. №668) використовується термін «договір». На нашу думку, найбільш локанічним, стислим та суттєвим є визначення Договору підряду у Економічній енциклопедії [9, с.356] – договір, згідно з яким підрядник зобов'язується виконати певну роботу на замовлення другої сторони (із власних або матеріалів замовника) і здати її. Відсутність у вище названій енциклопедії поняття «підрядний контракт» пояснює чітке визначення терміну «контракт». Це, по перше, юридично обов'язкова угода між двома або кількома особами, в якій визначається певні економічні дії з боку учасників і відповідальність за їх виконання; по друге, предмет торгів під час укладання ф'ючерських угод на товари, фінансові ресурси а також двостороння угода між суб'єктами ф'ючерсної біржі щодо операцій, ф'ючерсного контракту або опціями; по третє, особлива форма трудового договору [9, с.828];
- звужені права підрядника. Так, за міжнародним стандартом договір з фіксованою ціною, згідно з яким підрядник погоджується на фіксовану договірну ціну або фіксовану ставку за одиницю робіт передбачає, «у окремих випадках можливе її збільшення при збільшенні витрат», що на жаль не визначено у національному стандарті (МСБО 11);
- у П(С)БО 18 основне місце відведено визнанню та оцінці доходів і витрат за будівельним контрактом, але нічого не сказано про облік, наприклад, витрат підрядника як підприємства в цілому. З метою раціональної організації бухгалтерського обліку витрат будівельного підприємства рекомендуємо класифікувати їх за різними ознаками які наведені на рис.2. Класифікація розроблена за положеннями Методичних рекомендацій [8];
- види будівельних контрактів обмежуються визначенням поняття «будівництво» як спорудження нового об'єкта, реконструкція, розширення, добудова, реставрація і ремонт

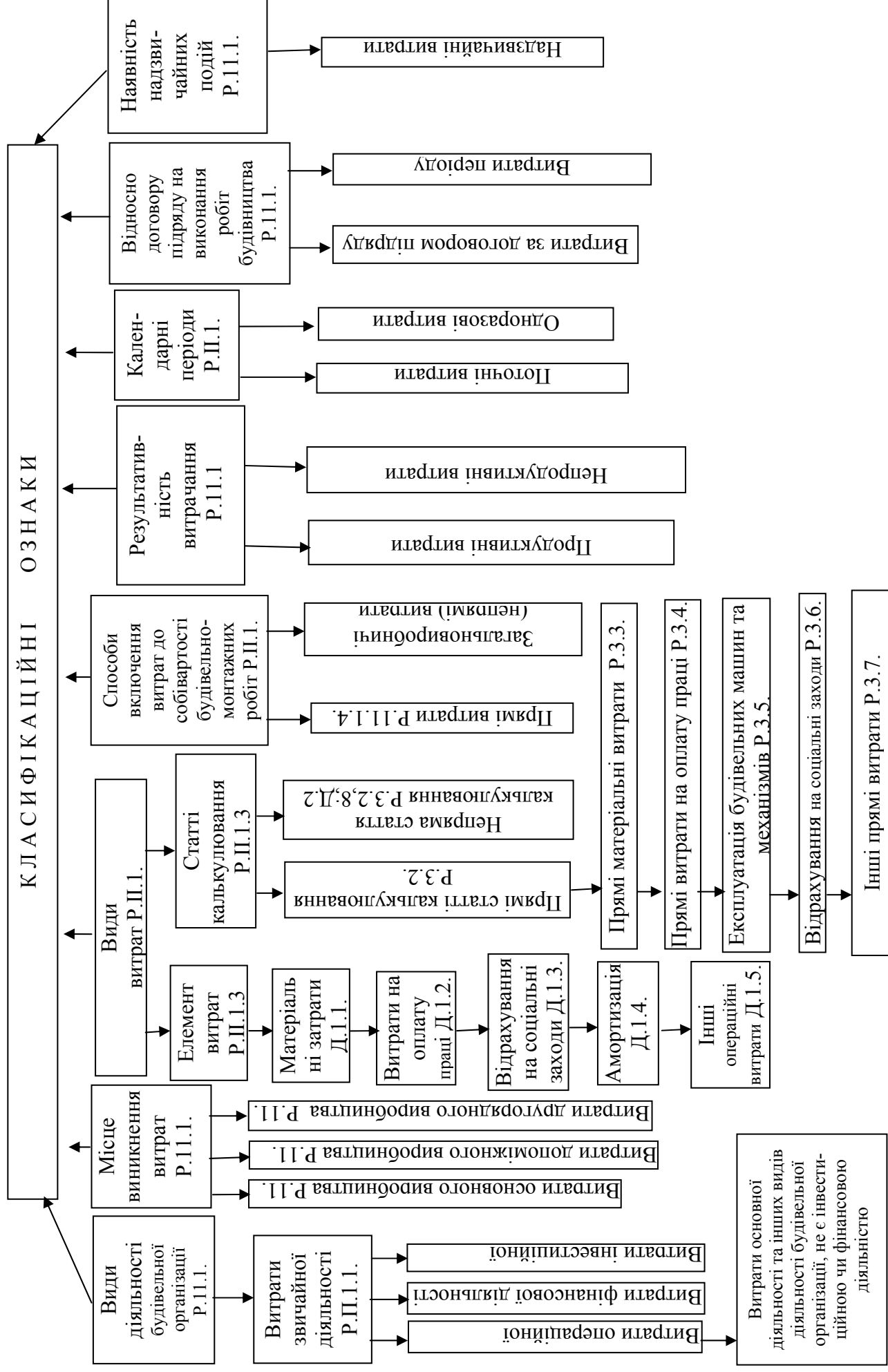


Рис. 2. Класифікація витрат будівельної організації за різними ознаками

об'єктів, виконанням монтажних робіт (П(С)БО 18). На наш погляд, суттєвим є те, що у міжнародному стандарті 11 до договорів на будівництво відносять:

- договори про надання послуг, безпосередньо пов'язаних з будівництвом об'єкта, наприклад по управлінню проектом та послуг архітекторів;
 - договори на руйнування і відновлення об'єктів та відновлення навколишнього середовища після зносу об'єктів;
- як в національному так і міжнародному стандартах відсутні вказівки щодо тривалості (строків) договорів. Так, наприклад, у П(С)БО 18 доходи і витрати протягом виконання будівельного контракту визнаються на дату балансу, а витрати, зазначені при укладанні будівельного контракту, який не підписано до дати балансу, визнаються витратами звітного періоду. У МСБО 11 використовуються такі показники як ранні етапи виконання договору, наступні періоди, поточна дата та кінець звітного періоду. Незважаючи на це, ми поділяємо думку фахівців, проте що МСБО 11 повинно застосовуватися для відображення всіх будівельних контрактів у фінансових звітах підрядників без обліку характеру чи строків контракту. Отже цей стандарт використовується і до короткострокових і до довгострокових контрактів [2, с.825; 10, с.10].

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведені дослідження дозволили виявити, що доцільно:

- вживати термін «договір» замість «контракт»;
- доповнити національний стандарт суттєвими та якісними характеристиками договору підряду, які не будуть обмежувати права підрядника, та наблизять його до М(С)БО;
- витрати будівельного підприємства не обмежувати витратами за договором підряду, тому їх треба розглядати за різними ознаками.

Ці кроки сприятимуть покращенню інвестиційного клімату та підвищенню інвестиційної привабливості будівельних підприємств.

Література

1. Держкомстат України, 1998 – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua>.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – Х.: Фактор, 2008. – 1008 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. – № 87 (із змін. та доп.). – К., 1999.
4. Компендіум. Проект ТАСІС Європейського Союзу «Навчальна програма з бухгалтерського обліку в Україні».
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 28 квітня 2001 р. – № 1 (із змін. та доп.). – К., 2001.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 11 «Будівельні контракти».
7. Усе про облік та організацію будівельної діяльності. – Х.: Фактор, 2005. – 456 с.
8. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт: затв. наказом Державного комітету з будівництва й архітектурі України від 16.02.2004 р. – № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
9. Економічна енциклопедія: у трьох томах [Т. 1] / редкол.: С. В. Мочерний та ін. – К.: видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
10. Костюченко В. М. Облік будівельних контрактів за П(С)БО / В. М. Костюченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001 – № 6. – С. 10–19.

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА КООПЕРАЦІЯ В МАШИНОБУДІВНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ У 1928–1932 РОКАХ

У статті розкриваються організаційно-економічні відносини між підприємствами, а саме спеціалізація та кооперування в машинобудівному комплексі України 1928–1932 рр. Значна увага приділяється характеристиці позитивного та негативного досвіду галузі. Визначено роль, а також ефективність спеціалізації та кооперування в українському машинобудуванні.

The article is devoted to examination of organizational economic relations such as specialization and cooperation in the machine building complex of Ukraine in the period of 1928-1932. Considerable attention is paid to the characteristics of positive and negative experience of the industry. The role and the effectiveness of specialization and cooperation in Ukrainian machine building is determined

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження в даному напрямку були або неповними за територіальним охопленням, або присвячені вивченню окремих вузьких питань.

Висока наукова значимість і недостатня розробленість теми визначають безсумнівну новизну даного дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізу спеціалізації та кооперації машинобудівного комплексу України в 1920–1930-х роках присвячені праці цілого ряду учених: К.І. Клименко і С.Я. Розенфельда, О.Г. Омаровського, С.М. Мартинюка, О.О. Нестеренко, О.С. Прокопенко, К.Т. Тимошенко, М.А. Уперенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак деякі особливості процесів спеціалізації та кооперації в машинобудуванні України все ще залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання – розкрити особливості спеціалізації та кооперації в машинобудівному комплексі України в 1928-1932 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування, як і будь-яка галузь виникає та функціонує відповідно до закону поділу й усуспільнення праці. Сам закон поділу й усуспільнення праці конкретно проявляється в сфері виробництва через форми організації суспільного виробництва – спеціалізацію, концентрацію, кооперацію виробництва. Кожна з них – самостійна форма організації виробництва, хоча вони тісно взаємозалежні й взаємообумовлені.

Спеціалізації та кооперуванню в машинобудуванні України надавалося велике значення (постанова ЦК ВКП(б) від 5 грудня 1928 р. «Про реорганізацію управління промисловістю»). Процес спеціалізації підприємств і посилення виробничих зв'язків між ними супроводжувався чималими структурними змінами.

Протягом 1928-1929 рр. трести, що мали в своєму складі заводи з різним характером виробництва, були реорганізовані на ряд спеціалізованих об'єднань і трестів. Вони постачали свою продукцію для різних галузей народного господарства. Так, Південний машинобудівельний трест, до складу якого належали заводи морського суднобудування – ім. Марті, ім. «61» (Миколаїв), паровозобудівні заводи ХПЗ та ЛПЗ, Торецький завод, інструментальний завод у Харкові і ін., – був розформований і його підприємства ввійшли до складу спеціалізованих об'єднань «Локомотив», «Союзверф», «Котлотурбіна» і ін. [1, сп.3, арк.7].

Кожна з галузей машинобудування розвивалася у важких паливно-сировинних умовах

того періоду характерних для всієї промисловості, недоліку кадрів, труднощів постачання. Крім цього, практично всі галузі зазнавали впливу від змін реконструкцій тих сфер, для яких безпосередньо призначалася їхня продукція.

У перші роки п'ятирічки заводи суднобудування систематично відставали від виробничих завдань внаслідок низьких темпів реконструкції суднобудівних заводів, що негативно позначилися на виконанні виробничих завдань, передбачених планом. Так, Миколаївський завод ім. Марті в 1928-1929 рр. виконав програму випуску продукції лише на 73,6% [2, оп.1, арк.80].

Миколаївський суднобудівний завод ім. А. Марті освоїв виробництво великих лісовозів, рудовозів, нафтовозів вантажністю 7.500-10.000 тонн, 2-палубних вантажних суден. В 1928 р. основною продукцією миколаївського заводу були мости й цистерни, а в 1930 р. у виробництві перебувало 18 суден.[3, оп.2, арк.65]. Про процес концентрації в суднобудуванні говорять такі дані в табл.1.

Таблиця 1

Виробництво продукції ПМТ в млн. крб. та питома вага суднобудівного заводу ім. Марті (Миколаїв) (в цінах 1926/27 р. р.) [4, оп.4, арк.13]

	1927	1928	1929
ПМТ	65,2	83,2	85,3
завод ім. Марті валова продукція	15,5	24,6	34,6
суднобудування	7,2	11,7	20,8
% участі Миколаївського заводу в складі ПМТ	23	28	40
% суднобудування на заводі ім. Марті	47	48	60

Протягом п'ятирічки посилювалася спеціалізація і сільськогосподарського машинобудування. Колективізоване сільське господарство потребувало від заводів сільськогосподарського машинобудування України переключення на виробництво тракторних машин і тракторного причіпного інвентарю. В 1930 р. питома вага випуску машин механічної тяги становила 42,9%, в 1931 р. вона зросла до 74,2%, в 1932 р. – до 87,4% [5, оп.34, арк.1]. Завод «Червона Зірка» – замість кінних сосяшникових сіялок, віялок і молотарок, почав спеціалізуватися на виробництві нових типів сіялок (12-рядкові, 24-рядкові, тракторні і ін.), зерноочисних машин тощо [6, оп.4, арк.17, 21]. Питома вага випуску реманенту на механічній тязі в 1928-29 р. складала 6,3%, в 1930 р. – 33,2%, а в 1932 р. – до 80% [7, с.122]. Посилилась концентрація виробництва. Заводи «Жовтневої революції», «Червона зірка», Петровського, «Плуг і молот» давали в 1932 р. 40% продукції цієї галузі в Україні [8, с.4]. Про питому вагу заводів в УТСМ свідчать наступні дані в табл.2.

Таблиця 2

Випуск продукції найбільших заводів сільськогосподарського машинобудування на Україні в 1928/29 – 1929/30 р. р. тис. крб. (в цінах 1926/27 рр.) [6, оп.5, арк.70]

Заводи	1928/29	1929/30	Питома вага в тресті, %	
			1929	1930
«Червона зірка»	22984	46045	22,2	24,4
«Жовтневої революції»	11124	22521	10,7	12
ім. Петровського	8515	14641	8,2	7,8
«Плуг і молот»	3777	7613	3,6	4
Всього по тресту	103535	188354	-	-

З таблиці видно, що питома вага заводів в виробництві продукції змінилась. Відбулося її збільшення на 1932 р. по заводах «Червона зірка» – 2,2%, «Жовтневої революції» – 1,3%, «Плуг і молот» – 0,4%, а по заводу ім. Петровського зменшення на 0,4%.

Відбулося посилення концентрації в порівнянні з дореволюційним періодом. Якщо в 1913 р. вироблялось 914 різних типів і марок машин, то в 1931 р. їх було тільки 104 [9, оп.34, арк.1]. На заводі «Червона зірка» з 21 марки сівалок і молотарок 12 відносилось до сівалок і 9 – до молотарок. В 1928-1932 р. р. проходило скорочення номенклатури виробів заводів при сумарному зростанні виробів [7, с.123].

Транспортне машинобудування України посідало одне з перших місць в галузі. Посилення спеціалізації відбулося в період першої п'ятирічки. Харківський паровозобудівний завод випускав паровози, трактори, дизелі. Він був спеціалізованим машинобудівним заводом. Він планувався як багатогалузеве підприємство і розраховувався на широкий асортимент продукції.

Схожим підприємством по масштабах і обсягу продукції був Луганський паровозобудівний завод, який випускав вагони та невелику кількість паровозів. Він був організований як комбінат, що включав до свого складу металургійний відділ з прокаткою, який повністю забезпечував завод сортовим металом. Питома вага випуску продукції ХПЗ та ЛПЗ в ПМТ складала (табл. 3).

Таблиця 3

Випуск продукції ПМТ за 2 півріччя 1929/30 р. тис. крб.(в цінах 1926/27 рр.) [1, арк.2]

Заводи	Продукція	Питома вага, %
ХПЗ	14696	32,2
ЛПЗ	7479	16,4
Всього по тресту	45642	-

Рівень спеціалізації виробництва, то на Луганському заводі у 1928/29 р. паровозобудування становило 37,1% загальної продукції (14,5% припадало на запасні частини до паровозів, 20,2% – на матеріали для Південьмаштресту) [10, с.16].

Вагонобудування представлено заводами ім. «Правди» та Крюковським. Дніпродзержинський завод ім. «Правди», який в минулому був ремонтним і виконував тільки середній і капітальний ремонт, у роки першої п'ятирічки завод був докорінно реконструйований і розширений. У 1928-29-1930 рр. він випускав невелику кількість 2-вісних критих товарних вагонів, платформи, вагонів для транспортування коксу і проводив ремонт аварійних вагонів, а в 1931 і 1932 р. р. почав спеціалізуватися на виробництві тільки 2 і 4-вісних вагонів [1, оп.11, арк.5].

З року в рік змінювалась частка багатьох видів продукції СКМЗ і НКМЗ. Це зумовлювалося не тільки виконанням певних договірних поставок, а й великою тривалістю виробничого циклу. Питома вага випуску устаткування та обладнання в 1932 р. збільшилася порівняно з 1928 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Виробництво встаткування СКМЗ та НКМЗ для важкої промисловості в першій п'ятирічці [11, оп.1, арк.119]

Устаткування	1928 – 1932 р. р.	
1	2	
	Всього, т	Частка в %
Доменне	4109	9,1
Мартенівське	38	0,1
Прокатне	7126	15,8
Дробильно – розмелювальне	—	—
Коксохімічне	—	—
Підйомно-транспортне	6854	15,2
Ковальсько-пресове	3669	8,1

1	2	
Шахтне	679	1,5
Для кольорової металургії	—	—
Гідротехнічне	2059	4,6
Інше	20614	45,6
Всього	45147	100,0

З наведених даних видно, що значну частку у загальному випуску продукції становило тут прокатне, підйомно-транспортне, ковальсько-пресове устаткування. Чільне місце посідало гідротехнічне обладнання. Майже 2/3 її припадало на особливо складну продукцію. В 1931-1932 рр. профіль СКМЗ починає визначатися виробництвом точного устаткування для холодної прокатки й обробки прокату, механізації підприємств кольорової металургії, ковальсько-пресового, гідротехнічного та кранового обладнання. [12, оп.220, арк.71]. У валовому обсязі виробництва питома вага товарної продукції СКМЗ і НКМЗ становила в 1932 р. 68% [12, оп.2, арк.68, 69].

У роки першої п'ятирічки сформувалась нова галузь машинобудування – верстатобудування. У 1929 р. був заснований Союзний «Станкотрест», в який увійшли такі заводи як «Червоний пролетарій» (Москва), ім. Свердлова (Санкт-Петербург) та «Двигун революції» (Нижній Новгород), а вже в 1930 р. до нього були приєднані ще такі заводи «Самоточка» (Москва), «Комсомолец» (Єгор'євськ), ім. ЦВК металістів (Самара) та Одеський завод ім. Леніна [13, с.11]. Так, про спеціалізацію верстатобудівних заводів свідчать наступні дані (табл.5):

Таблиця 5

Випуск основної продукції заводу ім. Леніна в 1928/29 рр.[14, с.8]

Найменування	Кількість, шт.
Токарні	135
Болторізні	427
Свердлильні	215
Поздовжньо – стругальні	26

Як видно з таблиці, починаючи з 1928 р. завод випускав 4 типи верстатів. У 1932 р. завод зупинив виробництво токарних і збільшив виробництво свердлильних верстатів та болторізних з головкою типу «Лендіс».

В період першої п'ятирічки в машинобудуванні України з'явився новий, один з найбільших верстатобудівних заводів СРСР– Краматорський завод важких верстатів. На виробництво металоріжучих верстатів були переключені такі заводи: Одеський завод ім. Леніна, Харківський завод «Електроверстат», Лубенський завод «Комунар». Всі ці нові заводи, разом з переключеними на виробництво верстатів заводами, стали базою машинобудування на Україні.

Питома вага українського верстатобудування в загальному виробництві Радянського Союзу (по валовій продукції) в 1928/29 рр. становила 16% і поступово збільшувалась [15, с.41].

В період першої п'ятирічки все ще залишалась проблема відсутності самостійної технологічної бази машинобудування з виробництва інструменту, розриву між необхідністю та споживання його, відставання темпів розвитку інструментального виробництва [16, оп.1, арк.7]. Основні недоліки інструментальної бази наступні: виключна розпорошеність виробництва, тобто заводи випускали інструмент «для себе», незадовільна його якість, неякісний метал, малодосвідченість кадрів [16, оп.1, арк.8].

Потреби електрифікації країни висунули необхідність розвитку електромашинобудування. Протягом п'ятирічки було освоєно виробництво нових типів електромоторів і різного енергетичного устаткування. Внаслідок розвитку інших галузей, питома вага продукції електротехнічного машинобудування в машинобудуванні України зменшилась з 9,4% в

1926 р. до 8,8% в 1931 р.[17, с.28]. Випуск продукції заводів галузі надана нижче (табл.6).

У галузі виробництва електроустаткування завод ХЕМЗ опрацював чимало нових конструкцій різних машин та апаратури, раніш імпортованих з-закордону, які давали більшу економію чорних та кольорових металів і розраховані були на спрощений і вкорочений виробничий цикл. Випущено агрегати на 1000 кВт для Сурамського і Луневського (Урал) перевалу. Далі, випущено мотор-генератори по 4.550 кВт, гідрогенератори – 10 тис. кВт для Алюмінбуду. Засвоєно виробництво спеціального устаткування для вугільної промисловості (вибухово-безпечні мотори, агрегати для шахтового підймання і ін.), для чорної металургії засвоєно виробництво потужних моторів для вальцівних верстатів, повний комплект апаратури для управління блюмінгом.

Таблиця 6

Основна продукція заводів електротехнічного машинобудування в період першої п'ятирічки [18, с.69-81]

Найменування	1928	1929	1930
Турбіни парові, тис. кВт	36	103,5	200
Генератори для паротурбін, тис. кВт	75	137	304

Цілий ряд нових видів продукції засвоїли машинобудівельні заводи загального призначення. Було налагоджено виробництво велосипедів, устаткування для громадського харчування, комунального господарства. Зросла роль заводів загального машинобудування – вагового ім. Старостіна, підйомно-транспортного устаткування ім. Січєвого повстання.

Загальне машинобудування обслуговувало гірничо-металургійну, сільсько-господарську, хімічну та сахарну промисловість давши їм продукцію в 1927/28 рр. на 2 млн., 0,7 млн., 2 млн. та 4 млн. крб. відповідно.[5, оп.3, арк.15]. Так, завод ім. Шевченка випускав наступну основну продукцію (табл.7).

Таблиця 7

Випуск продукції заводом ім. Шевченко в 1927/28 р. (в цінах 1926/27 рр.)
[6, оп.5, арк.70]

Найменування	тис. крб.
Бурякорізки «Ч»	2100
«С»	247
«Н»	350
«Т»	0,2
Кукурудзяні молотилки «У1»	137
«У2»	120
«У4»	99

У період 1928-1932 рр. була проведена спеціалізація багатьох підприємств загального машинобудування. До українського тресту – «Укрмашбудтресту» належали заводи, що не мали між собою ніякої виробничої спільності: завод «Червоний Жовтень» (Харків), що виробляв устаткування для цегельних заводів, завод «Ленінська Кузня», що виготовляв головні й допоміжні механізми для річкового суднобудування, завод «Більшовик» і завод ім. Фрунзе, де вироблялася апаратура для цукроварень, устаткування для хлібо заводів [5, оп.3, арк.7].

Спеціалізація та концентрація виробництва в машинобудуванні України сприяла посиленню кооперування.

У період першої п'ятирічки Миколаївський суднобудівний завод ім. Марті був кооперований з рядом заводів «Метиз – об'єднання», які давали йому скріплювальні частини.

Луганський паровозобудівний завод кооперувався з Миколаївським заводом ім. Марті й поставляв сортове залізо та залізо для котлів й сталь.

Торецький теж поставляв вагонне литво та центри, як і Харківський який поставляв

болванки, ковочне литво.

Вагонобудівний Крюківський завод (колишня вагоноремонтна майстерня) кооперувався з вагонобудівними заводами ім. Правди, Тверським. І від них діставав колісні, буфери, стяжі, пружини, тягові гаки тощо.

Заводи Укрсільмашу теж були включені в процес кооперації. Завод «Комунар» м. Харків постачав чавунне литво та колеса Саратовському заводові комбайнів, крім того давав колеса Первомайському заводові. Завод ім. Петровського постачав чавунне литво на завод Старостіна у Херсоні та завод «Плуг і Молот» у Миколаєві. Завод «Червона Зірка» постачав механізми для виробництва бурякокомбайнів на завод «Плуг і Молот». Завод ім. Жовтневої Революції постачав сталеве литво заводові «Плуг і Молот» (Миколаїв) та «Серп і Молот» (Харків).

ХТЗ у 1932 р. було кооперовано з 16-ма заводами по лінії постачання від них карбюраторів, радіаторів, пружин, підшипників, маслянок, різної арматури тощо, що становили близько чверті вартості всього виробництва.

Завод «Червоний Жовтень» (Харків) кооперувався з заводом «Жовтневий Молот» (Чернігів), що випускав комплектні частини до деяких агрегатів цегельних заводів (столи Вальмана). Токарними верстатами та металом завод «Комунар» (Лубни) укомплектовувався зажимними приладами з Конотопського заводу, виковками заводу «Комунар» (Синельникове), кольоровим литвом з заводу ім. Артема (Київ).

Висновки і перспективи подальших розробок. Машинобудівні заводи України мали універсальний характер і виробляли поряд з основною продукцією, питома вага якої в виробництві займала лише 30%-40%, продукцію загального машинобудування (парові котли, насоси, лісопилні рами, двигуни, сільськогосподарські машини, преси, інструмент, устаткування).

Література

1. Центральний державний архів вищих органів влади та управління України (ЦДАВО України), ф.138, оп.11, сп.107, арк.5; оп.13, сп.3, арк.7; спр.7558, арк.2, 3.
2. Державний архів миколаївської області (ДАМО), Р-985, оп.1, спр.750, арк.80.
3. ДАМО, ф.578, оп.2, спр.41, арк. 65.
4. Російський державний архів економіки (РДАЕ), ф.5735, оп.4, спр.19, арк.13.
5. ЦДАВО України, ф.318, оп.3, спр.122, арк.7.
6. ЦДАВО України, ф.40, оп.2, спр.3677, арк.8; оп.4, сп.5931, арк.17, 19, 21; оп.5, спр.1, арк.70.
7. Матеріали першого п'ятирічного плану УРСР. – 187 с.
8. Шляхи розвитку металопромисловості Одеської області в другій п'ятирічці. – Одеса, 1932. – 78 с.
9. Державний архів донецької області (ДАДО), ф. 279, оп.34, спр.499, арк.1.
10. Матеріали к перспективному плану Луганщини. – Луганск, 1929. – 56 с.
11. РДАЕ, ф. 327, оп.1, спр.4, арк.119; спр.6, арк.7, 8.
12. РДАЕ, ф. 8243, оп.220, спр.223, арк.71; оп.2, спр.223, арк. 68, 69.
13. Орган ВК Союза рабочих машиностроительной промышленности // За советскую машину. – 1932. – № 12. – С. 11–18.
14. Айзенштадт Л. А. Очерки по истории станкостроения СССР / Л. А. Айзенштадт. – М., 1957. – 284 с.
15. Мартинюк Ф. М. Машинобудування Української РСР в період соціалістичної індустріалізації / Ф. М. Мартинюк. – К.: Вид-во Київського держуніверситету, 1958. – 211 с.
16. РДАЕ, ф.8081, оп.1, спр.14, арк.7; спр.14, арк.8.
17. Лівшиць Н. Важка промисловість України на XV ювілей Жовтня / Н. Лівшиць // Господарство України. – 1933. – № 12. – С. 18–60.
18. Хейфец Л. Машинобудування у нас і на Заході / Л. Хейфец // Господарство України. – 1930. – № 11–12. – С. 69–81.

***ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ
ФУНКЦІОНУВАННЯ
ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ
У КОНТЕКСТІ РИНКОВИХ
ВІДНОСИН***

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто сутність і причини фінансової глобалізації та вплив міжнародного руху капіталу на фондовий ринок України. Проаналізовано стан фондового ринку, його залежність від запозичень на світовому фінансовому ринку. Визначено напрями впливу фінансової кризи на стан і тенденції розвитку фондового ринку.

Essence and reasons of financial globalization are considered and influence of international capital flow on the fund market of Ukraine is examined. A fund market condition and his dependence are analyzed on borrowings in the world financial market. Certainly sending of influence of financial crisis to the state and progress of fund market trends are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток процесу інтеграції національних фінансових ринків поступово привів до початку їх глобалізації. Це проявилось у виникненні та швидкому зростанні єдиного світового фінансового простору, у якому ринки різних країн, взяті в сукупності, розвиваються в глобальну цілісну систему, об'єднану спільними умовами функціонування і закономірностями еволюції.

Актуальність даної проблематики визначається необхідністю розробки механізмів регулювання фондового ринку, максимально наближених до міжнародних норм регулювання, а також вироблення комплексу засобів захисту вітчизняного ринку цінних паперів від атак спекулятивного іноземного капіталу в складних умовах структурно-циклічних і фінансових криз.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми фінансової глобалізації та інтеграції національних фондових ринків у світовий фінансовий простір широко дискутуються у роботах відомих науковців, зокрема Б. Губського, Б. Данилишина, З. Луцишина, І. Лютого, Г.М. Калача та ін.

Однак, в економічній літературі не склався єдиний підхід до визначення сутності і причин фінансової глобалізації та її впливу на фондові ринки, у тому числі в умовах фінансової кризи, тому звертання до цих проблем видається актуальним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Світовий фінансовий ринок сьогодні є глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних країн на принципах ринкової конкуренції. Проблема полягає в тому, щоб з'ясувати залежність стану національного фондового ринку від обсягу запозичень на міжнародних фінансових ринках, від руху спекулятивних портфельних інвестицій, особливо в умовах фінансової кризи.

Постановка завдання. Мета статті – визначення впливу фінансової глобалізації на фондовий ринок України і його інфраструктуру з урахуванням сучасних реалій фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова глобалізація пов'язана з формуванням і розвитком світового фінансового ринку. Світовий фінансовий ринок зародився як механізм валютно-фінансових угод, відділений від внутрішніх національних систем стіною різних адміністративних і економічних бар'єрів та обмежень. У 70-ті роки ХХ століття почалось зниження таких бар'єрів, аж до їх ліквідації, що мало наслідком різке посилення інтеграції національних фінансових ринків у світовий і формування єдиного універсального ринку, доступного для підприємців різних країн. На зміну замкненості та ізольованості національних фінансових систем приходить загальносвітова валютно-фінансова система, функціонування якої забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між

державами, регіонами, галузями і секторами господарської діяльності.

Глобалізації фінансових ринків сприяли ряд факторів, дія яких значно посилилась у останній третині XX століття:

- поглиблення процесів інтернаціоналізації господарського життя, його переростання у інтеграційну фазу, з новою роллю ТНК, що свідчить про посилення цілісності світового господарства;
- зростання обсягів та структури інвестиційних потреб національних економічних комплексів, ТНК та приватного бізнесу. Швидкі темпу росту високотехнологічних галузей і сфери послуг, які складають базу інформаційної економіки, викликають потребу у значних тимчасово вільних інвестиційних ресурсах, які надати національні фінансові ринки не в змозі; це під силу тільки об'єднаним ресурсам світових фінансових ринків;
- дерегуляція з боку держав руху капіталів, грошових потоків; формування офшорних центрів;
- перехід до системи плаваючих валютних курсів в умовах Ямайської валютної системи;
- поява тенденцій до вирівнювання валютних курсів, відсоткових ставок за кредитами, по облігаціям, дивідендів по акціям в умовах формування євrorинків валют, облігацій, акцій;
- розвиток сучасних телекомунікаційних та комп'ютерно-електронних систем, що з'єднують суб'єктів відносин всього фінансового ринку та його окремих секторів (фондового ринку – NASDAQ, Euronext, ін.; валютного ринку FOREX – Reuters – dealing – 2000, Tenfore, Bloomberg, банківського ринку платежів та розрахунків – SWIFT).

Посилення впливу цих факторів призводить до нового етапу фінансової глобалізації, яка має подвійний вплив на національні фінансові ринки: з одного боку, посилюється приплив капіталу в умовах скасування обмежень на його рух, це дає змогу стимулювати інвестиційний процес в країні – реципієнті і розширити фінансові можливості суб'єктів господарювання; з іншого боку – підвищується вразливість економіки, її фінансового ринку до негативного впливу зовнішніх факторів, обмежуються можливості центрального банку та інших регуляторів фінансового ринку у проведенні незалежної грошово-кредитної політики, в утриманні стабільного валютного курсу, в забезпеченні стабільного розвитку фондового ринку країни.

Фондовий ринок посідає ключове місце в ринковій економіці як механізм акумуляції, розподілу і перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів і спрямування їх в ті сфери, де вони можуть бути ефективно використані. Сьогоднішній стан українського фондового ринку, з одного боку віддзеркалює історичні умови його формування та тенденції розвитку, а з іншого – залежить від процесів та змін, що відбуваються на міжнародних фондових ринках. До таких змін слід віднести появу нових фінансових інструментів, технологій, зміни в інфраструктурі, в самій моделі функціонування ринку цінних паперів, в механізмі, формах, мірі регулювання цього сегменту з боку держави, особливо в умовах фінансової кризи 2007-2009 років.

Створений в першій половині 90-х років, вітчизняний фондовий ринок досить швидко нарощував обсяги і каталізатором цього процесу слід вважати ряд факторів: здійснення приватизації й акціонування державних підприємств, ріст сектору державних цінних паперів з високою дохідністю (що обумовили ефект «crowding out») і вихід держави на світові фондові майданчики, високі темпи інфляції та офіційний фіксований валютний курс. Всі ці фактори сприяли і стимулювали приплив спекулятивних капіталів нерезидентів, схильних до ризику, і створювали умови для зростання курсів національних фондових інструментів. Крім того, присутність іноземних капіталів вимагала чіткого визначення базової моделі функціонування фондового ринку, створення необхідної інфраструктури – інституційної (у першу чергу), законодавчої, інформаційної, яка б урахувала все те краще, що було створено на фінансових ринках промислово-розвинутих країн. Отож, вітчизняний фондовий ринок одразу ж після створення став невід'ємним суб'єктом світового ринку капіталів, тому що в його моделі і стандартах регулювання передбачалась інтеграція у світовий фінансовий простір.

Період фінансової кризи 1998 року характеризувався масовим відпливом іноземних капіталів з ринком цінних паперів України і нове зростання обсягів і суб'єктів ринку розпочалось з 2000 року. Кількісна динаміка фондового ринку України з 2000 до 2008 роках представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Кількісна динаміка фондового ринку України

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Обсяг зареєстрованих цінних паперів, млрд.	24,60	64,35	66,64	110,26	146,02	207,01	291,08	424,23	577,38
Обсяг зареєстрованих випусків акцій, млрд. грн.	31,68	47,29	69,69	86,79	127,59	152,40	195,94	245,04	292,08
Обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств, млрд. грн.	0,07	0,69	4,27	4,24	4,11	12,76	22,07	44,46	31,35
Кількість професійних учасників фондового ринку		1290	1321	1346	1401	1394	1488	1578	1877
Відношення загального обсягу торгів фондового ринку до ВВП, %	21,40	29,01	45,20	76,82	90,63	96,50	91,70	106,30	-

Достатньо динамічний розвиток фондового ринку у 2000–2007 роках було обумовлено двома групами факторів: внутрішніми і зовнішніми.

Першу групу становили стабільний розвиток економіки країни, значні темпи росту ВВП, процеси подальшої грошової приватизації; другу – сприятливі зовнішні фактори, зокрема ріст попиту, зростання цін на продукцію основних українських експортерів на міжнародних товарних ринках, вихід ряду українських емітентів на світові фондові ринки з ІРО і облігаціями, стабільний валютний курс, зростання усіх основних світових та українських фондових індексів. Так, фондовий індекс ПФТС за підсумками 2007 року зріс на 135,4% - найвищий показник у Європі і другий (після Китаю) у світі [1, с.117]. Всі перелічені фактори, а також досить низькі ціни на фінансові активи в Україні мали наслідком черговий приплив спекулятивних іноземних капіталів і у 2007 році обсяг виконаних договорів на РЦП з нерезидентами становив 258,35 млрд. грн. (або 34,25% від загального обсягу торгів в рекордні 754,31 млрд. грн.) [2].

Приріст сукупного іноземного капіталу у формі портфельних інвестицій в економіку країни продовжився і у I півріччі 2008 року і в 2,7 рази перевищував аналогічний показник I півріччя 2007 року [3]. Знову ж таки ці капітали мали спекулятивний характер та їх приплив значно підвищив ризики фондового ринку України в порівнянні з іншими ринками країн, що входять до групи Frontier Market. Початок фінансової кризи в Україні в другій половині 2008 року, кон'юнктурні зміни на світових товарних ринках і падіння експорту обумовило

масовий відтік спекулятивного капіталу з фондового ринку й індекс ПФТС у 2008 році зменшився на 85%, а обсяг торгів на організованому ринку впав майже вдвічі, з 35,2 млрд. грн. до 17,9 млрд. грн. [3]. Якщо індекс ПФТС на 1.04.2008р. досягнув свого історичного максимуму – 1208,61 п., то на 31.12.2008р. його абсолютне значення дорівнювало 301,42 п. Найбільше зниження зазнали акції емітентів металургійної, електроенергетичної та хімічної галузей. Індекс UTX Ukrainian traded Index, який розраховується Віденською фондовою біржею для України за даними ПФТС, у гривні знизився протягом 2008 року на 72,61%, з 1879,1 до 514,7 пунктів, у доларах США – на 81,98% з 1879,6 до 338,8 пунктів [4].

У 2008 році іншим фактором, що обумовив негативний вплив на фондовий ринок, були неконтрольовані регуляторами фінансового ринку позики приватного сектору (фінансового та нефінансового) на світових фондових ринках, які на 1.01.2010 року перевищили 80 млрд. доларів і становили приблизно 70% валового зовнішнього боргу (майже 38 млрд. дол. – державний борг України, який втричі зріс за часи прем'єра Ю. Тимошенка).

Найбільш значні темпи зовнішніх запозичень демонстрували банки, борг яких за 2007 рік збільшився у 2,2р., а у I півріччя 2008 продовжував зростати. Оскільки в Україні склалася так звана змішана модель фондового ринку, яка передбачає значну роль банків в його операціях, тому позики банківського сегменту значно впливали на стан фондового ринку, особливо в умовах фінансової кризи. Як підкреслює Г. Калач, у 2007 році у структурі зареєстрованих ДКЦПФР випусків облігацій 42,4% були емітовані банками, а частка виконаних банками договорів з цінними паперами перевищила 36% від загального обсягу виконаних договорів [1, с.118]. Значна залежність таких фінансових посередників, як банки від капіталів нерезидентів, необхідність рефінансування і реструктуризації зобов'язань на міжнародних кредитних ринках, зняття депозитів з банківських рахунків національними інвесторами обумовили дестабілізацію банківської системи України і значне зниження присутності банків на фондовому ринку.

У 2009 році український фондовий ринок функціонував в складних умовах дефіциту ліквідності, нестачі інвестицій і навіть заморожування операцій в окремі періоди першої третини року, внаслідок чого відбулось зниження загального обсягу торгів, «перетікання» активності з одних секторів торгівлі в інші, значне підвищення концентрації торгів, зміни в структурі фінансових інструментів тощо. Так, за даними ДКЦПФР, обсяг торгів на українських торговельних майданчиках за 9 місяців 2009р. скоротився на 36% у порівнянні з аналогічним періодом 2008 року, сектор корпоративних облігацій втратив більше 50%, відбувалася максимальна концентрація на торгівлі акціями, які включені до бази розрахунку Індексу ПФТС, і взагалі зростання частки акцій у сумарному обсязі торгів на організованому ринку [4]. До основних тенденцій біржової торгівлі у 2009 році слід віднести і активне використання державних облігацій у якості інструмента фінансування державного бюджету України, що дозволило даному сектору вийти на друге після сектору акцій місце у сумарному обсязі біржових торгів, і повернення показника капіталізації біржового списку ПФТС на рівень жовтня 2008року.

Починаючи з березня, після падіння перших місяців 2009 року, індекс ПФТС, який є головним індикатором стану українського ринку акцій, почав зростати і «відігравати» втрачені позиції. Прямуючи у руслі світових тенденцій, український фондовий ринок продемонстрував стрімке зростання і у II кварталі 2009 року індекс ПФТС збільшився на рекордні 80,8%, став світовим лідером, випередивши індекси як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. [4].

За 9 місяців 2009 року індекс ПФТС збільшився майже на 56%, головним чином за рахунок зростання котировок акцій машинобудування та ГМК та за темпами росту увійшов у ТОП – 10 світових індексів (таблиця 2).

Зростання ринку українських цінних паперів для багатьох виявилось повною несподіванкою. Негативна динаміка ВВП (-14,9% в 2009 році), дефіцит державного бюджету

(майже у 20 млрд. грн.), високі темпи інфляції, нестабільна політична ситуація, інші невтішні авторитетні прогнози на 2009 рік, здавалося, не сприяли привабливості українського фондового ринку в очах іноземних і національних інвесторів. Однак на початку весни український ринок почав зростати і продовжив свою переможну ходу протягом всього року практично без великих корекцій. Більшість експертів, які досліджують стан і тенденції розвитку фондового ринку, вважають основною причиною зростання українських індексів позитивний вплив зовнішніх фінансових ринків, які демонстрували високу динаміку, а також зміни кон'юнктури світових ринків металургійної продукції та сировинних ринків.

Таблиця 2

Динаміка світових індексів, 9 місяців 2009 року [5]

Рейтинг	Назва індексу (країна)	Зростання, %
1.	MICEX (Росія)	76,26
2.	ISE 100 (Туреччина)	73,28
3.	BSE 30 (Індія)	62,39
4.	BUX (Угорщина)	58,39
5.	CSI 300 (Китай)	55,70
6.	PFTS(Україна)	55,63
7.	BOVESPA (Бразилія)	50,44
8.	BET(Румунія)	46,47
9.	KASE (Казахстан)	41,89
10.	HANG SENG (Гонконг)	37,09
11.	PX (Чехія)	35,42
12.	SOFIX (Болгарія)	26,58
13.	WIG 20 (Польща)	23,63
14.	NIKKEI 225 (Японія)	18,43
15.	CRO (Хорватія)	16,65
16.	RIGSE (Латвія)	15,23
17.	DAX (Німеччина)	13,60
18.	CAC 40 (Франція)	13,54
19.	FTSE 100 (Великобританія)	10,71
20.	DLA (США)	8,20

Крім «сприятливого впливу» західних фондових ринків, на вартості українських акцій позначається і підвищення інтересу до інструментів фондового ринку з боку вітчизняних інвесторів, які повертають свої гроші на ринок. Іноземні інвестори у 2009 році стояли на позиції вичікування у зв'язку з високими валютними та політичними ризиками, хоча за деякими оцінками іноземних аналітичних агенцій, український фондовий ринок, відштовхнувшись від свого «дна» (кінець 2008 – початку 2009 років), має як мінімум п'ятиразовий потенціал зростання у найближчі три роки. Саме стільки він втратив унаслідок фінансової кризи. Слід підкреслити, що найбільш інвестиційно привабливими виявились цінні папери реального сектора економіки, які демонстрували ріст котирувань на 100-120%. У той же час стабілізація курсу гривні, поліпшення ситуації у банківському секторі, де зареєстровано приплив депозитів домашніх господарств, позитивно позначилися на оцінці цінних паперів установ фінансового сектору. В цілому гривнева стабільність сприяла поживленню фондового ринку, так що іноземні інвестори звернули увагу навіть на внутрішні українські облігації, які раніше їх взагалі не цікавили через проблеми, пов'язані з платоспроможністю самих емітентів, обмежену дохідність і велику кількість ризиків - від валютних, правових до політичних.

Після бурхливого зростання фондового ринку у 2009 році більшість експертів прогнозує вже в I половині 2010 року його значну корекцію з можливим найближчим обвалом. Дійсно, в Україні сформувався достатньо волатильний, спекулятивний фондовий ринок, який в значній мірі залежить від притоків і відтоків іноземного спекулятивного

капіталу й зовнішньоекономічної динаміки показників розвитку фондових ринків [1, с.119]. Ринок характеризує висока концентрація власності у мажоритарних акціонерів й незначна участь «house holders» в інвестуванні у фінансові активи. Вітчизняні інвестори не довіряють ні інститутам фондового ринку, а ні фінансовим інструментам. В основному фондовий ринок реанімують професійні учасники спільно з українськими власниками середнього і великого капіталу [6, с.43]. На сучасному етапі ринок функціонує в умовах втрати державного контролю як за макроекономічними показниками розвитку економіки (про що свідчать темпи зниження ВВП, промисловості, від'ємне сальдо платіжного балансу, 20 млрд. гривень дефіциту держбюджету в 2009 р. і відсутність бюджету на 2010 рік, значні темпи зростання держборгу і таке інше), так і за діяльністю фінансових інститутів і підприємств, які безконтрольно робили запозичення на зовнішніх і внутрішніх ринках капіталу, що підсилювало вплив негативних факторів і причин, які призвели до фінансової кризи.

Висновки і перспективи подальших розробок. В умовах фінансової глобалізації національні фінансові і, зокрема фондові ринки, дедалі більше залежать не від національних регуляторів й систем державного контролю і пруденційного нагляду, а від закономірностей розвитку світових фондових ринків, які діють в єдиному світовому фінансовому просторі. В таких умовах національні регулюючі органи не в змозі контролювати потоки капіталу і регулювати власну фінансову систему з метою забезпечення її стабільності і безпеки [6, с.43-45]. Потужні потоки приватного капіталу переміщуються у світовому фінансовому просторі, не підпадають під контроль ні державних, а ні міжнародних регуляторів і таке становище викликає турботу і занепокоєння світового співтовариства. Неконтрольований рух фінансових капіталів у 2000-х роках вже привів до глибокої, системної фінансової кризи 2007-2009 років, гігантських макроміхур фондових ринків світу лопнув і посткризовий розвиток вимагає нової міри і форм державного і міжнародного регулювання фондових ринків [7, с.86]. Для українського ринку це означає необхідність розробки стандартів і кодексів регулювання, які ґрунтуються на міжнародних принципах і є придатними для застосування в національних умовах. Це стосується прозорості емітентів, надання ними повної, правдивої інформації, підвищення рівня організованого фондового ринку, захисту міноритарних інвесторів, ведення реєстраторської та депозитарно-клірингової діяльності, розробки нових методів прогнозування, оцінки й управління ризиками, ефективних процедур клірингу і взаєморозрахунків. В таких умовах національний фондовий ринок стане ефективним механізмом перерозподілу фінансових ресурсів з метою економічного зростання і зможе інтегруватися у світову фінансову систему.

Література

1. Калач Г. М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г. М. Калач // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 115–121.
2. Звіти Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2000-2008 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
3. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо тенденцій розвитку та регулювання фондового ринку у I півріччі 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.
4. Сайт ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/uk/news>.
5. Bloomberg.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/apps/quote?ticker=LEE%3AUS>.
6. Терехова Н. Фондовый рынок: новая кровь / Н. Терехова // Инвестгазета. – 2009. – № 41. – С. 43–45.
7. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації: [монографія] / З.О. Луцишин. – К.: Друк, 2002. – 319 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИКА

У статті запропоновано економіко-математичну модель розрахунку страхових резервів на основі прогнозу надходження страхових платежів та страхових виплат у розрізі видів страхування на основі прогнозу надходження страхових платежів та страхових виплат. Модель дозволяє розрахувати для конкретної страхової компанії оптимальний розмір страхового резерву за певними видами страхування.

The article proposes the economic-mathematic model and deals with this model for insurance reserves calculation on the basis of insurance payments receipt prognosis and insurance payments in the cut of insurance types. The model allows expecting the optimal size of insurance reserve on the certain types of insurance for a concrete insurance company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будь-яка страхова компанія функціонує у тісній взаємодії зі страховим ринком: з одного боку через надання страхових послуг та забезпечення страховиків відповідною інформацією, з іншого боку, страховий ринок дає страховику зворотній потік інформації. Тобто виникає замкнена система, що функціонує як одне ціле і яка опосередкована зовнішньою та внутрішньою середою страховика [1, с.31].

Як і кожна система, система фінансового управління складається з об'єкта управління та суб'єкта управління, тобто управляючої системи та системи, якою управляють.

Об'єктом управління в цій системі виступають фінансові ресурси, в тому числі їх розміри, джерела формування та фінансові відносини між господарюючими суб'єктами, а також різними ланками фінансової системи.

Страхові резерви складають лівову частку фінансових ресурсів страховика. Проблеми щодо формування страхових резервів перш за все виникають у зв'язку з нерозвиненістю системи методичного забезпечення таких напрямків, як: якісний та кількісний склад страхових резервів, достатній розмір страхових резервів, а саме резерву незароблених премій, забезпечення фінансової надійності та платоспроможності з урахуванням прибутковості вкладення коштів страхових резервів, наявність відповідного організаційного забезпечення, яке дозволить обґрунтовувати ефективні напрямки вкладень та низка інших.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Науковим та практичним проблемам щодо формування страхових резервів страховиків присвячено чимало наукових праць таких дослідників, як: М.М. Александрова, В.Д. Базилевич, В.Д. Бігдаш, К.Г. Воблий, Л.М. Горбач, Л.А. Орланюк-Малицька, С.С. Осадець, В.Й. Плиса, Л.І. Рейтман, К.В. Шелехов, Л.О. Юрченко тощо. Однак, ще недостатньо розробленими є питання щодо методичного забезпечення оптимізації розмірів страхових резервів з огляду на прибутковість страхової діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вихідним моментом якісного управління страховими резервами є адекватне формування розміру страхових резервів і, перш за все, резерву незароблених премій, який складає до 90% у структурі страхових резервів.

Якщо раніше законодавче був встановлений тільки спрощений метод – метод «плаваючих кварталів», то зараз страхові компанії самі можуть обирати будь-який метод.

За методологією формування обсягів страхових резервів за видами, що застосовується у страхових компаніях, розміри резервів, окрім резерву незароблених премій,

розраховуються довільно (як правило, за фактом настання події), що призводить до неефективної системи управління страховими резервами, відсутності прогнозування фінансових ресурсів, які необхідно мати у високоліквідних активах.

Тому постає завдання вибору найбільш придатної методики.

Постановка завдання. Методичне забезпечення процесу формування страхових резервів потребує вдосконалення у зв'язку з необхідністю підвищення фінансової стійкості та платоспроможності страховика.

Нами пропонується наступний підхід до формування оптимального страхового резерву у розрізі видів страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуткове функціонування страхової компанії підлягає впливу великої кількості факторів.

Дійсно, укладення або не укладення договору страхування кожною конкретною фізичною або юридичною особою визначається значною кількістю різноманітних чинників, які важко враховуються. Сума кожного окремого договору також варіюється по близьких об'єктах страхування, але в незначних межах.

Аналогічно, настання страхових випадків є випадковий процес. І лише розмір страхових виплат досить чітко регламентований і може вважатися детермінованим. Все це призводить до того, що випадковою величиною є розмір коштів, які має в своєму розпорядженні страхова компанія, тобто страховий резерв. Це в свою чергу, призводить до невизначеності процесу інвестування з точки зору часових параметрів (тобто на який час ми можемо інвестувати ті або інші кошти), видів інвестиційних інструментів і призводить до зниження ефективності роботи страхових компаній.

Виходячи із специфіки функціонування страхових компаній, для моделювання процесу руху коштів був запропонований метод статистичного моделювання, так званий метод Монте-Карло [2, с.38; 3, с.73]. Інші існуючі на сьогодні методи моделювання випадкових процесів є досить громіздкими і спираються на достатньо складний математичний апарат, але разом з тим, не дають набагато точніші результати в порівнянні з методами статистичного моделювання.

Основна ідея використовуваного методу полягає в тому, що, з метою знайти оцінку результатів деякого випадкового процесу, будується імітаційна модель, в якій по відомих емпіричних законах розподілу випадкових величин, що визначають шуканий результат, моделюється значення набору деяких випадкових величин, значення яких дозволяють обчислити значення результуючого показника. Проводиться достатньо велике число реалізацій моделі, результати усереднюються і ми одержуємо деяку оцінку шуканих показників.

Як відомо з математичної статистики [4, с.21], ця оцінка повинна бути незміщеною, ефективною і спроможною. Реалізації дають набір значень шуканої величини, який можна вважати вибіркою. Для її оцінки застосовані методи, що використовуються в математичній статистиці, зокрема, теореми Чебишева і Бернуллі з уточненням Ляпунова [5, с.42].

Вхідною інформацією для моделі служать статистичні матеріали роботи 20 страхових компаній Одеси і Одеської області за 1996-2005 роки. Було обрано дванадцять видів страхування, а саме:

1. Страхування залізничного транспорту.
2. Страхування наземного транспорту, крім залізничного.
3. Страхування повітряного транспорту.
4. Страхування водного транспорту.
5. Страхування вантажів та багажу.
6. Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ.
7. Страхування кредитів.
8. Страхування інвестицій.
9. Страхування фінансових ризиків.
10. Страхування виданих гарантій.

11. Страхування майна.

12. Страхування від нещасних випадків.

По кожному виду страхування були побудовані емпіричні функції розподілу кількості договорів по кожному з обраних видів страхування. Такі ж функції були побудовані для випадкової величини – кількості страхових випадків. За допомогою датчика випадкових чисел знаходились такі випадкові величини:

- перша, розподілена по емпіричному закону за кількістю договорів;
- друга, розподілена по емпіричному закону за кількістю страхових випадків.

Як згадувалося вище, розмір виплати по страховому випадку можна вважати детермінованою величиною, і в роботі використовувалася середня величина виплати на один страховий випадок по кожному виду страхування. Випадок укладання колективних договорів страхування не враховувався при побудові моделі, але при наявності вказаного виду договорів, необхідний блок може додаватися до моделі (рис. 1).

Розмір страхової суми за страховим договором – вірогідний показник. У цілях моделювання було зроблене припущення про те, що ця величина не є випадковою і в модель закладалася середня сума договору по кожному виду страхування.

Моделювання реалізовувалося з використанням редактора Excel. У якості вхідної інформації використовувались дві функції розподілу, середні суми договорів, середня виплата по страховому випадку. У кожній реалізації визначалася кількість укладених договорів і кількість страхових випадків. Вони множилися відповідно на середню суму договорів і середню виплату по страховим випадкам і обчислювалася їх різниця за кожним з обраних видів страхування. Відповідно кожна реалізація означала річний результат діяльності страхової компанії. Блок-схема моделі наведена на рис. 1.

Блок 1: продукування випадкового числа в діапазоні $[0, 1]$.

Блок 2: розрахунок випадкової величини – кількості договорів страхування.

Блок 3: розрахунок випадкової величини – кількості страхових випадків.

Блок 4: розрахунок суми надходження страхових платежів;

Блок 5: розрахунок суми страхових виплат.

Блок 6: розрахунок суми прогнозованого страхового резерву.

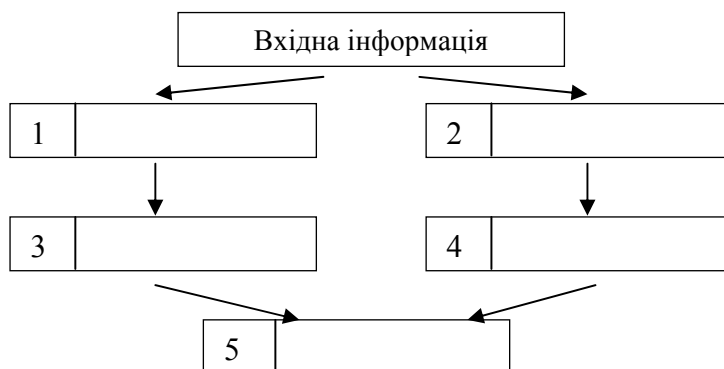


Рис. 1. Блок-схема моделі формування страхового резерву

Розрахунок статистичних характеристик здійснювався по чотирьох показниках для кожного виду страхування – надходження страхових платежів, страхові виплати, прогнозований страховий резерв, ефективність даного виду страхування.

При цьому по тих трьох видах страхування, для яких за моделлю страхові виплати дорівнюють нулю, а саме: страхування залізничного транспорту, страхування інвестицій, страхування виданих гарантій, прогнозовані страхові резерви не розраховувались.

При побудові моделі було застосовано ще одне припущення, а саме: у деяких реалізаціях кількість страхових випадків перевищувала кількість укладених договорів страхування. Допустимість такої ситуації заснована на припущенні про те, що договори можуть діяти більше одного року і починатися в будь-який місяць року. Таким чином, частина страхових випадків, що перевищує кількість страхових договорів, наступала за договорами, укладеними в попередні періоди.

Легко побачити, що якщо використовувати щомісячну інформацію і доповнити модель співвідношеннями, що враховують терміни дії договорів, то відмічений недолік усунеться.

Необхідно відзначити, що за наявності детальнішої інформації (поквартальної, щомісячної) модель принципово відрізнитися не буде від побудованої, але одержувані з її допомогою результати повинні вийти точнішими.

Якщо є види страхування страхові виплати по яких не проводилися, то функція розподілу числа виплат не може бути побудована. При цьому для цих видів страхування прогнозований страховий резерв не розраховується, оскільки в даному випадку всі платежі прямують у резерви. Ми вважаємо, що це не зовсім відповідає дійсності і є слідством неповноти початкової інформації.

Одним з показників економічної ефективності роботи страхових компаній можна вважати співвідношення частки коштів, що залишилися, до їх надходження. Якщо виключити випадки перевищення страхових виплат над страховими платежами, то цей показник варіюється в певному діапазоні.

Переглядаючи кожний з масивів чисел як вибірку, можна дати їм статистичну оцінку, зокрема для сум надходжень, виплат і прогнозованих резервів оцінити довірчий інтервал можливих значень, а для показника ефективності – довірчий інтервал долі. Особливий інтерес викликають випадки від’ємних значень прогнозованого резерву, тобто випадки коли зібраних за певний проміжок часу страхових платежів недостатньо для здійснення виплат у цьому ж періоді за даним видом страхування. Для оцінки цього якісного показника розраховувалися ознаки у вибірці.

Згідно теорем Чебишева і Бернуллі з уточненням Ляпунова:

$$P(|\bar{x} - \tilde{x}| \leq \Delta) \approx \Phi(t) \quad (1)$$

$$P(|W - p| \leq \Delta) \approx \Phi(t) \quad (2)$$

де $\bar{x}$ – це середнє значення параметра у вибірці; $\tilde{x}$ – прогнозне значення даного параметра; W – ознаки у вибірці; p – прогнозна поява даної ознаки; $\Delta = t \cdot \mu$ – точність прогнозу; $[\bar{x} - \Delta; \bar{x} + \Delta]$ – довірчий інтервал; $\Phi(t)$ – функція Лапласа; $t = 2$ – аргумент функції Лапласа, відповідний вірогідності $\Phi(2) = 0.95$; $\mu = \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$ – оцінка дисперсії параметра у вибірці, а для оцінки долі від’ємних результатів:

$$\mu = \sqrt{\frac{W(1-W)}{n}} \quad (3),$$

де σ – вибіркове середньоквадратичне відхилення; n – об’єм вибірки, в нашому випадку, кількість реалізацій моделі.

Разом з тим, можуть спостерігатися випадки, коли страхові виплати перевищують надходження страхових платежів.

Такий результат може бути наслідком дії договорів, які укладені в попередні періоди чи наявністю колективних договорів, зокрема по страхуванню від нещасних випадків. Залишаючись же в рамках припущень, використаних при побудові моделі, вважатимемо, що всі випадки перевищення виплат над надходженням страхових платежів ють місце і тоді їх кількість по кожному виду страхування є оцінкою ризику [6, с.65]. Доля від’ємних результатів характеризує ризик того або іншого виду страхування: чим вища ця доля, тим більш ризикованим є даний вид страхування.

Як впливає з реалізації моделі, найбільш ризиковими є страхування повітряного транспорту (53 випадки перевищення виплат над надходженням страхових платежів) і страхування від нещасних випадків (96 випадків перевищення виплат над надходженням страхових платежів).

Така оцінка ризику представляється нам поверхневою. Річ у тому, що сам ризик слід підраховувати не по кількості випадків перевищення страхових виплат суму надходження

страхових платежів, а по сумі збитку. Якщо, при великій кількості від'ємних результатів він малий, то даний вид має менший ступінь ризику, ніж той, для якого при невеликій кількості випадків перевищення страхових виплат суми надходження страхових платежів, збитокбільший.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідно відзначити, що оцінка ризиків по окремих видах страхування не дозволяє оцінювати ризик функціонування всієї страхової компанії, оскільки кожна з них здійснює безліч видів страхування і, отже, оцінку ризику необхідно проводити враховуючи структуру видів страхування. Введення блоку, що відображає структуру видів страхування, легко одержати імітаційну модель функціонування фірми і вже по ній провести детальний аналіз ефективності діяльності страхової компанії і ризиків.

При цьому вважаємо за необхідне по тим видам страхування, де спостерігається перевищення страхових виплат над надходженням страхових платежів, створення резерву коливань збитковості, тобто у сприятливі роки, коли ризик низький, страхова компанія має змогу страхові платежі направляти не на збільшення прибутку, а у цей резерв і в той рік, коли фактичний рівень збитковості перевищить очікуваний рівень, здійснювати страхові виплати за рахунок коштів цього резерву. Тобто підвищення рівня ризику в певні роки буде покриватися не за рахунок ризикової надбавки, що закладена в страховому тарифі, а за рахунок резерву коливань збитковості. Це в свою чергу дозволить підвищити фінансову стійкість страхової компанії.

Страхові компанії, як правило, здійснюють не один вид страхування, а декілька, і якщо за певний період один вид страхування дає від'ємний результат – збиток, то він компенсується позитивним результатом, що утворюється по інших видах страхування. Тому остаточний результат визначається через підсумовування як позитивних, так і від'ємних результатів, і від'ємні результати будуть еліміновані.

Іншими словами в процесі моделювання діяльності страхової компанії слід враховувати як позитивні, так і від'ємні часткові результати, але в нашому випадку, коли аналізуються окремі види, від від'ємних результатів слід відмовитися. Дана методика також дозволяє дати порівняльну економічну оцінку ступеня ризику, помноживши прогнозоване значення частки на середню величину втрат по тих видах страхування, де це спостерігається.

Отже, вважаємо за необхідне створення служби розрахунку страхових резервів у складі фінансово-економічного відділу. Завдання цього відділу буде полягати не тільки у виборі однієї з визначених законодавством методик, але і в вирішенні питання який саме оптимальний розмір страхового резерву за видами страхування має бути для даної страхової компанії. За даною методикою страхова компанія може визначити фактично необхідний розмір страхових резервів у розрізі видів страхування. Це забезпечить фінансову стійкість страхової компанії та її платоспроможність. Ця методика може використовуватись додатково до методик, що рекомендовані Департаментом державного регулювання та розвитку ринків фінансових послуг.

Література

1. Гомеля В. Б. Страховой маркетинг (Актуальные вопросы методологии, теории и практики) / В. Б. Гомеля, Д. С. Туленты. – М.: Анкил, 1999. – 128 с.
2. Вентцель Е. С. Исследование операций / Е. С. Вентцель. – М.: Высшая школа, 2001. – 208 с.
3. Иванилов Ю. П., Лотов А. В. Математические модели в экономике / Ю. П. Иванилов, А. В. Лотов. – М.: Наука, 1979. – 304 с.
4. Четыркин Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчетов / Е. М. Четыркин. – М.: Дело, 1995. – 348 с.
5. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования / Е. М. Четыркин. – М.: Статистика, 1986. – 184 с.
6. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика / В. Е. Гмурман. – М.: Высшая школа, 2004. – 479 с.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз стану інформаційного забезпечення фінансового механізму страхової системи України. На підставі аналізу зроблено пропозиції щодо вдосконалення стану інформаційного забезпечення фінансового механізму страхової системи України з урахуванням перспектив впровадження пруденційного нагляду у сфері страхування.

In the article is conducted the analysis on the basis of the state of informative maintenance of financial mechanism of the Ukrainian insurance system. Grounding the analysis, the suggestions concerning its perfection taking into account the prospects of introduction of prudential supervision in the field of insurance are done.

Постановка проблеми у загальному вигляді. При прийнятті стратегічних рішень щодо подальшого розвитку економіки керуюча система все у більшому ступеню спирається на застосування значних обсягів різноманітної інформації.

Повнота та достовірність інформаційної складової систем управління для різних рівнів є одним з тих чинників, який визначає ефективність дій. Особливого значення інформаційні потоки набувають у забезпеченні функціонування фінансових секторів економіки. Недостатність або хибність інформації призводять не тільки до фінансових втрат в окремих суб'єктів фінансового ринку, вони суттєво впливають на динаміку та напрямки розвитку всіх учасників фінансових відносин.

Для страхового сектора економіки ефективне інформаційне забезпечення важливе не тільки при прийнятті рішень щодо напрямків розвитку, воно становить базу при впровадженні нових видів страхування, лежить в основі визначення страхових тарифів, стимулює або стримує розвиток страхового ринку в цілому та окремих суб'єктів ринку, зокрема.

Тому без адекватної системи інформаційного забезпечення діяльність суб'єктів страхового простору стає скрутною, призводить до фінансових втрат, а ситуації значної недостатності й неможливою. Це зумовлено самою сутністю страхування, в основі якого лежить страховий ризик, як випадок, що має вірогідний характер.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років Проблемам розбудови інформаційного забезпечення функціонування страхової системи країни присвячено чимало наукових публікацій, дисертаційних та монографічних досліджень. Такі відомі вчені як В. Базилевич, О. Барановський, В. Фурман, В. Шахов, Р. Юлдашев, Н. Внукова у своїх працях торкалися проблем розбудови інформаційного забезпечення страхування [1, с.360-410]. Разом з тим, сучасний стан інформаційної складової страхування в повній мірі не можна визначити як задовільний.

Слід зазначити, що процес вдосконалення інформаційного забезпечення страхування – це безперервний процес, тому визначення ступеню його ефективності можливо тільки з позиції відповідності сучасним потребам.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В процесі трансформації української економіки і, зокрема, в страхуванні в ній відбулися величезні зміни. Одні з них пов'язані з руйнуванням і ліквідацією певних структур, таких, наприклад, як державна монополія на страхування.

Інші полягають в модифікації галузевих ланок і інститутів, властивих централізованому керованому господарству, і їх адаптації до ринкових умов господарювання, прикладом цього є існування обов'язкової системи страхування. Третя група змін пов'язана з виникненням абсолютно нових економічних структур, іманентних тільки ринковій економіці, це стосується виникнення такого явища як страховий ринок. Зміни, що відбулися, породили коло питань, пов'язаних, по-перше, з інформаційним забезпеченням процесу страхування; по-друге, зі здійсненням державного нагляду; по-третє, з інформаційною відкритістю для споживачів.

Одномоментне рішення зазначених проблем було неможливим з різних причин. Але процеси розбудови та подальшого вдосконалення інформаційного забезпечення страхової системи України мають постійний характер. Проблемою сьогодення є визначення складу інформаційного забезпечення, яке буде в змозі забезпечити пруденційний нагляд у страхуванні.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення напрямків розвитку фінансового механізму страхової системи України на основі критичного аналізу сучасного стану та вимог щодо інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційне забезпечення, будучи невід'ємною складовою загальної системи забезпечення, призначено для забезпечення фактичними даними управлінських структур на макро- та мікрорівнях; використання інформаційних даних для прийняття управлінських рішень на макро-, мезо-, мікрорівнях; використання інформації для забезпечення діяльності споживачів страхових послуг, споживачів інвестиційних ресурсів, контрагентів, інших.

До інформаційного забезпечення функціонування страхової системи належать відомості регулятивно-правового характеру, фінансові відомості нормативно-довідкового характеру, фінансова і бухгалтерська звітність, статистичні дані (у тому числі й фінансового характеру), несистемні дані.

Основні вимоги до інформаційного забезпечення функціонування страхової системи можна сформулювати наступним чином: воно має бути достатнім для прийняття рішення для будь-якого споживача інформації; має бути забезпечена сумісність з інформаційним забезпеченням інших систем; необхідним є передбачення засобів контролю вхідної і результатної інформації, оновлення даних в інформаційних масивах, контролю цілісності інформаційної бази, захисту від несанкціонованого доступу; інформаційне забезпечення повинне бути гнучким та ємним.

З цих позицій інформаційне забезпечення повинно вирішувати декілька завдань, а саме:

- однозначного представлення інформації;
- організації процедур аналізу і обробки інформації з урахуванням характеру зв'язків між об'єктами;
- організації взаємодії користувачів з інформаційною системою за допомогою різних засобів;
- забезпечення ефективного використання інформації для управління діяльністю об'єкта впливу.

Аналіз сучасного стану інформаційного забезпечення фінансового механізму функціонування складових страхової системи України (страхового ринку і, системи соціального страхування) показав наступне:

1. Статистичні збірники, у яких відображено основні показники діяльності страхового ринку України з'являються з піврічним запізненням і в дуже неповному вигляді. Це призводить до неможливості своєчасного визначення тенденцій функціонування страхового ринку та можливості прогнозування його розвитку. Наприклад, даних щодо підсумків діяльності страхового ринку України за результатами 2009 року станом на 1.04.2010 року немає. Враховуючи те, що українська економіка знаходиться у дуже скрутному стані внаслідок фінансової кризи, прийняття управлінських рішень щодо напрямків розвитку

ринку, впровадження заходів державного нагляду стає вкрай актуальним, а помилки можуть мати фатальні наслідки.

2. Електронна версія річного звіту Держфінпослуг «Про підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг» за деякими показниками має часовий розрив або зовсім не висвітлюється. Наприклад, індекс Герфіндаля-Гіршмана, за яким можна було простежити рівень монополізації за 2008 рік та порівняти з попередніми значеннями не оприлюднювалися. Майже зовсім відсутня інформація щодо розвитку страхового ринку у регіональному розрізі. Більшість статистичних даних, що надаються Держфінпослуг стосуються кількісних показників розвитку та не дають можливості визначення якісних змін.

3. Відсутня інформація щодо прогностичних показників розвитку страхового ринку України. Такий прогноз визначає орієнтири для страховиків, перестраховиків як вітчизняних, так і закордонних. Робота в умовах невизначеності стримує інвестування вільних коштів у страхову галузь, не сприяє зацікавленості страхувальників у страхуванні.

4. Не висвітлюється інформація щодо схемного (псевдострахування) страхування.

5. Не надається інформація щодо податкових надходжень від страховиків до бюджетів різного рівня.

6. Не висвітлюється інформація щодо доходів від інвестиційної діяльності страховиків. Слід зазначити, що по страхових ринках промислово-розвинутих країн така інформація не є таємницею. Дохід від інвестицій є суттєвою складовою платоспроможності страховика, свідчить про його вміння працювати на фінансовому ринку. Такі дані опосередковано сприяють підвищенню довіри страхувальників до страхування.

7. Запроваджений ДКЦПФР скорочений варіант звітності ЗАТ (більшість страховиків існують саме у цій організаційно-правовій формі) не дає повного уявлення по структуру страхового портфелю страховика, про його інвестиційні можливості, про рівень фінансової надійності. Річні звіти за минулий період оприлюднюються багатьма компаніями у вересні поточного року. Ситуація невизначеності з надійністю страховика для споживачів стримує їх попит на страхові послуги.

8. Запропонований Держфінпослуг пруденційний нагляд у сфері страхування вимагає створення відповідної інформаційно-аналітичної бази, вимоги до якої чітко не визначені [2].

9. Недостатньою є інформація щодо злиття та поглинання на страховому ринку.

10. У рейтингах, які проводить Ліга страхових організацій України, страховики приймають участь нерегулярно. Тому простежити історію страхової компанії досить складно.

11. Існує певний дефіцит інформації щодо питань методичного характеру: методології реалізації законодавчих норм у страхуванні, іноземного досвіду управління ризиками, можливості використання нових страхових інструментів (наприклад, страхових бондів), найбільш затребуваних страхових послуг і таке ін.

12. Інформація щодо страхового шахрайства зустрічається лише у деяких публікаціях.

13. Ускладнення з отриманням інформації платниками пенсійних внесків щодо коштів на персональному рахунку з пенсійного страхування.

14. Звітність Пенсійного фонду подається без аналітичного огляду та відповідно без прогнозів [3].

15. Перспективні і поточні плани дій (які оприлюднені) щодо впровадження пенсійної реформи не прив'язані до конкретних дат, що призводить до малої поінформованості населення та нерозуміння призначення та перспектив пенсійної реформи.

16. На рівні страхових компаній недостатній розвиток інформаційного забезпечення зумовили виникнення низки проблем, а саме: необхідність забезпечення оперативного збору й аналізу інформації щодо діяльності своїх філій і представництв у регіонах; значне зростання клієнтської бази і необхідність аналізу змін у попиту на страхові послуги; потреба в аналізі рівнів збитковості ризиків та рентабельності каналів продажів.

17. Відсутня програма формування суспільної думки, яка має зворотню дію на розвиток страхової системи. Недостатнім є рівень соціологічних опитів з проблем розвитку страхування, що може бути базою для формулювання суспільно-визнаних ризиків.

18. Доступ до результатів дисертаційних досліджень, наукових праць через систему Інтернет суттєво обмежений.

19. Немає систематичного оприлюднення регулярної оцінки рейтингових агенцій діяльності страховиків й недержавних пенсійних фондів.

Можна стверджувати, що сьогодні не існує ефективного інформаційного забезпечення страхової системи України, чітко не визначені основні принципи і завдання [4, с.125-256].

Враховуючи сформульовані загальні завдання і принципи створення інформаційного забезпечення, вважаємо необхідним їх доповнення наступним:

- інформаційне забезпечення повинне бути спрямоване на захист страхової системи від випадкових коливань економічного, політичного, соціального характеру ;
- інформаційне забезпечення повинне бути націлене на забезпечення прозорості страхового та перестрахового ринку, системи соціального страхування, діяльності страховиків, перестраховиків, суб'єктів інфраструктури;
- інформаційне забезпечення повинне бути націлене на створення стабільного інформаційного потоку, який відповідає вимогам достатньої повноти й правдивості.
- Вдосконалення інформаційного забезпечення фінансового механізму функціонування страхової системи передбачає здійснення наступних заходів:

1. Надання інформації, яка забезпечить ефективний пруденційний нагляд за страховиками:

- інформація щодо розміру статутного капіталу; гарантійного фонду; нерозподіленого прибутку; розміру страхових виплат, здійснених страховиком з власних страхових резервів та за участю перестраховика; прибутковості страхових операцій за видами страхування; прибутковості інвестиційних вкладень за видами інвестиційних інструментів; розмір агентських винагород;
- інформація щодо частки страховика на страховому ринку з надання страхових послуг та частки страховика на ринку щодо надання послуг з перестраховування;
- інформація щодо структури страхового портфеля, рівня фінансової стійкості, платоспроможності та фінансової надійності;
- інформація щодо кількості філій, їх територіального розташування;
- інформація щодо засновників та їх часток у статутному капіталі;
- інформація щодо фінансової політики страховика (стратегія, тактика, дивідендна політика).

2. Впровадження ІТ – систем, що зумовлено:

– необхідністю отримання оперативної інформації для прийняття управлінських рішень. В умовах посилення конкуренції, зниження попиту на страхові послуги через фінансову кризу актуальності набуває проблема своєчасної та швидкої виплати страхового відшкодування. Маючи розгалужену систему філій, головна компанія не надає суттєвих повноважень своїми підрозділам та філіям щодо прийняття рішення про виплату страхового відшкодування. Проведені дослідження свідчать, що термін прийняття рішення щодо виплати страхового відшкодування, наприклад, за таким «звичайним» страховим випадком, як автокаско, може тривати до 4-х місяців, а отримати компенсацію страхувальнику вдається через суд;

– зростанням кількості клієнтів і обсягів інформації, необхідністю її оперативного опрацювання, отримання «страхових історій» потенційного страхувальника з метою запобігання шахрайству або навпаки, надання певних пільг щодо страхових внесків;

– необхідністю підвищення ефективності бізнесу завдяки оперативному управлінню страховими резервами та вільними коштами. Зазначимо, що питаннями інвестування

займаються тільки рівні головної компанії. Філії позбавлені такого права, що суттєво знижує інвестиційний потенціал страховика. Враховуючи те, що більшість головних офісів страховиків зосереджені у м. Києві, саме там відбувається значна концентрація фінансових ресурсів, інтереси регіонів при цьому не враховуються;

- необхідністю підвищення якості обслуговування клієнтів та забезпечення прозорості діяльності компанії. При цьому необхідним є не тільки пошук нових клієнтів через мережу Інтернет, а й впровадження нових страхових продуктів, підвищення якості існуючих страхових послуг [5];

- процесами інтеграції і інтернаціоналізації страхового і перестрахового бізнесу, у тому числі можливість використання й участі у створенні глобальних клієнтських баз страховиків та глобальної статистичної бази;

- необхідністю впровадження бізнес-процесів.

3. Підвищення рівня оперативності у оприлюдненні публічної інформації щодо діяльності страховиків, страхового ринку, системи соціального страхування.

4. Оприлюднення інформації щодо прогнозів розвитку страхового ринку, системи соціального страхування на спеціальному сайті Держфінпослуг, Пенсійного фонду.

5. Оприлюднення статистичної інформації щодо податкових надходжень від страхового сектору, рівня інвестиційної діяльності страховиків, структури регіонального страхового портфелю, ролі страхового ринку у цілому та регіональних страхових ринків в економіці країни.

6. Оприлюднення інформації щодо процесів злиття та поглинання на страховому ринку, рейтингу страховиків.

7. Забезпечення доступу до інформації стосовно персональних рахунків з пенсійного забезпечення, соціального страхування на випадок захворювання, у майбутньому – медичного страхування.

8. Необхідним є проведення на постійних засадах соціологічних опитувань з проблем розвитку страхування (з подальшим оприлюдненням отриманих результатів).

9. Забезпечення доступу до наукових праць, у тому числі й у фахових виданнях, через систему Інтернет.

Висновки і перспективи подальших розробок. Враховуючи надані пропозиції, вважаємо, що їх запровадження буде сприяти підвищенню довіри до страхової галузі з боку страхувальників й, перш за все, фізичних осіб, надходженню інвестицій у страховий сектор, прозорості діяльності страховиків, підвищенню рівня державного нагляду за платоспроможністю. Запропоновані напрямки вдосконалення інформаційного забезпечення у подальшому потребують розробки програм конкретних досліджень, розробки форм звітності та форм представлення інформації, визначення механізму реалізації оприлюднення інформації з орієнтацією на конкретних споживачів.

Література

1. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: [монографія] / С. О. Булгакова, А. В. Василенко, Л. І. Василенко та ін.; за ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2007. – 460 с.
2. Проект Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/197.html>.
3. Офіційний веб-сайт пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
4. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К.: Знання, 1998. – 315 с.
5. Біленчук Д. Правові основи використання інтернет-технологій в страховій справі [Електронний ресурс] / Д. Біленчук, П. Біленчук // Страхова справа. – 2001. – № 1. – Режим доступу: <http://www.dedal.ua/files.pdf>.

ДІАЛЕКТИКА АБСТРАКТНОГО І КОНКРЕТНОГО В ДОСЛІДЖЕННІ СУЧАСНИХ ГРОШЕЙ

У статті викладено деякі методологічні проблеми, що виникають в дослідженні сучасних грошей. Розглянуто проблему відношення визначення грошей у «Капіталі» К. Маркса до визначення сучасних грошей та роль діалектичного методу сходження від абстрактного до конкретного в дослідженні цієї проблеми.

This article is devoted to some problems of method of research of modern money. In the article was considered the problem of relation of definition of money in «Capital» by K. Marx to defining the modern money and the role of dialectical method of climbing from the abstract to concrete in the research of this problem.

Постановка проблеми у загальному вигляді. 1 квітня 1978 року почали діяти поправки до уставу МВФ, згідно з якими країнам-членам МВФ, серед іншого, заборонялося прив'язувати свої валюти за допомогою масштабу цін до золота. Світова валютна система, що функціонує згідно з новим уставом МВФ, отримала назву Ямайської валютної системи. Валюти, що функціонують в рамках Ямайської валютної системи, отримали в економічній літературі назву «сучасні гроші». Схоже, така назва закріпилася за цими грошима тому, що в дискусії про їхню сутність та функції, яка з'явилася в рамках марксистської грошової теорії, єдине, що не викликало суперечок – це той факт, що ці гроші є сучасними. В головних питаннях теорії сучасних грошей радянським економістам, а згодом і економістам СНД, досягнути згоди так і не вдалось.

Гроші – одна із фундаментальних економічних категорій. У системі категорій політичної економії капіталізму гроші розглядаються як перетворена форма товару та атрибут товарного виробництва взагалі, тому вірна теорія грошей є необхідною умовою дослідження більш конкретних форм економічної системи капіталізму. Грошово-кредитна політика держави, що є однією із ключових сфер економічної політики, спирається на теорії ролі грошей в економіці, а ці теорії, в свою чергу, ґрунтуються на теорії грошей. Помилкова теорія грошей може загрожувати економічній безпеці держави, отже подальша розробка теорії сучасних грошей має як теоретичне, так і практичне значення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Гроші, через їхню об'єктивну роль у товарному виробництві, завжди цікавили економістів. Дж. Кейнс, К. Маркс, А. Маршалл, К. Менгер, М. Фрідмен, Ф. Хайек, Л. Харріс внесли вклад у розвиток грошової теорії. Серед дослідників сучасних грошей В.П. Казакевич, А.М. Коган, Л.Н. Красавіна, Г.Г. Матюхін, Ю.В. Пашкус, В.М. Усоскін. Проблеми теорії сучасних грошей досліджуються у працях таких українських економістів, як А.С. Гальчинський, А.А. Гриценко, А.Т. Євтух, Л.Н. Рябініна, М.І. Савлук, А.А. Чухно. Методологічним проблемам політичної економії присвячено праці С.В. Мочерного, А.К. Покритана, Н.А. Цаголова, А.І. Юдкіна. Проблеми діалектики абстрактного і конкретного у політико-економічному дослідженні розроблено у працях В.А. Вазюліна, Э.В. Ільєнкова, М.М. Розенталя.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відносно розвитку грошової теорії у наукових дослідженнях можна зустріти наступну думку: «...з розвитком теорій грошей збільшується їх абстрактність, причому теорії з меншим ступенем абстракції «вбудовуються» в теорії з більшим ступенем абстракції. Це «вбудовування» здійснюється таким чином. Як тільки з'являються факти, що не можуть бути поясненими тією чи іншою теорією, виникають парадокси, внутрішні протиріччя. Для їхнього вирішення створюється

нова, більш абстрактна теорія, в яку «стара» входить складовою частиною і, знаходячись в її рамках, є вірною» [1, с.14]. Наукове пізнання розвивається від абстрактного до конкретного, від більш бідних за змістом теорій до теорій більш змістовних. Безсумнівно, що цитований автор розуміє логіку розвитку грошової теорії не як процес збіднення її змісту, а як процес зростання їхньої пояснювальної сили, коли менш конкретна теорія знімається більш конкретною. Можливо також, що при переході до нової теорії змінюється її абстрактна загальна основа, але теорія з більшою пояснювальною силою є більш конкретна теорія. Нова теорія з'являється не тому, що нове одиничне не підводиться безпосередньо під старе загальне, або, як його ще називають, родове визначення, а тому, що стара теорія не може пояснити нове одиничне шляхом виведення його визначення зі старого загального визначення. «Рациональне зерно» попередньої теорії міститься у новій теорії на правах її абстрактного моменту, тобто зростає ступінь абстрактності попередньої теорії у відношенні до наступних, у які вона «вбудовується».

Однак у наведеній цитаті є ще й інший сенс, і в цьому сенсі вона вірна. Шляхом пошуку абстрактної тотожності нового особливого явища грошової сфери та того загального, на основі якого воно розвилось, дійсно нікуди, крім як до більш абстрактної теорії, не прийти. Оскільки кожне нове явище в грошовій сфері «заперечує» попереднє, тому пошук тотожного в них не може дати нічого, крім «худих абстракцій» та «самих загальних місць». І тоді дійсно розвиток грошової теорії буде зростанням її абстрактності.

Прикладом такого відношення до діалектики абстрактного і конкретного в теорії грошей є дискусія про неможливість підведення сучасних грошей під дане К. Марксом визначення грошей, як особливого товару, що виконує роль загального еквіваленту.

«Сьогодні загальновідоме визначення суті грошей як особливого товару, який є загальним еквівалентом, до певної міри обмежене і вступає в протиріччя з сучасними формами грошей» [2, с.3; 3, с.4]. Але проблема в тому, що це протиріччя часто розглядається не з позицій діалектики, а з позицій формальної логіки, що виражається в спробах вирішити його пошуком шляхом індукції того загального, що властиве всім, у тому числі сучасним, видам грошей. Багато авторів, коли стикаються з сучасними грішми, йдуть саме шляхом збільшення ступеня абстрактності дефініції грошей. Гроші визначають просто як представника вартості в обміні [4, с.11], намагаючись і золото підвести під визначення представника вартості. Гроші часто визначають як в першу чергу посередника в обміні товарів, демонструючи функціональний підхід і наближаючись до визначення грошей як технічного засобу обміну. Гроші також розглядають як сукупність активів, які використовуються для ділових операцій, застосовуючи агрегатний підхід, який, в кінцевому підсумку, є варіантом функціонального. Під лозунгом «гроші – не річ, а право» виводяться визначення грошей, згідно з якими гроші «...просто засвідчують право на відчуження рівновеликої міновий вартості в формі будь-яких інших товарів...» [5, с.10]. Популярним є визначення грошей як соціально-економічного інструменту інформаційного обміну [2, с.5].

Поняття грошей не тотожне значенню слова «гроші», яке фіксує те загальне, що властиве всім одиничним проявам грошей, не тотожне формально-логічному родовому визначенню грошей. «З точки зору матеріалістичної діалектики «конкретність» знання вимірюється його відповідністю з об'єктивною закономірністю, з внутрішньою взаємообумовленістю форм існування предмету в його розвитку» [6, с.188]. У процесі формування поняття сучасних грошей часто ігнорується діалектичний метод, зокрема метод сходження від абстрактного до конкретного, і здійснюються спроби механічно перенести визначення грошей, вироблене на одному рівні абстракції, на інший рівень, застосувати абстрактніше визначення до розвиненіших явищ, ігноруючи ланки, що опосередковують, зв'язуючі простіші явища із явищами більш складними.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у аналізі основних етапів дослідження сучасних грошей за допомогою діалектичного методу сходження від абстрактного до конкретного.

Виклад основного матеріалу дослідження. Офіційна втрата золотом грошових

функцій ставить перед дослідником сучасних грошей питання: як розвивати грошову теорію? Відомо два способи критики: історична і логічна. «Сутність «логічного способу» аналізу категорій і фактів: він полягає в тому, що категорії, розвинені на попередніх рівнях розвитку науки, зіставляються з фактами, спостереженнями на вищих, розвиненіших рівнях розвитку наочної реальності, що досліджується даною наукою, завдяки чому здійснюється одночасно як процес уточнення, конкретизації категорій, так і достовірно теоретичне вираження сучасних фактів» [6, с.284]. Критика сучасними авторами наданого визначення грошей в «Капіталі» виходить з того, що сучасні гроші не підпадають під визначення особливого товару, що виконує роль загального еквіваленту. Виходячи з цієї тези здійснюється логічна критика цього класичного марксистського визначення. Але при цьому, за основу приймають тезу, що сучасний капіталізм відноситься до домонополістичного капіталізму часів К. Маркса не як перехідна форма до класичного стану, а як розвиненіша форма до менш розвиненої.

Оскільки застосовується логічна критика, то приймається така теза «сучасний капіталізм є класичний стан капіталізму». Ця теза вимагає обґрунтування, проте таке обґрунтування, як, втім, і сама постановка проблеми логічної критики класичного марксистського визначення грошей, сучасними дослідниками грошей не дається. Поставлена проблема вимагає окремого дослідження, ми в цій статті виходимо з того, що оскільки теорія монополістичного капіталізму не є логічною критикою загальної теорії капіталізму, остільки і теорія сучасних грошей не є логічною критикою загальної теорії грошей, розробленої в «Капіталі».

Дійсно, з часів «Капіталу» в процесі суспільної практики гроші змінилися: вони пройшли шлях від золота через кредитні гроші як знаки золота до державних грошей з примусовим курсом, які вже не являються знаками золота. «В результаті практичної зміни може виявитися, що ті «ознаки» речі, які постійно спостерігалися в ній як ті що постійно повторюються, як «загальні» зовсім зникнуть, а те, що виступало в спогляданні як виняток з правила, – виявиться вираженням справжньої суті речі» [6, с.189]. Всі три види грошей, що історично змінювали один одного, у тому числі і державні гроші з примусовим курсом (декретні гроші), що функціонують сьогодні, виведені в першому відділі першого тому «Капіталу», з тією обмовкою, що цей вид грошей там розглядається лише як знак золота. Суспільна практика показала, що зв'язок декретних грошей і золота, як він описувався в «Капіталі», не є необхідним. Проте генетичний зв'язок між цими видами грошей існує і саме його необхідно прослідити.

Дослідник сучасних грошей, що працює в марксистській парадигмі, не ставить собі як першочергове завдання переглянути пануючу теорію на основі «вирішального експерименту». Завдання полягає не в тому, щоб підвести нові явища під загальне визначення, а в тому, щоб вивести визначення нових явищ із загального визначення. Загальне, проте, тут розуміється не формальний-логічно, а діалектично – як генетична спільність явищ. «Для того, щоб з'ясувати – «загальне» або не «загальне» визначення предмету нам вдалося виявити за допомогою даного поняття... слід задатися питанням: чи становить те особливе явище, яке безпосередньо в ньому виражене, одночасно і загальну генетичну основу, з розвитку якої можуть бути зрозумілі в їх необхідності всі інші такі ж особливі явища даної конкретної системи» [6, с.115]. У «Капіталі» виведено загальне визначення грошей як особливого товару, що виконує роль загального еквіваленту. З цього визначення виводяться з необхідністю визначення всіх інших видів грошей, так само як і історично всі види грошей, що змінюють один одного, суть розвиненіші форми грошей як товару-еквіваленту.

Яка ж логіка розвитку визначень грошей? Відносно методу «Капіталу» нам відомо, що «при цьому методі ми виходимо з першого і найбільш простого відношення, яке історично, фактично знаходиться перед нами... у ньому є дві сторони, які відносяться одна до одної. Кожну з цих сторін ми розглядаємо окремо; з цього витікає характер їх відношення, їх взаємодія. При цьому виявляються протиріччя, які вимагають розв'язання. Але оскільки ми

розглядаємо не абстрактний процес мислення, а дійсний процес, що колись здійснювався або все ще здійснюється, то і протиріччя ці розвиваються на практиці і, ймовірно, знайшли своє розв'язання. Ми прослідкуємо, яким чином вони вирішувалися, і знайдемо, що це було досягнуто встановленням нового відношення, дві протилежні сторони якого нам треба буде розвинути і так далі» [7, с.466]. У «Капіталі» гроші показані як результат розвитку форми вартості, як результат руху протиріччя товару. Під грошима в «Капіталі» розуміється золото. Але протиріч, які викликають до життя інші види грошей, кредитні і декретні, в «Капіталі» не описано. Окрім цього, виникає питання про співвідношення саморуху грошей, їх внутрішнього протиріччя, і впливу на еволюцію грошей протиріч товарного виробництва в процесі його розвитку.

Гроші – категорія історична. Вони з'являються на певному етапі еволюції суспільного виробництва, проходять певні етапи в своєму розвитку, і, за певних умов, гинуть. На сьогоднішній день гроші в своєму розвитку пройшли три етапи: золоті гроші, кредитні гроші як грошові зобов'язання і державні гроші з примусовим курсом. Вивчення необхідності становлення, розвитку і загибелі цих видів грошей, що послідовно змінюють один одного, складає завдання політико-економічного дослідження грошей.

Сучасні гроші суть особливий різновид державних грошей з примусовим курсом. Необхідність виникнення державних грошей з примусовим курсом показана в першому відділі «Капіталу» в параграфі «Монета. Знак вартості» [8, с.128-132]. Проте ця необхідність, по К. Марксу, полягає лише в заміні золота у функції засобу обігу його представником. При цьому мірою вартості залишається золото, більш того, в міжнародному обігу, тобто у функції світових грошей, золото діє самостійно. Кредитна система, за твердженням К. Маркса, настільки ж мало звільнилася від золота як протестантство звільнилося від основ католицизму [9, с.141]. Суспільна практика показала, що відмова від золота можлива не лише у функції засобу обігу, але і у функції світових грошей і міри вартості. Відповідно, причин демонетизації золота К. Маркс не показав. Він досліджував капіталізм взагалі, в його «класичному» стані епохи вільної конкуренції. І нехай декретні гроші виникли ще в старовині, в умовах рабовласницького способу виробництва, але демонетизація золота і перехід до міжнародної валютної системи, заснованої на державних грошах з примусовим курсом відбулися лише в другій половині ХХ століття.

Завдання дослідження сучасних грошей полягає в тому, щоб розкрити, яка необхідність виникнення сучасної форми грошей з історично передлежачої їй генетичної основи – золотих грошей. З особливого товару-еквіваленту, що виник як форма руху протиріччя між приватною і суспільною працею, що існує в товарному виробництві. Не намагатися підвести сучасні гроші безпосередньо під загальне визначення, тому що, наприклад, кредитні гроші у вигляді банкнот, конвертованих в золото, і державні гроші з примусовим курсом, що функціонують в умовах золотого стандарту, не підводяться під це визначення просто тому, що вони – не гроші, а знаки грошей. Не намагатися також змінити загальне визначення грошей, щоб під нього підводилися сучасні гроші. Важливіше не те, що спільного в золотих грошей і в сучасних грошей, і, навіть, не лише те, чим вони відрізняються. Важливо розкрити їх як єдність багатообразного. Але просто описати сучасні гроші – це ще не означає розкрити їх зміст.

«Якщо зміст тих або інших економічних форм (стосунків) описаний на підставі емпіричних спостережень, але не виведений генетично з простої загальної форми даного способу виробництва (прямо або через ланки, що опосередковують), то такий зміст залишається для науки необґрунтованим припущенням, яким би правдоподібним воно не представлялося і скільки б не посилялися на його відповідність емпіричним явищам».

Визначення сучасних грошей, отримане шляхом їх опису, може виглядати таким чином: сучасні гроші – це особливий товар, що виконує роль загального еквіваленту. Особливість цього товару полягає в тому, що він, по-перше, є фіктивним товаром, цінним папером, оскільки є лише «кредитним знаком ціни» [3, с 4], а не дійсним еквівалентом, і по-друге, виробляється монопольно урядом, що дозволяє підтримувати його мінову вартість

значно вище за витрати на його виробництво. Але цей особливий товар грає роль загального еквіваленту, оскільки в ньому виражаються ціни товарів і він використовується як засіб обігу, засіб збереження, засіб платежу і світові гроші. Таким чином, сучасні гроші можна підвести під класичне визначення грошей.

«Загальне не може і не повинно прямо і безпосередньо відповідати кожному окремому і одиничному явищу, що розвинулося на тій основі, яку безпосередньо фіксує це «загальне». Загальне безпосередньо повинне відповідати лише тій реальності, яка, будучи, з одного боку, сповна особливою фактичною реальністю, що існує самостійно поруч, до або усередині інших таких же особливих реальностей, з іншого боку є реально загальною основою, на якій або з якої всі інші особливі реальності розвинулися. Але цей погляд, як неважко переконатися, передбачає історичну точку зору на речі, на наочну реальність, відображену в поняттях» [6, с.129-130].

Наприклад, стверджується, що мінова вартість сучасних грошей визначається міноюю вартістю товарів, що знаходяться на ринку, а мінова вартість товарів, що знаходяться на ринку, визначається міноюю вартістю грошей. Таке пояснення є порочним кругом, де передумова перетворюється на наслідок, чого формальна логіка не допускає. Але цей порочний круг існує насправді, більш того, він існує не вічно. Виник він у момент демонетизації золота і в цьому моменті знаходиться вхід в цей круг і вихід з нього. Мінові пропорції між товарами були встановлені під час функціонування золотих грошей і до моменту виникнення сучасних грошей, вони вже були виражені не безпосередньо в кількості золота, а в національних валютах, що дало можливість позбавити валюти золотого вмісту, але зберегти мінові пропорції між товарами. Сучасні гроші спочатку, у момент демонетизації, отримали мінову вартість золота, і лише згодом їх мінова вартість вже стала коливатися самостійно і незалежно від витрат на виробництво золота.

Сходження від абстрактного до конкретного в пізнанні грошей передбачає спочатку аналіз простого акту прямого обміну товару на товар, простої форми вартості. Аналіз розвитку форми вартості дозволяє зрозуміти природу грошей як особливого товару, що був стихійно виштовхнутий рештою товарного світу на роль загального еквіваленту. Далі слідує розгляд простого грошового відношення: обмін товару на золоті гроші. Це просте грошове відношення, грошова форма вартості була досліджена К. Марксом в першому відділі першого тому «Капіталу». Функції грошей є конкретнішими визначеннями грошей як грошей, їх аналіз відбувається на основі розуміння природи грошей і їх суті. Причому «...виключно в порядку «сходження від абстрактного до конкретного»: кожна наступна функція є більш ускладненою, включаючою попередні» [10, с.21].

Аналіз сучасних грошей ґрунтується на факті сучасного грошового обігу. Проте «емпірично спостережуваний тут рух грошей виражає зовсім не лише і, навіть, не стільки природу грошей як таких, скільки природу іншого предмету, історично пізнішого, а тому і логічно конкретнішого, – капіталу [11, с.105-131]. Для того, щоб зрозуміти гроші як такі, як чисту і абстрактну передумову капіталу з його визначеннями, необхідно строго абстрагуватися від всього того, що привносить в рух грошей капітал, і абстрактно виразити визначення грошової форми як такої» [12, с.252]. Після вивчення грошей самих по собі, тобто форм «Т – Г» і «Т – Г – Т», можна переходити до стосунків і змін, які відбуваються в грошах, коли вони підкоряються інтересам руху капіталу, тобто до «Г – Т – Г», аж до капіталу-власності і капіталу-функції, і на цій підставі до класової боротьби.

Виникає питання методологічного характеру: чи можна пояснити сучасні гроші без врахування розвитку капіталізму з часів золотого стандарту аж до демонетизації золота і чи потрібно робити такі спроби? Золоті гроші, державні гроші з примусовим курсом і кредитні гроші пояснені в «Капіталі» до капіталу, хоча вони і функціонували в умовах капіталізму. Чи можна і сучасні гроші вивести з попередніх форм грошей, без використання категорії «капітал», використовуючи лише категорії товарного виробництва взагалі, розвинені в першому відділі «Капіталу»? Можна зустріти наступне визначення сучасних грошей: «Раніше це був товар, а тепер – капітал». Очевидно, що і золоті гроші були капіталом і, що

товар не перестає бути товаром, коли він стає грошима, гроші не перестають бути грошима, коли вони стають капіталом, а капітал не перестає бути капіталом, коли він у формі позичкового і фіктивного капіталів стає товаром. Але чи можна пояснити сучасні гроші без сучасного капіталу, тобто без умов, які можна об'єднати під заголовком «вимоги сучасного капіталізму»?

Державні гроші з примусовим курсом історично існували до капіталу. Сучасними грошима є гроші, в яких офіційний курс до золота скасований, хоча свою мінову вартість ці гроші отримали саме від золота. Але щоб цей курс був скасований, він спочатку мав бути зафіксований і інакше, ніж через прирівнювання до золота, декретні гроші взагалі не можуть отримати мінової вартості. В умовах функціонування неконвертованих в золото грошей, коли ціни вже виражені не в золоті, а в цих грошах, юридична фіксація їх курсу до золота не має значення, оскільки закони функціонування таких грошей не можуть бути змінені політичним декретом. Від того, зафіксований декретом курс нерозмінних грошей до золота або ж він вже скасований іншим декретом, держава не може надавати вартість речам, що цією вартістю не володіють, – вона може лише скористатися об'єктивними економічними законами в своїх інтересах. Проте декретні гроші виводяться К. Марксом безпосередньо із обігу золотої монети, а сучасні гроші виникли з кредитних грошей у вигляді банкнот, конвертованих в золото, шляхом відмови їх емітента від цієї конвертації. Але результат аналогічний: речі, що практично не мають вартості, отримують примусову мінову вартість золота, замінюючи його як гроші, і подальші коливання їх мінової вартості вже від золота не залежать. Таким чином, сучасні гроші є різновидом державних грошей з примусовим курсом, отже в системі категорій політичної економії капіталізму можуть бути виведені до капіталу.

К. Родбертус, наприклад, розкриває можливість еволюції грошей до простого засобу обліку суспільно необхідної праці в умовах безпосередньої суспільної праці без категорії «капітал», лише через еволюцію товарного виробництва, еволюцію стосунків вартості [12, с.169-199]. Він лише вказує, що умови функціонування цих грошей при приватній власності, що приносить відсоток, мають свої особливості [12, с.199].

Еволюція стосунків вартості – це ще одна методологічна проблема теорії сучасних грошей. Чи не буде дослідження сучасних грошей у відриві від сучасних стосунків вартості абстрактним і поверхневим? Існують дослідження сучасних грошей у єдності з дослідженням еволюції вартості [13, с.209-221]. Дійсно, гроші в марксистській теорії суть наявне буття мінової вартості, отже зміни вартісних стосунків повинні відбитися в грошах. Але в «Капіталі» усі види грошей, у тому числі і декретні гроші, виведені на підставі визначення вартості як суспільно необхідних витрат праці на виробництво товару в умовах необмеженої вільної конкуренції.

Обмін товару на гроші з примусовим курсом К. Маркс не розглядав як особливу форму вартості. По-перше, тому що рівень абстрактності дослідження не вимагав цього, адже грошова форма вартості залишається грошовою як при золоті, так і при сучасних грошах, а по-друге, кредитні гроші і державні гроші з примусовим курсом розглядалися ним лише як знаки золота, його представники в обігу. Проте аналіз грошового відношення, здійснюваного за допомогою різних видів грошей, що історично змінюють один одного, дає можливість прослідити логіку змін стосунків обміну, розглянути не грошову форму вартості взагалі, абстрактно, а конкретизувати її розуміння, розглянувши її в розвитку. Можна намагатися пояснити ці зміни стосунків обміну з потреб самого обміну, тобто причинами, що лежать лише у сфері обігу. Але, враховуючи, що ті або інші стосунки обміну визначаються тим або іншим характером виробництва, то зміни стосунків обміну потрібно у першу чергу розглядати як віддзеркалення змін в стосунках по виробництву. Еволюція грошей є формою прояву еволюції товарного виробництва. Таким чином, еволюцію грошей можна прослідити на рівні абстракції, на якому ще немає категорії «капітал», але пояснити цю еволюцію можна лише звертаючись до еволюції товарного виробництва, інакше це пояснення буде абстрактним, відірваним від еволюції цілого, частиною якого є гроші.

Висновки і перспективи подальших розробок. Застосування методу діалектичного

сходження від абстрактного до конкретного в пізнанні сучасних грошей не вимагає ревізії загального визначення грошей, даного в першій главі першого відділу першого тому «Капіталу» К. Маркса. Цей метод показує помилковість спроб формулювання визначення грошей, під яке безпосередньо, без врахування ланок, що опосередковують, підводилися б всі види грошей, у тому числі і сучасні гроші. Помилковим є формально-логічне трактування протиріччя між визначенням грошей в «Капіталі» і визначеннями сучасних грошей. З визначення грошей як загального еквіваленту можна вивести з необхідністю всі інші визначення грошей, отже воно є загальним визначенням грошей. Сучасні гроші не підводяться безпосередньо під загальне визначення грошей лише тому, що це визначення розуміється як абстрактна тотожність, а не діалектично.

Більш того, формально сучасні гроші можна підвести під загальне визначення і на пряму. Формування поняття сучасних грошей за допомогою діалектичного методу сходження від абстрактного до конкретного йде від форми вартості ($T - G$) через простий обіг товарів ($T - G - T$) до руху капіталу ($G - T - G'$) і дозволяє поставити ряд важливих методологічних проблем. Подальші розробки в даному напрямі передбачають вирішення цих проблем і дослідження еволюції грошових стосунків.

Література

1. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег: финансовый аспект: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» [Електронний ресурс] / Ю. В. Базулин. – Санкт-Петербург, 2009. – 30 с. – Режим доступу: <http://banking.mfpa.ru/autoref/BazulinUV.doc>.
2. Ильенков Э. В. Диалектика абстрактного и конкретного в научно-теоретическом мышлении / Э. В. Ильенков. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1997. – 464 с.
3. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. второе, т. 13. – М.: Госполитиздат, 1959. – 728 с.
4. Евтух А. Т. Сущность денег: современный аспект / А. Т. Евтух // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – № 11. – С. 3–13.
5. Коган А. М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости / А. М. Коган. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
6. Ильенков Э. В. Диалектическая логика: очерки истории и теории / Э. В. Ильенков. – М.: Политиздат, 1984. – 320 с.
7. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. второе, т. 23. – М.: Госполитиздат, 1960. – 848 с.
8. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. второе, т. 25, ч. 2. – М.: Госполитиздат, 1962. – 552 с.
9. Родбертус К. К познанию нашего государственно-хозяйственного строя пять теорем / К. Родбертус; [пер. Н. Послеповой, под ред. и с предисловием В. Серебрякова]. – ОГИЗ: Соцэкгиз, 1936. – 200 с.
10. Юдкин А. И. Метод исследования системы производственных отношений в «Капитале» К. Маркса / А. И. Юдкин. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1985. – 152 с.
11. Казакевич В. П. Проблемы международных денег при капитализме / В. П. Казакевич. – М.: Изд-во «Наука», 1987 – 264 с.
12. Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса / Д. И. Розенберг. – М.: Экономика, 1984. – 720 с.
13. Красавина Л. Н. Проблемы денег в экономической науке / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2001. – № 10. – С. 3–6.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЦІЛЮВИХ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті досліджено сутність субвенцій, проаналізована їхня частка в загальній сумі міжбюджетних трансфертів та їхня структура. Розкрито проблеми використання субвенцій під час бюджетного вирівнювання. З метою зміцнення доходної бази місцевих бюджетів автор пропонує шляхи вдосконалення функціонування цільових міжбюджетних трансфертів.

There is investigational essence of special purpose grants in the article, analysed their part in the lump sum of grants and their structure. There are exposed problems of the use of special purpose grants during the budgetary smoothing. With the purpose of strengthening of profitable base of local budgets an author offers the ways of perfection of functioning of special purpose grants.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Щорічно з державного бюджету України місцевим бюджетам виділяється значний обсяг субвенцій, відповідно до положень статті 97 Бюджетного кодексу України, на здійснення програм соціального захисту; на компенсацію втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою; на виконання інвестиційних проектів; інші субвенції. Субвенції є одним з видів міжбюджетних трансфертів, та одночасно інструментом міжбюджетних відносин, і займають вагомую частку в їхньому загальному обсязі.

В СРСР субвенції з державного бюджету були запроваджені в 1924 році і як метод бюджетного регулювання місцевих бюджетів значною мірою замінили дотації [1, с.215]. З тих пір субвенції грають значну роль при наповненні місцевих бюджетів, що обумовлює необхідність вивчення чинної організації їхнього функціонування, розкриття проблемних питань та пошуку оптимальної моделі їхнього запровадження в сучасних умовах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню сутності міжбюджетних трансфертів і субвенцій присвячено багато праць науковців, серед яких зазначимо В. Федосова, В. Опаріна, О. Кириленко, О. Василика, К. Павлюк, О. Романенко, О. Музику та інших. Також досліджуються особливості функціонування субвенцій, відмінності їх від інших видів міжбюджетних трансфертів, наводиться зарубіжний досвід використання цільових грантів, що є аналогом українських субвенцій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак досі залишилися невирішеними значні проблеми, які стосуються використання субвенцій під час бюджетного вирівнювання.

При цьому, враховуючи значну питому вагу субвенцій в загальному обсязі міжбюджетних трансфертів, їхнє вдосконалення має бути обов'язково здійснене. Без вирішення проблем функціонування цільових трансфертів реформування, яке проводиться в напрямку наповнення та використання коштів місцевих бюджетів, буде малоефективним та непослідовним. Це обумовило важливість вибору теми дослідження.

Постановка завдання. Отже, мета статті – виявлення першочергових завдань реформування цільових міжбюджетних трансфертів, що надало б можливості комплексного реформування доходної частини місцевих бюджетів та відносин між бюджетами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Субвенція (від лат. subvenio «приходжу на допомогу») – це форма грошової допомоги місцевим бюджетам із державного бюджету, яка призначена для конкретно прописаної цілі/цілей [2].

Радянською наукою субвенція була визначена як державна допомога, що надається із

зазначенням конкретного завдання, заради якого видається відповідна сума, причому певна частина видатків покривається за рахунок місцевих коштів [3, с.408].

Бюджетним кодексом України субвенції визначені як міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції. Міжбюджетні трансферти визначаються як кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого (ст. 2). Шляхом об'єднання наведених визначень субвенцій та міжбюджетних трансфертів, отримуємо, що субвенції – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції.

Визначення субвенції, що запроваджено Бюджетним кодексом України, підтримує багато науковців, серед яких О.Д. Василик, К.В. Павлюк [4, с.593], О.Р. Романенко [5, с.160], О.П. Кириленко [6, с.290, 604] та інші.

Проте, слід зазначити, що орган, який прийняв рішення про надання субвенції, визначає не тільки порядок використання, а й мету субвенції. Крім того, визначення, що наведено Бюджетним кодексом України, має ще недолік: не зазначається необхідність у передачі цільових коштів з одного бюджету до іншого.

В. Федосов, В. Опарін та С. Львовчкін, О. Кириленко визначають субвенції як цільові субсидії [7, с.277; 8, с.275-276].

В.Д. Базилевич та Л.О. Баластрик субвенцію розглядають як суму грошей, яка виділяється з бюджету вищого рівня до бюджету нижчого рівня і має цільове призначення для здійснення сумісного фінансування певного заходу і підлягає поверненню в випадку порушення її цільового призначення [9, с.40].

В.П. Нагребельний зазначає, що субвенція застосовується як метод бюджетного регулювання з метою збалансування бюджетів нижчого рівня і надається з чітко визначеним призначенням як часткова державна фінансова допомога на програми і заходи, спрямовані на підтримку гарантованого законодавством мінімуму соціальної забезпеченості населення регіонів, де такий мінімум не забезпечується власними бюджетними доходами з незалежних від них причин економічного розвитку [10].

М.М. Артус та Н.М. Хижа субвенцію визначають як форму фінансової допомоги, що надається в абсолютній сумі грошових коштів. Вона виділяється з бюджету вищого рівня для бюджету нижчого рівня і має виключно цільове призначення для здійснення фінансування певного заходу та підлягає поверненню у випадку порушення її цільового використання. Субвенція здебільшого зумовлюється необхідністю балансування бюджету [11, с.129].

Л.І. Кормич та Е.А. Гансова окреслили субвенцію як таку форма прямих бюджетних трансфертів, яка має цільове призначення і передбачає фінансову участь одержувача (selective matching grant або "зв'язаний, умовний трансферт") [12].

В. Занфіров розглядає субвенцію як певну суму коштів, що видається бюджету нижчого рівня з чітко обумовленим цільовим призначенням, як допомога на програми і заходи соціального розвитку [13, с.187].

О.С. Близнюк, Н.Л. Губерська, О.А. Музика, Р.А. Усенко пропонують під субвенцією розуміти міжбюджетний трансферт, що надається з чітко обумовленим цільовим призначенням як допомога на часткове фінансування програм і заходів соціального та іншого розвитку за умови часткової участі коштів місцевого бюджету – одержувача цих коштів; підлягає поверненню при неповному (у межах невикористаної суми) або нецільовому (у межах повної суми) використанні [1, с.217].

Але за українським законодавством субвенції можуть передаватися як з бюджету вищого рівня до бюджету нижчого рівня, так і навпаки. Вони можуть передбачати участь одержувача в фінансуванні певного заходу та заходи можуть цілком фінансуватися за рахунок субвенції. Субвенції можуть виділятися на підтримку гарантованого законодавством мінімуму соціальної забезпеченості населення регіонів (соціального розвитку) та на інші цілі, що не торкаються соціальної забезпеченості населення (соціального розвитку).

Субвенція не обов'язково має виступати в вигляді допомоги.

Саме тому кожне запропоноване визначення має дискусійні моменти та підлягають уточненню.

Відповідно до положень Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету, затвердженої наказом Державного казначейства України від 25.11.2008 № 495, трансфертні платежі – це невідплатні і безповоротні платежі, які не є придбанням товарів чи послуг, наданням кредиту або виплатою непогашеного боргу.

Ця ж Інструкція дає визначення лише субсидії – усі невідплатні поточні виплати підприємствам, які не передбачають компенсації у вигляді спеціально обумовлених виплат або товарів і послуг в обмін на проведені платежі, а також видатки, пов'язані з відшкодуванням збитків державних підприємств.

Пояснення термінів дотація та субвенція Інструкцією не дається.

Міжнародною практикою використовуються три види прямих бюджетних трансфертів – бюджетні дотації, субсидії та субвенції. В Україні міжбюджетні трансферти передбачені законодавством у двох формах – в вигляді дотації та субвенції. До того ж визначення «прямі» опускається, оскільки непрямих бюджетних трансфертів (відсоткових відрахувань податків і зборів) в Україні немає.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, на наш погляд субвенцію варто визначити як цільові бюджетні ресурси, що передаються з одного бюджету до іншого, для збалансування потреб у витрачання коштів бюджету – одержувача субвенції на відповідну мету та його доходами. Мета передачі цих коштів передбачає відповідний порядок їхнього використання.

Проаналізуємо динаміку надходжень міжбюджетних трансфертів до місцевих бюджетів за останні роки.

За 2008 рік із Державного бюджету України до місцевих бюджетів було перераховано трансфертів на загальну суму 59203,4 млн. грн., у тому числі трансфертів із загального фонду – 55084,2 млн. грн., або 97,8% плану на рік (у 2007 році виконання річного плану перерахунку трансфертів за загальним фондом дорівнювало 95,9%). Порівняно з аналогічним періодом 2007 року обсяг перерахованих трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів збільшився на 14188,3 млн. грн., або на 31,5%. Їх частка у загальній сумі видатків державного бюджету зменшилася до 24,5% проти 25,8% у 2007 році, що свідчить про зниження рівня централізації видатків та залежності регіонів.

Дотації вирівнювання у 2008 році було перераховано місцевим бюджетам стовідсотково до плану в сумі 28810,4 млн. грн., що більше від аналогічного показника 2007 року на 10229,0 млн. грн., або на 55%.

У 2008 році в повному обсязі відповідно до річного плану перераховані додаткові дотації з державного бюджету в загальному обсязі 1628,8 млн. гривень.

Відповідно до вимог п.7 с.9 Європейської хартії місцевого самоврядування від 15 жовтня 1985 року в міру можливості дотації органам місцевого самоврядування призначаються не для фінансування конкретних проектів. Надання дотацій не скасовує основоположну свободу органів місцевого самоврядування проводити свою політику в межах їхньої власної компетенції. Проаналізуємо, наскільки положення Європейської хартії виконуються в українській практиці.

Структура міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів представлена на рисунку 1.

За даними рисунку можна зробити висновок про значний обсяг субвенцій у загальному обсязі міжбюджетних трансфертів. У 2008 році частка субвенцій склала 48,5%, що на 0,7 відсоткових пункти вище рівня попереднього року та на 10,3 відсоткових пункти – рівня 2005 року.

Отже, рекомендацій Європейської хартії місцевого самоврядування про незначну питому вагу субвенцій в загальному обсязі міжбюджетних трансфертів українська державна влада не дотримується. Вона перетворює органи місцевого самоврядування на виконавців своїх владних рішень.

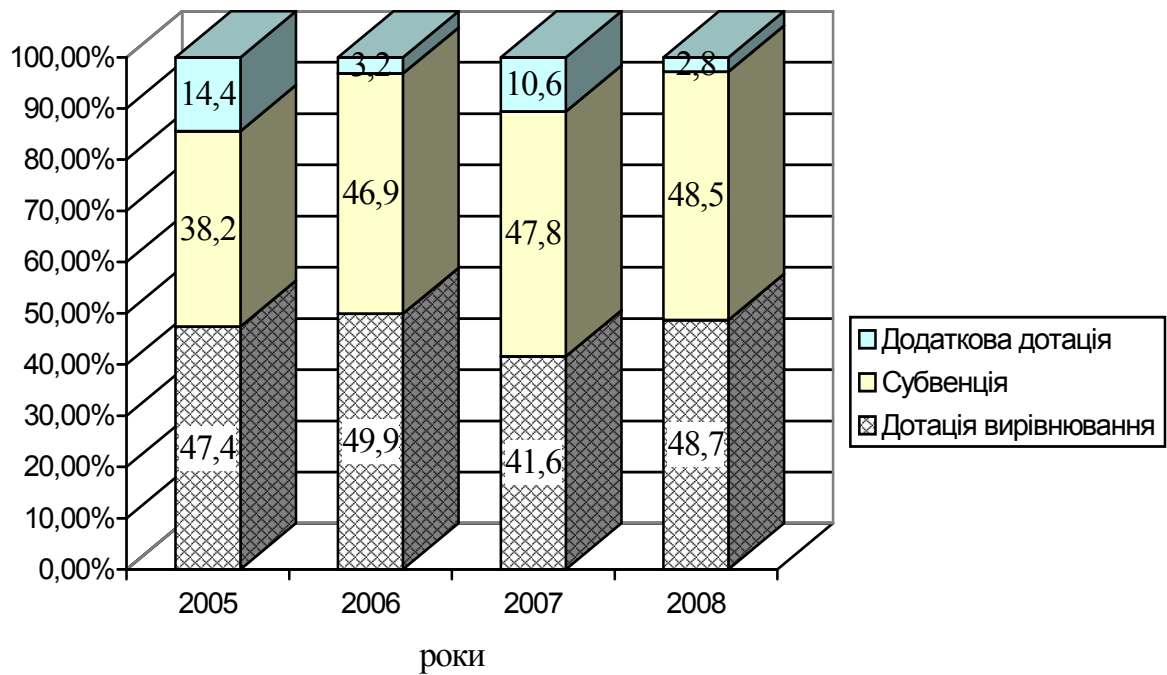


Рис. 1. Структура міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів

Частка субвенцій соціального значення в загальному обсязі субвенцій в місцеві бюджети та відсоток їх виконання представлені на рисунку 2.

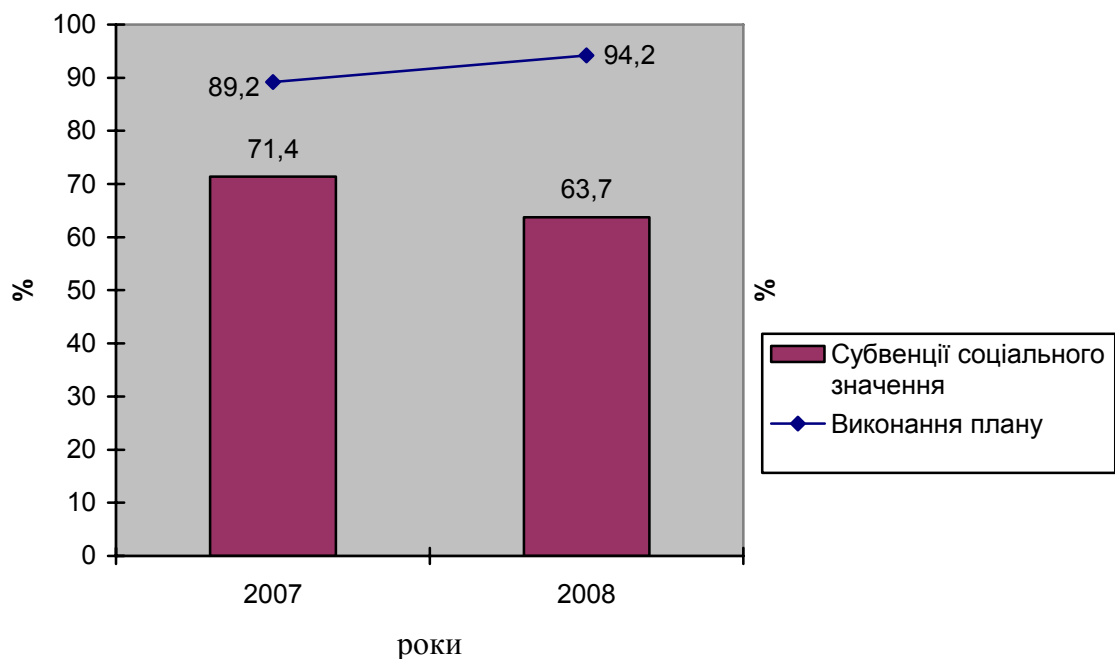


Рис. 2. Частка субвенцій соціального значення в загальному обсязі субвенцій в місцеві бюджети та відсоток їх виконання

Так, в 2008 році частка субвенцій соціального значення склала 63,7% загального обсягу субвенцій до місцевих бюджетів з Державного бюджету України, що на 12,1% нижче попереднього рівня.

Слід підкреслити незадовільне виконання плану надходження субвенцій соціального

значення до місцевих бюджетів, що склав у 2007 році лише 89,2%, а в 2008 році ситуація покращилася до 94,2% прогнозних показників.

Субвенції соціального значення у 2008 році були профінансовані стовідсотково до фактично взятих зобов'язань місцевих бюджетів у обсязі 18284,1 млн. грн., зокрема:

- субвенція на виплату допомоги сім'ям з дітьми – у сумі 12719,2 млн. гривень;
- субвенція на надання пільг з оплати послуг зв'язку та компенсацію за пільговий проїзд – у сумі 1383,6 млн. гривень;
- субвенція на оплату енергоносіїв та житлово-комунальних послуг – у сумі 3616,4 млн. гривень;
- субвенція на придбання скрапленого газу та твердого палива – у сумі 564,9 млн. гривень.

Субвенцій капітального характеру із загального фонду державного бюджету у 2008 році перераховано у сумі 4584,8 млн. грн., що на 553,0 млн. грн., або на 13,7 відсотка більше, ніж у 2007 році.

Стовідсотково до плану були профінансовані субвенції з державного бюджету тим областям, які постраждали від стихійного лиха (в обсязі 2000,3 млн. гривень).

До сьогодні було продовжено практику минулих років щодо суб'єктивного розподілу субвенцій. Планування субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток та розвиток інфраструктури регіонів, розподіл її обсягів між областями здійснювалися всупереч вимогам статей 7 та 75 Бюджетного кодексу України, за відсутності затвердженої методики та обґрунтованих розрахунків. Так, наприклад, у 2007 році в результаті суб'єктивного розрахунку 43,1% загального обсягу субвенцій було перераховано Донецькій, Луганській, Харківській областям, Автономній Республіці Крим та м. Севастополю. Статтями 94, 95 Бюджетного кодексу запроваджено фінансовий норматив бюджетної забезпеченості, що використовується для визначення розподілу міжбюджетних трансфертів, та коригуючи коефіцієнти фінансових нормативів бюджетної забезпеченості. Виходячи з цих статей, на обсяги міжбюджетних трансфертів впливають: кількість населення та споживачів соціальних послуг, соціально-економічні, демографічні, кліматичні, екологічні та інші особливості адміністративно-територіальних одиниць. А так, як одним з видів міжбюджетних трансфертів є субвенція, то її обсяг не може визначатися суб'єктивно.

Отже, для кожного з видів субвенцій необхідно передбачити формулу розрахунку їхнього обсягу для надання місцевим бюджетам з державного бюджету.

Формули, відповідно до зазначених положень Бюджетного кодексу України, повинні передбачати кількість споживачів благ територіальних одиниць, на які надається субвенція, соціально – економічний розвиток територій, екологічне навантаження тощо. Формули мають бути справедливими та враховувати особливості адміністративно – територіальних одиниць.

Після прийняття Бюджетного кодексу України було продовжено практику надання субвенцій з державного бюджету обласним бюджетам та бюджету Автономної республіки Крим, міським бюджетам міст Києва та Севастополя. Тобто обласні бюджети є транзитною ланкою на шляху субвенцій до районних та міських міст республіканського Автономної республіки Крим та обласного підпорядкування бюджетів. Натомість дотації вирівнювання з державного бюджету цю транзитну ланку міняють.

Отже, з метою збільшення прозорості в організації надання субвенцій з державного бюджету України на користь місцевих бюджетів, доречним було б запровадити безпосередні відносини Державного бюджету з районними та міським бюджетами міст республіканського Автономної республіки Крим та обласного значення з надання субвенцій за формульними розрахунками.

Висновки і перспективи подальших розробок. Субвенції є вагомим джерелом надходження цільових коштів до місцевих бюджетів, дозволяють виконати органам місцевого самоврядування делеговані державною владою повноваження.

Проте чіткого та відповідного до сучасних реалій визначення субвенцій в Україні так і не існує. В зв'язку з чим ми пропонуємо авторське визначення субвенцій як цільових

бюджетних ресурсів, що передаються з одного бюджету до іншого, для збалансування потреб у витрачанні коштів бюджету – одержувача субвенції на відповідну мету та його доходами.

В Україні продовжена практика суб'єктивного надання субвенцій та їхнього перерахування, в переважній частині, з Державного бюджету через обласні та районні бюджети бюджетам місцевого самоврядування.

У зв'язку з цим ми пропонуємо:

- 1) зменшити частку субвенцій у загальному обсязі міжбюджетних трансфертів;
- 2) запровадити об'єктивні критерії для надання субвенцій з Державного бюджету на користь місцевих бюджетів;
- 3) запровадити безпосередні відносини Державного бюджету з районними та міським бюджетами міст республіканського Автономної республіки Крим та обласного значення відповідно до п.2 ст.97 Бюджетного кодексу України.

Розглянуті питання є основою для подальших більш глибоких прикладних розробок, пов'язаних із необхідністю проведення реформи бюджетного вирівнювання, для доопрацювання деяких законодавчих норм, що створить передумови для подальшого системного реформування доходів місцевих бюджетів в Україні.

Література

1. Місцеві фінанси в Україні: Правове регулювання: [навч. посіб.] / О. С. Близнюк, Н. Л. Губерська, О. А. Музика, Р. А. Усенко. – К.: Дакор, КНТ, 2007. – 316 с.
2. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
3. Болдырев Г. И. Лекции по финансовой науке / Г. И. Болдырев. – М.: НКФ СССР, 1928. – 408 с.
4. Василик О. Д. Державні фінанси України: [підруч.] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
5. Романенко О. Р. Фінанси: [підруч.] / О. Р. Романенко. – К.: Центр Навчальної Літератури, 2003. – 312 с.
6. Місцеві фінанси: [підруч.] / за ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
7. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
8. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
9. Базилевич В. Д. Державні фінанси: [навч. посіб.] / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
10. Нагребельний В. П. Фінансове право України: методи та правові форми фінансової діяльності держави [Електронний ресурс] / В. П. Нагребельний. – Режим доступу: <http://libr.org.ua>.
11. Артус М. М. Бюджетна система України: [навч. посіб.] / М. М. Артус, Н. М. Хижа. – К.: Європ. ун-ту, 2005. – 220 с.
12. Кормич Л. І. Державна соціальна політика та майнове розшарування в Україні, III міжнародна конференція «Розвиток демократії та демократична освіта в Україні» [Електронний ресурс] / Л. І. Кормич, Е. А. Гансова. – Режим доступу: <http://www.edportal.org.ua>.
13. Занфіров В. Розвиток діяльності органів управління і влади в регіоні / В. Занфіров // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. / редкол.: С. М. Серьогін (голов. ред.) та ін. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2006. – Вип. 1 (23). – С. 181–188.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ІНТЕНСИВНОГО РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті висвітлено проблеми досягнення продовольчої безпеки на засадах підвищення якісних показників продовольчих продуктів як пріоритетного напрямку в розвитку продовольчого ринку України. Надано можливі шляхи підвищення якісних показників продовольчих продуктів як заходи по підвищенню їхньої конкурентоспроможності.

In the article there are the problems of achievement of food safety lighted up, on the bases of rise of high-quality indexes of food products as priority direction in food market development of Ukraine. There are given the possible ways of rising of the high-quality indexes of the food products as special measures on the rise of their competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Характерною рисою сьогодення є досягнення національної безпеки держави пріоритетними компонентами якої є досягнення екологічної та продовольчої безпеки. Особливої актуальності на сьогодні набуває досягнення саме продовольчої безпеки з огляду вступу України до СОТ і вимог яких вона має дотримуватися в цьому зв'язку. Враховуючи ці умови особливої уваги потребує підвищення якісних показників продовольчих товарів для підвищення їх конкурентоспроможності та надання можливості виходу на міжнародні ринки.

Безпека харчової продукції і продовольчої сировини є однією з вирішальних складових економічної безпеки кожної держави й визначається спроможністю країни ефективно контролювати виробництво й ввезення безпечного та якісного продовольства на загальновизнаних у світі засадах. Ця сфера діяльності у людському суспільстві має надзвичайно важливі гуманітарний, соціальний, економічний і політичний аспекти.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізуючи ряд робіт провідних вчених [1, с.6-7; 2, с.220; 3, с.156-159; 4, с.12; 5; 6, с.248] з питань продовольчої та національної безпеки можна зробити висновки, що існуюча структурна жорсткість формування продовольчої безпеки України зумовлена тим, що державна політика поки що не базується на ринкових критеріях, а існуюча система її реалізації не відповідає змінам, що проходять у суспільстві, а тим більше економіці, що трансформується. Цей процес потребує досить виваженого системного аналізу поточних процесів і моделювання їх розвитку на перспективу.

На думку Б.М. Данилишина життєво важливим фактором розвитку українського суспільства 90-х років стала проблема забезпечення продовольчої безпеки як невід'ємної складової національної безпеки нашої держави. Відносно цієї проблеми, необхідно відмітити, що відтворення продуктів харчування безпосередньо пов'язано із аграрним сектором, якому наше суспільство приділяє багато уваги. Згідно із прийнятими критеріями оціночним показником такого підходу є співвідношення фактичного і бажаного рівнів продовольчого споживання. Фактичне становище у споживанні продовольчих продуктів вказує про недостатній рівень продовольчого споживання на даний час в Україні. Особливо загрозливе становище склалося у сфері споживання продуктів тваринництва як основних носіїв білків, насамперед м'яса та рибних продуктів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Україна відноситься до країн, в яких адміністративно-територіальні інституції володіють структурними складовими з розвинутим продовольчим комплексом і яким притаманні як позитивні, так і негативні явища у забезпеченні продовольчої безпеки на відповідній території, але кожна з

них має суттєві відмінності і особливості свого розвитку. До них можна віднести і підхід до формування управління даними територіями, заснований на принципах прямого адміністрування, який при певних умовах може мати довготермінові наслідки у сфері суспільного виробництва. Враховуючи позитивні зрушення в українському суспільстві протягом останніх років, наслідком яких є розвиток фермерських структур і інших суб'єктів сільськогосподарського виробництва різних форм власності, проблема розробки засад забезпечення продовольчої безпеки у регіональному аспекті є особливо актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних пріоритетів у досягненні продовольчої безпеки України в умовах інтенсивного розвитку продовольчого ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині достатньо актуальною та гострою є проблема продовольчої безпеки як в розрізі держави, так і окремих її регіонів. При цьому в чинному правовому полі не завжди є чітке розуміння насущних задач продовольчої безпеки. Важливою умовою досягнення продовольчої безпеки є якість продукції яка потрапляє до споживача, а також стан навколишнього природного середовища для подальшого процесу виробництва якісної продукції. В умовах економічної кризи в Україні, регулювання технічної політики та оцінки якості життя, зростає роль стандартів як найбільш універсального інструменту забезпечення якості.

Розвиток продовольчого комплексу України у регіональному ракурсі, як однієї з гілок формування продовольчої безпеки, передбачає вивчення її особливостей у структурі суспільних відносин та взаємозв'язків між об'єктами даного суспільства, регіональна система розглядається у більш широкому контексті, який включає у себе такі соціальні чинники (економічні, політичні, ідеологічні, психологічні та іншого характеру).

Реалізація системного підходу в цій сфері іманентно містить три основних моменти: системний підхід до об'єкта територіального устрою і розвитку продовольчого комплексу регулювання, системний підхід до регулювальника територіального устрою і розвитку продовольчого комплексу та загальносистемний зв'язок територіального устрою і розвитку продовольчого комплексу та суспільних відносин.

Наявність багатоваріантних підходів у сфері реформування устрою України викликає необхідність розгляду проблеми з правових і системних позицій, а також із врахуванням тих змін, які пройшли в українському суспільстві протягом останніх років його розвитку, а також можливих наслідків, які можуть виникнути в результаті їх втілення в життя. З позицій розвитку українського суспільства основні напрямки вирішення даної проблеми заключаються в розміщенні продуктивних сил нашої держави, і основою його реалізації повинно стати формування комплексної програми розвитку регіонів, а також її адміністративних складових, а гарантом таких трансформаційних процесів повинна стати законодавча і судова гілки влади.

Безпека харчової продукції і продовольчої сировини є однією з вирішальних складових економічної безпеки кожної держави й визначається спроможністю країни ефективно контролювати виробництво й ввезення безпечного та якісного продовольства на загальновизнаних у світі засадах. Ця сфера діяльності у людському суспільстві має надзвичайно важливі гуманітарний, соціальний, економічний і політичний аспекти.

В Європейському Союзі ефективно діють не тільки загальні нормативні і правові акти, й обширний перелік специфічних вимог і норм, метою яких є забезпечення безпеки харчових продуктів. Наглядом займаються три державні структури: Міністерство сільськогосподарства, Міністерство соціальних справ і міністерство економіки та комунікацій.

Основні засади регулювання містяться в Законі Про харчові продукти, Постанові Європейського парламенту і Ради ЕС № 178/2002/ЕС, в яких встановлюються загальні принципи і вимоги правових норм в галузі харчових продуктів. Всі постанови діють в країнах-членах напрямую тобто без їх обговорення в законодавстві кожної окремої країни. Однак вимоги директив повинні вноситися до внутрішніх нормативно-правових актів.

На сьогодні показники, по яким можна робити висновок про стан продовольчої

безпеки України досягли критичного значення. Міністерство економіки оприлюднило перший звіт про стан продовольчої безпеки країни, відповідно до якого в 2007 році в Україні спостерігали загрозу нестачі рибопродуктів, фруктів, олій та інших продуктів. Згідно з методологією, нормальною вважають ситуацію, коли частка імпортованих продуктів не перевищує 30%. Однак із загального обсягу спожитих 2007 року рибопродуктів імпортовані становили 71,1%, фруктів 64%, олії (через закупівлі пальмової олії для потреб харчової промисловості) 56,5% [2, с.33].

Проаналізувавши Закон України „Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі” № 250-VI від 10.04.08 можна дійти висновку, що вступ України в СОТ з одного боку повинен відкрити дорогу українській продукції на європейські ринки, але з іншого боку не визначені переваги та недоліки, які отримає аграрне виробництво за цих умов. Для виведення Української продукції на міжнародні ринки необхідно запровадити систему підтвердження відповідності продукції до міжнародних вимог, гарантувати якість товару. Тому особливої актуальності для України набуває питання поліпшення рівня економічної та продовольчої безпеки шляхом приросту виробничої потужності підприємств харчової галузі з особливим акцентом на рівень якості, безпеки та соціальної доступності продукції.

З огляду на бажання України інтегруватися в міжнародне співтовариство необхідно сприяти створенню відповідності з міжнародно узгодженими критеріями, принципами та орієнтирами в питаннях якості, що сприятиме досягненню продовольчої безпеки в Україні. Такі дії також сприятимуть прогресу у напрямку взаємного визнання в питаннях оцінки відповідності, а також покращанню якості української продукції.

З цією метою доцільно: сприяти розвитку відповідного співробітництва між організаціями та установами, що спеціалізуються в цих галузях; сприяти застосуванню технічних правил Співтовариства та європейських стандартів і процедур оцінки відповідності; дозволити здійснювати обмін досвідом та технічною інформацією в галузі управління якістю (стаття 56 Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами). Важливою умовою досягнення продовольчої безпеки є якість продукції яка потрапляє до споживача, а також стан навколишнього природного середовища для подальшого процесу виробництва якісної продукції.

Доцільно стверджувати що посилення заходів нетарифного захисту внутрішнього ринку сприятиме розвитку добросовісної конкуренції на ньому. З огляду на викладене та згідно державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку передбачається проведення заходів державної політики щодо формування та розвитку продовольчих ринків. Розвиток цих ринків дасть можливість задовольнити попит суб'єктів внутрішнього ринку в товарах вітчизняного виробництва та забезпечити рівновагу попиту і пропозицій на них.

В Україні необхідно здійснювати постійний моніторинг продовольчих ринків. Крім того, держава повинна стимулювати їх розвиток. Необхідно більш якісно та чітко задіяти механізми субсидіювання та пільгового кредитування; бюджетування та налагодження сприятливого інвестиційного «клімату», залучення іноземного фінансування.

Розв'язання проблеми щодо необхідності розвитку добросовісної конкуренції на внутрішньому ринку України необхідно здійснювати шляхом удосконалення митно-тарифної політики, реформування податкової системи, приведення системи надання державної допомоги до міжнародних вимог, удосконалення системи технічного регулювання та захисту прав споживачів.

Разом з тим, необхідно більш чітко деталізуватися на ресурсному потенціалі реалізації конкурентних переваг регіону. Мова йде про спеціалізацію регіону на основі місцевих відмінностей та нетрадиційних переваг, які можуть стати основою створення специфічних факторів конкурентних переваг. Адже найважливішим показником успішності конкурентної боротьби є не стільки частка на ринку, скільки взаємозв'язок та обмін. В умовах регіону

немає пріоритетних галузей, всі вони мають однакове значення, оскільки підприємства будь-якої галузі можуть підвищувати продуктивність та виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Для підвищення конкурентоспроможності (продуктивності) регіону фактори виробництва повинні постійно розвиватися у напрямі зростання ефективності, якості й рівня спеціалізації згідно з галузевим спрямуванням його економіки [6, с.218].

Методологічний аналіз проблемних питань в цьому аспекті свідчить, що кількісну оцінку продовольчої безпеки формують 2 групи показників:

- рівня та динаміки споживання основної групи продуктів харчування по різних групах населення (в залежності від їх доходів);
- рівня самозабезпеченості країни (регіону) продовольством [6, с.219].

Нині екологічний фактор є важливим критерієм вибору, орієнтиром для прийняття оптимальних управлінських рішень в сфері господарської діяльності. Доцільно стверджувати що посилення заходів нетарифного захисту внутрішнього ринку сприятиме розвитку добросовісної конкуренції на ньому. З огляду на викладене та згідно державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку передбачається проведення заходів державної політики щодо формування та розвитку продовольчих ринків. Розвиток цих ринків дасть можливість задовольнити попит суб'єктів внутрішнього ринку в товарах вітчизняного виробництва та забезпечити рівновагу попиту і пропозицій на них.

Висновки і перспективи подальших розробок. На етапі ринкових перетворень особливого значення потребує розробка концепції продовольчої безпеки держави в контексті забезпечення її сталого розвитку. Це, в свою чергу, визначає еколого-економічну складову як інструмент оцінки якості харчової продукції.

Виходячи з вищевказаного, можна стверджувати, що проблема екологізації виробництва сировини для харчової та переробної промисловості є однією з глобальних проблем сучасності, яка потребує нагального вирішення. Сприяння досягненню продовольчої безпеки можливо лише за умов ефективного та економічного контролю аспектів санітарії і безпеки місцевих та імпортованих товарів, забезпечення якості державних закупівель, загальної економії завдяки одноразовому випробуванню продуктів і високій репутації національних продуктів на експортних ринках.

Література

- 1 Коренюк П. І. Еколого-економічна ефективність відтворювальної системи продовольчого комплексу: теорія, методологія, практика: [монографія] / П. І. Коренюк. – Дніпропетровськ, ДДФА, 2005. – 347 с.
- 2 Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / [Л. В. Дейнеко, А. О. Коваленко, П. І. Коренюк, Е. І. Шелудько]. – К.: Наук. думка, 2007. – 276 с.
- 3 Страшинська А. В. Нарощування інноваційного потенціалу як фактор стратегічного розвитку підприємств продовольчого ринку / А. В. Страшинська // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодення: матеріали міжнарод. наук. конф. (Київ, 20 берез. 2009 р.) / РВПС України НАН України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 3 – С. 156–159.
- 4 Галушкіна Т. П. Економіка природокористування: [навч. посіб.] / Т. П. Галушкіна. – Харків: Бурун Книга, 2009 – 480 с.
- 5 Одінецов М. М. Кон'юнктура регіонального ринку молока і молокопродуктів [Електронний ресурс] / М. М. Одінецов, Т. М. Одінецова, О. М. Одінецов. – Режим доступу: <http://www.gska2.rada.gov.ua>.
- 6 Нижник О. М. Продовольча безпека: аналіз еколого-економічних проблем та шляхи їх вирішення / О. М. Нижник // Вісник Сумського державного аграрного університету: Спеціальний випуск «Екологічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції», 2000. – 496 с.

ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті розглядаються питання понятійного апарату дослідження конкурентоспроможності регіонів. Запропоновано систему взаємопов'язаних визначень понять: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, конкурентна позиція та інші, пов'язанні з категорією конкурентоспроможності регіону. Визначено ієрархію цих понять. Встановлено взаємозалежність конкурентоспроможності регіону та конкурентоспроможності суб'єктів інших рівнів.

In article questions of the conceptual device of research of the competitiveness for regions are considered. The system of the interconnected definitions of concepts is offered: a competition, competitiveness, competitive advantage, competitive a position and others, connected to a category competitiveness of region. The hierarchy of these concepts is determined. Interdependence of competitiveness of region and competitiveness of subjects of other levels is established.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання конкурентоспроможності регіону сьогодні вкрай актуальне, оскільки в сучасних умовах саме конкурентоспроможність стає вирішальним фактором розвитку економіки й однієї з основних цілей стратегії розвитку регіону. Однак багато проблем визначення та формування конкурентоспроможності регіону і ролі держави у цьому процесі залишаються невирішеними. Немає чітко розуміння, як різні визначення конкурентоспроможності та пов'язанні з нею поняття співвідносяться між собою.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У літературних джерелах існує різнобій у підходах до визначення конкурентоспроможності. Наприклад, одні автори розглядають конкурентоспроможність як здатність суб'єкта досягати успіху у досягненні цілей в економічному суперництві з іншими суб'єктами, другі як місце суб'єкту на внутрішньому та зовнішньому ринках і спроможність утримувати свою частку на ринку, треті як здатність продуктивно використовувати ресурси, в першу чергу, робочу силу та капітал, четверті – виробляти товари та послуги для національного та зовнішнього ринків, п'яті – як забезпечення високого рівня життя (добробуту) населення, а шості взагалі вважають, що застосування поняття конкурентоспроможності до економіки регіону необґрунтовано, оскільки жоден з регіонів не стає банкрутом у випадку неуспіху (як це відбувається з підприємствами) [1, с.76, 2, с.67, 3, с.17; 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутня система взаємопов'язаних визначень понять конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, конкурентна позиція та інших понять, пов'язаних з категорією конкурентоспроможності регіону.

Постановка завдання. Запропонувати систему взаємопов'язаних визначень понять дослідження конкурентоспроможності регіонів України, визначити ієрархію цих понять. Встановити взаємозв'язок та взаємозалежність конкурентоспроможності регіону та конкурентоспроможності суб'єктів інших рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до аналізу та визначення поняття конкурентоспроможності регіону необхідно провести аналіз існуючих визначень поняття конкуренція. Існують різні способи визначення понять, які орієнтовані на потреби дослідження різних наук, але всі вони ставлять своєю метою чітко відокремити клас об'єктів, процесів, явищ певного типу від інших шляхом виявлення істотних ознак, які властиві елементам цього класу. Найбільш відомий і широко розповсюджений спосіб

полягає у визначенні родового поняття (класу), до якого відноситься визначуване поняття, та встановленні істотних ознак, які характеризують видову відмінність цього поняття. Такий спосіб широко використовується авторами при визначенні поняття конкуренція. Виходячи з цього були проаналізовані визначення поняття конкуренція (от лат. *Conscutere* – зіштовхуватися), запропонованих А. Смітом, Ал. Маршаллом, М. Портером, Я. Гордоном, Г. Азоевим, А. Бузгаліним, І. Гараєвим, І. Должанським, П. Завьяловим, Л. Качалиною, Б. Райзбергом, Л. Лозовським, Г. Рузовим, В. Мартиновим, Р. Фатхудиновим, І. Шумпетером, Фр. Хайеком, А. Юдановим та іншими авторами [1, с.72, 4]. У визначеннях конкуренції найбільш часто в якості родового поняття використовується боротьба (суперництво). Також використовуються процес, механізм, регулятор. На наш погляд боротьба (суперництво) краще відокремлює поняття «конкуренція» від інших понять і точніше передає його сутність. Щодо поняття «процес», то воно є більш ширшим ніж боротьба, яка є одним з видів процесу. Поняття «механізм» та «регулятор» мають дуже широке тлумачення і, на наш погляд, не відображають головну сутність поняття конкуренція.

У результаті аналізу визначень конкуренції були виділені істотні ознаки цього поняття: суб'єкти конкуренції; ціль конкуренції; наслідки конкуренції.

Що стосується суб'єктів конкуренції, то, в основному, у визначеннях йде мова про підприємства, юридичних та фізичних осіб, виробників товарів та послуг, господарські суб'єкти, ринкові суб'єкти. Узагальнення цього переліку можна зробити запропонувавши термін «економічні суб'єкти». Це в подальшому дозволить оперувати і такими суб'єктами як регіон та країна.

Головний акцент у визначеннях поняття конкуренція зроблено на її ціль, яка різними авторами визначалась як отримання найбільших вигод (благ); місце на за ринку та його утримання; отримання найкращих умов продажу та купівлі; залучення як можна більшої кількості покупців та інше. Якщо ретельно розглянути ці цілі, то стане ясно, що усі вони за виключенням першої не є кінцевими. Усі вони в кінцевому результаті спрямовані на отримання найбільших вигод (благ). Таким чином, можна зробити висновок, що головною і кінцевою ціллю конкуренції є отримання найбільших вигод (благ). Таке визначення цілі дозволить її конкретизувати в залежності від рівня її розгляду та рівня суб'єктів.

Крім цих головних істотних ознак деякі автори розглядають ще одну істотну ознаку, пов'язану з наслідками конкуренції, до яких найчастіше відносять:

- обмеження можливості кожного суб'єкта самостійно впливати на загальні умови реалізації товарів та послуг на ринку;
- стимулювання виробництва більш якісних та дешевших товарів та послуг;
- забезпечення появи вибору у споживача.

Виходячи з вищевикладеного можна запропонувати структуру поняття конкуренція (рис. 1) та надати узагальнене визначення цього поняття. Конкуренція – це боротьба (суперництво) між економічними суб'єктами за отримання найбільших вигод (благ), яка обмежує можливості кожного суб'єкта самостійно впливати на загальні умови реалізації товарів та послуг на ринку, стимулює виробництво більш якісних та дешевших товарів та послуг, забезпечує появу вибору у споживача.

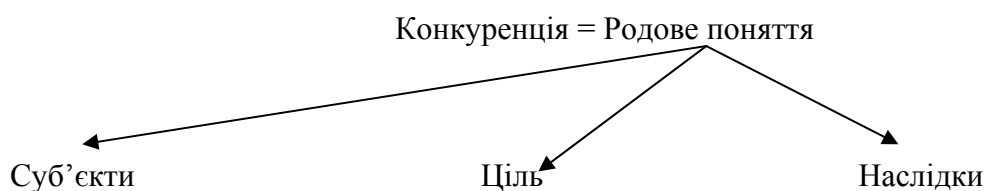


Рис. 1. Структура поняття конкуренція

Визначившись з поняттям конкуренції перейдемо до визначення поняття конкурентоспроможність регіону. Здійснимо це двома шляхами: на основі вищенаведеного узагальненого визначення поняття конкуренція та основі аналізу визначень

конкурентоспроможності, запропонованих різними авторами. Саме слово конкурентоспроможність говорить про здатність до конкуренції. Виходячи з цього та узагальненого визначення конкуренції поняття конкурентоспроможності можна визначити наступним чином. Конкурентоспроможність – це здатність економічного суб'єкта до боротьби з іншими економічними суб'єктами за отримання найбільших вигод (благ), яка обмежує можливості кожного суб'єкта самостійно впливати на загальні умови реалізації товарів та послуг на ринку, стимулює виробництво більш якісних та дешевших товарів та послуг, забезпечує появу вибору у споживача.

Крім цього, визначимо поняття конкурентоспроможності регіону на основі аналізу визначень, що запропоновані у працях М. Гельвановського, П. Завьялова, М. Портера, А. Селезнева, І. Сергеева, Р. Фатхутдінова, В. Василенко, Л. Шеховцевої та інших авторів [1, с.76, 2, с.67, 3, с.17]. Для цього знову використаємо метод, заснований на визначенні родового поняття та встановленні істотних ознак.

У якості родового поняття використовуються: здатність, можливість, положення на ринку, продуктивність, властивість. У більшості визначень конкурентоспроможності родовим поняттям є здатність. Близьким до нього є поняття можливість.

Щодо визначення істотних ознак, то до них, виходячи з визначень конкурентоспроможності можна віднести такі:

- продуктивність (продуктивно використовувати ресурси і, в першу чергу, робочу силу та капітал; збільшувати прибуток; реалізовувати економічний потенціал; ефективно забезпечувати процес відтворення факторів виробництва; виробляти конкурентоздатні товари та послуги для національного та зовнішнього ринку);
- рівень життя (підтримувати високі темпи реального доходу людей; забезпечувати високі стандарти життя населення; дотримуватися міжнародних екологічних стандартів);
- місце на ринку (місце на внутрішньому та зовнішньому ринках, підтримувати частку на ринку);
- створення сприятливого інституційного середовища (забезпечення умов для успішного розвитку; залучення та підтримка успішних підприємств; реалізація власних та залучених можливостей для розвитку).

Виходячи з вищевикладеного, можна запропонувати структуру поняття конкурентоспроможності регіону (рис. 2).

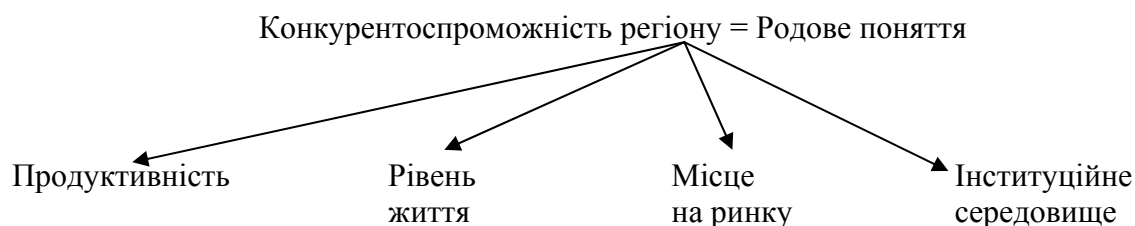


Рис. 2. Структура поняття конкурентоспроможності регіону

На підставі цього конкурентоспроможність регіону можна визначити як здатність продуктивно використовувати ресурси, забезпечувати високі стандарти життя населення та дотримуватися міжнародних екологічних стандартів, займати відповідне місце на внутрішньому та зовнішньому ринках, створювати умови для успішного розвитку.

Таким чином, ми отримали узагальнене визначення поняття конкурентоспроможності та визначення конкурентоспроможності регіону. Проаналізуємо обидва визначення і спробуємо побудувати одне, яке буде охоплювати, з одного боку, сутність конкурентоспроможності регіону, а з іншого боку, буде операційним, тобто може бути використано при розробці методів та засобів вирішення практичних задач, пов'язаних з цим поняттям. Виходячи з аналізу можна зробити висновки:

- головна сутність поняття конкурентоспроможності викладена у першому визначенні і полягає в наступному - це здатність економічного суб'єкта до боротьби з іншими економічними суб'єктами за отримання найбільших вигод (благ);

– більшість авторів визначень поняття конкурентоспроможності регіону визначають, що це здатність забезпечити високу продуктивність використання ресурсів та високий рівень життя населення. На наш погляд, такий підхід не відображає причинно-наслідковий зв'язок, який полягає в наступному. Обсяг створюваних вигод (благ) залежить від продуктивності використання ресурсів. У свою чергу, рівень життя населення та дотримання екологічних стандартів залежить від обсягу вигод (благ).

– визначення конкурентоспроможності регіону, як його здатність займати певне місце на внутрішньому та зовнішньому ринках (та утримувати певну частку ринку), на наш погляд, не виправдано, бо це не є його кінцевою метою. Місце на ринку може розглядатися лише як одну з умов на шляху до отримання найбільших вигод (благ).

– визначення здатності до створення умов для успішного розвитку як однієї з ознак конкурентоспроможності регіону, наш погляд, цілком обґрунтовано, бо дозволяє врахувати, що конкурентоспроможність регіону це, не тільки статична, але й динамічна його характеристика.

Виходячи з викладеного пропонується таке визначення конкурентоспроможності регіону – це здатність регіону до боротьби з іншими регіонами за отримання найбільших вигод (благ) з метою забезпечення високого рівня життя населення та дотримання екологічних стандартів. Визначальними факторами конкурентоспроможності регіону є продуктивність використання ресурсів та створення умов для розвитку, в першу чергу, сприятливого інституційного середовища. Це визначення дозволяє:

– по-перше, визначити інтегральний показник конкурентоспроможності – отримання найбільших вигод (благ). Даний показник підлягає конкретизації в залежності від рівня розгляду. Так, для підприємств це прибуток, для регіону – валовий регіональний продукт, для країни – валовий внутрішній продукт.

– по-друге, визначити мету підвищення конкурентоспроможності регіону та країни як досягнення високого рівня життя населення та дотримання екологічних стандартів.

– по-третє, визначити головні фактори, від яких залежить конкурентоспроможність регіону та країни - продуктивність використання ресурсів та умови для розвитку, в першу чергу, стан інституційного середовища.

Здійснений вище семантичний аналіз понять конкуренція та конкурентоспроможності регіону, запропоновані поняття конкуренції та конкурентоспроможності регіону дозволяють перейти до аналізу та визначенню низки понять, пов'язаних з поняттям конкурентоспроможності регіону, та побудувати єдину систему понять, на підставі яких можна досліджувати конкурентоспроможність регіону. Розглянемо наступні поняття: фактори конкурентоспроможності (конкурентні фактори), конкурентна перевага, конкурентний потенціал, конкурентна позиція.

Фактори конкурентоспроможності. Більшість авторів визначають їх шляхом перелічення. Це не найкращий спосіб визначення, бо цих факторів досить багато і перелічити усі важко. Крім того, при переліченні деякі автори в перелік включають фактори серед яких є такі, котрі включають в себе інші фактори, або перетинаються, або є дуже загальними. В той же час, ряд авторів визначають фактори конкурентоспроможності як все те, що може забезпечити та впливає на конкурентоспроможність [5]. Тобто з математичної точки зору конкурентоспроможність це функція, а фактори конкурентоспроможності це її аргументи

$$КС = f(\phi_1, \phi_2, \dots, \phi_N), \quad (1)$$

де, КС – конкурентоспроможність,

$\phi_1, \phi_2, \dots, \phi_N$ – фактори конкурентоспроможності.

У подальшому будемо використовувати таке визначення: фактори конкурентоспроможності – це все те, що може забезпечити та впливає на конкурентоспроможність. Як вже вище було визнано, головними факторами, які визначають конкурентоспроможність регіону є продуктивність використання ресурсів та умови для його розвитку. Виходячи з того, що це інтегральні фактори можна казати про ієрархію факторів

конкурентоспроможності регіону.

Конкурентний потенціал. Ряд авторів визначають це поняття як сукупність конкурентних переваг, другі як наявність та можливість більш ефективного використання усіх видів ресурсів регіону, треті як сукупність наявних природних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та можливостей об'єктів і/або суб'єктів господарювання, які забезпечують їм перевагу перед конкурентами [6]. Для визначення поняття конкурентний потенціал регіону доцільно звернутися до визначення поняття потенціал. Згідно Великого енциклопедичного словника потенціал (від лат. *potetia* – сила) - джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використанні для вирішення якої-небудь задачі, досягнення мети; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній області. Виходячи з цього конкурентний потенціал можна визначити як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використанні для досягнення успіху у конкурентній боротьбі. З назви цього поняття можна зробити висновок, що конкурентоспроможність залежить від конкурентного потенціалу. Тобто його можна розглядати як інтегральним фактором конкурентоспроможності або як сукупність факторів конкурентоспроможності. На наш погляд це більш логічно, ніж визначення конкурентного потенціалу як сукупність конкурентних переваг.

Конкурентна позиція. Це місце (позиція) регіону по відношенню до інших регіонів по окремому показнику (індикатору) або групі показників (індикаторів), які характеризують саму конкурентоспроможність, її складові, фактори конкурентоспроможності, конкурентний потенціал.

Конкурентна перевага. Деякі автори ототожнюють це поняття з конкурентними факторами. Наприклад, Л. Глезман визначає конкурентні переваги регіону, як сукупність факторів і умов, що визначають конкурентоспроможність регіону [7, с.9]. На наш погляд, це суперечить сутності поняття конкурентні переваги. З самої назви поняття можна зробити висновок, що мова йде про певну перевагу, пов'язану з самою конкурентоспроможністю, її складовими, факторами конкурентоспроможності, конкурентним потенціалом, конкурентною позицією. Виходячи з цього пропонується визначити поняття конкурентна перевага наступним чином.

Конкурентна перевага – це перевага по окремому показнику (індикатору) або групі показників (індикаторів), які характеризують саму конкурентоспроможність, її складові, фактори конкурентоспроможності, конкурентний потенціал, конкурентну позицію.

Таким чином, пропонується система взаємопов'язаних понять дослідження конкурентоспроможності регіону, які утворюють певну ієрархію (рис. 3).

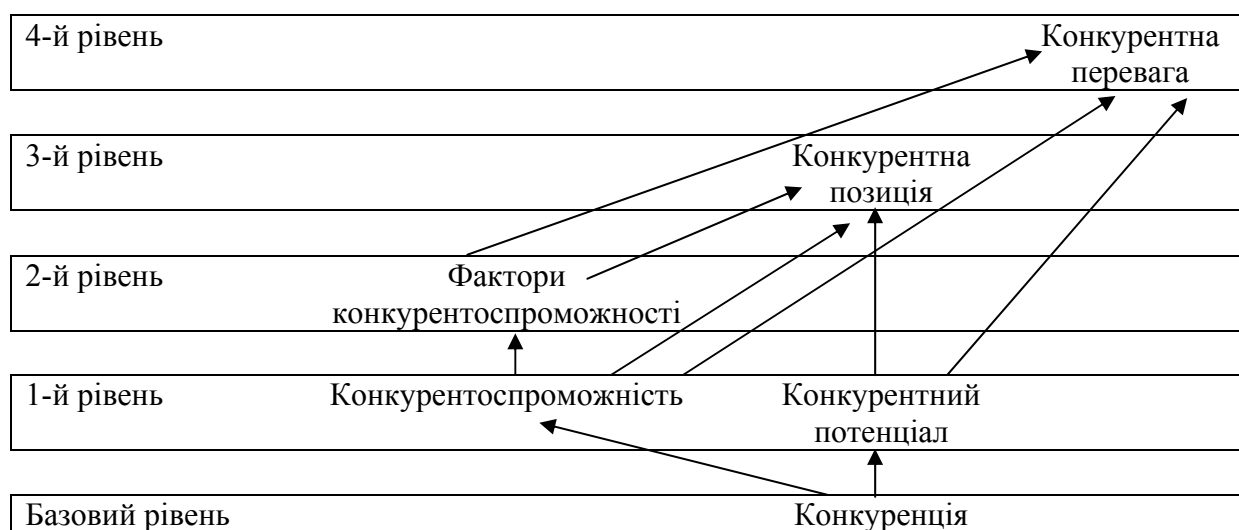


Рис. 3. Ієрархія понять

Важливим моментом побудування понятійного апарату дослідження конкурентоспроможності регіону є встановлення взаємозв'язку та взаємозалежності

конкурентоспроможності регіону та конкурентоспроможності суб'єктів інших рівнів. Для вирішення цієї задачі спочатку розглянемо ієрархію суб'єктів конкурентоспроможності та визначимося з поняттям регіон. Широке розповсюдження отримала ієрархія, пов'язана з економічними рівнями: мікро, мезо та макро рівень. Відповідно в якості суб'єктів конкурентоспроможності розглядаються підприємства, регіони та країни. Деякі автори вважають, що конкурентоспроможність регіону визначається конкурентоспроможністю підприємств, які знаходяться на території регіону [8]. На наш погляд, це спрощений погляд на розглянуті питання та регіон. Щодо визначення поняття «регіон», то дослідники по-різному підходять до цього питання. Одні визначають його як економічний район, другі – як адміністративно-територіальну одиницю, треті – виходячи з етнічних та мовних позицій. При визначенні поняття регіон, слід враховувати, що теорія регіонального росту, повинна бути пов'язана з вирішенням практичних задач державного управління спираючись на наявні статистичні дані. Тому доцільно розглядати регіони як існуючі адміністративно-територіальні одиниці. В подальшому ми будемо розглядати регіон (область) як адміністративно-територіальну одиницю, яка характеризується цілісністю, спеціалізацією та наявністю адміністративних органів управління. Таке визначення відповідає наявній законодавчій базі та організацій структурі органів управління в Україні.

Грунтуючись на цьому визначенні регіону можна вважати, що в регіоні крім підприємств як суб'єктів конкурентоспроможності є ще й інші суб'єкти. Це органи місцевої влади та фізичні особи. Органи місцевої влади конкурують за бюджетні ресурси, залучення приватних інвестицій та людського капіталу, надання регіону більше сприятливих економічних умов у порівнянні з іншими, відстоюють інтереси великих структуроутворюючих підприємств регіону, шукають можливість для самостійного налагодження міжнародних зв'язків, намагаються адміністративними мірами захистити місцевого виробника й т. ін. Фізичні особи конкурують за отримання найкращих умов життя. Представники цих трьох груп суб'єктів взаємодіють між собою, мають загальні групові інтереси, спільно працюють на залучення й утримання капіталу, інновацій, кваліфікованих працівників і т. ін. В той же час в певних ситуаціях їх інтереси не співпадають і, навіть, вступають у протиріччя.

Таким чином, нижній рівень ієрархії суб'єктів конкурентоспроможності складають не тільки підприємства, але й органи місцевої влади та фізичні особи. Відповідно конкурентоспроможність регіону визначається конкурентоспроможністю підприємств, органів влади та фізичних осіб, розташованих на території регіону, але не тільки ними.

Конкурентоспроможність регіону визначається ще й станом конкурентного середовища у регіоні, а саме наявністю сприятливого податкового середовища, розвиненого фінансового ринку, ефективної регуляторної політики, умов для справедливої конкуренції. Стан конкурентного середовища у регіоні, в першу чергу, залежить від політики місцевих та центральних органів влади. Ступінь посилення ринкових позицій на зовнішніх ринках окремого підприємства все в більшій мірі зміщується від рівня конкурентоспроможності продукції (підприємства) до рівнів конкурентоспроможності регіону та держави. Положення підприємств на зовнішніх ринках, рівень його інвестиційної привабливості для стратегічних партнерів і ступінь довіри споживачів багато в чому визначаються рівнем конкурентоспроможності регіону та держави як гаранта створення привабливих умов для підприємницької діяльності та вкладення капіталу.

Таким чином, конкурентоспроможність рекурсивна у тому розумінні, що конкурентоспроможність суб'єктів нижнього рівня визначається конкурентоспроможністю суб'єктів більш високого рівня. І навпаки, конкурентоспроможність суб'єктів верхнього рівня визначається конкурентоспроможністю суб'єктів більш низького рівня.

На відміну від конкурентоспроможності підприємства, суть котрої полягає в здатності одержання найбільшого прибутку, конкурентоспроможність регіону як поняття ширше, і полягає у здатності одержання найбільшого валового регіонального продукту, який поряд із прибутком підприємств включає в себе доходи домогосподарств і податки. Таким чином,

говорячи про конкурентоспроможність регіону, варто мати на увазі, що вона обумовлює необхідність оптимального співвідношення інтересів підприємств, фізичних осіб і органів місцевої влади. Це пов'язане з тим, що в деяких випадках конкурентоспроможність підприємств може вступати в протиріччя з конкурентоспроможністю регіону і країни. Наприклад, у результаті зниження рівня заробітної плати та стандартів безпеки підвищується конкурентоспроможність підприємств, але погіршується рівень і якість життя жителів, що приводить до зниження конкурентоспроможності регіону і країни.

Можна констатувати, що існує взаємозв'язок і взаємний вплив конкурентоспроможності суб'єктів різного рівня. При дослідженні взаємозв'язку конкурентоспроможності суб'єктів різних рівнів значний інтерес представляють фактори внутрішнього середовища (ендогенні фактори) та зовнішнього середовища (екзогенні фактори). В залежності від суб'єкта конкурентоспроможності одні і ті ж фактори можуть бути ендегенними або екзогенними. Наприклад, ендегенні фактори регіону є екзогенними по відношенню до підприємств регіону. Особливе значення для конкурентоспроможності суб'єкта мають екзогенні фактори. Для того щоб витримати конкуренцію суб'єкт змушений адаптуватися до факторів зовнішнього середовища. При цьому кожний суб'єкт самостійно вирішує проблему адаптації, намагаючись підсилити позитивний вплив і нейтралізувати або зменшити наслідки негативного впливу зовнішнього середовища.

Екзогенні фактори конкурентоспроможності мають різні рівні й характер впливу. Можливо поділити ці фактори на три рівня: регіональний, національний і наднаціональний (міжнародний). Саме держава і регіони забезпечують існування певних інституціональних норм використовуючи податкову систему для встановлення відповідних розмірів податків, банківську систему для підтримки відповідних процентних ставок, систему освіти для підготовки та перепідготовки кадрів і т. ін. Вплив цих факторів підсилює або послабляє потенційний рівень конкурентоспроможності суб'єктів.

За інших рівних умов підприємства конкурують один з одним на основі ціни і якості їхніх продуктів. Однак якщо підприємства розташовані в різних регіонах або країнах, у них з'являються додаткові фактори конкурентоспроможності [8]:

- вартість факторів виробництва, які в основному визначають ціну товарів. Наприклад, вартість робочої сили й вартість окремих ресурсів, зокрема, енергетичних, значно впливають на ціну товарів. При цьому є істотні розходження в цих показниках не тільки між країнами, але й серед окремих територій однієї країни;
- стан інфраструктури й навколишнього середовища. Вони є важливими факторами регіональної конкурентоспроможності, які незалежні від підприємств, але впливають на їхню конкурентоспроможність;
- регіональна політика, спрямована на поліпшення бізнес середовища, стимулювання інновацій, підвищення освітнього й професійного рівня населення, забезпечення соціальної злагоди. Регіони мають досить широкий діапазон впливу на конкурентоспроможність фірм-резидентів, розташованих на їхній території. Тому ефективна діяльність місцевих органів влади в регіоні може стати важливим фактором підвищення конкурентоспроможності регіону й підприємств, розташованих на його території;
- національна політика та регулювання впливають на конкурентоспроможність підприємств і регіонів. Наприклад, торговельні норми, членство у міжнародних торговельних організаціях і торговельні угоди, підписані з іноземними державами, мають істотне значення для підприємств. Економічна свобода в багатьох дослідженнях, зокрема, в оцінках конкурентоспроможності Світового економічного форуму та Міжнародного інституту розвитку менеджменту, наведена як важливий показник рівня конкурентоспроможності для країни. Ефективне регулювання державою бізнес середовища сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни, її регіонів та підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Результатом дослідження є такі висновки:

- аналіз існуючих визначень понять конкуренція та конкурентоспроможність

регіону дозволив виділити структуру цих понять у вигляді родового поняття та класів істотних ознак і на цій основі запропонувати узагальнюючі визначення цих понять;

- сутність конкурентоспроможності регіону полягає у здатності до боротьби з іншими регіонами за отримання найбільших вигод (благ), а ціль у досягненні високого рівня життя населення та дотриманні екологічних стандартів;

- визначальними факторами конкурентоспроможності регіону є продуктивність використання ресурсів та створенням умов для розвитку, в першу чергу, сприятливого інституційного середовища;

- запропоновано систему взаємопов'язаних понять дослідження конкурентоспроможності регіону побудована на основі базового поняття – конкуренція, інші поняття є похідні від цього поняття або похідних понять нижчого рівня;

- конкурентоспроможність суб'єктів має ієрархію, яка має рекурсивний характер у тому сенсі, що конкурентоспроможність суб'єктів верхнього рівня залежить від конкурентоспроможності суб'єктів нижніх рівнів, і навпаки, конкурентоспроможність суб'єктів нижнього рівня залежить від конкурентоспроможності суб'єктів верхніх рівнів;

- конкурентоспроможність регіону залежить від конкурентоспроможності підприємств, органів місцевої влади та фізичних осіб, що діють на території регіону, та конкурентоспроможності країни.

У подальшому дослідження має перспективу у напрямку використання запропонованого понятійного апарату при розробці методів оцінки конкурентоспроможності регіонів.

Література

1. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития / под ред. академика Б. В. Буркинского. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических отношений НАН Украины, 2009. – 334 с.
2. Василенко В. Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы / В. Н. Василенко, О. Ю. Агафоненко, В. Е. Будяков. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
3. Шеховцева Л. С. Формирование и моделирование стратегического целеполагания региона как субъекта экономического развития: автореф. дис. на соискание ученой степени доктора экон. наук: специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: региональная экономика / Л. С. Шеховцева. – Калининград, 2008 – 44 с.
4. Гараев И. М. Анализ понятий конкуренция и конкурентоспособность организации [Электронный ресурс] / И. М. Гараев // Информационные и социально-политические аспекты создания современных технологий. – 2003. – № 13. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/liter/75585.html#literature>.
5. Микрюкова Н. Н. Конкурентоспособность региона: факторы и методы оценки [Электронный ресурс] / Н. Н. Микрюкова // Сборник статей Горно-Алтайского государственного университета. – Режим доступа: <http://e-lib.gasu.ru/konf/sssk/archive/2006>.
6. Рахимова Г. С. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности: дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 [Электронный ресурс] / Г. С. Рахимова. – Казань, 2003. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/82762.html>.
7. Глезман Л. В. Стратегия и комплексный механизм реализации конкурентных преимуществ региона: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» [Электронный ресурс] / Л. В. Глезман. – Ижевск, 2005. – 26 с.
8. Логинова В. А. Конкурентоспособность производственных и территориальных экономических систем: взаимосвязь и взаимовлияние [Электронный ресурс] / В. А. Логинова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4(32). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/number.php3?bnumber=32#396>.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

При дослідженні концентрації на всіх рівнях світової економіки важливим питанням є вибір показників, за допомогою яких буде здійснюватися оцінка даного процесу, тому що це має велике значення для контролю за співвідношенням сил конкурентів і можливостями запобігання монополізації на конкретних ринках.

A study of concentration at all levels of the global economy the important issue is the choice of indicators by which can be estimated this process, because it is very important to control the balance of forces and capabilities of competitors to prevent the monopolization on particular markets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На конкурентоспроможність економіки істотно впливає рівень її концентрації. При дослідженні концентрації на всіх рівнях світової економіки важливим питанням є вибір показників, за допомогою яких буде здійснюватися оцінка даного процесу, контроль з боку держави за процесами економічної концентрації та запобігання монополізації ринків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дана проблема вкрай рідко освітлюється в літературі, але окремі аспекти знайшли своє відображення в роботах таких українських вчених як: В.М. Горбатов, А.В. Доровський, О.О. Гаманков, І.О. Білецька, І.Г. Копчинська та інших. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України детально розглянуто у наукових працях О. Пустовойта.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні контроль за процесами економічної концентрації та у сфері запобігання монополізації ринків дещо ускладнений через брак інформації на вітчизняних ринках, а також тому, що розробка цієї проблеми знаходиться на початковому етапі свого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючої системи показників концентрації економіки і ступеня їхнього застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна теорія пропонує цілу систему кількісних і якісних показників, які дозволяють оцінити рівень економічної концентрації окремого ринку чи галузі (рис. 1).

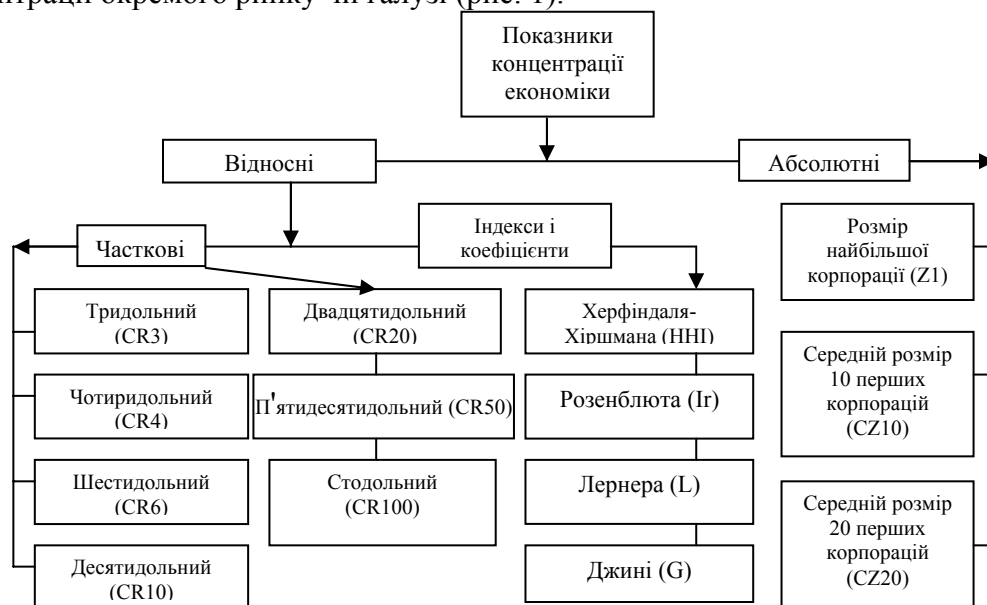


Рис. 1. Класифікація підходів до оцінки концентрації економіки [1, с.120]

В даний час існує декілька підходів до вирішення цієї проблеми, так на рис.1 наведено класифікацію основних з них. Але крім цих перерахованих показників у світовій практиці для виміру ступеня концентрації на ринку використовуються: дисперсія ринкових часток, індекс Холу-Таймана, індекс Бейна, індекс Тобіна, індекс Лінда, індекс ентропії та інші.

При оцінці концентрації економіки використовуються як відносні, так і абсолютні показники.

Індекс концентрації відображає нерівність на ринку, підкреслюючи позицію найбільших фірм, і визначається як сума ринкових часток найбільших продавців ринку:

$$CR = \sum Y_i, \quad i = 1, \dots, k, \quad (1)$$

де Y_i – розмір фірми (наприклад, ринкова частка);

k – кількість фірм, для яких розраховується показник.

Ринкова частка продавця також може обчислюватися на основі відношення чисельності зайнятих, величини активів або величини доданої вартості даної фірми до сукупних значень для ринку в цілому. Чим вище значення даного показника, тим сильніше ринкова влада найбільших фірм, тим сильніше ступінь концентрації на ринку, і тим слабше конкуренція.

В Україні, на відміну від багатьох зарубіжних країн, більш жорстко визначається частка суб'єктів господарювання, яка визнається монопольною. У США та Російській Федерації, наприклад, даний показник складає 65% і більше, в Японії – 50% і більше, в ЄС – 45% і більше. Відповідно до норм статті 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [2] ринкова частка одного суб'єкта господарювання, що перевищує 35%, трьох, що перевищує 50%, і п'яти, що перевищує 70%, є однією з умов, за наявності якої становище суб'єкта господарювання на ринку може бути визначене як домінуюче.

Аналіз структури монополізованих ринків України в галузевому розрізі показано в таблиці 1.

Таблиця 1

Рівень монополізації галузей економіки України в 2008 році

№	Вид діяльності	Рівень монополізації, %
1	Видобування вуглеводнів; допоміжні служби	96,0
2	Інші галузі добувної промисловості	44,6
3	Харчова промисловість	35,0
4	Тютюнова промисловість (виробництво тютюнових виробів)	100,0
5	Текстильна промисловість	48,7
6	Виробництво коксу, продуктів нафто-перероблення та ядерного палива	73,1
7	Виробництво автомобілів	91,3
8	Оброблення відходів	66,6
9	Виробництво електроенергії і газу	100,0
10	Збір, очищення та розподілення води	100,0
11	Роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	43,0
12	Наземний транспорт	74,5
13	Водний транспорт	65,9
14	Авіаційний транспорт	93,7
15	Допоміжні транспортні послуги	73,3
16	Пошта і зв'язок	94,1
17	Асенізація, прибирання вулиць та обробка відходів	100,0

З наведеної таблиці видно, що практично всі проаналізовані галузі є високо монополізованими, що говорить про зростаючу ступень концентрації на цих ринках і про відсутність конкуренції.

Індекс концентрації, в силу великої кількості недоліків, застосовується лише в якості грубого індикатора, який характеризує наявність в галузі невеликої кількості фірм, або як додаткового показника, що застосовується спільно з іншими показниками концентрації.

Серед відносних показників найбільшого поширення набули часткові (CR), які розраховуються за допомогою наступної формули:

$$CR_n = \frac{OP_1 + OP_2 + \dots + OP_n}{OP} \quad (2)$$

де $OP_1, OP_2, \dots, OP_n$ – обсяг продажу (виробництва) продукції відповідно першої, другої та n-ої найбільш великої корпорації на аналізованому ринку (у галузі);

OP – загальний обсяг продажів (виробництва) продукції на аналізованому ринку (у галузі) усіма корпораціями.

Даний показник дозволяє побачити можливості для змови, картелювання та встановлення єдиної цінової політики.

У даний час часткові показники оцінки концентрації економіки розраховуються та досліджуються національною статистикою багатьох країн світу. Так, у США та Франції для цих цілей використовуються часткові показники – CR4, CR8, CR20, CR50 і CR100, в Німеччині, Великобританії і Канаді – CR3, CR6 і CR10, в Росії та Україні – CR3, CR4, CR6, рідше CR8. Часткові показники використовуються для оцінки концентрації в масштабі як світової економіки, так і економік окремих країн і галузей.

Рівень концентрації (конкуренції) економіки США завжди був об'єктом пильної уваги, так, наприклад, згідно з аналізом В.Г. Шеферда, станом на 1939, 1958 і 1980 роки всі американські ринки по чотирьохдольному (CR4) коефіцієнту концентрації розділилися на 4 групи [3, с.78]:

1. Чиста монополія ($CR4 \approx 100\%$).
2. Домінуючі фірми ($50\% < CR4 < 90\%$).
3. Обмежена олігополія ($CR4 > 60\%$).
4. Ефективна конкуренція ($CR4 < 40\%$).

Даний показник дозволяє визначити ступінь впливу на певному ринку, відображає співвідношення кількості фірм і розподіл ринкових часток. Розглянемо значення цього показника для галузей України (табл. 2).

Таблиця 2

Концентрація найбільших компаній за кількістю та обсягом продажів по галузях економіки України

Показник	Галузь	CR3 _{ос} %	Галузь	CR6 _{ос} %	Разом
Компанії, кількість	Оптова торгівля – 189 Електроенергетика – 32 Машинобудування – 29	29,4	Молочна галузь – 27 Меблева галузь – 26 Будівництво – 25	38,6	850
Обсяг продажів, млн. дол.	Оптова торгівля – 24288,5 Чорна металургія – 8056,6 Газова промисловість – 7819,1	48,7	Електроенергетика – 4813,3 Нафтова промисловість – 3448,4 Залізничний транспорт – 3191,2	62,5	82545,6
Середній обсяг, млн. дол.	CZ3 _{ос} = 13388,1		CZ6 _{ос} = 8602,9		

У таблиці наведено дані про концентрацію 3-х і 6-ти провідних галузей в економіці України за кількістю та обсягом продажів найбільших компаній. Питома вага найбільших 3-х і 6-ти компаній провідних галузей економіки України становить відповідно 29,4% і 38,6%, а в обсязі реалізованої продукції відповідно 48,7% і 62,5%. Середній розмір 3-х і 6-ти перших галузей економіки країни за обсягом продажів становить відповідно 13388,1 млн. дол. і 8602,9 млн. дол.

З таблиці так само видно, що в Україні за обсягом продажу продукції питома вага найбільших компаній в оптовій торгівлі, потім в паливній промисловості, металургійній промисловості та енергетиці. У 20 найбільших компаній економіки України за обсягом продажів входять: 5 – оптової торгівлі, 5 – чорної металургії, 3 – газової промисловості, 2 – нафтопереробки, 2 – диверсифікованих фінансових інститути.

Найбільш концентрованими по середньому розміру перших 3-х (CZ3_{КОС}) та 6-ти (CZ6_{КОС}) найбільших компаній, є наступні галузі економіки України: газова промисловість, чорна металургія, нафтова промисловість, електроенергетика та телекомунікації; а найменш концентрованими: готельне господарство, видавнича справа та автомобільний транспорт [1, с.154] (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка сукупного рівня концентрації виробництва у промисловості України в 2007-2008 роках

Великі підприємства	Частка великих підприємств (%)					
	В обсязі реалізованої продукції		В чисельності працівників		У валових капітальних інвестиціях	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
10	19,7	19,2	5,5	5,7	14,6	16,47
20	27,8	28,6	9,2	9,8	21,4	24,60
50	40,9	42,9	15,8	15,7	33,6	34,83
100	51,7	54,5	22,3	24,9	44,3	47,79
150	57,6	60,4	28,3	30,7	51,5	54,76
200	61,4	64,3	33,2	35,9	56,0	57,72

Збільшення частки великих підприємств в обсязі реалізованої продукції, у чисельності працівників, у валових капітальних інвестиціях ілюструє зростаючу концентрацію виробництва в Україні.

Ряд економістів до числа недоліків часткового показника концентрації відносять його «нечутливість» до різних варіантів розподілу часток ринку між корпораціями.

Індекс Херфіндала-Хіршмана (ННІ) є найбільш популярним узагальнюючим показником, який враховує як чисельність фірм, так і нерівність їх положення на ринку. Він розраховується шляхом зведення в квадрат процентної частки ринку кожної з корпорацій і підсумовуванням отриманих результатів:

$$ННІ = p_1^2 + p_2^2 + \dots + p_k^2, \quad k = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

де p_k – частка ринку k -ої корпорації, виражена у відсотках.

Зі збільшенням концентрації капіталу індекс ННІ збільшується і навпаки.

1. ННІ < 1000 – слабоконцентрований ринок (у цих межах значення індексу дозволяється злиття фірм).
2. 1000 < ННІ < 1800 – середньоконцентрований ринок.
3. ННІ > 1800 – висококонтентрований ринок.

Розрахунки, наведені М.І. Книшом, свідчать про те, що безпечний, з точки зору монополізації, ринок (ННІ < 1000) передбачає наявність 10 або більше конкуруючих фірм, причому частка найбільших з них не може перевищувати 31%, двох найбільших – 44%,

трьох – 54% і чотирьох – 63% (табл. 4).

Таблиця 4

Співвідношення ННІ та часток фіксованого числа фірм [4, с.52]

Значення ННІ	Мінімальне можливе число фірм на ринку	При необмеженому довільному числі фірм максимально можлива частка найбільших виробників, %			
		1-го	2-х	3-х	4-х
500	20	22	31	39	44
1000	10	31	44	54	63
1800	6	42	60	72	85
3000	4	54	75	95	100
5000	2	70	100	100	100

При розрахунках ННІ, крім зазначеної вище формули, може використовуватися інша, в якій він виражений через відомий статистичний показник - коефіцієнт варіації V і через кількість підприємств на ринку n :

$$HHI = \frac{10000 (V^2 \times 1)}{n} \quad (4)$$

Ця формула дозволяє проводити факторний аналіз динаміки концентрації, розмежування впливу нерівномірності розподілу і коливань чисельності підприємств на ринку.

Американські вчені довели наявність кореляції між індексами концентрації та Херфіндала-Хіршмана [5, с.115]. Це дозволяє за двома показниками зробити певний висновок про стан досліджуємого ринку (галузі):

- для випадку нормальної концентрації значення індексів складають $CR3 < 45\%$, $HHI < 1000$. За таких показників ринок вважається неконцентрованим;
- для випадку середнього ступеня концентрації значення індексів складають $CR3 < 70\%$, $1000 < HHI < 1800$. За таких показників ринок вважається помірно концентрованим;
- для випадку високого ступеня концентрації значення індексів складають $CR3 > 70\%$, $HHI > 1800$. За таких показників ринок характеризується слабким конкурентним середовищем.

Розглянемо дані показники на прикладі харчової промисловості України (табл. 5).

Таблиця 5

Рівень економічної концентрації окремих ринків продовольчих товарів в Україні у 2008 р. [6, с.28]

Види ринків	К-4(%)	ННІ
1	2	3
Хліба	38,0	182,3
М'са птиці	70,0	1024,0
Масла	49,0	361,0
Круп	47,0	Немає даних
Твердого сиру	29,5	75,7
Плавленого сиру	50,3	630,0
Молочної продукції	41,0	196,0
Морозива	41,2	190,4
Кісломолочних десертів	Немає даних	2209,0
Йогуртів	Немає даних	1406,3
Кондитерських виробів	66,3	894,0
Печива	54,0	529,0
Вагових шоколадних цукерок	71,0	900,0
Шоколаду в плитках	89,0	1600,0

1	2	3
Соків	88,0	1936,0
Квасу	71,4	1632,2
Слабоалкогольної продукції	99,3	2430,5
Шампанських вин	70,2	530,8
Горілки	65,6	784,0
Чаю	58,0	306,3
Маргаринової продукції	66,0	784,0
Кетчупів, майонезів, соусів	54,3	961,0
Солоних снєків (горіхів, морепродуктів)	Немає даних	1600,0

Якщо дані таблиці проаналізувати на основі індексу ННІ, то найбільший рівень ринкової влади спостерігається на ринках слабоалкогольної продукції, соків, кисломолочних десертів, а найменший – на ринках квасу, шоколаду в плитках, солоних снєків, йогуртів та м'яса птиці. Але якщо ці ринки розглянути з позиції економічної концентрації, то можна прийти до висновку, що її рівень дуже високий. Про це свідчить показник К-4, величина якого 50% і більше спостерігається на 14 з 23 досліджуваних ринків.

До недоліків індексу Херфіндала-Хіршмана слід віднести ту обставину, що під час зведення в квадрат часток ринку індекс дає більш високу вагу показникам великих фірм, ніж дрібних. Знання цього показника недостатньо для характеристики ринку, тому що він не говорить про розмір тих фірм, які не потрапили у вибірку, а також про відносну величину цієї вибірки. Це викликає можливість неточності при його використанні. При зміні кількості фірм, що потрапили у вибірку, змінюються показники індексу концентрації.

Для вимірювання ступеня монополізації ринку застосовується ще цілий ряд показників, які поки що не використовуються в Україні, один з них – індекс Лернера (L):

$$L = \frac{P - MC}{P}, \quad (5)$$

де P – ціна одиниці продукції;

MC – граничні витрати, пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукції.

Чим більший розрив між P і MC , тим більше ступінь монополізації ринку. Величина L знаходиться в інтервалі між 0 і 1. При досконалій конкуренції індекс Лернера дорівнює 0.

Враховувати ранг підприємств дозволяє індекс Розенблюта (I_R), який визначається з використанням порядкового номера корпорації, отриманого на основі ранжирування часток її ринку від максимуму до мінімуму:

$$I_R = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n (i \cdot D_i) - 1}, \quad (6)$$

де D_i – частка i -тої корпорації в загальному обсязі реалізації продукції даного асортименту;

n – кількість корпорацій.

Крива Лоренца спочатку ілюструвала ступінь нерівності в розподілі доходів у суспільстві або в розподілі багатства, відображаючи частку доходу, яка припадає на різні групи населення, а вже пізніше стала одним з методів оцінки концентрації. Крива показує, яка частина загального обсягу випуску припадає на частку певної частини підприємств, які залежно від своїх розмірів розподілені по різних групах. До недоліків показника Лоренца слід віднести незрівняність і залежність від випадкового масштабу.

Кількісною інтерпретацією кривої Лоренца є коефіцієнт Джинні (G):

$$G = \left(\frac{1}{n}\right) \times \sum |(i-1)A_i - iA_i|, \quad i = 1, \dots, n, \quad (7)$$

де A_i – нагромаджене (кумулятивне) значення часток найбільших підприємств ринку;

n – загальна кількість підприємств, що реалізують дану продукцію.

Індекс Джинні приймає значення в інтервалі від 0 до 1. Чим вище індекс Джинні, тим вище нерівномірність розподілу ринкових часток між продавцями і, отже, за інших рівних умов вище концентрація на ринку (рис. 2).

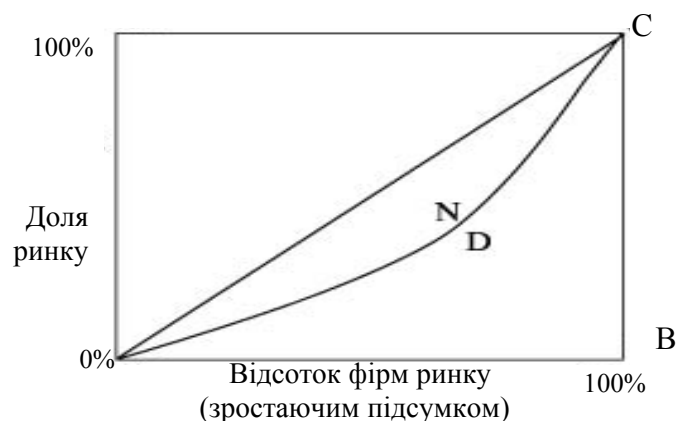


Рис. 2. Крива Лоренца

Крива ОНС – крива Лоренца – показує, яка процентна частка ринку припадає на кожен відсоток фірм, що діють на ринку. При цьому коефіцієнт Джині визначається як відношення площі фігури N до площі трикутника ОВС. При абсолютній рівності крива Лоренца набуває вигляду бісектриси – прямої ОС, площа фігури N стає рівною нулю, отже, і коефіцієнт Джині виявляється рівним нулю. При абсолютній нерівності крива Лоренца збігається з лінією ОВС, площі N і ОВС також збігаються, коефіцієнт Джині виявляється рівним одиниці. Даний показник, проте, має істотний недолік: він вимірює тільки відносні розміри фірм; його значення буде одним і тим же для трьох однакових фірм ринку і для десяти, хоча очевидно, що ступень конкуренції для трьох і для десяти фірм різний.

Висновки і перспективи подальших розробок. У даний час практично всі перераховані вище індекси повністю або частково розраховуються і публікуються у всіх розвинених капіталістичних країнах. У більшості країн органами державної статистики на основі даних показників ведеться постійне спостереження за процесами концентрації в промисловості як у розрізі галузей та підгалузей, так і за основними товарними групами продукції. Що є особливо важливим для контролю за співвідношенням сил конкурентів і можливостями монополізації на конкретних ринках.

В Україні, через нерозвиненість систем контролю, практично не використовується багато з наведених методик обчислення, а розрахунок окремих показників ускладнений через брак інформації на вітчизняних ринках, що значно спотворює реальну ситуацію, існуючу на них. Погіршує ситуацію неоднорідна структура ринкового середовища, неналежний рівень прозорості, високий ступінь закритості багатьох ринків з позиції можливості будь-якої фірми в будь-який момент увійти на ринок і почати на ньому свою активну діяльність і т.п. Лише розрахунок всіх показників у комплексі може дати розгорнуту та вичерпну інформацію про ступінь монополізації ринку чи галузі. На основі цих даних антимонопольний комітет зможе розробити ефективну та дієву антимонопольну політику, спрямовану на зниження ступеня впливу окремих виробників і підвищення конкурентоспроможності.

Література

1. Кизим Н. А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира: [монография] / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х.: ИНЖЭК, 2005. – 216 с.
2. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001. – №2210-III. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
3. Градов А. П. Национальная экономика / А. П. Градов. – СПб.: Специальная Литература, 1997. – 316 с.
4. Кныш М. И. Конкурентные стратегии: [учеб. пособ.] / М. И. Кныш. – ПИТЕР, 2000. – 284 с.
5. Билецкая И. Оценка рыночной власти фирм в мировой отрасли по производству крупнотоннажных ферросплавов / И. Билецкая // Журнал Европейской Экономики. – 2005. – № 1. – Т. 4. – С. 112–128.
6. Пустовойт О. Ефективність моделі розвитку внутрішнього ринку України / О. Пустовойт // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 24–35.

ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ

Показано зміну органічної будови капіталу і реальної заробітної платні в процесі циклічного руху суспільного капіталу. Криза, здешевлюючи товари, міняє відносні ціни, відповідно і пропорції. З кризи економіка виходить з новими стартовими пропорціями, які далі мінятимуться із зростанням продуктивності праці протягом циклу.

The change of organic composition of capital and real wage in the process of cyclic development of aggregate social capital is shown. A crisis, reducing commodities prices, changes relative prices and proportions. An economy goes out from a crisis with new starting proportions which further will be changed according to increase in labour productivity during an economic cycle.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічна криза, що розвернулася в останні два роки, поставила в центр наукових дискусій проблему пошуку його причин, шляхів виходу з нього і прогнози посткризового розвитку світової економіки. Усе наполегливіше висловлюється ідея, що після даної кризи економіка зміниться, стане іншою. У чому саме повинні полягати зміни, як правило, не визначається. Проте економіка змінюється безперервно, не тільки після криз, але і до них і під час криз. Укрупнення виробництва, розповсюдження корпорацій, зростаючі темпи оновлення основного капіталу, зміна галузевої структури економіки, переміщення зайнятості зі сфери матеріального виробництва в сферу послуг – процеси, що постійно здійснюються в реальному секторі, але темпи і зміст змін різні в до- і посткризових умовах. Зрозуміти об'єктивний характер та вектор змін, а також фундаментальну визначеність циклічного руху економіки, тобто періодичного повторення криз, їхню неминучість, дозволяє теорія відтворення суспільного капіталу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основне завдання теорії відтворення суспільного капіталу – логічно зв'язати кругообіг і оборот багатьох індивідуальних капіталів у єдине ціле і на цій основі виявити найбільш загальні пропорції, що характеризують безперебійний хід суспільного виробництва. Виходячи із специфіки поставленого питання, евристичне значення теорії відтворення суспільного капіталу нерідко зводять до обґрунтування пропорцій, які вважають загальноекономічною характеристикою виробництва [1; 2, с.46; 3, с.54; 4, с.29].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасне виробництво характеризується високим ступенем динамізму. Тому важливо не просто визначити пропорції, але і зрозуміти тенденції їх зміни під впливом технічного прогресу. Розуміння динамічності пропорцій, напряму і характеру їх змін має велике значення для адекватного прогнозування криз і для розробки заходів антикризового регулювання.

Постановка завдання. Мета статті – виявити відтворювальні пропорції, властиві економіці з високими темпами науково-технічного прогресу і вектор їх динаміки в умовах післякризового розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання про реалізацію суспільного продукту при накопиченні капіталу і розширеному відтворенні в умовах технічного прогресу вперше було поставлено на початку XIX століття. Воно зводилося до наступної проблеми. Із зростанням продуктивності праці, яке охоплює всі галузі економіки, зростають обсяги виробництва як в галузях, що виробляють звичайні предмети споживання, які купують за заробітну платню, так і в галузях, що виробляють предмети розкоші, які купують за прибуток. Якщо реальна заробітна платня залишається незмінною, особи найманої праці

зможуть купити лише частину збільшеної товарної маси, представленої звичайними предметами споживання. У результаті виникає диспропорція між структурою виробленого суспільного продукту з погляду співвідношення галузей, що виробляють звичайні предмети споживання і предмети розкоші, з одного боку, і структурою створених при цьому доходів з погляду співвідношення заробітної платні і прибутку, з другого боку. Частка звичайних предметів споживання в виробленій товарній масі не міняється, тоді як частка заробітної платні в створених доходах знижується. Виходить, що диспропорційність, яка лежить в основі складнощів збуту товарів і яка призводить до кризи, – це не тільки галузеве явище, як впливає з відомого закону Сея, але і соціально-економічне. Галузева диспропорційність є наслідком і проявом соціально-економічної диспропорційності.

Дослідження поставленої проблеми проводилося в межах певних передумов. Передбачався «чистий капіталізм», тобто двокласова структура суспільства. Розглядаючи розподіл виробленого продукту, абстрагувалися від відшкодування спожитого капіталу і під продуктом мали на увазі чистий продукт. Відправним пунктом міркувань була заробітна платня найманих працівників. Відштовхувалися від уявлення про реальну заробітну платню, що не змінюється при зростанні продуктивності праці під впливом технічного прогресу.

Протягом всього XIX століття, аж до 90-х років, у пошуках суб'єктів попиту на приріст товарної маси, одержаний в результаті зростання продуктивності праці і втілений у звичайних предметах споживання, при припущенні незмінної реальної заробітної платні, дослідники запропонували ряд варіантів відповіді. Усі вони виходили за межі початкової передумови про двокласову структуру суспільства. Висловлювалися ідеї, що пред'явити попит на ці товари можуть землевласники, держава, сектор «закордон», просте товарне виробництво. Проте при найближчому розгляді всі ці суб'єкти не рятують становища.

Так, землевласники одержують земельну ренту, яка є частиною ціни товару. Отже, їх попит на ринку і споживання міняються відповідно зміні їх рентного доходу, товарним втіленням якого є предмети розкоші. Таким чином, вони не можуть виступити як суб'єкти попиту на даний приріст товарної маси.

Наступний можливий суб'єкт попиту на дану товарну масу – держава. Проте держава, оподатковуючи доходи одержувачів заробітної платні, прибутку, ренти лише переносить попит із одних суб'єктів ринку на інших, що не вирішує проблеми збуту приросту товарної маси, одержаного у результаті зростання продуктивності праці.

Сектор «закордон», як гіпотетичний суб'єкт попиту, також не рятує становища. Вивіз товарів супроводжується їх ввезенням, що збільшує різноманітність товарної маси на ринку, але не вирішує проблеми збуту.

Так само не витримує критики й ідея про простих товаровиробників як покупців даного приросту товарної маси. Пов'язано це з тим, що прості товаровиробники в обмін на товари, які вони купують, наповнюють ринок товарами свого виробництва.

Пошук суб'єктів попиту на приріст товарної маси, одержаний в результаті зростання продуктивності праці, не був успішним. Питання навіть і для кого здійснюється розширення масштабів виробництва не знаходило відповіді. Капіталізм, як спосіб виробництва, виглядав несамодостатнім. Дослідники не бачили внутрішніх механізмів його існування. Здавалося, що він приречений.

У середині XIX століття було поставлено питання про реалізацію суспільного продукту в умовах технічного прогресу при припущенні незмінності не реальної, а грошової заробітної платні. Якщо грошова зарплата не міняється, а в результаті упровадження новин масштаби виробництва збільшуються і товари здешевлюються, тоді реальна заробітна платня росте, і робітник може купити на неї деяку частину приросту товарної маси, одержаної в результаті зростання продуктивності праці. Здавалося б, в такій ситуації не повинен утворюватися надлишок нереалізованих товарів. Проте, міркуючи про упровадження новин, не можна не звернути уваги на витіснення праці машинами, яке створює безробіття і тиск на заробітну платню. В результаті навряд чи вдасться зберегти незмінною її грошову величину. Таким чином, від припущення про незмінність грошової

заробітної платні приходится відмовитися. Технічний прогрес веде до зниження частки заробітної платні в національному доході, в результаті чого заробітна платня стає дуже малою відносно прибутку, що і трактувалося в якості фундаментальної причини труднощів збуту. Виходячи з такого розуміння динаміки співвідношення праці та капіталу в національному доході один з учасників дискусії запропонував наступне рішення проблеми. Автор вважав, що єдиним суб'єктом попиту на приріст товарної маси, втіленій у звичайних предметах споживання, є наймана праця. Тому для того щоб суспільство не стикалося з труднощами збуту, реальна заробітна платня осіб найманої праці повинна збільшуватися із зростанням продуктивності праці, причому збільшуватися настільки, щоб її частка в чистому продукті суспільства залишалася незмінною. По суті, йшлося про реалізацію частини товарної маси, що втілює відносну додаткову вартість. Запропоноване рішення було парадоксальним: щоб суспільство не стикалося з труднощами збуту відносної додаткової вартості не повинно бути, реальна заробітна платня осіб найманої праці повинна збільшуватися із зростанням продуктивності праці. Функція забезпечення незмінності співвідношення праці і капіталу в національному доході відводилася державі.

Широкий суспільний інтерес до проблеми реалізації, її жваве обговорення, викликали відповідний інтерес до трактування суспільного відтворення в II томі «Капіталу» К. Маркса. Проте тут воно виявилось представленим без технічного прогресу, що виражається в теорії виробництва капіталу К. Маркса в зростанні органічної будови капіталу, виробництві відносної додаткової вартості і зростанні норми додаткової вартості. II том «Капіталу» не відповів на головне питання: хто купить приріст товарної маси, одержаний в результаті технічного прогресу і представлений звичайними предметами споживання при незмінній реальній заробітній платні, тобто втілюючий відносну додаткову вартість. Проблема реалізації залишалася не вирішеною. Одночасно, II том «Капіталу» К. Маркса, переводив проблему суспільного відтворення на якісно інший рівень складності. К. Маркс прагнув зрозуміти не процес реалізації відносної додаткової вартості, а масштаби виробництва засобів виробництва і їх співвідношення з виробництвом предметів споживання.

В обговорення проблеми в 90-і роки XIX століття включилися російські марксисты. У їх творах можна виділити дві лінії. Одна лінія пов'язана з пошуком відповіді на питання про суб'єктів попиту на додаткову вартість. Цей пошук успіхом не увінчався. Інша лінія є спробами розвинути теорію відтворення суспільного капіталу К. Маркса, включивши в дослідження технічний прогрес. Обидві лінії досліджень велися в рамках відомих методологічних передумов, визначених К. Марксом в II томі «Капіталу», і опиралися на його теорію виробництва капіталу, обґрунтовану в I томі «Капіталу». Так, сам К. Маркс і всі дослідники проблеми припускали незмінною реальну заробітну платню, а також вважали, що технічний прогрес виражається в зростанні органічної будови капіталу.

Спробу розвинути теорію відтворення, включивши в дослідження технічний прогрес, майже одночасно зробили В.І. Ленін і М.І. Туган-Барановський. Технічний прогрес вони трактували як зростання органічної будови капіталу. Схеми з урахуванням зростання органічної будови капіталу вони побудували незалежно один від одного і використовуючи різні підходи. В.І. Ленін, розрахувавши умовний числовий приклад, що враховує зростання органічної будови капіталу, абстрактно-теоретично приходять до висновку про те, що технічний прогрес веде до переважного зростання виробництва засобів виробництва. На думку М.І. Туган-Барановського, структурна динаміка характеризується тим, що все більше виробляється засобів виробництва (речовинних елементів постійного капіталу) як в абсолютному виразі, так і у відносному, все менше – предметів споживання, призначених для осіб найманої праці (що купуються за рахунок змінного капіталу) як в абсолютному виразі, так і у відносному, предмети ж споживання, призначені для капіталістів (що купуються за рахунок додаткової вартості) з року в рік виробляються в абсолютних числах в незмінному масштабі, а у відносних – у зменшеному. Така динаміка структури суспільного виробництва означає, що всі більше і більше засобів необхідно спрямовувати у виробництво лише для того, щоб одержати ту ж саму додаткову вартість і скорочений обсяг предметів

споживання для осіб найманої праці. У такому випадку, виходить, що технічний прогрес призводить не до підвищення ефективності суспільного виробництва, а до її зниження.

Згодом спроби включити в схеми відтворення технічний прогрес у формі зростання органічної будови капіталу і норми додаткової вартості робили й інші автори. Їх висновки виявилися такими ж, як висновки В.І. Леніна і М.І. Туган-Барановського.

У 20-х роках ХХ століття дискусія перемістилася до Радянської Росії. У ній взяли участь найвідоміші дослідники – Є. Преображенський, Є. Варга, В. Мотильов, А. Кон, Є. Лейкін та ін. Їх цікавила теорія відтворення суспільного капіталу як основа народногосподарського планування. Учасники нового витка обговорення проблеми дійшли невтішних висновків: і в умовах соціалізму науково-технічний прогрес, що розуміється як зростання органічної будови капіталу, веде до переважного зростання першого підрозділу суспільного виробництва, зниження ефективності, диспропорціям.

На новому етапі обговорення проблеми реалізації дослідники ґрунтувалися на двох групах методологічних передумов – явних, спеціально визначених, і неявних, на які вони опиралися не як на передумови, а як на факти. До першої групи належать всі передумови, названі К. Марксом в II томі «Капіталу». Інакше було з другою групою передумов. До неї можна віднести деякі припущення, що потребують доказів, які самі дослідники, проте, вважали аксіомами, фактами що самі собою розуміються, є очевидними і доказів не потребують. Вважалося зрозумілим, що технічний прогрес виявляється в зростанні органічної будови капіталу. Це твердження приймалося як аксіома і не бралось під сумнів. Зрозумілим вважалося, що реальна заробітна платня не міняється у міру технічного прогресу. Як щодо першого твердження, так і щодо другого ніяких статистичних підтверджень не було. Виведені чисто умоглядно, вони, проте, вважалися істиною. На ці висновки спиралися як на щось самоочевидне, як на реальні факти.

Проте твердження, що технічний прогрес виявляється в зростанні органічної будови капіталу, зовсім не є очевидним. Технічний прогрес, спричиняючи зростання продуктивності праці, веде до здешевлення всіх товарів, у тому числі і засобів виробництва. Визначаючи поняття відносної додаткової вартості, К. Маркс писав: «Щоб знизилася вартість робочої сили, підвищення продуктивності праці повинне захопити ті галузі промисловості, продукти яких визначають вартість робочої сили, тобто або вже належать до числа традиційних життєвих засобів, або можуть замінити останні. Але вартість товару визначається не тільки кількістю тієї праці, яка надає товару остаточну форму, але також кількістю праці, що міститься в засобах виробництва цього товару. Наприклад, вартість чобіт визначається не тільки працею чоботаря, але і вартістю шкіри, смоли, дратви і т.д. Отже, підвищення продуктивної сили праці і відповідне здешевлення товарів в тих галузях промисловості, які доставляють речовинні елементи постійного капіталу, тобто засоби праці і матеріал праці, для виготовлення необхідних життєвих засобів, також знижують вартість робочої сили» [5, с.325-326]. Таким чином, теорія виробництва відносної додаткової вартості відштовхується від емпіричного факту зростання продуктивності праці, що охоплює як сферу виробництва предметів споживання, так і сферу виробництва засобів виробництва. Здешевлення засобів виробництва у зв'язку із зростанням продуктивності праці в процесі їх створення К. Маркс відобразив у теорії морального зносу основного капіталу, фундамент якої був закладений в I томі «Капіталу»: «окрім матеріального зносу, машина піддається, так би мовити, і моральному зносу. Вона втрачає мінову вартість, у міру того як машини такої ж конструкції починають відтворюватися дешевше або кращі машини вступають з нею в конкуренцію. В обох випадках, як би ще нова і життєздатна не була машина, її вартість визначається вже не тим робочим часом, який фактично упредметнений в ній, а тим, якій необхідний тепер для відтворення її самої або для відтворення кращої машини. Тому вона більш менш втрачає свою вартість» [5, с.415]. Теорія морального зносу основного капіталу відображає зростання виробничо-експлуатаційних характеристик основного капіталу при його незмінній або зменшеній вартості. У такому випадку, технічний

прогрес не повинен вести до зростання органічної будови капіталу.

Категорію органічної будови капіталу К. Маркс ввів для пояснення безробіття. Проте безробіття можна пояснити дещо простіше, ґрунтуючись на введеній К. Марксом же категорії технічної будови капіталу. Її зростання зовсім не обов'язково повинне супроводжуватися зростанням вартісної будови капіталу, а значить і органічної будови капіталу. Немає фатальної необхідності все більше і більше засобів спрямовувати на збільшення постійного капіталу, щоб одержати той же самий обсяг суспільного фонду споживання. Теорія морального зносу основного капіталу відображає нелінійність технічного прогресу з погляду витрат праці на виробництво елементів основного капіталу і їх продуктивності.

Друга аксіома – про незмінність реальної заробітної платні із зростанням продуктивності праці також потребує перевірки.

Теорію відносної додаткової вартості К. Маркс будував, відштовхуючись від ідеї зниження вартості робочої сили у міру зростання продуктивності праці. Він вважав, що коло життєвих засобів, що входять у споживання осіб найманої праці, не змінюється при їх здешевленні, а це означає, що не міняється реальна заробітна платня при зниженні її грошової величини. Таким чином, зниження вартості робочої сили, що виражається в зниженні грошової заробітної платні, зовсім не означає зниження життєвого рівня працівника, його реальної заробітної платні. Якраз навпаки, ідея полягає в тому, що життєвий рівень, реальна заробітна платня зберігаються незмінними при зниженні вартості робочої сили. Таке теоретичне міркування, що абстрактно-логічно допускає можливість зниження вартості робочої сили при збереженні незмінної реальної заробітної платні, потребує емпіричної перевірки. Спробу подібної перевірки К. Маркс зробив в четвертому відділі I тому «Капіталу» «Виробництво відносної додаткової вартості». Тут він наводить статистичні дані, офіційні звіти, витяги з досліджень з проблеми положення робочого класу, торкнувшись різних сторін праці, життя, матеріального положення осіб найманої праці. Проте прямих даних про те, що реальна заробітна платня не міняється із зростанням продуктивності праці ні К.Маркс, ні інші дослідники проблеми не наводять.

Ф. Енгельс, до роботи якого «Становище робочого класу в Англії» неодноразово звертався К. Маркс в «Капіталі», відзначав: «Що заробітна платня падає з удосконаленням машин, це буржуазія теж люто спростовує, тоді як робітники не перестають це затверджувати. Буржуазія запевняє нас в тому, що, хоча з удосконаленням виробництва поштучна платня знизилася, тижнева платня, проте, загалом швидше підвищилася, чим знизилася, і становище робітників швидше покращало, чим погіршилося. Важко відповісти точно на це питання, оскільки робітники переважно посиляються на падіння поштучної платні; при всьому тому безперечно, що в різних галузях праці і тижнева платня знизилася з упровадженням машин» [6, с.368-369]. Припустимо, що це дійсно так, хоча з тих цифрових матеріалів, які приводить Ф. Енгельс, однозначно зробити такий висновок важко. Але навіть якщо це так, якщо дійсно тижнева грошова платня знизилася, немає відповіді на питання, як змінилася реальна заробітна платня. Адже сам Ф. Енгельс в даному творі постійно підкреслює, що зниження заробітної платні пов'язано із зниженням ціни вироблюваної продукції. Отже, зниження грошової заробітної платні супроводжується зниженням цін товарів, у тому числі і тих, що входять до складу споживацької корзини осіб найманої праці. Як співвідноситься здешевлення всіх товарів зі зниженням заробітної платні? Відомий дослідник історії світового господарства і становища робочого класу Ю. Кучинський наводить наступні дані. Приймавши реальну заробітну платню в Англії 1850 року за 100%, за період 1827-1832 рр. вона склала 82%, за період 1833-1849 – 90% [7, с.33]. Приймавши реальну заробітну платню в Англії 1900 року за 100%, за період 1849-1858 рр. вона склала 58% (валова) і 57% (чиста), за період 1859-1868 – 64% (валова) і 63% (чиста). Таким чином, виходить, що реальна заробітна платня підвищувалася впродовж XIX століття.

Ю. Кучинський наводить індекси реальної заробітної платні в Англії, США, Франції і Німеччині з яких видно, що стійка тенденція до зростання в XIX столітті була в Англії і

США, тоді як в Німеччині і Франції, що відставали в індустріальному розвитку від перших двох країн, реальна заробітна платня характеризувалася деяким зниженням в першій половині XIX століття, а потім – стійким зростанням [8, с.153].

М.І. Туган-Барановський так пояснював тенденції в зміні заробітної платні в Англії: «На першому ступені свого розвитку фабричне виробництво неминуче призводило до зниження економічного рівня всього того населення, яке ще не залучене у фабричне виробництво. На цій стадії фабрика дає заняття тільки незначній частині населення; але оскільки фабричні продукти конкурують із продуктами дрібного виробництва, то падіння цін фабричних продуктів викликає падіння цін і продуктів дрібного виробництва, а значить, і скорочення заробітків дрібних виробників. Тому перші кроки розвитку фабрики завжди супроводжуються погіршенням положення маси населення, яке складається на цій стадії господарства з дрібних виробників. А оскільки фабричні робітники не є замкнутим класом, ізольованим від решти маси трудящих, то зниження доходів в дрібній промисловості, спричиняє деяке зниження заробітної платні і у фабричній промисловості» [9, с. 515-516]. Цю обставину відмічав і Ф. Енгельс [6, с.370].

Здешевлення виробленої продукції веде до того, що зниження грошової заробітної платні зовсім не обов'язково повинне означати зниження реальної заробітної платні. Статистика фіксує зростання реальної заробітної платні в розвинених країнах, а логічну необхідність її зростання відображали в теоріях відтворення автори, які шукали покупців приросту товарної маси, одержаної в результаті зростання продуктивності праці під впливом технічного прогресу. При припущенні двокласової структури суспільства, тобто при припущенні «чистого капіталізму» інших покупців цієї частини приросту товарів, окрім осіб найманої праці, знайти не вдається. Але це означає, що реальна заробітна платня осіб найманої праці повинна зростати для того, щоб були покупці зростаючої товарної маси. Проте важливе не тільки зростання реальної заробітної платні, але і співвідношення праці і капіталу в національному доході, тобто норма додаткової вартості.

Погоня за надприбутком залишається одним з щонайпотужніших мотивів упровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. Основою такого надприбутку є надлишкова додаткова вартість. Формування на її основі відносної додаткової вартості можливе, якщо реальна заробітна платня осіб найманої праці не міняється із зростанням продуктивності праці або росте повільніше, ніж продуктивність праці. Виробництво відносної додаткової вартості виражається у зростанні норми додаткової вартості. Спроби розрахувати норму додаткової вартості і її динаміку робилися неодноразово і не припиняються до сьогоднішнього дня. І раніше, і тепер, розрахунки показують відносно стабільні цифри: незначне зростання норми додаткової вартості в окремі роки і її деяке зниження в інші роки. Так, у фундаментальному дослідженні Н.Д. Гаузнера «Науково-технічний прогрес і робочий клас США» наводяться дані про частку заробітної платні в національному доході США за період з 1947 р., коли вона складала 56,2%, по 1965 р., коли вона склала 57,7%. Максимальна цифра за цей період склала 59,2% в 1956 г, а мінімальна – 55,1% в 1950 р. [10, С.241]. Дослідники, що розраховували безпосередньо норму додаткової вартості в оброблювальній промисловості США за сто років (1869 – 1969рр.) також відмічають її деяке коливання, зростання в окремі роки і падіння – в інші [11, с.144]. Таким чином, розрахунки показують приблизно рівний розподіл національного доходу між працею і капіталом і відносно стабільні цифри норми додаткової вартості: її незначне зростання в окремі роки і деяке зниження в інші роки. Виходить, що дослідники, які вважали, що для безкризового розвитку економіки частка праці в національному доході повинна залишатися постійною, теж не змогли пояснити причини криз. В сучасних умовах частка праці в національному доході залишається відносно постійною, відмічену відносну постійність утримує держава, періодично підвищуючи мінімальну заробітну платню, проте від криз це не рятує. Чому все ж таки кризи продовжують повторюватися?

Висновки і перспективи подальших розробок. Можна припустити, що сьогодні на перший план виходить матеріальна основа циклічного руху економіки – відтворення

основного капіталу. Можливо, зростання органічної будови капіталу має місце протягом економічного підйому як фази економічного циклу. Економічна криза перериває цей процес, веде до переоцінки (здешевлення) основного капіталу. У період економічного підйому цілком можливе не тільки виробництво надлишкової додаткової вартості, але і в деякій мірі її перетворення у відносну. Криза, здешевлюючи товари, у тому числі і працю, тобто міняючи відносні ціни, міняє, відповідно, і пропорції. Із кризи економіка виходить з новими стартовими пропорціями, які далі мінятимуться із зростанням продуктивності праці протягом циклу.

Таке уявлення цілком вписується в логіку досліджень економічного циклу непримиренними супротивниками теорії К. Маркса – австрійською школою політекономії. Так, для австрійської школи очевидно, що у вигляді кризи виявляється перекис у структурі виробництва, в співвідношенні виробництва засобів виробництва і предметів споживання. Криза є способом відновити відповідність між двома підрозділами суспільного виробництва. У кризу багато інвестиційних проектів зупиняються, в структурі виробництва зростає частка предметів споживання. Таким чином, не недолік інвестицій, як доводив Кейнс, а їх надлишок вважає причиною кризи австрійська школа. Але надлишок інвестицій – це і є прояв зростання органічної будови капіталу, перекачування ресурсів у перший підрозділ суспільного виробництва. Економічна криза зупиняє перекачування ресурсів на користь першого підрозділу і викликає здешевлення елементів основного капіталу, що повертає органічну будову капіталу до початкового рівня, відповідного показника початку економічного циклу. Проте з погляду потужності і продуктивності засобів праці, а також рівня підготовки і кваліфікації сукупного працівника, це співвідношення наповнюється новим змістом. Так можна пояснити зростання технічної озброєності праці при відносній стабільності вартісної будови капіталу. Науково-технічний прогрес, міркуючи логічно, не може вести до перекачування ресурсів на користь першого підрозділу суспільного виробництва, тобто до зниження ефективності суспільного виробництва.

Література

1. Воспроизводство и экономический рост/ [под ред. проф. В. Н. Черковца, доц. В. А. Бирюкова]. – М.: Теис, 2001. – 282 с.
2. Мартыновский С. В. Экономическая наука от Аристотеля до наших дней: Основные направления анализа / С. В. Мартыновский – Одесса: Друк, 2001. – 192 с.
3. Корняков В. О непрерывности и показателях воспроизводства / В. Корняков // Экономист. – 2007. – № 6. – С. 50–58.
4. Черковец В. Н. Переход к рыночным системам и воспроизводство (проблемы политической экономии) / В. Н. Черковец // Вестник Моск. ун-та. Сер.6. – Экономика. – 2002. – № 5. – С. 3–29.
5. Маркс К. Капитал // К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. 2-е изд. – Т. 23. – 907 с.
6. Энгельс Ф. Положение рабочего класса в Англии // Ф. Энгельс, К. Маркс. – Соч. 2-е изд. – Т. 2. – С. 231–517.
7. Кучинский Ю. Положение рабочего класса в Англии (1832-1956 гг.) / Ю. Кучинский. – М.: Издательство иностранной литературы, 1958. – 381 с.
8. Кучинский Ю. История положения рабочего класса при капитализме / Ю. Кучинский. – М.: Прогресс, 1970. – 175 с.
9. Туган-Барановский М. И. [избранные сочинения. В 2-х томах. Том 2. Основы политической экономии] / М. И. Туган-Барановский. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
10. Гаузнер Н. Д. Научно-технический прогресс и рабочий класс США / Н. Д. Гаузнер. – М.: Наука, 1968. – 310 с.
11. Цаголов Н. А. Актуальные проблемы политической экономии / Н. А. Цаголов. – М.: Моск. ун-та, 1979. – 287 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В БАНКАХ

Статтю присвячено дослідженню якості обслуговування в банках України. Розглянуто дії банківських установ щодо залучення клієнтів в довгостроковій перспективі та вимоги споживачів до якості надання послуг. Визначено рівень сервісу за елементами обслуговування та рівень задоволеності клієнтів від співробітництва з банками.

The article is intended to introduce the service of Ukrainian banks. The ways of the banks clients attraction in a long-term prospect and the users requirement of the service quality are considered. This paper offers results of the research of the elements service level and the level of clients satisfaction with bank collaboration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансова криза 2008-2010 рр. призупинила багато нових починань банків України, що залишилися віч-на-віч з недовірою клієнтів до банківської системи в цілому та до кожного банку зокрема. У зв'язку з цим ряд послуг, які рекламувалися банківськими установами, або не надаються, або надаються у неповному обсязі, не поліпшується якість банківського обслуговування, що у підсумку відбувається на тлі істотного скорочення кількості співробітників і клієнтів банку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Якісна організація обслуговування клієнтів є складовою частиною банківського маркетингу, проблеми якого в останні роки відображені в цілому ряді фундаментальних робіт провідних закордонних та українських учених і фахівців, в яких розроблено теоретичні основи та практичні рекомендації щодо їх вирішення [1; 2; 3; 4, с.75-78; 5, с.84-87; 6, с.215-242; 7, с.115-123]. Однак, ці проблеми настільки складні та багатогранні, що не всі з них достатньо глибоко вивчено. Однією з таких проблем є менеджмент якості обслуговування клієнтів комерційних банків. Рекомендації в цій сфері мають вагоме значення – їхня реалізація дозволить істотно розширити масштаби та підвищити ефективність діяльності банків, надати клієнтам нові можливості на ринку банківських послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальший розвиток формування ринку банківських послуг в умовах України потрібно здійснювати з використанням світового досвіду в цій галузі. Основними напрямками такого розвитку повинні стати: орієнтація на вимоги клієнтів, проведення ретельних маркетингових досліджень, організація аналізу витрат на якість, постійне навчання персоналу, використання методології Тотальної системи якості (TQM).

На сьогодні важливе не тільки швидке зростання активів, а й зміцнення бренду банку, його наміри залишатися на ринку довго. Над розв'язанням окремих сторін проблеми формування й управління якості банківського обслуговування працюють науковці різних країн, в тому числі й в Україні, а саме: О. Данілюк, С. Зинов'єва, М. Круглов, В. Орловський, С. Сергеев, С. Сорбинський, В. Такташов, Пітер Р. Диксон та інші вчені [8, с.87-93; 9, с.98-100; 10, с.305-345; 11; 12, с.105-160]. Проте слід відмітити, що системні наукові розробки даної проблеми взагалі відсутні. Особливості якості банківського обслуговування вимагають системного вивчення та дослідження, що обумовлює актуальність вибраної теми нашої роботи.

Постановка завдання. Метою роботи є проведення досліджень загального стану якості обслуговування з позиції споживчих переваг та результатів діяльності банку.

Досягнення поставленої мети зумовлює вирішення наступних завдань, а саме: визначити структуру банківської послуги; дослідити активність вкладників українських

банків; з'ясувати сучасні заходи банків щодо залучення клієнтів; оцінити рівень сервісу вітчизняних банків за елементами обслуговування; дослідити рівень задоволеності клієнтів від співробітництва з банками України; визначити рівень якості обслуговування у відділеннях Райффайзен Банк Аваль м. Одеси; сформулювати висновки та напрямки подальшої роботи українських банків щодо поліпшення процесів продажів.

Об'єкт – чинники задоволення клієнтів в умовах фінансової кризи в банківській сфері.

Предмет – якість банківського обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінною рисою сучасного функціонування банківських установ є присутність, так званого, ризику обслуговування, що, з одного боку, проявляється, як надання різноманітних послуг шляхом проведення активних, пасивних і комісійно-посередницьких операцій, а з другого – можливість диверсифікації шляхом продажу нових послуг (диверсифікація виробничої діяльності). Ризик обслуговування проявляється у можливості банку реалізувати на ринку послуги шляхом задоволення існуючих стандартних потреб клієнтів з метою отримання доходу.

Якість банківської послуги – це сукупність її властивостей, спроможних задовольнити потреби чи очікування клієнтів при дотриманні ретельно налагодженої внутрішньобанківського механізму та умов взаємодії банку-виробника та споживача.

За думкою Ю. Масленченкова [13, с.25], банківські послуги – це підсумок трудової, продуктивної діяльності співробітників банків як процесу задоволення потреб його клієнтів, результат обслуговування клієнтів. Згідно з вище наданого визначення, на наш погляд, банківську послугу можна представити наступним чином (рис. 1).

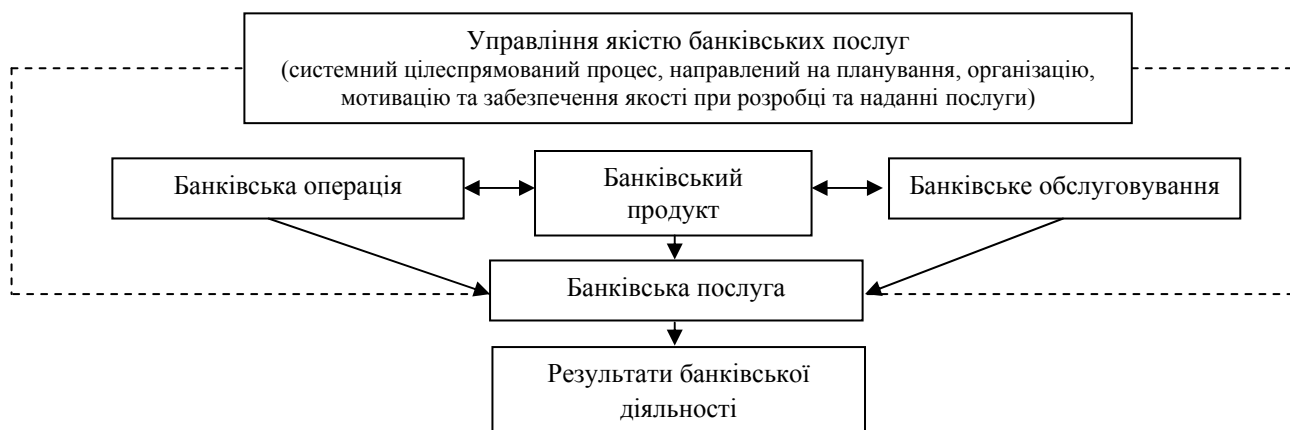


Рис. 1. Структура банківської послуги

Банківське обслуговування (надання послуг) – це творчий, технологічно-інноваційний процес здійснення операцій та прийняття рішень, який пов'язаний з різними людьми й тонкощами міжособистісних відносин. Тому, перш ніж впроваджувати нову послугу, варто отримати відповіді й обґрунтувати їх за такими напрямками: категорія потреб та споживачів, на які розрахована дана послуга; конкурентоспроможність послуги; ймовірна ємкість ринку послуг і динаміка попиту на неї; зворотній зв'язок із споживачами послуги тощо. Сучасне банківське обслуговування повинно сприяти встановленню довгострокових відносин, при яких і банк, і клієнт спроможні мінімізувати витрати на проведення банківських операцій.

Нині велика роль в управлінні послугами банку належить маркетингу, який повинен започатковуватись на таких принципах: клієнт-орієнтації; «захвату» клієнтів за допомогою надання послуг; гарантійного обслуговування; надання послуг у будь-який момент, тобто швидке розв'язання проблем, які виникли у клієнта; недопущення незадоволення клієнта, з чого виходить, що надання банківської послуги – це більш витратний і ризикований процес, ніж виробництво товару, що вимагає певної професійної відповідальності. А незначна зацікавленість українських банків у вітчизняному клієнті з низькою платоспроможністю викликає й обережне відношення до банків з боку пересічного громадянина, як постійного клієнта. І пояснюється це, перш за все, універсальністю банків, відсутністю, в більшості

випадків, власної ніши та власного сегменту на ринку.

За даними Frank Research Group, незалежно від розміру бізнесу банки, що розвивають корпоративний та роздрібний бізнес у 2009 р. були менш ефективними у порівнянні з банківськими установами, які сфокусували свою увагу на єдиному сегменті («корпоративні спеціалісти» – 72%, «роздрібні спеціалісти» – 10%, універсальні банки – 18%, середня прибутковість яких склала 0,12; 0,14 та 0,9 відповідно) [14]. Причиною отримання більших прибутків спеціалізованими установами полягає у менеджменті, управлінські рішення якого були направлені на вирішення завдань лише ключового сегменту, що дало змогу не витратити зайвих зусиль на антикризові заходи.

За підсумками діяльності у 2009 р. більше 50 українських банків отримали від'ємних фінансовий результат – 34,49 млрд. грн. (2008 р – 73 млрд. грн. прибутків) та 01.03.2010 р. становить 1,4 млрд. грн. збитків, доходи та витрати скоротилися на 15,7% та 16,5% відповідно, чисті активи знизилися на 5%, строкові депозити впродовж року скоротилися на 43 млрд. грн. Проте початок 2010 р. відрізняється позитивними змінами в бік приросту депозитів населення, але ще немає повної довіри до банківської системи – кошти довіряють на умовах їхнього повернення в будь-який строк (рис. 2).

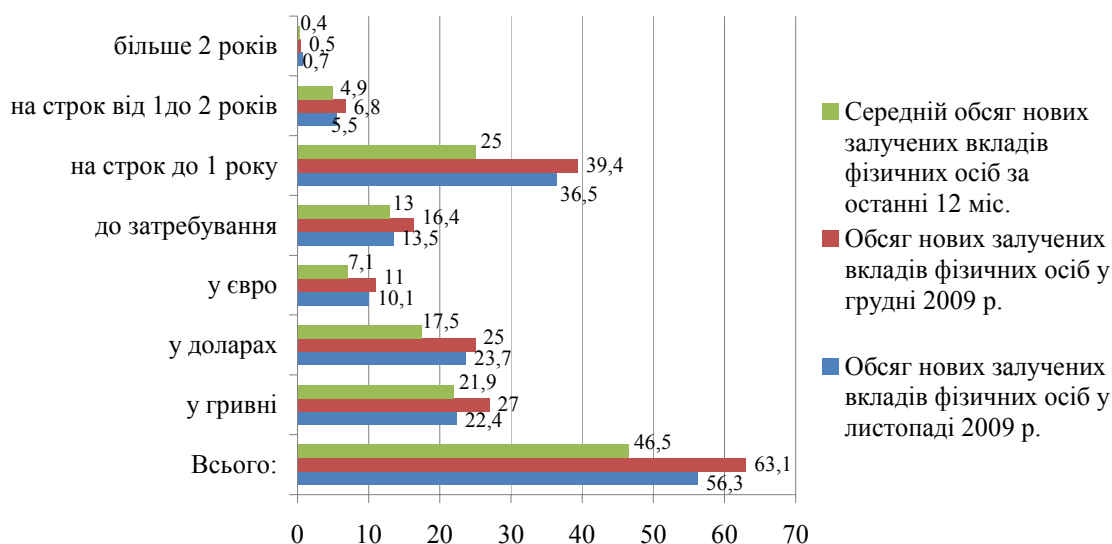


Рис. 2. Найбільш популярні вклади в Україні, млрд. грн. [15]

Активність вкладників, яка відображена на рисунку, можна обґрунтувати їхнім прагненням зберегти кошти в період нестабільного економічного становища в державі. Більш того, привабливість банківських депозитів підкріплена високими процентними ставками – за січень-лютий 2010 р. 24-25% у гривні та 10-12% в іноземній валюті при темпах офіційної інфляції 22%. Зростання коштів фізичних осіб на 01.03.2010 р. склало 2% – 4,2 млрд. грн., (частка строкових коштів збільшилася з 73,9% до 74,4%).

Фінансова криза вносить свої корективи у всі сфери економічного життя. В 2009 р. проявлення кризи в Україні визначалося наступним (дослідження громадської думки): скорочення доходів членів сім'ї – 47%; необхідність взяти гроші в борг – 12%; економія на всьому – 62% тощо. Згідно цього дослідження, не економлять лише 9% українців, що мають значні вільні від обігу фінансові активи, які б могли отримати своє розпорядження банки. Фінансова криза не повинна впливати на якість обслуговування, навпаки, виважена клієнт-орієнтована політика банку як мета, вигідні умови й тарифи, як засіб, можуть послужити конструктивною основою для результативного залучення клієнтів в довгостроковій перспективі. З 25.01.2010 р. комерційні банки України оголосили про впровадження нових акцій та програм щодо надання депозитних продуктів (табл. 3).

Проте, конкурентоспроможність банків підвищуватиметься, коли кожен окремий

клієнт або відвідувач вийшовши з будь-якого відділення банківської установи, буде упевнений в тому, що він зробив правильний вибір й отримав за свої гроші лише саме краще. Зміна умов життя в сучасній Україні призводить до нових умов, що клієнти, зокрема фізичні особи, пред'являють до банків:

Фактори вибору конкретного банку, для отримання банківських послуг індивідуальними клієнтами: імідж банку – 53%; зручне територіальне розташування відділень банку – 22%; параметри якості банківських послуг – 53%; спектр банківських послуг – 29%; вигідні тарифи – 17%; рекомендації знайомих – 14%; реклама – 6%.

Чинники, що впливають на розміщення депозиту в банку: репутація банку – 26%; рівень процентної ставки – 25%; зручне місце розташування банку – 17%; програми лояльності для постійних вкладників – 16%.

Значущість очікувань та сподівань (вимог) до послуг банку: швидкість реалізації послуг – 47%; вирішення банком проблем клієнта – 35%; ціна послуги – 12%.

Причини відмови від послуг банку: непривітне ставлення до клієнта – 41%; затримка у наданні послуг (переказів) – 41%; високі тарифні ставки – 29%; малий діапазон запропонованих послуг – 18%.

Таблиця 3

Акційні заходи деяких банків України

Назва банку	Назва акційної послуги	Характеристика
Укрсоцбанк	«Римські канікули»	Розіграш путівки в Рим на двох. В акції приймають участь вклади у гривні «Капітал», «Класичний», «Цільовий» строком від 3-х місяців
Правекс-Банк	«Правекс UNO»	Надає клієнтам додаткову гарантію поручительством щодо виплати суми вкладу та нарахованих відсотків за ним, яке виготовлюється індивідуально для клієнта банком Intesa Sanpaolo в Італії. Строк вкладу – 1 рік, валюта – гривня, іноземна. Мінімальна сума вкладу 500 грн., 3000\$, 2000 євро, ставки – 19,5%, 7% та 6,5 % відповідно
Індекс-Банк	«Перспектива»	Вклад із прогресивною процентною ставкою та достроковим зняттям коштів без втрати нарахованих відсотків. Ставка відсотку – 18% та збільшується кожний місяць на однакову величину. Найменший строк вкладу – 6 місяців. Мінімальна сума вкладу – 2000 грн.
«Кредит Дніпро»	«Даруємо комфорт»	Участь приймають всі клієнти, що відкриють пенсійний картковий рахунок чи оформлять вклад «Пенсійний» строком від 6 місяців впродовж 10.02-15.05.2010 р. Наприкінці кожного акційного місяця розігруються 200 сертифікатів на придбання техніки у мережі магазинів «Фокстрот», а кожному учаснику фірмова парасолька в подарунок
«Піреус Банк МКБ»	«Легкий старт»	З 25.01-1.04.2010 р. проводить наступну акцію для малого та середнього бізнесу (юридичні та фізичні особи з річним обсягом продажів до 100 млн. грн.): відкриття рахунку, його ведення впродовж першого місяця обслуговування, установка та безкоштовне користування системою Piraeus Online Banking
«VAB Bank»	«Зроби сам»	Банк пропонує вклад з нестандартним терміном розміщення від 30 до 730 днів (37, 188, 364 днів тощо). Ставки депозиту – 19,5-21,5% у гривні, 10,5-12,0% та 9-11% в доларах та євро відповідно. Мінімальна сума вкладу – 100 грн., виплата відсотків в кінці місяця. Можливі надбавки у межах 0,15-0,25% річних при розміщенні суми від 250-500 тис. грн. (50-100 тис. доларів/євро)

За дослідженням R&B Group для більшості споживачів якість обслуговування та доброзичливе відношення відіграють провідну роль (рис. 3).

Отже, банкам необхідно сфокусуватися на потребах клієнта та якісному процесі їх задоволення: рівень довіри в умовах кризи підвищуватиметься у міру того як вкладники побачать, що їх кошти є в наявності, коли вони хочуть їх отримати, в банку існує надійна система обслуговування, яка дозволяє зручний доступ і використання їх ресурсів, а рівень сервісу контролюється.

Так, наприклад, у рамках затвердженої програми навчання персоналу «VAB академія», згідно якої кошти на навчання не скорочувалися під час фінансової кризи,

VAB Bank провів у 2009 р. такі тренінги, як: «Ефективний менеджер VAB» (для менеджерів з продажів головного офісу та всіх регіональних підрозділів); «Курс ефективних продажів» (для працівників, які щоденно контактують з клієнтами); «Ефективні продажі зарплатно-карткових проектів», «Ефективна внутрішньобанківська комунікація» та інші широкі аудиторні тренінги, направлені як на новачків компанії, так і на кар'єрне зростання найбільш перспективних співробітників.

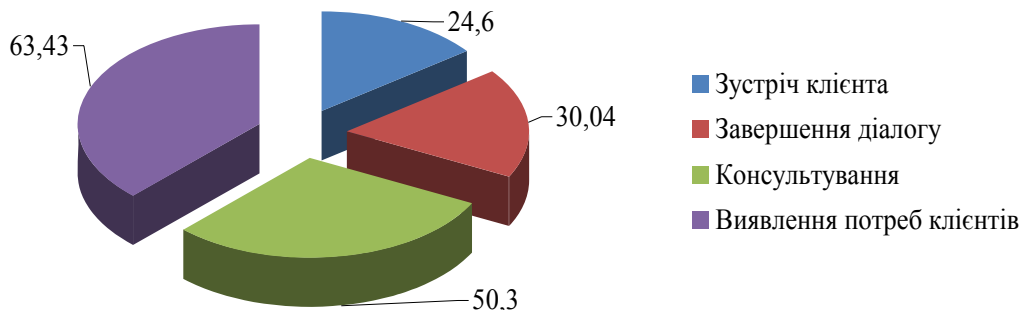


Рис. 3. Рівень сервісу за елементами обслуговування в банках України, %

Згідно даних Української асоціації директ маркетингу, на початку 2010 р. Кредитпромбанк і VAB Bank увійшли у п'ятірку найкращих фінансових установ за якістю телефонного обслуговування – надання послуг call-центру (посіли перше місце). У VAB Bank у період з 01.01-01.03.2010 р., у порівнянні з аналогічним періодом 2009 р., було відзначено зростання кількості відвідувань сайту – 32% (в Інтернет ресурсі, що постійно розвивається, з'являються нові рубрики, активно підтримується зворотний зв'язок з клієнтом), що спричинено, за думкою Маркетинг Директора банківської установи, зростанням інтересу до продуктового ряду та бренду – кількість сторінок, що проглядається, збільшилася на 3,4%, середнє перебування на сайті зросло на 1,5%, що свідчить про збільшення цільової аудиторії. До основних причин відвідування сайту українських банків належать: інформація про вакантні посади – 14%; з цікавості – 14%; дізнатися про останні новини банку – 14%; інформація про курси валют – 14%; інформація про послугу банку, що цікавить – 14%; інформація про поточні тарифи банку – 14%; ознайомлення з фінансовими показниками банку – 7%.

У 2009 р. функціональність інформаційного центру Кредитпромбанк була істотно розширена – впроваджено послугу «call-back», згідно якої клієнт на сайті банку може оформити запит на зворотній зв'язок, після чого фахівці контакт-центру оперативного нададуть інформацію про проведення акційних програм, спеціальних пропозицій, стан карткового рахунку, а також допоможуть в підборі оптимального виду депозитного вкладу, виборі платіжної картки, зручного виду та способу грошового переказу тощо. Завдяки постійному впровадженню нових технологій щодо обробки запитів, грамотності, культури спілкування, сприйнятого роз'яснення операторів коректної та достовірної інформації обсяги продажів через інформаційний центр досягли 40%.

За підсумками 2009 р., згідно дослідження інформаційно-консультаційної компанії «ComInform» та Комунікаційної групи «PRT», в п'ятірку лідерів репутаційного рейтингу (оцінка банків в розрізі універсальних репутаційних факторів – «банківські продукти, сервіси», «маркетинг, просування сервісів», «бізнес, ліквідність банків», «зовнішні комунікації», «внутрішні комунікації») увійшли такі банки, як: Укрсиббанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Приватбанк і Форум. Проте не відстають і такі провідні банки, як ОТП Банк та Хрещатик. У 2009 р. ОТП Банк спільно з компанією «МікроМІКС Юнайтед» успішно завершили побудову катастрофостійких центрів обробки інформації на базі систем зберігання та блейд серверів компанії Dell з використанням технології віртуалізації серверів, що сприятиме підвищенню рівню надійності ІТ-інфраструктури та бізнес-процесів банківської установи й приведе, у підсумку, до зростання довіри клієнтів. 13.06.2009 р. банк Хрещатик став переможцем Міжнародного фестивалю маркетингу «The marketing Jazz Fest»

за ефективні маркетингові антикризові комунікації. Комунікації банку із суспільством та ЗМІ будуються за принципом «стабільність і довіра», що в умовах фінансової кризи в банківській системі України є одним із основних антикризових заходів. Грамотна, своєчасна та ефективно побудована PR-комунікація захистила репутацію банківської установи та сприяла посиленню його іміджу як надійного партнера.

За дослідженнями TSN Ukraine та GFK Ukraine, найбільша кількість опитаних користується послугами Приватбанку (на 18.03.2010 р. вклади населення склали 28,7 млрд. грн. – рекорд по банківській системі України, на рахунках банку розміщується кожний четвертий (26%) депозит українців, пластиковими картками користуються 42% клієнтів, 25 % користуються грошовими переказами, кожний третій (33%) – здійснює через банк оплату товарів і послуг, більше 40% – оформлюють кредитні картки, а сервісом мобільного банкінгу користується 55%), Ощадбанку, Райффайзен Банк Аваль та Укрсоцбанку. При цьому на показники задоволеності не впливає те, який саме капітал в банку – вітчизняний чи іноземний (рис. 4).

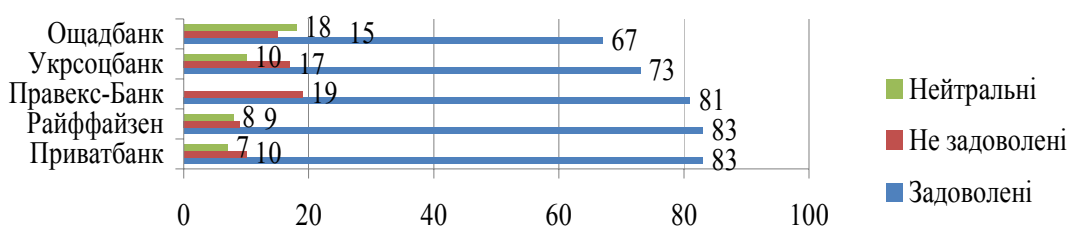


Рис. 4. Рівень задоволеності клієнтів від співробітництва з банками, %

За думкою експертів журналу The Banker, місце найбільш дорогого банківського бренду в Україні посідає Приватбанк. Надалі йдуть Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк та Укрсоцбанк. А до найбільш відомих, за дослідженнями TSN Ukraine, є бренди Ощадбанку, Приватбанку та Райффайзен Банк Аваль. Згідно рейтингу агентства «Brand Finance», у топ-500 брендів світу увійшли одразу два українських банки – Райффайзен Банк Аваль (373-є місце, вартість бренду оцінено у \$130 млн.) та Укрсоцбанк (473-є місце, вартість бренду – \$83 млн.).

Відомість бренду – це, перш за все, результати виваженої рекламної кампанії (згідно дослідження ІПЦ «ЕЛВІСТИ», Мегабанк зайняв 4-е місце в рейтингу середніх українських банків, що найбільше згадуються в мережі Інтернет – кількість публікацій про банк у 2009 р. сягнула 4076 разів). Проте вартість бренду, на наш погляд, залежить від якості ведення бізнесу банківською установою – динаміки ринкової капіталізації та ряду фінансових показників (наприклад, роздрібні та міжбанківські операції, управління активами, операції з кредитними картками та, безперечно, рівень якості обслуговування), що приведе, безперечно, до збільшення клієнтської бази (рис. 5).

З приводу того, що Райффайзен Банк Аваль отримав одразу три нагороди на церемонії нагородження конкурсу «Лучшие корпоративные медиа Украины – 2009» (гран-прі за найкращий річний звіт, корпоративний журнал «Вісник Update 2.0» та корпоративний фільм «День начальников отделений – 2009»), ми вирішили провести дослідження якості обслуговування у відділеннях м. Одеси, використовуючи методику «SERVQUAL». Вона дозволяє оцінити складові обслуговування, комплекс якого, за думкою клієнтів, містить матеріальність, надійність, чуйність, впевненість, співпереживання.

Усього в ході дослідження було опитано 30 респондентів, віком від 18 років, які нещодавно користувалися або користуються послугами Райффайзен Банк Аваль. Дослідження проводилось з 20 по 23 березня 2010 р. (рис. 6).

Очікування клієнтів Райффайзен Банк Аваль відносно якості обслуговування перевищує їх сприйняття за всіма складовими. Найважливішими складовими якості банківського обслуговування, на думку споживачів, повинні бути: надійність банку, доступність і компетентність персоналу банку. Найвищий коефіцієнт якості був отриман за

складовою «компетентність персоналу банку» і дорівнює $-0,30$, а найнижчий за складовою «довіра» – $(-0,78)$. Глобальний коефіцієнт якості становить $-0,65$, що можна оцінити як добрий результат.

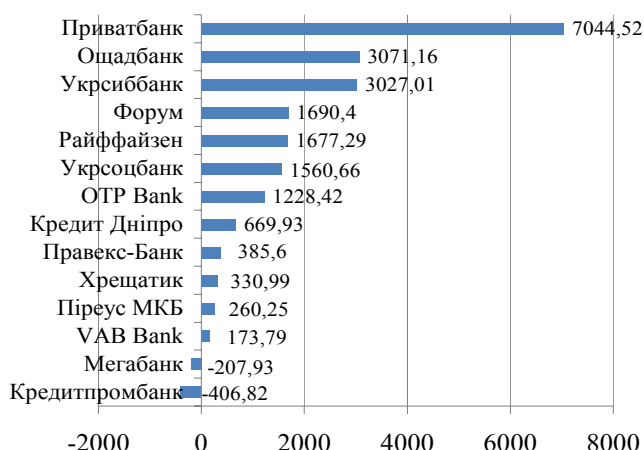


Рис. 5. Зміна коштів фізичних осіб в банках України за період з 01.03.2009-01.03.2010 рр.

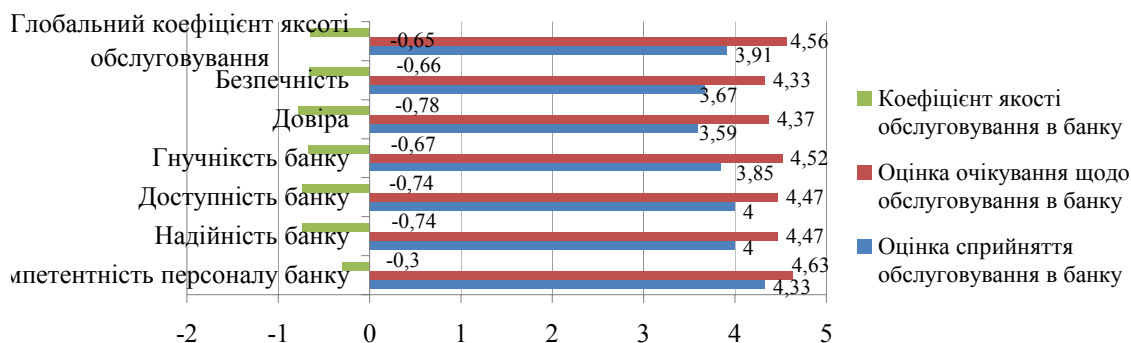


Рис. 6. Результати дослідження якості обслуговування у відділеннях Райффайзен Банк Аваль, м. Одеси

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного нами дослідження дозволяють зробити такі висновки та напрямки подальшої роботи українських банків щодо поліпшення процесів продажів.

1. Якість обслуговування, як будь-який процес, має дві сторони – технічну та комунікативну. Перша визначається чисельністю послуг, що надаються банком, а також такими параметрами їх виконання, як оперативність, точність та надійність. Друга – суто людським відношенням до клієнта: готовністю відповісти на будь-яке питання, вислухати будь-яку пропозицію і, навіть, готовністю піти на деякий фінансовий ризик заради зручності клієнта.

2. За допомогою налагодженої служби маркетингу банки зможуть значно підвищити продаж нових банківських послуг, а реклама, яка не вимагає ніяких витрат – це позитивний відгук з вуст самого клієнта. Тому рекламну діяльність будь-якої послуги треба починати з операційних приміщень і працюючих в них службовців.

3. На етапі обслуговування продажів українським банкам необхідно розробляти комплекс заходів щодо посилення зворотної реакції цільової аудиторії, що містить дослідження, контроль, інформаційну підтримку, навчання персоналу та заходи щодо оптимізації філіальної мережі (розвиток формату міні-офісів, банкомати з розширеними функціями тощо), використання широкого арсеналу методів TQM (тотальної системи якості): ставлення до споживача як найважливішої складової даного процесу; прийняття керівництвом довгострокових зобов'язань по впровадженню системи управління якістю обслуговування; зацікавленість, провідна роль і безпосередня участь керівництва; стандарт

роботи, що виражається в формулюванні «нуль помилок»; приділення основної уваги вдосконаленню процесів, а не людей тощо.

4. Як один з основних методів подолання кризи, банкам необхідно організовувати внутрішню мобільність кадрів (участь працівників банку, як колективна, так і індивідуальна) проводити різноманітні акції серед співробітників та переглянути методики оцінки трудового вкладу, що сприятиме підвищенню ефективності праці та зниженню відтоку кадрів.

5. Під час кризи споживачі очікують більшої уваги банків до себе. Клієнт вичікує, хто зробить йому найкращу пропозицію. Тому вирішальною стратегією залучення й утримання клієнтів є «надання споживачу більше, а не взяти з нього менше», що насамперед стосується вартості бренду, а не ціни на послуги.

6. У кожного банку для кожної окремої кампанії повинні бути розроблені власні маркетингові заходи: перегляд рекламних оголошень, оптимізація бюджету, детальне планування, аналіз та контроль маркетингових дій, корегування позиціонування банку/послуги тощо.

Література

1. Афонин Д. В. Банковский маркетинг кризиса не заметил [Електронний ресурс] / Д. В. Афонин // Банковский ритейл. – 2010. – № 1. – Режим доступу: <http://www.reglament.ru>.
2. Бархатов И. А. Методы прогнозирования рисков розничных портфелей [Електронний ресурс] / И. А. Бархатов // Банковский ритейл. – 2010. – № 1. – Режим доступу: <http://www.reglament.ru>.
3. Гусев А. И. Выбор позиционирования в отечественном Private banking [Електронний ресурс] / А.И. Гусев // Банковский ритейл. – 2010. – № 1. – Режим доступу: <http://www.reglament.ru>.
4. Сорбинский С. С. Модель Кано: банковские продукты и потребности клиентов / С.С. Сорбинский // Банковское дело. – 2009. – № 4. – С. 75–78.
5. Усачев С. В. Клиентская аналитика на службе руководителей банковской розницы / С.В. Усачев // Банковское дело. – 2009. – № 4. – С. 84–87.
6. Хьюз А. Маркетинг на основе баз данных / А. Хьюз [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2008. – 448 с.
7. Челенков А. Управление качеством сервисных продуктов / А. Челенков // Маркетинг. – 2000. – № 2 (51). – С. 115–123.
8. Данилюк О. В. Комплексна оцінка якості банківських послуг / О.В. Данилюк // Економіка: проблеми теорії та практики. – Випуск 109. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С. 87–93.
9. Зиновьева С. В. Клиент-ориентированная стратегия банка: применение метода BS / С.В. Зиновьева // Банковское дело. – 2008. – № 2. – С. 98–100.
10. Менеджмент систем качества: [учеб. пособ.] / М. Г. Круглов, С. К.Сергеев, В. А. Такташов и др. – М.: ИПК «Изд-во стандартов», 1997. – 397 с.
11. Орловский В. Инновации на вырост [Електронний ресурс] / В. Орловский // Банковские технологии. – 2010. – № 3. – Режим доступу: <http://www.bankteck.ru>.
12. Диксон П. Р. Управление маркетингом / Питер Р. Диксон [пер. с англ.]. – М.: БИНОМ, 1998. – 374 с.
13. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Фундаментальный анализ / Ю.С. Масленченков. – М.: Перспектива, 1996. – 160 с.
14. Специализация – эффективная стратегия в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankir.ru/publication/article/4403343>.
15. Найбільш популярні вклади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dengi.ua/news/59439.html>.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено методичні підходи щодо оцінки прибутку від фінансової діяльності підприємства. Запропоновано графічну інтерпретацію формування прибутку (збитку) підприємства від дії ефекту фінансового левериджу. Надано рекомендації щодо удосконалення системного формування політики управління доходами підприємства.

In clause the methodical approaches to an estimation of the profit from financial activity of the enterprise are offered. The circuit of formation of the profit or loss of the enterprise from action effects of the financial lever is offered. Recommendations concerning the improvement of systematical formulation of the politics in the sphere of enterprise's incomes management are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішньому етапі розвитку ринкових відносин в країні фінансове становище багатьох підприємств є доволі складним, а частина з них збанкрутіла або знаходиться на межі банкрутства. В цих умовах без комплексного фінансового аналізу і планування неможливо ефективно управляти діяльністю підприємства. І в цьому сенсі, як один із аспектів такого аналізу є система оцінки формування і використання прибутку підприємства.

Прибуток – це ключова економічна категорія ринкової економіки. Її багатогранність по змісту і формам прояву, а також роль і значимість в діяльності підприємств і розвитку країни в цілому визначають ту величезну увагу до неї з боку практиків і науковців. Прибуток є метою і кінцевим результатом підприємницької діяльності, значним матеріальним стимулом для роботи підприємств, основним джерелом інноваційного, організаційно-технічного, соціального і екологічного розвитку підприємства, а також доходів власників (власника).

Всі суб'єкти господарювання в процесі аналізу і планування своєї підприємницької діяльності використовують різні показники прибутку.

Одним із базових показників в системі оцінки кінцевих результатів діяльності підприємства є величина його загального прибутку, визначеного за видами господарської діяльності:

$$P_{\text{заг}} = P_{\text{оп.д.}} + P_{\text{інв.д.}} + P_{\text{фін.д.}} + P_{\text{надз.п.}}, \quad (1)$$

де $P_{\text{заг}}$ – загальний прибуток підприємства;

$P_{\text{оп.д.}}$ – прибуток від операційної діяльності підприємства;

$P_{\text{інв.д.}}$ – прибуток від інвестиційної діяльності підприємства;

$P_{\text{фін.д.}}$ – прибуток від фінансової діяльності підприємства;

$P_{\text{надз.п.}}$ – прибуток від надзвичайних подій.

Серед складових загального прибутку підприємства ($P_{\text{заг}}$) важливе місце займає показник прибутку від фінансової діяльності ($P_{\text{фін.д.}}$). Актуальність і значимість такого показника полягає в тому, що:

- 1) по мірі розвитку ринкових методів господарювання і ринкової інфраструктури в країні підвищується роль фінансових відносин в діяльності підприємств;
- 2) на відміну від показника прибутку від операційної діяльності, показник прибутку від фінансової діяльності розглядається рідко та в загальному вигляді;
- 3) такий показник дозволяє більш повно і системно досліджувати і аналізувати таку важливу складову діяльності підприємства, як фінансова.

Особливість визначення прибутку за формулою (1) полягає в тому, що виділення, наприклад, величини $\Pi_{\text{фін.д.}}$ пов'язане з певним коригуванням показника прибутку підприємства від операційної діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В основу формування і методу розрахунку показника прибутку від фінансової діяльності підприємства ($\Pi_{\text{фін.д.}}$) нами покладено зміст такої діяльності і нормативно-правові акти держави, що визначають її.

Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей [1, с.231-266]. Згідно П (С)БО фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У П(С)БО №4 грошові надходження у вигляді відсотків за фінансовими інвестиціями у боргові цінні папери, за використання переданих у фінансову оренду необоротних активів, у вигляді дивідендів як результат придбання акцій або часток у капіталі інших підприємств пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства. А виплати за такими інструментами, які визнаються як еквіваленти грошових коштів до інвестиційної діяльності не відносяться (П(С)БО № 4, пункти 31, 35, 37).

Постановка завдання. Тому, формулу розрахунку величини прибутку від фінансової діяльності підприємства в загальному вигляді можна записати наступним чином:

$$\Pi_{\text{фін.д.}} = \sum_{i=1}^n \Pi_{\text{фін.д.і}} \quad (2)$$

$\Pi_{\text{фін.д.}}$ – величина прибутку від фінансової діяльності підприємства;

$\Pi_{\text{фін.д.і}}$ – величина прибутку від фінансової діяльності підприємства по і-му її напрямку.

Конкретне представлення формули (2) пов'язане зі змістом фінансової діяльності конкретного підприємства і залежить від специфіки виробництва, галузі та умов господарювання, що склалися на момент оцінки даного виду прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із важливих варіантів деталізації формули (2) представлено нижче:

$$\Pi_{\text{фін.д.}} = \Pi_{\text{роз.ак}} + \Pi_{\text{ефл}} + \Pi_{\text{деп}} + \Pi_{\text{рестр}} + \Pi_{\text{ін}} \quad (3)$$

де $\Pi_{\text{роз.ак}}$ – прибуток, пов'язаний з додатковим розміщенням акцій, яке призводить до збільшення власного капіталу підприємства;

$\Pi_{\text{ефл}}$ – прибуток, пов'язаний з дією ефекту фінансового левериджу на підприємстві;

$\Pi_{\text{деп}}$ – прибуток підприємства отриманий від депозитних операцій з його тимчасово вільними грошовими коштами (у національній та іноземній валюті);

$\Pi_{\text{рестр}}$ – ефект від реструктуризації фінансової заборгованості підприємства;

$\Pi_{\text{ін}}$ – прибуток від інших фінансових операцій, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства.

Величина прибутку, пов'язаного з додатковим розміщенням акцій, яке призводить до збільшення власного капіталу підприємства ($\Pi_{\text{роз.ак}}$) визначається в загальному вигляді на базі формули:

$$\Pi_{\text{роз.ак}} = B_{\text{ДБК}(t+1)} \cdot \text{ДБК}_{(t+1)} - B_{\text{БК}_t} \cdot \text{БК}'_t \quad (4)$$

де $B_{\text{ДБК}(t+1)}$ – вартість додаткового власного капіталу підприємства, яка відображає додаткову емісію простих акцій в періоді (t+1), част. од. (або%);

$\text{ДБК}_{(t+1)}$ – сума додаткового власного капіталу підприємства, яка визначається для додаткової емісії простих акцій, грн.;

$B_{\text{БК}_t}$ – вартість власного капіталу підприємства в періоді t, част. од. (або%);

$\text{БК}'_t$ – скоригована середня величина власного капіталу підприємства в періоді t (по сумі вона (в даному розрахунку) приймається рівній величині додаткового власного

де $R_{вк}$ – рентабельність власного капіталу підприємства, %;

K – загальна величина капіталу підприємства, грн.;

$\Pi_{сп}$ – коефіцієнт, що характеризує певне співвідношення між власним і позиковим капіталом підприємства;

$Зб$ – збиток від дії ефекту фінансового левериджу, грн.;

T_b – точка відсутності дії ефекту фінансового левериджу.

Графік наочно показує специфіку і логіку формування ефекту фінансового левериджу, а саме він відображає взаємозв'язок таких важливих елементів, як структура капіталу і розміри його складових, величина банківського відсотка на позиковий капітал та рівні економічної рентабельності і власного капіталу, і далі через рух та динаміку даних елементів (під впливом сукупності різних чинників) відображає засади формування і визначення відповідної величини ефекту фінансового левериджу і прибутку або збитку, отриманого під його впливом.

На рисунку різниця між величинами $R_{ек}$ і $БВ$ визначає ефективність залучення і використання капіталу підприємства.

Рух номер 1 (при $R_{ек} > БВ$) пов'язаний з негативними явищами в діяльності підприємства і він є причиною початку руху номер 2, коли зменшується рентабельність власного капіталу і величина ефекту фінансового левериджу.

Із рисунку видно, що ефект фінансового левериджу може бути:

- позитивним (отримується прибуток);
- від'ємним (має місце збиток);
- нульовим (відсутність прибутку (збитку):

$$\Pi_{ефл} = (1 - СПП)(R_{ек} - БВ) \cdot ПК > 0, \quad (7)$$

$$Зб_{ефл} = (1 - СПП)(R_{ек} - БВ) \cdot ПК < 0, \quad (8)$$

$$\Pi_{ефл} = 0, Зб_{ефл} = 0. \quad (9)$$

Точка T_b характеризує дві ситуації, коли величина $R_{ек}$ дорівнює $БВ$, і коли $ПК=0$. При наближенні рівня економічної рентабельності до банківського відсотку (ознака номер 1 на рисунку), зменшується або прибуток від ефекту фінансового левериджу, або збиток (ознака номер 2 на рисунку).

Сама величина $\Pi_{ефл}$ характеризує якість загального прибутку підприємства, а індекс рівня ефекту фінансового левериджу опосередковано показує якісні зміни в самому фінансовому прибутку:

$$I_{ефл} = EФЛ_t / EФЛ_{(t-1)}, \quad (10)$$

де $I_{ефл}$ – індекс рівня ефекту фінансового левериджу,

$EФЛ_t$, $EФЛ_{(t-1)}$ – ефект фінансового левериджу відповідно в періодах t та $(t-1)$.

При $I_{ефл} > 1$ має місце наявність позитивних якісних змін в діяльності підприємства, при $0 < I_{ефл} < 1$ – навпроти, якість фінансової діяльності на підприємстві погіршилась, при $I_{ефл} = 0$ і $I_{ефл} < 0$ відбулися негативні зміни у формуванні і використанні капіталу підприємства.

Прибуток від депозитних операцій визначається за умови наявності у підприємства тимчасово вільних грошових коштів:

$$\Pi_{ден} = ВГK_n \cdot \frac{БВ_{ден}}{100}, \quad (11)$$

де $ВГK_n$ - величина тимчасово вільних грошових коштів підприємства;

$БВ_{ден}$ – банківський відсоток за депозитом на визначений термін.

При цьому величина тимчасово вільних грошових коштів підприємства визначається за такою формулою:

$$ВГК_n = ВГК_{Г.П} + ВГК_{А.В} + ВГК_{П} + ВГК_{З.П} + ВГК_{ін}, \quad (12)$$

де $ВГК_{Г.П}$ – тимчасово вільні грошові кошти від продажу готової продукції до купівлі сировини, матеріалів, полуфабрикатів тощо;

$ВГК_{А.В}$, $ВГК_{П}$, $ВГК_{З.П}$ – тимчасово вільні грошові кошти у вигляді відповідно амортизаційних відрахувань до їх використання, прибутку підприємства до його використання, заробітної плати до її видачі;

$ВГК_{ін}$ – інші тимчасово вільні грошові кошти підприємства.

Прибуток (економічний ефект) від реструктуризації фінансової заборгованості підприємства єдиного методу розрахунку не має і визначається він для кожного конкретного випадку окремо в залежності від змісту, специфіки і умов забезпечення такої реструктуризації [8, с.390-403; 9, с.330-398].

В загальному вигляді економічний ефект для такої ситуації може бути розрахований за формулою:

$$ЕЕ(П_{рестр.}) = B_{ф.об.з} - B'_{ф.об.з}, \text{ при } B_{ф.об.з} > B'_{ф.об.з}, \quad (13)$$

де $ЕЕ$ – економічний ефект від реструктуризації фінансової заборгованості підприємства;

$B_{ф.об.з}$, $B'_{ф.об.з}$ – витрати, пов'язані з обслуговуванням фінансової заборгованості підприємства відповідно до і після забезпечення реструктуризації такої заборгованості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, запропоновані в роботі методичні підходи до вимірювання показника прибутку від фінансової діяльності дозволяють більш системно підходити до формування політики управління доходами підприємства, визначення ефективних джерел фінансування його діяльності.

Література

1. Фінанси підприємств:[підруч.] / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999р. – № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forum.dekra.net.ua>.
3. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учеб.] / под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1996. – 405 с.
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: [учеб. курс] / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
5. Потапенко Ю. В. Финансовый менеджмент: [навч. посіб.] / Ю. В. Потапенко. – К.: Кондор, 2007. – 298 с.
6. Станиславчик Е. Н. Финансовый менеджмент: [учеб.-практ. руковод.] / Е. Н. Станиславчик. – М.: Ось-89, 2008. – 288 с.
7. Лахтіонова Л. А. Финансовый анализ субъектов господарювання: [монографія] / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
8. Бочаров В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с.
9. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: [учеб. пособ.] / И. Т. Балабанов. – М.: Дело, 2000. – 417 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми функціонування пенсійної системи. Визначено найважливіші проблеми, які існують в пенсійному забезпеченні громадян та шляхи вдосконалення пенсійного забезпечення широких верств населення. Запропоновано заходи щодо формування ефективної пенсійної системи в Україні.

The article studied problems of the pension system. Certainly major problems which exist in the pension providing of citizens and ways of perfection of the pension providing of wide layers of population are determined. Some measures for creating an effective pension system in Ukraine are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Показником економічного та соціального становища населення країни є рівень пенсійного забезпечення. В сучасних умовах проблема формування ефективної пенсійної системи стає однією з найгостріших. Метою реформування пенсійної системи є забезпечення належного рівня життя людей похилого віку на засадах соціальної справедливості, гармонізації відносин між поколіннями та сприяння економічному зростанню. Пенсійна реформа має здійснюватися на системних засадах, перевірених досвідом інших країн та адаптованих до українських умов.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання, пов'язані з реформуванням пенсійної системи порушені як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями та висвітлені в роботах Б. Надточія, Б. Зайчука, Д.В. Полозенко, М. Вінера, Г. Мак Таггарта та інших. Однак ці питання потребують подальшого дослідження в зв'язку з великою кількістю невирішених проблем та необхідністю створення ефективної системи пенсійного забезпечення в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Пенсійна система України не здатна захистити людей похилого віку від бідності. Пенсій, якщо їх сплачує держава, не вистачає для забезпечення мінімально допустимого рівня життя. В Україні не створено надійних фінансових механізмів, що дають змогу працівникам заощаджувати кошти на старість. Для вирішення цих проблем необхідне створення такої пенсійної системи, яка б забезпечила підвищення рівня доходів пенсіонерів, мотивацію до праці та легалізацію заробітної плати, а також стимулювала здійснення пенсійних заощаджень тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючих проблем функціонування пенсійної системи та пропонування заходів щодо усунення недоліків та формування ефективної пенсійної системи в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні пенсійні системи удосконалюються та реформуються у більшості країн світу і, в першу чергу, в країнах з високорозвиненими суспільними відносинами. Це зумовлено загальною причиною – постарінням населення. У такій ситуації майже неможливо застосовувати колишні методи побудови пенсійної системи. Тому, крім підвищення пенсійного віку, запроваджуються інші, побудовані принципово на нових засадах, системи пенсійного забезпечення.

Діюча солідарна система пенсійного забезпечення є соціально несправедливою. Низький рівень пенсій змушує багатьох людей продовжувати роботу, протягом перших десяти років. Майже третина пенсіонерів працює після виходу на пенсію. Розмір трудових пенсій практично не залежить від трудового стажу і сплачених пенсійних внесків. Через обмеження максимального розміру пенсій, дві третини колишніх робітників та службовців

отримують майже однакові пенсії.

Однак, частина пенсіонерів одержує необґрунтовано високі пенсії. Колишні народні депутати, державні службовці, працівники прокуратури та суду тощо після виходу на пенсію отримують до 90% колишньої зарплати. Набула поширення практика встановлення окремим категоріям громадян дострокових пенсій.

Недоліком функціонування пенсійної системи також є складні і непрозорі процедури призначення та перерахування пенсій. Пенсійна система регулюється більш як 28 законодавчими актами і великою кількістю нормативно – правових документів. Це викликає непорозуміння, недовіру та справедливі нарікання громадян.

Виділимо найважливіші проблеми, які існують в пенсійному забезпеченні громадян:

- демографічна ситуація;
- соціальна несправедливість, яка виражається у самій суті солідарної системи та передбачає утримання старшого покоління за рахунок молодшого;
- непропорційність між платниками внесків до Пенсійного фонду України (ПФУ) і пенсіонерами та дітьми;
- податковий тиск на роботодавця, що призводить до приховування реальних доходів;
- несправедливість розміру пенсій для різних категорій осіб;
- рік виходу на пенсію;
- наявність пільг із сплати внесків до ПФУ у значної частини працюючих;
- незбалансованість доходів і витрат бюджету ПФУ;
- відсутність чіткої нормативної бази, що регулює діяльність пенсійних фондів.

Всі зазначені причини призводять до руйнування пенсійної страхової системи. Стає зрозумілим, що сьогодні вітчизняна пенсійна система перестає бути ефективною і вимагає проведення пенсійної реформи. Реформування пенсійної системи розпочалося з прийняттям Законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення», які було ухвалено 9 липня 2003 року. В Україні пенсійна реформа рухається, але дуже повільно. Система пенсійного забезпечення вступила у протиріччя з новими реаліями ринкової економіки і водночас стримує реформування системи оплати праці та зростання легальних доходів населення, економічний розвиток загалом.

За останні десятиліття в Європі спостерігається тенденція підвищення тривалості життя разом із зниженням народжуваності, що призводить до виникнення проблем із пенсійними системами по всій Європі. В Україні також спостерігається низька народжуваність, однак при цьому тривалість життя в Україні значно нижча рівня переважної більшості європейських країн. За прогностичними розрахунками, чисельність пенсіонерів буде стійко зростати починаючи приблизно з 2015 року. Цим обумовлюється високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення з боку осіб пенсійного віку (табл. 1).

Таблиця 1

Демографічне навантаження на населення працездатного віку (все населення, на 1000 осіб працездатного віку, прогноз) [1, с.65-71]

Роки	Діти	Населення пенсійного віку	Все населення молодше і старше працездатного віку
1997	378	409	787
1998	370	411	781
2001	333	391	725
2006	281	367	648
2011	279	390	669
2016	301	446	747
2021	317	509	826
2026	312	561	873

Демографічна ситуація в Україні вкрай тривожна. Кількість пенсіонерів зростає і Україна стає однією з найстаріших націй в світі. Станом на 01.01.1971 р. кількість пенсіонерів становила 7,7 млн. осіб, тоді як на 01.01.2007 р. – 13,9 (близько 30%) млн. осіб [1, с.67].

Відповідно до прогнозу демографічного розвитку України, здійсненого фахівцями ООН, зростання чисельності населення пенсійного віку очікується до 2050 року (табл. 2).

Таблиця 2

Прогноз чисельності населення України, тис. осіб в середньому за рік [2, с.39-45]

Роки	Всього	З них:	
		працездатного віку	пенсійного віку
2001	48415,5	27984,7	11492,8
2005	47447,8	28706,1	11204,9
2010	46008,5	28091,9	11377,5
2015	44616,5	26570,7	11840,1
2020	43150,8	24905,7	12273,8
2025	41741,2	23716,9	12534,4
2030	40536,2	22566,3	12950,5
2035	39280,5	21066,1	13475,8
2040	38526,3	19533,0	14328,0

Діюча солідарна система надзвичайно вразлива до демографічних змін, що зумовлюються старінням населення. Солідарна система пенсійного забезпечення є економічно необґрунтованою та фінансово неспроможною. Надмірно високі ставки пенсійних внесків спричиняють додаткове навантаження на економіку. Роботодавці змушені сплачувати до пенсійної системи третину фонду заробітної плати, що підвищує собівартість продукції і знижує її конкурентоспроможність, стримує зростання заробітної плати. Не сприяє залученню інвестицій, легалізації тіньового сектору економіки та доходів населення. Надмірне пенсійне страхове навантаження на економіку звужує платіжну базу і джерела пенсійних надходжень. Не враховуються особливості перехідного періоду, значна частина фізичних та юридичних осіб не сплачує пенсійні внески. Глибока і затяжна економічна криза породила тінізацію економіки та безробіття, суттєво підірвала і деформувала фінансову базу пенсійної системи. Не сплачують зовсім або сплачують не повністю пенсійні внески багато громадян, які займаються підприємництвом, ведуть особисте підсобне господарство, здають в оренду землю, майно та житло, працюють за наймом без договору тощо.

Фінансування солідарної системи пенсійного страхування відбувається за рахунок обов'язкових внесків роботодавців у розмірі 33,2% від фонду оплати праці та 2% – від заробітної плати робітника. Але, незважаючи на досить значні внески до ПФУ, коштів катастрофічно не вистачає. Для покриття дефіциту ПФУ протягом 2008 року з Державного бюджету надійшло 41,4 млрд. грн. [3, с.19-26]. Оскільки дефіцит бюджету ПФУ покривається за рахунок бюджету, ризики незбалансованості бюджету ПФУ стають ризиками Державного бюджету України. До основних причин незбалансованості бюджету ПФУ відносять перевищення темпів зростання розміру заробітних плат, стрімке підвищення розміру пенсій до величини законодавчо встановленого прожиткового мінімуму.

Фінансова стабільність солідарної пенсійної системи визначається співвідношенням між чисельністю платників пенсійних внесків, яка залежить від загальної економічної ситуації та від демографічних факторів і чисельністю пенсіонерів. Але якщо в економіці є підстави сподіватися на подальше поліпшення ситуації, то демографічні прогнози на найближчі 40-50 років досить невтішні. Зараз в Україні вік виходу громадян на пенсію є одним з найнижчих у світі. Відповідно частка пенсіонерів у структурі населення істотно перевищує цей показник у більшості європейських країн. Крім того, багато людей виходить на пенсію достроково. Середній період отримання пенсій наближається до середньої

тривалості сплати пенсійних внесків. За таких умов неможливо оптимізувати співвідношення між розмірами заробітної плати, пенсійних внесків і пенсій. Навіть ліквідація безробіття, скасування пільг та повна сплата пенсійних внесків не вирішують фінансових проблем солідарної пенсійної системи без продовження пенсійного віку. Задля ефективності функціонування солідарної пенсійної системи має забезпечуватися пропорція між чисельністю платників внесків та пенсіонерів не менш як 3:1. Тому в Україні має нарешті бути розв'язане питання підвищення пенсійного віку і збільшення періоду участі у страховій системі. Як свідчить світовий досвід, до таких заходів на різних етапах реформування пенсійного забезпечення вдавалися і європейські, і латиноамериканські, і пострадянські країни[4, с.39].

Створення надійної та фінансово стійкої системи пенсійного забезпечення, спроможної розв'язати всі зазначені проблеми, – дуже складне завдання. У світі використовуються різні системи пенсійного забезпечення, які мають свої переваги та недоліки. В більшості розвинених країн системи пенсійного забезпечення діють понад 40 років і вже досягли своєї зрілості. У багатьох країнах світу пенсійні системи складаються, як і в Україні, з трьох рівнів. Деякі країни повністю відмовилися від традиційної солідарної системи першого рівня і перейшли на другий рівень, на додачу забезпечуючи пенсію на рівні прожиткового мінімуму для всіх громадян. Серед них Казахстан і Чилі. Однак такий метод використовується нечасто. Чилі зараз проводить реформу своєї системи для того, щоб збільшити солідарну пенсію за схемою визначених виплат, тобто основну державну пенсію [5, с.41].

Реформування пенсійної системи – складний, багатогранний і комплексний процес, який має істотно змінити баланс політичних, економічних та соціальних інтересів населення, систему державних фінансів, функціонування ринків праці та капіталу. Необхідною умовою реформування є підготовка суспільства, його свідомості до сприйняття нової пенсійної системи. Реформа може бути успішною лише за умови усвідомлення всіма верствами населення її необхідності і необоротності, а головне, позитивного впливу на умови життя і добробут людей.

Для України найбільш прийнятною є багаторівнева пенсійна система. З урахуванням цього пенсійну реформу слід проводити за трьома напрямками: реформування солідарної системи, створення обов'язкової накопичувальної системи і розвиток добровільної накопичувальної системи. Сутність реформування солідарної системи полягає у забезпеченні, з одного боку, базових принципів соціальної рівності, однакового для всіх захисту від бідності у похилому віці, поступового підвищення розмірів пенсій відповідно до державних соціальних гарантій, а з іншого – у ліквідації соціальних відмінностей, пільг та привілеїв. За таких умов солідарна система зможе забезпечити мінімальний достаток на старість усім, хто працював.

Сьогоднішній низький розмір пенсій (нижче прожиткового мінімуму) – результат як небаченого спаду економіки України, так і нашого несвідомого ставлення до сплати внесків до Пенсійного фонду. Тіньовий сектор економіки не забезпечує належного внеску у розв'язання суспільних проблем і, що особливо небезпечно, порушує принципи соціальної справедливості, моральних устроїв в суспільстві, є причиною зростання злочинності. В Україні потужний криміногенний вплив цього чинника виявився в період соціально-економічних перетворень, одним із результатів яких стала масова соціальна диференціація населення і зниження рівня життя. Негативні наслідки тіньової економіки і соціальної несправедливості особливо виявляються у відношенні до такої категорії громадян як пенсіонери.

Нова система пенсійного страхування передбачає пряму залежність розміру пенсій від загального стажу роботи і суми накопичених страхових внесків за весь період трудової діяльності кожної людини. При цьому обмеження розмірів пенсії не буде, а тому приховувати заробітну плату, ухилятися від сплати страхових внесків на пенсійне страхування стає не вигідним. Це буде сприяти відновленню, до певної міри, соціальної

справедливості в суспільстві. Нова пенсійна система повинна забезпечити вихід заробітної плати з „тіні”, що, у свою чергу, потягне за собою і вихід з „тіні” економічної діяльності суб’єктів господарювання.

Звичайно, прийняття законів автоматично і в повному обсязі не вирішує усіх проблем у боротьбі з тіньовою економікою. Для цього потрібно налагодити відповідний контроль з боку держави і працівників за діяльністю підприємств, виплатою заробітку, сплатою податків до бюджету і зборів до фондів соціального страхування. Особливо важливим у житті суспільства є відродження його духовності та свідомого дотримання моральних принципів. Без цього розв’язати в повному обсязі соціально-економічні проблеми неможливо, навіть за умови високо розвинутої економіки.

З набранням чинності Законом України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування» процес пенсійної реформи вступив в фазу активних практичних дій. Завдяки пенсійній реформі очікується зниження рівня бідності серед пенсіонерів внаслідок того, що збільшаться розміри всіх пенсій. Будуть зменшені масштаби тіньової економіки, причому зменшені не через викорінення, а шляхом легалізації. Робочі місця, які сьогодні існують у тіньовому секторі, збережуться, але функціонуватимуть згідно із законодавством. В результаті підвищаться доходи бюджетів усіх рівнів, збільшаться можливості фінансування соціальних програм, включаючи допомогу бідним, у тому числі і пенсіонерам. І нарешті, третє, – це збільшення інвестицій, створення нових робочих місць і зниження рівня безробіття, а отже зниження бідності працездатного населення, тому що безробіття – це один з найсильніших чинників бідності, і наявність у сім’ї хоч одного безробітного вдвічі підвищує ризик для всієї родини. Для того, щоб подолати бідність, перш за все слід забезпечити економічне зростання країни при одночасному збільшенні доходів населення. І вже тоді можна буде розраховувати на те, що зростуть відрахування до пенсійних фондів і, зокрема, до державного Пенсійного фонду, до солідарної системи.

Пенсійна реформа в Україні має досягти таких цілей:

- встановити залежність розміру пенсії від величини заробітку і трудового стажу;
- заохотити громадян до заощадження коштів на старість;
- створити ефективнішу і дієвіше систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні;
- забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи;
- забезпечити надійність заощаджень учасників пенсійних програм;
- підвищити рівень життя пенсіонерів.

Наступне десятиріччя в Україні має стати періодом запровадження повномасштабної пенсійної реформи, поступового наближення мінімального розміру пенсій до прожиткового мінімуму та поетапного скасування обмежень їх максимальних розмірів. Водночас слід ураховувати, що здійснення пенсійної реформи на рівні сучасних світових стандартів можливе лише за умови розв’язання базової проблеми – відчутного зростання заробітної плати та інших доходів населення. Це органічно взаємопов’язані проблеми, які можуть вирішуватися лише комплексно.

Пенсійна система має забезпечувати мінімальні пенсії, адекватні межі бідності, забезпечувати розміри пенсій, які відповідають величині сплачених внесків. Громадяни, що сплачують великі суми внесків, мають отримувати високі пенсії. А ті, хто сплачує до національної пенсійної системи однакові внески, мають отримувати еквівалентні пенсії. Якщо для представників певних професій або груп працівників належить встановити підвищений розмір пенсій, то фінансування цих виплат треба здійснювати не з Пенсійного фонду.

Пенсійна система має бути фінансово збалансованою в короткотривалій та довготривалій перспективі. Чинна пенсійна система є збалансованою в довготривалій перспективі, але в разі підвищення пенсій до належних розмірів, цю збалансованість буде втрачено.

Адміністрування пенсійної системи мусить бути ефективним і щодо стягнення

внесків та виплати пенсії, і щодо мінімізації втрат, шахрайства та зловживань. Щоб запровадити ефективне управління, потрібно застосувати сучасні комп'ютерні та комунікаційні системи, які будуть сприяти прискоренню подачі звітності та веденню чіткого обліку, передачі адміністраторам потрібної інформації, створенню умов для належного контролю за обліком та обчисленням розмірів пенсій, а також заохоченню платників добровільно дотримуватись законодавчих вимог щодо сплати внесків.

Законодавча база має гарантувати стабільність системи, тоді вдасться уникнути небажаних частих змін. Нині до складових частин пенсійної системи щороку вноситься чимало змін. Тим часом державі хронічно бракує фінансових ресурсів, щоб забезпечити дотримання чинного законодавства.

Дуже важливим питанням у ході проведення пенсійної реформи є забезпечення громадян зрозумілою і якомога повною інформацією про основні завдання та напрямки реформування пенсійної системи, що дозволить створити належну громадську підтримку реформи – головну її рушійну силу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Враховуючи вищевикладене, можна дійти таких висновків. Реформа пенсійного забезпечення в Україні рухається дуже повільно. Запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення повинно стати потужним джерелом вагомим додатковим джерелом доходів пенсіонерів та потужним джерелом інвестиційних ресурсів в економіку України. Завданням держави на сьогодні має бути поліпшення добробуту широких верств населення. Умовами успішного реформування пенсійного забезпечення в Україні мають бути:

1. Збалансованість солідарної пенсійної системи. Виключення можливості ухвалення рішень про перегляд розмірів пенсій без врахування реальних можливостей бюджету Пенсійного фонду.
2. Удосконалення порядку призначення та перерахування пенсій, формування чіткої нормативної бази, що регулює діяльність пенсійних фондів.
3. Додержання принципів рівності та справедливості системи пенсійного страхування та звільнення солідарної системи від пільговиків.
4. Запровадження єдиного соціального внеску.
5. Посилення контролю та відповідальності за дотриманням законодавства про оплату праці та сплату страхових внесків.
6. Упорядкування визначення року виходу на пенсію. На сучасному етапі вирішити існуючі фінансові проблеми солідарної пенсійної системи без продовження пенсійного віку неможливо.
7. Удосконалення податкового законодавства щодо функціонування суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення.
8. Підвищення рівня та якості професійної підготовки суб'єктів системи пенсійного забезпечення.

Впровадження пенсійної реформи у повному обсягу повинно забезпечити зростання і стабільність виплат пенсій, стати потужним чинником інвестування вітчизняної економіки.

Література

1. Птащенко Л. О. Проблеми формування ефективної фінансово збалансованої пенсійної системи в Україні / Л. О. Птащенко, Р. М. Щербак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 8(87). – С. 65–71.
2. Мних М. В. Страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення / М. В. Мних // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 39–45.
3. Полозенко Л. В. Розвиток пенсійної системи України / Л. В. Полозенко // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 19–26.
4. Марек Гура. Пенсійна реформа: виклик для України / Марек Гура // Страхова справа. – 2008. – № 3 (31). – С. 38–40.
5. Люблін Ю. Пенсійна реформа в Україні: коментарі іноземних фахівців / Ю. Люблін, Г. Гендрікс, І. Нейков // Страхова справа. – 2008. – № 3(31). – С. 41–46.

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена прикладним і теоретико-методологічним проблемам реформування пенсійної системи в Україні. Запропоновані основні напрями подальшого розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні. Обґрунтовано, що без удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення трудових доходів неможливе збільшення надходження коштів до страхових фондів.

The dissertation devoted to a theoretical, methodological and applied aspects of reformation the pension system in Ukraine. The main directions of the further progress the pension securing in Ukraine offered. By this substantiated that without improvement of the organized – economical mechanism of rising labour income, rising receipts to the insurance funds is not possible.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Пенсійна система, головний елемент якої – обов'язкове державне пенсійне страхування, є однією з основних гарантій соціального захисту, завданням якого є підтримка матеріального добробуту громадян та їхніх сімей при виході на пенсію за віком, за інвалідністю чи в разі втрати годувальника.

Пенсійна система, створювана на засадах страхування, залежить від багатьох показників соціально-економічного розвитку: від стану ринку праці, рівня і динаміки заробітної плати, дієвості соціальної, податкової, банківської, цінової та інших складових політики держави.

Події останнього часу знову значно посилили інтерес українського суспільства до формування державного бюджету на поточний рік, зважаючи на важливість невідкладного ухвалення цього законодавчого документа для життєдіяльності держави і кожного її громадянина. З новою силою постала й проблема завершення пенсійної реформи. Як відомо, пенсійне забезпечення становить основу соціального захисту літніх людей та інших категорій населення, які втратили працездатність, створюючи для них, власне, джерело засобів для існування. Сталий розвиток пенсійної системи, крім цього, сприяє також посиленню соціального захисту працюючих, детінізації зайнятості та доходів, забезпечує більш ефективне використання бюджетних коштів та стабільне соціально-економічне середовище. Саме тому в усьому світі реформування пенсійних систем, спрямоване на посилення їхньої адекватності та фінансової спроможності, посідає центральне місце в стратегії соціального та економічного розвитку. Особливо актуальною пенсійна реформа є з огляду на те, що процес старіння населення набуває глобального характеру і стає визначальною демографічною тенденцією в довгостроковій перспективі.

Тож для сучасної України пенсійна реформа є надзвичайно актуальною дослідницькою проблемою.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання запровадження і функціонування багаторівневої пенсійної системи, теоретичних заходів пенсійної реформи, наукового обґрунтування необхідності пенсійної реформи досліджуються багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими. Основні теоретичні засади пенсійної реформи викладені в працях зарубіжних учених та фахівців: М. Вінера, Г. Мак-Таггарта, В. Роїка, В. Шахова. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили: О. Гаряча, Е. Лібанова, М. Папієва, Б. Зайчук, Б. Надточій, В. Шамрай, М. Бойко, А. Нечай, І. Кравченко, А. Соловйова [1, с.13-18]. Серед нещодавніх публікацій хотілося б виділити „Концепцію демографічного розвитку України на 2005-2015pp.” [2, с.476-501].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на це багато організаційно-економічних та науково-теоретичних питань цієї теми потребують подальшого дослідження. Досі залишаються не розв'язаними проблеми, пов'язані зі становищем і розвитком теоретичних основ функціонування механізму загально-обов'язкового державного пенсійного страхування. Недостатньо досліджені роль пенсійного страхування як інституту й механізму соціального захисту непрацездатного населення, соціально-економічна сутність пенсійної системи. Потребує вдосконалення механізм підвищення заробітної плати як основи збільшення пенсійних внесків. Не досить чітко окреслені межі пенсійного забезпечення в рамках рівнів моделі пенсійної системи. А також, особливої актуальності та практичної цінності набувають дослідження, пов'язані з оцінкою фінансової спроможності пенсійної системи за нинішньої соціально-економічної ситуації в країні, зокрема, в умовах світової фінансової кризи.

Постановка завдання. Метою цієї статті є аналіз недоліків пенсійного забезпечення в Україні, обґрунтування основних напрямів подальшого вдосконалення системи державного пенсійного страхування в Україні.

Забезпечення соціальної справедливості, економічної та фінансової стабільності вимагає запровадження багаторівневої пенсійної системи, яка вже успішно апробована протягом багатьох років у розвинутих країнах, однак в Україні тільки набирає обертів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах побудови соціальної держави пенсійна система має не тільки захищати непрацездатне населення, але і стимулювати працівників до продуктивної праці незалежно від віку, статі та інших характеристик. Проте наявний досвід пенсійної реформи свідчить, що вона не досягла цієї мети, хоча вдосконалення пенсійної системи могло одночасно задіяти стимули до праці, створити джерела інвестицій і механізми соціального захисту. Тому, враховуючи потенціал поліпшення в пенсійній сфері, вважаю розглядати пенсійну систему необхідно як один із важливих чинників ефективного використання людських ресурсів.

Філософія соціально орієнтованої ринкової економіки розглядає проблему розвитку людських ресурсів як стратегічну. Динамічна зміна умов господарювання в Україні вимагає постійного пошуку та коригування рішень, спрямованих на поліпшення процесів формування та використання людських ресурсів.

У 1991 році в Україні була впроваджена сплата страхових внесків і фінансування за їхній рахунок (а не з державного бюджету) виплати пенсій. Створення Пенсійного фонду заклало початок розвитку пенсійної системи на страхових началах.

Послання Президента України Л.Д. Кучми в 2001 році до Верховної Ради України та Кабінетові Міністрів України «Про основні напрямки пенсійного забезпечення населення України» визначило основні заходи щодо здійснення пенсійної реформи на 2001-2009 роки [3].

У 2004 році набрав сили Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», відповідно до якого для призначення пенсії враховуються дані персоналізованого обліку періоду роботи й заробіток, з якого сплачені страхові внески [4, с.376-398].

Як бачимо, в таблиці 1 за 2008 р. середній розмір пенсії становить приблизно 800 грн., що забезпечує 49% заміщення середнього розміру зарплати.

Робоча сила України, що становить 22,4 млн. людей у 2007 році зменшиться до 14,4 у 2050 році; зайнятість знизиться з 20,9 до 13,9 млн. Коефіцієнт демографічної залежності (співвідношення кількості пенсіонерів до кількості людей, які працюють і здійснюють внески) збільшиться з 0,42 до 0,91. Більш вражаючим є збільшення коефіцієнта системної залежності (співвідношення кількості пенсіонерів до кількості тих, хто робить внески): з 0,90 до 1,39 (іншими словами, 139 пенсіонерів на 100 працюючих, які платять пенсійні внески). Це дійсно сумна перспектива для працюючих, оскільки вони працюватимуть на себе, та крім того, робитимуть пенсійні внески, які будуть спрямовані на оплату пенсії одного пенсіонера та більше третини пенсії ще одного пенсіонера. Згідно з прогнозами, рівень

народжуваності підвищуватиметься з 1,30 у 2007 році до 1,51 в 2050 році. Таблиця 2 показує прогнози ключових демографічних показників, базуючись на моделі, яка використовується Інститутом демографії і соціальних досліджень [5].

Таблиця 1

Середній розмір пенсії в Україні, грн.

Вид пенсії	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Пенсія за віком	125,79	139,46	189,92	317,41	409,11	480,91	799,27
Пенсія по інвалідності	118,54	132,61	153,50	296,42	358,30	383,66	598,15
Пенсія у зв'язку з утратою годувальника	83,84	94,99	119,12	257,76	291,41	318,45	474,24
Пенсія за вислугу років	138,12	153,20	190,95	312,89	414,76	476,37	760,87
Соціальна пенсія	54,85	59,03	62,62	266,23	339,62	316,33	369,66
Середня зарплата станом на січень відповідного року	320,75	400,59	499,66	640,86	864,91	1111,90	1521,39

Таблиця 2

Ключові демографічні показники

Показники	2007	2025	2050
Населення, млн. чол.	46,5	41,1	33,2
Населення віком 18-59 років, млн. чол.	28,5	23,4	16,1
Населення віком понад 60 років, млн. чол.	9,5	10,5	12,0
Робоча сила, млн. чол.	22,4	19,5	14,4
Зайнятість, млн. чол.	20,9	18,7	13,9
Пенсіонери, млн. чол.	13,3	13,8	13,6
Пенсіонери за віком, млн. чол.	10,6	11,1	11,1
Інші пенсіонери, млн. чол.	2,7	2,7	2,5
Співвідношення населення віком понад середній пенсійний вік до населення віком від 16 років до середнього пенсійного віку	0,42	0,56	0,91
Співвідношення кількості пенсіонерів до кількості тих, хто робить внески (коефіцієнт системної залежності)	0,90	1,04	1,39
Кількість чоловіків тривалістю життя у віці 60 років	13,7	16,7	19,6
Кількість жінок тривалістю життя у віці 60 років	19,1	21,3	23,2
Кількість тривалістю життя у середньому пенсійному віці (жінки), роки	23,1	25,4	27,4

Прогнози, наведені в таблиці 2, показують, що в демографічній ситуації України відбуватимуться суттєві зміни. При солідарній системі це відповідає збільшенню діючого розміру пенсійного внеску на 7%, у цьому випадку платити пенсійні внески стає економічно невигідно.

Початок пенсійної реформи в Україні (2004 р.) збігся у часі з початком президентської виборчої кампанії, яка переросла в перманентний виборчий процес і запекле змагання різних політичних сил за електоральні симпатії. Адже пенсіонери нині становлять близько 35% дорослого населення і мають високий рівень активності щодо участі в голосуванні. Таким чином, пенсійна реформа стала заручницею агітаційних маніпуляцій. Практика підвищення

пенсій напередодні виборів, застосована вперше у вересні 2004 р., щоразу повторюється. Не став винятком і 2009 рік.

Пенсійна частина агітаційної кампанії, пов'язаної з позачерговими парламентськими виборами 2007 р., була реалізована через ще більш щедre підвищення пенсій порівняно із зростанням заробітної плати. Замість звичних 20% підвищення тоді сягнуло близько 67% приросту заробітної плати за попередній рік. Це зумовило збільшення пенсійних видатків у 2007 порівняно з 2006 р. майже на 26 млрд. грн. Заходи, до яких удалися впродовж 2008 р., переорієнтація пенсій на нову зарплатну базу, підвищення величини оцінки одного року страхового стажу до 1,35%, запровадження гарантованого мінімального розміру пенсії незалежно від стажу – потребували додатково понад 50 млрд. грн.

Приріст пенсійних видатків за 2009 р. був значно менший, порівняно з попередніми роками, – близько 16 млрд. грн. Проте, з огляду на економічний спад (скорочення реального обсягу ВВП на 15%) та нестабільну динаміку заробітної плати (номінальна заробітна плата зросла лише на 5,5%, а фонд заробітної плати внаслідок скорочення чисельності працівників підприємств зменшився на 1,3%, порівняно з 2008 р.), це стало надзвичайно серйозним викликом не лише для Пенсійного фонду, а й для всієї системи суспільних фінансів України. Пенсійні видатки 2009 р. сягнули майже 165,7 млрд. грн.

Збільшення пенсійних видатків відбувається не лише в абсолютних величинах – зростає їхнє співвідношення з ВВП та обсягами видатків зведеного бюджету України. Якщо до 2004 р. рівень пенсійних видатків становив близько 9% ВВП, то після початку реформи це співвідношення стало швидко зростати: 11,4% – у 2004 р., близько 14% – у 2005-2007 рр., 15,8%, ВВП – у 2008 р. У 2009 р. цей показник може сягнути рекордно високої позначки – понад 18%, оскільки жодної статті видатків не було зменшено чи скасовано, а ВВП унаслідок економічної кризи різко скоротився.

Натомість більшості європейських країн вдається стримувати наростання тягара пенсійних зобов'язань, більш того – має місце зменшення пенсійних видатків у співвідношенні з ВВП. Упродовж 1996-2007 рр. загалом по ЄС-15 рівень пенсійних видатків щодо ВВП зменшився на 0,7 відсоткового пункту (з 12,7 до 12,0% ВВП), а в Бельгії, Іспанії, Люксембурзі, Нідерландах, Фінляндії, Великобританії його зменшення сягнуло понад 1 в. п. Істотне зростання цього показника спостерігалось лише в Португалії (з 9,9 до 13,1%) та Греції (з 10,4 до 12,1%) [6].

Практично в усіх колишніх постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС рівень пенсійних видатків у відсотках до ВВП має тенденцію до зниження, в Естонії й Румунії він залишається майже незмінним, і лише в Угорщині помітне зростання (з 8,5% у 2000 р. до 10,4% ВВП у 2007 р.). Зниження відсотка пенсійних видатків відносно ВВП свідчить про ефективність пенсійних реформ у цих країнах, зокрема про поліпшення фінансової спроможності та зміцнення стійкості суспільних фінансових систем.

Однак в Україні пенсійні видатки зростають випереджальними темпами відносно економічної спроможності їхнього забезпечення. Унаслідок безперервних виборчих перегонів підвищення пенсій набуло хаотичного, необґрунтованого і важко передбачуваного характеру. При цьому за весь період після 2004 р. не було здійснено жодних заходів, спрямованих на збільшення власних надходжень пенсійної системи, крім деякого підвищення розміру пенсійного збору для роботодавців та кількох спроб змусити підприємців - фізичних осіб сплачувати хоча б мінімальний пенсійний внесок.

Відповідно зростають бюджетні трансферти Пенсійному фонду. Якщо у 2000-2003 рр. асигнування коштів державного бюджету становили близько 12% доходів пенсійної системи, то вже в 2004 р. – 16%, у 2006-2007 рр. – близько чверті, а в роки найбільш різкого підвищення пенсій (2005 р., 2008 р.) та у кризовому 2009 р. – близько третини. Крім того, що збільшення асигнувань коштів державного бюджету суперечить утвердженню страхових принципів у пенсійній системі (основний напрям проголошених реформ на першому (солідарному рівні), це створює додаткові загрози для макроекономічної стабільності країни загалом [6].

Співвідношення обсягів загальних пенсійних видатків з видатками зведеного бюджету України в 1991-1996 рр. становило близько 20%, у 1997-2003 рр. – близько третини. Від початку пенсійної реформи це співвідношення вже перевищує 40%, у 2008 р. досягло 48,2%, а в 2009 р. – близько 54% видатків зведеного бюджету. Тобто видатки Пенсійного фонду сягають більш як половину загального обсягу видатків зведеного бюджету України. Цілком очевидно, що бюджет нездатний покрити обвальне зростання пенсійних видатків, і подальше неконтрольоване їхнє збільшення ставить під загрозу виконання державою своїх функцій та зобов'язань яку соціальній (освіта, охорона здоров'я, культура, соціальна допомога малозабезпеченим та сім'ям з дітьми тощо), так і в інших сферах (армія, міліція тощо). Фінансове неспроможна дотаційна пенсійна система відволікає бюджетні ресурси від цілей розвитку.

Ухвалений у жовтні 2009 р. Закон України "Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати" ставить нові виклики фінансовій спроможності пенсійної системи. Підвищення прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність (і відповідно мінімальної пенсії за віком), до 573 грн. з 1 листопада 2009 р. не потребувало істотного збільшення пенсійних видатків, оскільки фактичний розмір гарантованого мінімуму пенсійної виплати на той час вже перекривав цю величину. За даними Пенсійного фонду, додаткові видатки на підвищення пенсій у два останні місяці року становили 717 млн. грн., тобто місячна потреба на виплату пенсій зросла на 2,5%.

Проте з 1 січня 2010 р. названий Закон передбачає зростання прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, до 695 грн., тобто на 122 грн., або на 21,3%. Як засвідчує досвід 2005 р., таке різке підвищення мінімального розміру пенсії, тим більше на початку року, неодмінно супроводжується дефіцитом власних коштів Пенсійного фонду (заробітна плата і відповідно надходження внесків у першому кварталі завжди найнижчі). Отже, тягар додаткових пенсійних зобов'язань знову перейде до бюджету держави. До того ж, порівняно з 2005 р., ситуація ускладнюється непевною динамікою заробітної плати, пов'язаною з наслідками фінансово-економічної кризи. Навіть якщо рецесія зміниться поживавленням економіки, таких високих темпів зростання номінальної заробітної плати, як у 2000 - 2008 рр., очікувати не варто, адже перед національною економікою постає невідкладне завдання її кардинальної реструктуризації та модернізації.

Серед інших негативних наслідків слід передбачити, принаймні, ще два: розкручування інфляційної спіралі та зрівнялівку в розмірах пенсій з наближенням до прожиткового мінімуму (особливо це стосуватиметься сільських пенсіонерів та жінок).

Слід згадати також, що швидке зростання пенсійних видатків упродовж 2004-2009 рр. відбувалося на фоні істотного зменшення загального числа пенсіонерів (з 14,3 млн. осіб до 13,7 млн. на початок року, включаючи військових пенсіонерів). Нині ж головною довгостроковою тенденцією демографічного розвитку України, як і більшості країн світу, є процес старіння населення, відбувається значне зростання частки осіб похилого віку, що негативно впливає на зміну співвідношень між чисельністю поколінь.

Принаймні в першій половині XXI ст. в Україні триватиме дія депопуляційних тенденцій, причому скорочення чисельності населення відбуватиметься переважно за рахунок осіб працездатного віку і, деякою мірою, – дітей. Натомість чисельність осіб пенсійного віку стабільно зростатиме.

За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. Птухи НАН України, упродовж 2010-2025 рр. співвідношення між чисельністю осіб пенсійного та працездатного віку збільшиться з теперішніх 0,4 до 0,5, а до 2050 р. чисельність пенсіонерів сягатиме 3/4 чисельності працездатного населення. Співвідношення між чисельністю поколінь пенсіонерів і дітей, яке нині становить 1,6, до початку 2030 року може зрости до 2, а наприкінці прогнозованого періоду сягатиме навіть 2,35. Частка осіб, старших від працездатного віку, в загальній чисельності населення упродовж 2010- 2050 рр. зросте з 24% до 36%.

Отже, прогресуюче старіння населення вимагає прискорення реформування пенсійної

системи, оскільки зумовлює зростання демографічного навантаження на населення працездатного віку та збільшення пенсійних видатків у майбутньому. При цьому головною метою раціоналізації видатків пенсійної системи слід вважати не їхнє скорочення, а передусім більш справедливий розподіл пенсійних коштів між одержувачами. Не слід також забувати, що належний розмір страхових пенсійних виплат не лише запобігає бідності пенсіонерів, а й зменшує видатки державного бюджету на соціальну допомогу нужденним верствам населення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Викладене дає змогу зробити такі висновки:

Побудова сучасної системи пенсійного забезпечення має враховувати ментальний чинник, недоліки і позитивні зрушення, що відбуваються в процесі розпочатого в Україні реформування, і спиратися на світовий досвід реформ пенсійних систем.

1. Ураховуючи стрімке підвищення мінімального розміру пенсії, сьогодні, поруч з проблемою наповнення Пенсійного фонду, гостро постало питання підвищення розміру заробітної плати як основи сплати страхових внесків.
2. Ефективність системи пенсійного страхування багато в чому залежить від дотримання принципу соціальної справедливості та посилення її стимулюючої ролі.
3. Нова страхова пенсійна система, будучи залежною від багатьох складових та показників соціально-економічного розвитку, зокрема від стану ринку праці, рівня і динаміки заробітної плати, дієвості соціальної, податкової, банківської, цінової та інших складових політики держави, потребує вдосконалення.
4. Важливим кроком щодо вдосконалення системи пенсійного страхування є поліпшення коефіцієнта залежності пенсійної системи шляхом зменшення чисельності пенсіонерів або збільшення чисельності платників внесків до Пенсійного фонду.
5. Розв'язання проблем реформування пенсійної системи України можуть сприяти інституціональні зміни щодо підвищення пенсійного віку і збільшення періоду участі в страховій системі.

Література

1. Стожок Л. Напрями вдосконалення системи державного пенсійного страхування в Україні / Л. Стожок // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 13–18.
2. Концепція демографічного розвитку України на 2005-2015 рр. // Перший Всеукраїнський перепис населення: історичні, методологічні, соціальні, економічні, етнічні аспекти / [за наук. ред. акад. І. Ф. Кураса, С. І. Пирожкова]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 476–501.
3. Послання Президента України Л.Д.Кучми в 2001 році до Верховної Ради України та Кабінетові Міністрів України «Про основні напрямки пенсійного забезпечення населення України» визначило основні заходи щодо здійснення пенсійної реформи на 2001-2009 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pension.ukrinform.ua/poslannya.htm>.
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IX від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – С. 376–398.
5. Інститут демографії і соціальних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.idss.org.ua/public.html>.
6. Дані офіційного сайту USAID [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pension.kiev.ua>.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

Статтю присвячено практичним проблемам щодо удосконалення механізму формування фінансових ресурсів та зміцнення доходної бази місцевих органів влади. Автором обґрунтовано необхідність проведення адміністративно-територіальної реформи для можливості здійснення бюджетної децентралізації.

Article is devoted to the practical problems of improvement the mechanism of formation financial resources and strengthening the revenue base of local authority. The author proves the necessity of realization the administrative-territorial reform for taking an opportunity of budget decentralization realization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні науковці і практики, вивчаючи проблеми місцевих фінансів, у своїх наукових працях акцентують увагу на бюджетній децентралізації та зарубіжному досвіді щодо її впровадження. Загалом бюджетна децентралізація – це процес передання повноважень від центрального уряду до місцевих урядів (органів місцевого самоврядування).

Така передача повноважень має супроводжуватися передачею відповідних фінансових ресурсів на виконання цих повноважень через запровадження місцевих податків або трансформації чи закріплення частини загальнодержавних податків за місцевими бюджетами що отримали нові повноваження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На сьогоднішній день процеси бюджетної децентралізації в Україні хоч і широко декларуються однак на практиці досить важко реалізуються.

Проблемам пошуку шляхів зміцнення фінансової бази місцевих органів влади та реалізації ідеї бюджетної децентралізації, беручи до уваги в тому числі й зарубіжний досвід, присвячено низку робіт багатьох вітчизняних вчених, зокрема О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луїної, К. Павлюка, О. Романенко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак практичних напрацювань все ще недостатньо для повного втілення ідеї бюджетної децентралізації у життя.

Постановка завдання. Метою нашої статті є обґрунтування шляхів зміцнення доходної бази місцевих органів влади з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуюча схема адміністративно-територіального устрою гальмує процеси бюджетної децентралізації. Для того щоб бюджетна децентралізація стала реальністю, реформу у сфері фінансового забезпечення місцевих органів влади мають проводити паралельно із реформами у сфері місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою. Схема сучасного адміністративно-територіального устрою України є такою, що на сьогоднішній день функціонує 27 бюджетів областей, близько 700 районів і міст обласного значення і близько 12 000 бюджетів сільських рад та міст районного значення [1, с.53]. Варто відмітити, що в Україні є багато адміністративно-територіальних одиниць, які мають окремий бюджет, не мають власної доходної бази і не можуть її мати, оскільки кількість населення надто мала. Такі адміністративно-територіальні одиниці живуть виключно за рахунок трансфертів. На наш погляд, їх укрупнення дозволило б зменшити обсяги міжбюджетних трансфертів та посилити контроль за їх використанням.

Наявна система адміністративно-територіального устрою також суперечить Європейській хартії місцевого самоврядування, оскільки має більше трьох рівнів устрою, а базові адміністративно-територіальні одиниці не є рівноправними, оскільки одні базові одиниці можуть входити до складу інших [2, с.5]. Якщо адміністративно-територіальний устрій України не змінити, то немає сенсу тоді здійснювати подальшу бюджетну децентралізацію. Яким шляхом проводити адміністративно-територіальну та фінансову реформу у галузі місцевого самоврядування може підказати вивчення зарубіжного досвіду у цій галузі.

У Польщі 1999 р. набув чинності новий адміністративно-територіальний устрій, країну поділили на 16 воєводств і 384 повіти та гміни з повітовими правами. Після реформи фінансова система органів місцевої влади в Польщі функціонує на засадах доповнюваності та чіткого розподілу сфер державних послуг. Наприклад, гміни відповідають за початкову освіту, всі комунальні послуги, частину дорожньо-транспортного господарства, базові функції соціальної сфери та охорони здоров'я. Повіти мають дбати про розвиток середньої освіти, соціальне забезпечення, вирішувати деякі питання використання землі та місцевої політики працевлаштування. Воєводства уповноважені провадити регіональну політику, спрямовану на підвищення рівня життя населення. Центральний уряд відповідає за встановлення стандартів надання державних послуг та їх виконання.

Таким чином, Польський досвід підтверджує необхідність проведення адміністративно-територіальної реформи, яка буде спрямована на укрупнення адміністративно-територіальних одиниць.

Окрім того, корисним для України буде досвід розподілу відповідальності за рівнями влади.

У Швеції під час реформи місцевого самоврядування 1991-1992 рр. фінансове забезпечення місцевих органів влади перетворились на самостійний фінансовий інститут. Основними джерелами, за рахунок яких формуються фінансові ресурси місцевих органів влади, є:

- місцеві податки;
- субсидії на вирівнювання податкових надходжень регіонів;
- незв'язані держані субсидії;
- цільові державні субсидії;
- позики та ін.

Більше половини доходів формується за рахунок місцевих податків.

У Норвегії діє дворівнева система місцевого самоврядування – 19 графств і 431 муніципалітет. У половині норвезьких муніципалітетів мешкає менше 5000 чоловік, і лише в 12 муніципалітетах кількість мешканців складає понад 50000 чоловік. Однак, на перспективу планується укрупнення муніципалітетів і приведення їх до загальноєвропейських стандартів.

Норми про регіональне самоврядування не прописані в Конституції Норвегії, тому обов'язки муніципалітетів регулюються відповідно Парламентом Норвегії (Стортинг). У результаті муніципалітети і графства можуть робити більше, ніж зобов'язані законом, однак не можуть брати на себе відповідальність за те, що Стортинг доручив іншим гілкам і рівням влади.

Графства і муніципалітети виконують відмінні функції і мають автономні бюджети. До зони відповідальності муніципалітетів відносять: дитячі дошкільні заклади, початкову і середню неповну освіту, первинні пункти медичної допомоги, служби соціального страхування, догляд літніх людей та інвалідів, культуру, спорт, церкву, комунальне господарство (водогін, каналізація, вивіз сміття), місцеве планування і землекористування. Графства відповідають за старші класи середньої школи, середню спеціальну освіту та регіональний розвиток: дороги графства і громадський транспорт, регіональне планування і розвиток, розвиток бізнесу і промисловості, культури. Утримання лікарень фінансується державою.

Отже, досвід Норвегії також свідчить про необхідність укрупнення адміністративно-територіальних одиниць, що дозволить поліпшити систему контролю за використанням фінансових ресурсів та зменшити обсяги міжбюджетних трансфертів [3, с.39].

У Федеративній Республіці Німеччини функції місцевого самоврядування реалізують через землі, округи і общини. Дуже важливим елементом є не просто існування общин взагалі, а можливість виконувати общинами покладені на них функції по забезпеченню необхідних послуг населення. Місцеві бюджети формуються переважно за рахунок податків, які є важливим елементом формування бюджету общини і можуть збиратися лише у відповідності до закону і незалежно від спеціальних послуг з боку самоврядування у відповідь. Община, як правило, має свої специфічні податки, а також натуральні податки – поземельні податки та промисловий податок. Однак найбільш вагомим для общин є прибутковий податок, у розпорядженні общин залишається 15% від його находжень. Збори можуть вводитися разові, наприклад, за розширення доріг у місті. У системі фінансового вирівнювання використовуються цільові і нецільові дотації [4, с.12].

Таким чином, у Європі склалася тенденція до укрупнення адміністративно-територіальних одиниць та посилення процесів децентралізації. Загалом здійснено чіткий розподіл обов'язків між місцевими органами влади і центральним урядом, для місцевих органів влади створенні належні умови для можливості мобілізувати необхідні фінансові ресурси для виконання своїх функцій.

Європейський Союз впровадив загальну класифікацію територіальних одиниць під назвою «Система НТСО»(номенклатура територіально-статистичних одиниць). Система НТСО є важливою у процесах децентралізації країн-членів ЄС, оскільки територіальні одиниці за системою НТСО використовуються у процесі розподілу структурних фондів ЄС. Рівень системи НТСО, до якого належить певна адміністративна одиниця, визначається на основі граничного рівня населення (табл. 1) [5, с.57].

Таблиця 1

Територіальні одиниці в ЄС

Рівень	Мінімальна кількість населення (тис. люд.)	Мінімальна кількість населення (тис. люд.)
НТСО 1	3 000 000	7 000 000
НТСО 2	800 000	3 000 000
НТСО 3	150 000	800 000

В Україні склалася ситуація, коли до населених пунктів, які не мають органів влади першого і другого рівня, але мають ради, належить понад 12000 малих міст, селищ і сіл з різною кількістю населення. Середня кількість населення у таких населених пунктах близько 1400 людей.

Користуючись результатами європейського досвіду, ми пропонуємо, в першу чергу, провести адміністративно-територіальну реформу у відповідності до стандартів ЄС, а в подальшому на її основі впроваджувати процеси бюджетної децентралізації.

Нами пропонується наступна схема адміністративно-територіального устрою України (рис. 1).

У запропонованому варіанті, під громадами ми розуміємо райони або міста, критерієм віднесення міста до громади буде слугувати критерій чисельності населення за НТСО – не менше 150 000 людей.

Хоча на основі міжнародного досвіду не можна зробити однозначного висновку про оптимальну кількість населення, яка має належати до юрисдикції певного органу влади, але варто враховувати той факт, що мережа закладів, які надають послуги, підпорядкована місцевим органам влади третього рівня, є великою і в багатьох випадках характеризується надмірною кількістю працівників, але ступінь їх використання є набагато нижчим, ніж на

вищих рівнях місцевої влади.

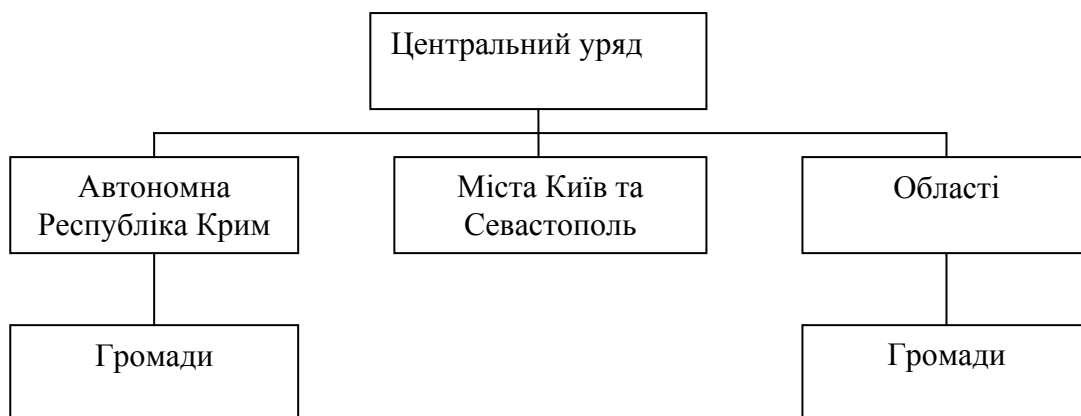


Рис. 1. Схема адміністративно-територіального устрою України

Запропонований варіант поділу передбачає консолідацію до міст прилеглих сіл і селищ та формування єдиного місцевого бюджету. У разі розширення меж міста за рахунок включення до його складу села або селища буде відсутня потреба у зміні бюджетних відносин між ними.

У зв'язку з ліквідацією дрібних адміністративно-територіальних одиниць та їх бюджетів вивільнення дохідна база буде перерозподілена між адміністративно-територіальними одиницями базового рівня. За такого варіанта села, селища і міста районного значення не обов'язково мають залишатися тільки населеними пунктами – за рішенням ради громади їм може бути делеговано певні функції і ресурси, проте базовим рівнем буде залишатися громада.

Такий варіант дозволить створити трирівневий адміністративно-територіальний устрій (держава, область, громада), що відповідатиме європейським вимогам. Всі базові адміністративно-територіальні одиниці матимуть рівні права та адміністративну і фінансову спроможність для надання державних і самоврядних послуг.

Укрупнення адміністративно-територіальних одиниць призведе до скорочення загальної кількості адміністрацій, що дозволить зекономити на витратах на державне управління. Створення трирівневої системи адміністративно-територіального устрою дасть змогу продовжувати процес фіскальної децентралізації найбільш ефективно, оскільки буде порівняно просто визначити, які послуги має надавати кожна адміністративно-територіальна одиниця та уникнути дублювання їх функцій.

Завдяки ліквідації проміжних рівнів спрощується процес надання міжбюджетних трансфертів для фінансового вирівнювання територій та покращується ефективність міжбюджетних відносин, тому що встановлюються прямі відносини між державним і місцевим бюджетом.

Децентралізація не лише збільшує роль місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування, а й породжує необхідність пошуку нових підходів до здійснення фінансового вирівнювання, тобто забезпечення місцевих бюджетів фінансовими ресурсами відповідно до видаткових функцій.

Однак децентралізація передбачає зменшення обсягів міжбюджетних трансфертів. Для того щоб оцінити, як може вплинути запропонована адміністративно-територіальна реформа на обсяги міжбюджетного фінансування в Україні, проаналізуємо, які зміни відбулися у західних країнах.

У країнах ЄС, які здійснили протягом останніх років укрупнення адміністративно-територіальних одиниць, відбулися суттєві зміни у структурі формування фінансових ресурсів місцевих органів влади.

У країнах, які здійснили реформу адміністративно-територіального устрою та фінансування місцевих органів влади до проведення реформ, частка трансфертів становила:

- Чехія – 45%;
- ФРН – 45%;
- Угорщина – 66%;
- Норвегія – 33%;
- Польща – 60%.

Після проведення адміністративно-територіальної реформи та реформ місцевого самоврядування обсяги міжбюджетних трансфертів скоротилися у Чехії – на 11%, ФРН – 8%, Угорщині – 21%, Норвегії – 8%, Польщі – 16%. Таким чином, бажане зменшення міжбюджетних трансфертів було досягнуто [6, с.510].

Реформування адміністративно-територіального устрою також передбачає перегляд обов'язків і повноважень місцевих органів влади. Це зумовлено тим, що міжбюджетні відносини є внутрішніми бюджетними потоками, які відображають перерозподіл видатків і доходів між різними рівнями бюджетного устрою. А розмежування видатків бюджетів відповідно до розподілу повноважень органів місцевої влади є однією з найважливіших складових міжбюджетних відносин.

Положення чинного Бюджетного кодексу України не містять чітких і економічно виважених критеріїв розподілу повноважень між бюджетами різних рівнів. На сьогоднішній день за одну і ту ж саму функцію мають відповідати різні рівні місцевої влади, що значно ускладнює і процедуру фінансування і процедуру контролю за використанням фінансових ресурсів. Ми погоджуємося з думкою І. Луїною, що повноваження необхідно так розподілити між органами державної влади та місцевого самоврядування, щоб створити умови для оптимального використання ресурсів країни. Це означає, що пропозиція суспільних благ і послуг повинна відповідати двом критеріям: відповідність видів і обсягів надаваних благ і послуг потребам і уподобанням економічних суб'єктів; економічна ефективність виробництва суспільних благ і послуг [4, с.15].

Здійснюючи реформи у сфері якісного розподілу повноважень між місцевими органами влади також необхідно враховувати зарубіжний досвід. Так, і у Данії, і у Швеції, найдецентралізованіших системах щодо відповідальності органів місцевого самоврядування, відповідальність за охорону здоров'я передано як загальну функцію на рівень графств (обласний рівень). Огляд управління державними витратами, здійснений Світовим банком, рекомендує інтеграцію фінансування і підтримки системи охорони здоров'я на рівні області; з цією ж пропозицією виступали у 2003 році радники Департаменту міжнародного розвитку Великої Британії. Нами пропонується наступний розподіл функцій між рівнями місцевої влади (табл. 2; джерело: авторська розробка).

Таблиця 2

Розподіл функціональних повноважень між органами місцевої влади

Види видатків	Місцеві бюджети	
	Обласні, АР Крим, м. Київ і Севастополь	Громади
		Райони, міста
1	2	3
Державне управління	+	+
Правоохоронна діяльність	+	
Реставрація та охорона пам'яток архітектури республіканського і обласного значення	+	
Реставрація та охорона пам'яток архітектури місцевого значення		+
Охорона здоров'я – спеціалізована медична допомога	+	
Охорона здоров'я – профілактика та первинна медична допомога		+

1	2	3
Дошкільна освіта та виховання		+
Позашкільна освіта		+
Загальна середня освіта	+	+
Вища освіта	+	
Загальна середня освіта для громадян, що потребують соціальної допомоги	+	
Соціальний захист	+	+
Догляд за особами похилого віку та інвалідами		+
Транспорт	+	+
Місцеві програми розвитку ЖКГ	+	+
Планування використання землі. Охорона довкілля	+	+
Комунальне та побутове забезпечення		+
Благоустрій території, утримання місцевих доріг, парків, цвинтарів, тощо		+
Організація дозвілля		+
Санітарний і ветеринарний контроль і профілактика		+
Капітальні видатки	+	+
Фінансування інших програм, затверджених відповідним органом самоврядування згідно із законодавством	+	+

У таблиці порожні клітинки у секторі громад означають, що такі функції виконуються, а відповідно і фінансуються виключно місцевими органами влади вищого рівня. Порожні клітинки у секторі обласних бюджетів означають, що ці функції реалізуються і фінансуються виключно на рівні громад.

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропонована реформа адміністративно-територіального устрою дозволить здійснити ефективний розподіл повноважень між органами місцевої влади та надасть можливість створити ефективну систему контролю за результативністю здійснюваних видатків. Як свідчить зарубіжний досвід, укрупнення адміністративно-територіальних одиниць дало можливість перерозподілити доходну базу місцевих органів влади та оптимізувати видаткову частину місцевих бюджетів, що загалом дозволило скоротити потребу у дотаціях та зменшило обсяги міжбюджетними трансфертів.

Література

1. Бюджетний кодекс України. Закон, засади, коментар / За ред. О. В. Турчинова, Ц. П. Огня. – К.: Парламентське видавництво, 2002. – 320 с.
2. Європейська Хартія місцевого самоврядування. – Видавництво Ради Європи. – 9 с.
3. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
4. Луніна І. О. Міжбюджетні відносини в Україні: концептуальні підходи до реформування / І. О. Луніна // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 10–16.
5. Реформа місцевого самоврядування в Україні: Звіт про результати публічних консультацій – Міжнародний центр перспективних досліджень. Український освітній центр реформ. – К., 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icps.kiev.ua>.
6. Луніна І. О. Реформування міжбюджетних відносин та розвиток регіонів / І. О. Луніна. – К.: Фенікс, 2003. – 526 с.

ПРО ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглядаються основні питання щодо спрощення процедур міжнародної морської торгівлі у світі. Спрощення процедур торгівлі є взаємовигідним напрямком зусиль, що може принести реальні вигоди, як для уряду, так і для ділових кіл і може стати важливим фактором підвищення конкурентоспроможності у морській торгівлі.

In the article basic questions are examined in relation to simplification of procedures of international sea-borne trade in the world. Simplification of trade procedures is mutually beneficial direction of efforts of, which can bring the real benefits, both for a government and for business communities and can become the important factor of increase of competitiveness in sea-borne trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Багато країн вважають, що спрощення процедур торгівлі є взаємовигідним напрямком зусиль, що може принести реальні вигоди, як для урядів, так і для ділових кіл і може стати важливим фактором підвищення конкурентоспроможності й транспарентності у торгівлі. Тому переговори щодо спрощення процедур міжнародної торгівлі стали однією з основних областей Дохинського раунду переговорів СОТ, що викликають найменші суперечки та опираються на значну підтримку з боку як розвиваються, так і розвинених країн-членів.

Переговори були покликані уточнити та поліпшити відповідні аспекти статей V, VIII і Х Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (присвячених відповідно питанням свободи пересування транзиту, зборам й формальностям і публікації та застосуванню торговельних правил) з метою подальшого прискорення перевезень, випуску у вільний обіг і митне очищення товарів, включаючи транзитні вантажі [1].

Аналіз досліджень і публікації останніх років. За останні роки переговорна група СОТ з питань спрощення процедур торгівлі розглянула ряд нових і переглянутих технічних пропозицій, представлених державами-членами, і зосередила увагу на узагальненні більш ніж 130 пропозицій, отриманих до теперішнього часу, для підготовки проектів правових текстів [2], які могли б бути використані в можливій майбутній угоді СОТ по спрощенню процедур торгівлі.

Проведені дискусії були присвячені також особливому й диференційованому режиму в області спрощення процедур торгівлі. Це має найважливіше значення для що розвиваються й найменш розвинених країн, що наполягають на більшому широкому підході до особливого й диференційованого режиму, що виходить за рамки традиційно надаваних перехідних періодів для реалізації зобов'язань і включаючи надання належної технічної допомоги й зміцнення потенціалу для практичної реалізації мер до виконання відповідного зобов'язання. У нинішніх пропозиціях по даному питанню передбачається, щоб країни, що розвиваються та найменш розвинені країни повідомляли членів СОТ відносно пропозицій, для реалізації яких їм потрібне додатковий час, а так само, у деяких випадках, технічна допомога й зміцнення потенціалу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З метою надання допомоги таким країнам в оцінці їх нинішнього положення з погляду існуючих пропозицій СОТ, за підтримкою таких організацій як ЮНКТАД, ВМіТО, Всесвітній банк, ОЕСР і МВФ приступила до здійснення великої програми по організації національних робочих нарад для проведення самооцінки. Ці робочі наради покликані залучити ключові зацікавлені сторони в окремих країнах до розгляду пропозицій, оцінці нинішнього рівня дотримання зобов'язань

(наприклад, уже забезпечується дотримання зобов'язань, дотримання може бути забезпечене в належний час або потрібна технічна допомога й зміцнення потенціалу) і встановленню пріоритетів в області практичної реалізації й технічної допомоги [3]. Такі робочі наради дозволяють також одержати відкликання й установити орієнтири для національних делегацій у СОТ.

Країни можуть використовувати результати самооцінки при підготовці своїх планів по зміцненню потенціалу для здійснення відповідних мір. Як відзначається в пропозиції TN/TF/W/142, ці плани можуть охоплювати такі області, як зобов'язання, у відношенні яких потрібна технічна допомога і зміцнення потенціалу, імплементаційний період для кожного конкретного положення, потреби в зміцненні потенціалу й технічної допомоги та потенційних донорів. Для цього, безумовно, країнам необхідно буде провести обговорення з потенційними донорами для визначення масштабів і напрямків технічної допомоги та зміцнення потенціалу [4]. Даний процес, природно, повинен погоджуватися з іншими існуючими або планованими національними ініціативами в області спрощення процедур торгівлі з метою формування загальної стратегічної рамкової основи для практичної діяльності.

Інформація, отримана від країн, які провели самооцінку, є досить позитивною. Країни вказали, що робітники наради по проведенню самооцінки в сфері спрощення процедур торгівлі стали першими широкими консультаціями в країнах з питань СОТ, які сприяли підвищенню інформованості та залученню зацікавлених сторін у переговорний процес. Такі робочі наради сприяли також зміцненню політичної волі до реалізації практичних мір, що є ключовим чинником у процесі спрощення процедур торгівлі.

Разом з іншими організаціями ЮНКТАД сприяє в проведенні таких робочих нарад. ЮНКТАД здійснює також програму по наданню підтримки що розвиваються й найменш розвиненим країнам у підготовці до самооцінки.

Постановка завдання. Виходячи із цього, метою справжньої роботи є узагальнення досвіду міжнародних організацій по спрощенню організаційних процедур міжнародної торгівлі та його імплементація в українську практику, як необхідна умова створення позитивного іміджу України як транзитної держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останні зміни в забезпеченні безпеки морських перевезень і ланцюжків поставок товарів нерозривно пов'язані із заходами проведеними наступними організаціями.

В 2005 році Рада Всесвітньою митною організацією (ВМитО), прийняті Рамкові стандарти безпеки та полегшення світової торгівлі (Рамкові стандарти), які швидко одержали міжнародне визнання в якості базової рамкової основи для забезпечення безпеки глобальних ланцюжків поставок товарів. За станом на червень 2008 року 154 адміністрації, що є членами ВМитО, заявили про свій намір застосовувати Рамкові стандарти ВМитО.

Одним з невід'ємних аспектів партнерства між митними службами та підприємницьким співтовариством, передбаченого в Рамкових стандартах, є концепція вповноваженого економічного оператора (БЕО), обумовленого як "учасник міжнародного перевезення вантажів... чия діяльність була схвалена національною митною адміністрацією або від її ім'я як відповідним нормам ВМитО або еквівалентним стандартам забезпечення безпеки ланцюжків поставок товарів. До вповноважених економічних операторів ставляться, зокрема, виробники, імпортери, експортери, брокери, перевізники, консолідатори, посередники, оператори портів, аеропортів і терміналів, оператори комплексних послуг, склади, дистриб'ютори" [5; 6]. Були підготовлені докладні керівні принципи БЕО, і в червні 2007 року вони були включені в переглянутий варіант Рамкових стандартів. В Огляді морського транспорту за 2007 рік був представлений короткий огляд вимог відносно визнання БЕО, пропонованих до БЕО та митних адміністрацій. Цей список містить параметри, які повинні бути дотримані й кожний з яких супроводжується конкретними докладними вимогами, пропонованими до БЕО або митної адміністрації або до обох одночасно. До цих параметрів відносяться: 1) продемонстроване дотримання митних вимог;

2) задовільна система ведення комерційної звітності; 3) стійке фінансове становище; 4) консультації, співробітництво й зв'язки; 5) навчання, підготовка кадрів і інформованість; 6) обмін інформацією, доступ до інформації й конфіденційність; 7) безпека вантажу; 8) безпека перевезень; 9) безпека приміщень; 10) безпека персоналу; 11) безпека торговельних партнерів; 12) керування кризовими ситуаціями й ліквідація наслідків інцидентів; 13) оцінка, аналіз і поліпшення роботи.

Хоча Рамкові стандарти й керівні принципи ВЕО існують уже певний час, поки неясно, який прогрес був досягнутий в успішній реалізації вимог на національному рівні. Одне з основних завдань у сприянні успішному повсюдному застосуванню Рамкової стандартів, зокрема з погляду країн, що розвиваються, укладається в забезпеченні взаємного визнання ВЕО, сертифікованих різними митними адміністраціями. У більше довгостроковій перспективі взаємне визнання статусу ВЕО буде мати найважливіше значення для забезпечення того, щоб оператори, що відповідають критеріям, установленим Рамковими стандартами, і отримавши статус ВЕО у своїй країні, могли фактично користуватися вигодами, що випливають із Рамкових стандартів, і могли брати участь у міжнародній торгівлі на рівних умовах. При відсутності глобальної системи взаємного визнання статусу ВЕО учасники торгівлі ряду країн, що зокрема розвиваються країн, можуть виявитися в досить несприятливому положенні з погляду конкуренції, причому це може стати причиною ще більшої стурбованості у випадку збільшення протекціоністського тиску, що вже підсилюється в багатьох країнах у результаті вповільнення росту у світовій економіці.

Однак прогрес у роботі з питання про взаємне визнання залишається повільним. Хоча в Рамкових стандартах утримуються деякі загальні орієнтири для розробки угод про взаємне визнання, пильна увага приділяється також тому, що "для створення глобальної системи взаємного визнання статусу ВЕО буде потрібно певний час". У цьому зв'язку слід зазначити, що «за аналогією з поступовим "поетапним підходом", запропонованим для впровадження Рамкових стандартів, такого ж очікування можна покладати на застосування в майбутньому принципу взаємного визнання митних систем контролю в рамках програм партнерства. У цей час розробляються двосторонні, субрегіональні та регіональні ініціативи, що закладають коштовну основу для такої глобальної системи».

Відповідно до інформації ВМитО, за станом на грудень 2007 року програми в області ВЕО здійснювалися в п'яти країнах. Це означає, що ще багато чого має бути зробити й що пройде певний час, перш ніж виявляться вигоди й проблеми, пов'язані з реалізацією програм в області ВЕО на глобальному рівні. Після прийняття програм в області ВЕО митним адміністраціям варто приступитися до розробки угод про взаємне визнання з іншими адміністраціями, що мають аналогічні програми. У червні 2007 року було оголошено про угоду про взаємне визнання між Сполученими Штатами й Новою Зеландією, що, як представляється, стало першою двосторонньою угодою про взаємне визнання ВЕО, що передбачає поліпшення співробітництва й координації між програмою Сполучених Штатів в області партнерства між митними органами й торговельними колами з метою боротьби з тероризмом (З-ВИТРАТ) і програмою митної служби Нової Зеландії по забезпеченню безпеки експортних поставок [7]. Відповідно до інформації ВМитО, за станом на грудень 2007 року здійснювалися ще три експериментальні програми, що стосуються угод про взаємне визнання [8], за участю відповідно Австралії й Новій Зеландії, ЄС і Китаю, а також митних адміністрацій Східно-Африканського співтовариства.

У 2006 році ВМитО приступила до реалізації ряду програм в області зміцнення потенціалу, зокрема програми "Колумб" для надання допомоги по забезпеченню безпеки в торгівлі [9], для того щоб допомогти митним адміністраціям-членам у здійсненні модернізації й у практичному застосуванні нових Рамкових стандартів у сфері безпеки, а також підготувати країни до можливих результатів переговорів СОТ по спрощенню процедур торгівлі. Дана програма включає три етапи:

- етап 1: оцінка потреб – даний етап, у рамках якого було проведено більше 100 діагностичних місій, завершився в червні 2007 року;

- етап 2: практична реалізація – на даному етапі основна увага приділяється стратегічному плануванню, розробці програм і проектів, розвитку інфраструктур керування, а також моніторингу й підтримці імплементаційного процесу, здійснюваного членами ВМитО. Секретаріат ВМитО опублікував "Компендіум з питань зміцнення потенціалу" ("Capacity-building development compendium") [10], що представляє собою посібник з основних методів керування, які повинні допомогти адміністраціям-членам у здійсненні контролю за своїм організаційним розвитком. Компендіум буде регулярно обновлятися з урахуванням реформ і процесу модернізації, здійснюваних різними митними адміністраціями;
- етап 3: моніторинг і оцінка – даний етап присвячений оцінці й контролю за прогресом в імплементаційному процесі, досягнутим бенефіціарами програми "Колумб".

У 2007 році були опубліковані дві доповіді, озаглавлені "Доповідь ВМитО про тенденції й підходи: оцінка потреб у зміцненні потенціалу" ("WCO trends and patterns report - a capacity-building estimate"), і новий випуск доповіді виходить у червні 2008 року [11; 12; 13]. У першій доповіді, присвяченій результатам здійснення першого етапу, що укладається в оцінці потреб, було встановлено, що митні адміністрації-члени розуміють нові завдання, але потребують підтримки для розвитку ділових навичок, необхідних для практичної реалізації Рамкових стандартів. Хоча більшість учасників програми "Колумб" мають, як представляється, належне митне законодавство, що передбачає повноваження, необхідні для здійснення головних функцій митних служб, а саме для здійснення загального контролю за переміщенням товарів і людей через границі, у багатьох випадках відсутнє основне законодавство й похідні правові норми, що стосуються, зокрема, концепції ВЕО, і для сприяння розробці програм в області ВЕО потрібне налагодження більше тісного співробітництва між митними адміністраціями, а також співробітництва з діловими партнерами.

В обох доповідях за 2007 рік вказується на необхідність зваженого підходу до встаткування, що сканує для перегляду вмісту контейнерів, іменованому також устаткуванням для неінтрузивного огляду, закупівлі якого, за повідомленнями, швидко розширюються. У першій доповіді відзначаються деякі проблеми, які були виявлені в ході проведення діагностичних місій у рамках першого етапу здійснення програми "Колумб". До них ставляться випадки встановлення встаткування, що сканує до створення необхідної інфраструктури для оцінки ризиків, покликаній забезпечити ефективне виявлення контейнерів з високим ризиком для їхнього сканування й огляду. У доповіді відзначається, що "разом з тим викликає стурбованість той факт, що деякі країни використовують встаткування, що сканує без оцінки ризиків, належної послідовності дій, чітких стратегій або достатньої інфраструктури". У доповіді також говориться, що "деякі адміністрації закуповують устаткування для неінтрузивного огляду, не провівши попереднього аналізу того, яке встаткування реально необхідно, як воно буде використовуватися в рамках нової системи керування ризиками, яка підготовка кадрів є потрібно і які вимоги пред'являються до технічного обслуговування. Крім того, продаж встаткування, що сканує є прибутковою справою, і учасники діагностичних місій СОТ відзначають приклади того, коли продавці використовують надмірний акцент, зроблений на такому встаткуванні, у країнах, які ще не готові до його застосування". У доповіді також підкреслюється, що встаткування, яке сканує є дорогим і застосування подальших технологічних нововведень може зробити вартість такого встаткування непомірно високої, особливо для багатьох країн, що розвиваються та обмежені у фінансових ресурсах і як і раніше в значній мірі залежать від донорів і механізмів фінансування. У другій доповіді ВМитО, присвяченій тенденціям і підходам, у зв'язку з устаткуванням для сканування контейнерів підтверджуються проблеми, виявлені на етапі оцінки потреб у рамках програми "Колумб", і відзначається, що "велике або число, що збільшується, діючих устроїв, що сканують може розглядатися як позитивна тенденція, але лише в тому випадку, якщо вона супроводжується прийняттям стратегічного плану, що визначає мети й застосування, системи оцінки операційних ризиків, процедур технічного

обслуговування й планів надзвичайних дій у випадку поломок; сприяє, а не стримує спрощення процедур торгівлі; і не припускає 100-процентного сканування й фізичного огляду". У випуску доповіді за 2008 рік, присвяченого тенденціям і підходам, представлена інформація про діяльність у рамках програми "Колумб", а також про конкретні результати, отриманих у всіх шести регіонах ВМитО.

У рамках Європейського союзу (ЄС) у грудні 2006 року була прийнята постанова (ЄС) № 1875/2006 [14], що передбачає ряд мір, спрямованих на підвищення безпеки партій вантажів, що направляються в ЄС або відправляються з ЄС, і на практичну реалізацію постанови (ЄС) № 648/2005, за допомогою якого концепція ВЕО була вперше включена в Митний кодекс Співтовариства. Постанова (ЄС) № 1875/2006 містить докладні правила, що стосуються реалізації програми ВЕО, і передбачає, що надійні економічні оператори, що відповідають умовам і критеріям, установленим для визнання статусу ВЕО, можуть одержати свідоцтво ВЕО починаючи з 1 січня 2008 року. Слід зазначити, що "економічний оператор" визначається як "особа, що у ході своєї діяльності бере участь в операціях, охоплених митним законодавством". Це визначення охоплює, наприклад, підприємства, що провадять товари на експорт, але не постачальника сировини, що вже перебуває у вільному обігу, або транспортного оператора, що здійснює перевезення тільки товарів, що перебувають у вільному обігу, у межах митної території Європейського співтовариства. За даними Європейської комісії, у лютому 2008 року було подано 266 заявок на одержання статусу ВЕО від всіх суб'єктів, що беруть участь у ланцюжку поставок товарів, у створену Співтовариством для цієї мети систему ІКТ. Компанії, що наміряються одержати статус ВЕО, повинні задовольняти таким критеріям, як:

1. наявність автоматизованої системи керування даними про торгівлю й перевезення;
2. перевірена платоспроможність (за останні три роки);
3. застосування належних стандартів в області безпеки й охорони (фізична безпека, контроль за доступом, підбір кадрів і т.д.).

Заяви можуть бути подані для одержання наступних трьох типів свідоцтв:

1. про спрощення митних процедур: на ВЕО поширюються певні спрощені процедури, передбачені митними правилами;
2. про безпеку та охорону: на ВЕО поширюються спрощені процедури митного контролю відносно безпеки й охорони при ввозі товарів на митну територію Співтовариства або їхньому вивозі із цієї території;
3. про спрощення митних процедур і одночасно про безпеку та охорону: на ВЕО поширюються пільги, згадані в попередніх двох підпунктах.

Європейська комісія підготувала ряд керівних документів і інструментів, включаючи докладні керівні принципи ВЕО, опубліковані в червні 2007 року, загальний рамковий документ для оцінки ризиків економічними операторами (COMPACT), опублікований у червні 2006 року [14], інструментарій для самооцінки ВЕО та електронний інструментарій для навчання ВЕО. ЄС проводить також переговори по питанню про взаємне визнання програм для ділових кіл (ВЕО й аналогічних суб'єктів) зі своїми основними торговельними партнерами, такими як Сполучені Штати, Канада, Японія й Китай, а також із сусідніми країнами (наприклад, зі Швейцарією й Норвегією).

У 2007 році ЄС і Сполучені Штати приступили до переговорів про взаємне визнання програми С-ТРАТ Сполучених Штатів і програми ЄС в області ланцюжків поставок товарів, що обслуговуються ВЕО. Незважаючи на істотні розходження між цими двома програмами партнерства митних служб із діловими колами, у березні 2008 року Митна й прикордонна служба Сполучених Штатів і Європейська комісія прийняли "Спільну стратегію по забезпеченню взаємного визнання програм партнерства в області торгівлі" [15]. Ця стратегія охоплює шість груп питань, якими займаються Сполучені Штати і ЄС із метою забезпечення взаємного визнання: політичні, адміністративні, правові, програмні, технічні, оперативні питання й питання оцінки. Сполучені Штати і ЄС мають намір приступитися до рішення наступних завдань із метою досягнення взаємного визнання до 2009 року:

- керівних принципів для обміну інформацією, включаючи результати перевірок аудита й правові питання, пов'язані з розкриттям інформації про члени;
- проведення спільних перевірок для виявлення розбіжностей, що зберігаються, між програмами ВЕО й З-ВИТРАТ;
- вивчення й випробування експортного компонента для програми З-ВИТРАТ;
- обмін передовою практикою в ході спільних поїздок і конференцій;
- продовження діалогу по правових питаннях і принципових позиціях відповідних адміністрацій;
- схвалення й підписання угоди про взаємне визнання;
- оцінка переваг, зв'язаних із взаємним визнанням, для учасників програм ВЕО та З-ВИТРАТ.

Наприкінці січня 2008 року ЄС і Японія підписали Угоду про співробітництво й взаємну адміністративну допомогу в митних питаннях, що набрала чинність з лютого 2008 року. 11 лютого 2008 року в Брюсселі відбулася перша нарада Спільного комітету з митному співробітництву ЄС і Японії, що було присвячено практичній реалізації Угоди. У ході наради були розглянуті такі питання, як:

- безпека схем поставок, зокрема було відзначено важливе значення взаємного визнання їхніх відповідних програм ВЕО та мер в області безпеки, і було ухвалено рішення про створення робочої групи для підготовки рекомендацій із цих питань;
- захист прав інтелектуальної власності;
- взаємна адміністративна допомога для боротьби із шахрайством і порушеннями.

Як відзначалося в Огляді морського транспорту за 2007 рік, у грудні 2006 року ЄС і Китай приступили до здійснення експериментального проекту по створенню ефективних і безпечних торговельних каналів. У рамках цього проекту митні адміністрації З'єднаного Королівства, Нідерландів і Китаю приступили з листопада 2007 року до обміну електронною інформацією про морські контейнери, що вивозяться з їхньої території через порти Філістоу, Роттердам і Шеньчжень. За повідомленнями Європейської комісії, завдяки тісному технічному співробітництву між ЄС і Китаєм останній уживає зусилля для прийняття та застосування законодавства по забезпеченню безпеки й полегшенню торгівлі, заснованого на законодавстві ЄС в області ВЕО і сумісного з ним.

Європейська комісія разом з державами-членами провела також широкий огляд ролі митних служб у процесі їх адаптації до глобальної торгівлі та до нових погроз тероризму й проблемам зміни клімату. У цьому контексті важливою подією стало прийняття Переглянутого митного кодексу Співтовариства (ПМКС), що спрощує законодавство й адміністративні процедури як для адміністрацій, так і для учасників торгівлі. У середині жовтня 2007 року Рада міністрів ЄС прийняв загальну позицію по ПМКС [15], і після схвалення Європейським парламентом 23 квітня 2008 року була прийнята постанова (ЄС) № 450/2008, що затверджує Переглянутий митний кодекс Співтовариства. Постанова набула чинності 24 червня 2008 року, однак відносно великого числа імплементаційних положень, які повинні бути ще розроблені, воно почне застосовуватися не раніше 24 червня 2010 року, але не пізніше 24 червня 2013 року.

Основні положення переглянутого митного кодексу Співтовариства:

- передбачає як основне правило подання митної декларації й супровідних документів за допомогою електронних засобів зв'язку;
- передбачає обмін електронною інформацією між національними митними службами та іншими компетентними органами;
- заохочує застосування концепції "централізованого митного оформлення", відповідно до якої вповноважені учасники торгівлі можуть декларувати товари з використанням електронних засобів зв'язку та оплачувати мита в тім місці, де вони базуються, незалежно від того, через границю якої держави-члена товари ввозяться на територію ЄС або вивозяться з її або в якій державі вони будуть споживатися;

- закладає основу для розвитку концепцій "єдиного вікна" і "центра сполученого контролю", відповідно до яких економічні оператори представляють інформацію про товари тільки в один контактний пункт (концепція "єдиного вікна"), хоча відповідна інформація може бути призначена для різних адміністративних органів і установ, для того, щоб її перевірка для різних цілей здійснювалася в те саме час і в тому самому місці (концепція «центра сполученого контролю»).

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у переглянутий митний кодекс Співтовариства були також включені виправлення з питань безпеки, що впливають із постанови № 648/2005 [15], що стосуються таких аспектів, як статус ВЕО, декларації перед приходом і перед відходом і рамкові принципи керування ризиками. У цьому зв'язку, розвиток транзитної функції України, створення її позитивного іміджу як транзитної держави не може бути забезпечене без внесення аналогічних положень у митне законодавство України, особливо в контексті надій на створення зони вільної торгівлі Україна – ЄС. Одночасно необхідне прийняття Національних правил організації експортно-імпорتنних і транзитних вантажних перевезень за участю морського транспорту, у яких необхідно законодавчо закріпити правове положення електронних транспортних документів, порядку здійснення електронного підпису й електронного документообігу.

Література

1. WT/L/579, Doha Work Programme, decision adopted by the General Council on 1 August 2004, annex D [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
2. WTO negotiations on trade facilitation – compilation of members' textual proposals, TN/TF/W/43/Rev. 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
3. WTO negotiations on trade facilitation – self assessment guide, TN/TF/W/143/Rev.2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
4. WTO negotiating group on trade facilitation, TN/TF/W/137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org> – P.3.
5. SAFE framework of standards to secure and facilitate global trade, rev. June 2007: 6, footnote 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hlswatch.com/category/port-and-maritime-security>.
6. SAFE framework, rev. June 2007, Subsection 5.2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org> – P.37.
7. WCO News, № 54, October 2007: 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
8. WCO Trends and Patterns Report – A Capacity Building Estimate, ISSUE 2, – December 2007: 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.wcoomd.org.
9. WCO Columbus Programme Brochure – Enhancing the global dialogue on capacity-building [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wcoomd.org>.
10. Columbus Programme Phase 2: Implementation Tool [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wcoomd.org>.
11. WCO Trends and Patterns Report – A Capacity-Building Estimate, Moving from words to action. Issue 1 (CBE 1), June 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wcoomd.org>.
12. WCO Trends and Patterns Report – A Capacity-Building Estimate; The Implementation Path. Issue 2 (CBE 2), December 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wcoomd.org>.
13. WCO Trends and Patterns Report – A Capacity-Building Estimate; From Words to Action to Implementtion. Issue 3, June 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wcoomd.org>.
14. Руководящие принципы УЭО (TAXUD/2006/1450) и компактная модель УЭО (TAXUD/2006/1452) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu>.
15. Official Journal C 298E/1, 11 December 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu>.

ПРОБЛЕМИ ПРИЄДНАННЯ «НОВИХ» КРАЇН ЄС ДО ЗОНИ ЄВРО

У статті оцінено теоретичні та юридичні критерії приєднання до валютної зони євро для країн ЄС з Центральної і Східної Європи, виділені стратегії входження країн ЦСЄ до Європейського монетарного союзу та проблеми досягнення макроекономічної конвергенції. Надано рекомендації щодо обрання типових стратегій макроекономічної конвергенції для вступу до зони євро.

The article analyses the theoretical and formal criteria that EU countries from Central and Eastern Europe have to fulfill to join the euro zone. The strategies to enter European Monetary Union and problems of the countries' macroeconomic convergence with EU level are discussed. Recommendations concerning challenge typical strategies of macroeconomic convergence for entry into the euro zone are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На початок 2010 року не належать до зони євро 10 країн Європейського Союзу, які відносяться до менш розвинутих, постсоціалістичних країн Центральної і Східної Європи. Із 10 країн Європи, що приєдналися до ЄС у 2004 році, Кіпр, Мальта та дві країни ЦСЄ – Словаччина і Словенія, вже запровадили євро у 2007 та 2009 році відповідно. Згідно домовленостей щодо участі у ЄС усім «новим» країнам ЄС необхідно у певний час приєднатися і до монетарного компоненту економічної інтеграції у рамках ЄС. Жодна з країн ЦСЄ не має можливість утримання від вступу до зони євро, якою скористались Великобританія і Данія. Отже згодом Угорщина, Чехія, Польща, Румунія, Болгарія, Латвія, Литва та Естонія зобов'язані приєднатися до Європейського монетарного союзу. Цим країнам відведений період, впродовж якого вони мають можливість досягти макроекономічної стабілізації для більшої відповідності Маастрихтським критеріям та завершити формування спільного ринку у рамках ЄС.

Оскільки країни ЦСЄ є членами ЄС, багаторічний шлях реальної інтеграції до спільного ринку ЄС є важливою передумовою для валютно-фінансової інтеграції цих країн до зони євро. Питання щодо приєднання «нових» членів ЄС до ЄМС було вирішено політично при підписанні договорів про вступ до ЄС. Це ще раз підтверджує важливість політичного критерію щодо вирішення про вступ до монетарного союзу, у той час як теорія оптимальних зон дає інструменти задля аналізу потенційних ризиків та викликів перебування у монетарному союзі. Отже, економічні підґрунтя щодо участі у монетарному союзі не мали пріоритету, проте вони можуть спрогнозувати довготривалість та відносні вигоди від спільної валюти у країнах ЦСЄ.

Аналіз публікацій і досліджень останніх років. Економічна доцільність приєднання країн до зони спільної валюти у рамках теорії оптимальних валютних зон досліджувалась такими вченими, як Р. Манделл, П. Кенен, Р. Маккіннон, Т. Баюмі, Р. Болдвін, Дж. Інграм, Дж. Флемінг, Ч. Енгель, Е. Роуз, Дж. Франкель, Т. Баюмі, Б. Айхенгрін, П. де Гроув, Б. Коен. Дослідження питань приєднання країн саме Центральної і Східної Європи проводилось такими дослідниками, як В. Б'ютер, Ч. Виплош, Дж. фон Хаген, Дж. Шапарі, Л. Хальперн та ін. У роботах економістів для аналізу доцільності приєднання країн ЦСЄ до зони євро використовуються традиційні критерії оптимальних валютних зон, але враховуються характерні для постсоціалістичних країн особливості макроекономічної середовища – високої інфляції та відсоткової ставки, слабкішої за рівень ЄС-15 фінансової дисципліни.

Жодна з країн ЦСЄ не перетнула поріг 50% власного ВВП на душу населення від рівня «старих» країн ЄС-15. У процесі конвергенції рівня ВВП країн ЦСЄ до середнього рівня у ЄС рівень інфляції буде завжди вищий від середнього у ЄС, що робить стабільність

валютного курсу, а отже виконання критерію щодо двохрічної стабільності курсу національної валюти до євро, важкими. Справа в тому, що вищі темпи інфляції призводять до підвищення реального валютного курсу національних валют, що може пригнітити економічний розвиток і зовнішній сектор. Для того, щоб подорожчання реального валютного курсу не мало негативного впливу на економіку, необхідно надати валютному курсу більшої гнучкості. Рамки гнучкості Механізму обмінного валютного курсу -2 (+/-15%) можуть надати можливість змінити валютний курс, пов'язаний з необхідністю відновити баланс на валютному ринку, проте вказані ліміти можуть бути і недостатніми.

Темпи інфляції у країнах ЄС з Центральної і Східної Європи демонструють стійку тенденцію до зменшення, особливо промовистим було зменшення річних темпів зростання цін у Болгарії і Румунії, що приєдналися до ЄС пізніше за інших та відповідно пізніше взяли перспективу на приєднання до ЄМС. В Угорщині темп інфляції знизився з 18,5% у 1997 р. до 4% у 2009 р., у Польщі – з 15% до 4%, Чехії – з 8% до 0,6%, Болгарії – з 18,7% (1998р.) до 2,5%, Румунії – з 154,8% до 5,6% [1]. Отже, політичне зобов'язання запровадити європейську валюту як національний платіжний засіб справді має дисциплінуючий ефект на Чехію, Польщу, Угорщину, країни Латвії, Румунію і Болгарію. Для багатьох країн ЦСЄ, що вже приєдналися до зони євро, і що ще готуються до цього кроку, річні темпи інфляції ще перевищують аналогічний середній показник у зоні євро.

Однією з найважливіших причин зберігання високих темпів інфляції є так званий ефект Балаши-Самуельсона, що пояснює причини більш високих темпів інфляції порівняно з середнім у ЄС тим, що «нові» країни ЄС наздоганяють розвинуті країни «старої» Європи за рівнем доходу на душу населення. Через перелив технології у галузях міжнародної торгівлі, заробітна плата і продуктивність праці зростають у країнах з наздоганяючим економічним розвитком швидше, ніж у розвинутих країнах ЄС. Таким чином, ціни у секторі внутрішніх товарів і послуг зростають швидше у країнах ЦСЄ, ніж аналогічні показники у «старих» членах ЄС, що підкріплює більш високі темпи інфляції до тих пір, поки не відбудеться конвергенції до середнього рівня доходу у ЄС. Оскільки різниця у ВВП на душу населення зберігається все ще на доволі високому рівні (більш ніж 50%), то потенціал до відхилення темпів інфляції залишається високим. Ті країни ЦСЄ, що максимально знизили темпи інфляції у 2000-х рр., вочевидь зробили це задля скорішого виконання Маастрихтських критеріїв. Але конвергенція темпів інфляції може зайняти ще довгий час і після вступу до зони євро, про що свідчить приклад південних країн ЄС. У цілому дослідник М. Ковач виявив, що темп реального подорожчання, пов'язаного з ефектом Балаши-Самуельсона, у 5 країнах ЦСЄ (Чехії, Словаччині, Угорщині, Польщі, Словенії) не перевищувало 2% на рік [2].

Ефект Балаши-Самуельсона є не єдиним фактором, що пояснює високий темп зростання цін у країнах ЦСЄ. Дослідники З. Дарваш і Дж. Шапарі у своїй статті відзначають і інші фактори, зокрема, збільшення споживання убик більш дорогих і якісних товарів, збільшення цін на комунальні послуги, традиційно субсидовані у постсоціалістичних економіках, нецінове зростання продуктивності факторів виробництва країн ЦСЄ через підвищення якості та національної доданої вартості експортних товарів [3].

Питання про оптимальний режим валютного курсу в умовах реального подорожчання валютного курсу на шляху до вступу до ЄМС викликає багато дискусій серед дослідників. Відрізняється позиція наприклад У. Бютера, який у своїй статті заявляє про те, що Механізм обмінних курсів-2 – це своєрідна пастка, у якій валютний курс країни легко дестабілізувати за допомогою спекулятивних потоків капіталу. Отже, якщо вимогу щодо перебування у МОК-2 неможливо уникнути, то необхідно перебувати у МОК-2 мінімальний час, тобто призначені законодавством 2 роки, заздалегідь провівши консолідацію державних фінансів і макроекономічну номінальну конвергенцію [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із наслідків більш високих темпів інфляції у країнах ЦСЄ у порівнянні з країнами ЄС-12 є подорожчання реального валютного курсу (рис. 1). Можна помітити, що найбільше подорожчання

реального валютного курсу демонстрували країни Балтії і Болгарія. Саме ці країни обрали фіксований курс на шляху до вступу у ЄМС. Це пояснюється тим, що фіксований валютний курс перешкоджає номінальному подорожчання валютного курсу і його впливу на приборкання інфляції.

Процес цінової конвергенції країн ЦСЄ до середнього рівня ЄС має безпосередні наслідки для вибору стратегії приєднання до монетарного союзу євро, яка складається із 2-х частин: 1) часу вступу (швидке приєднання або довготривала конвергенція); 2) вибір політики курсоутворення перед вступом до зони євро.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення часових перспектив, обмежень та викликів вступу до Європейського монетарного союзу країн Центральної і Східної Європи – Чехії, Польщі, Угорщини, країн Балтії через оцінку макроекономічних стратегій приєднання до ЄМС, економічної доцільності та відповідності Маастрихтським критеріям.

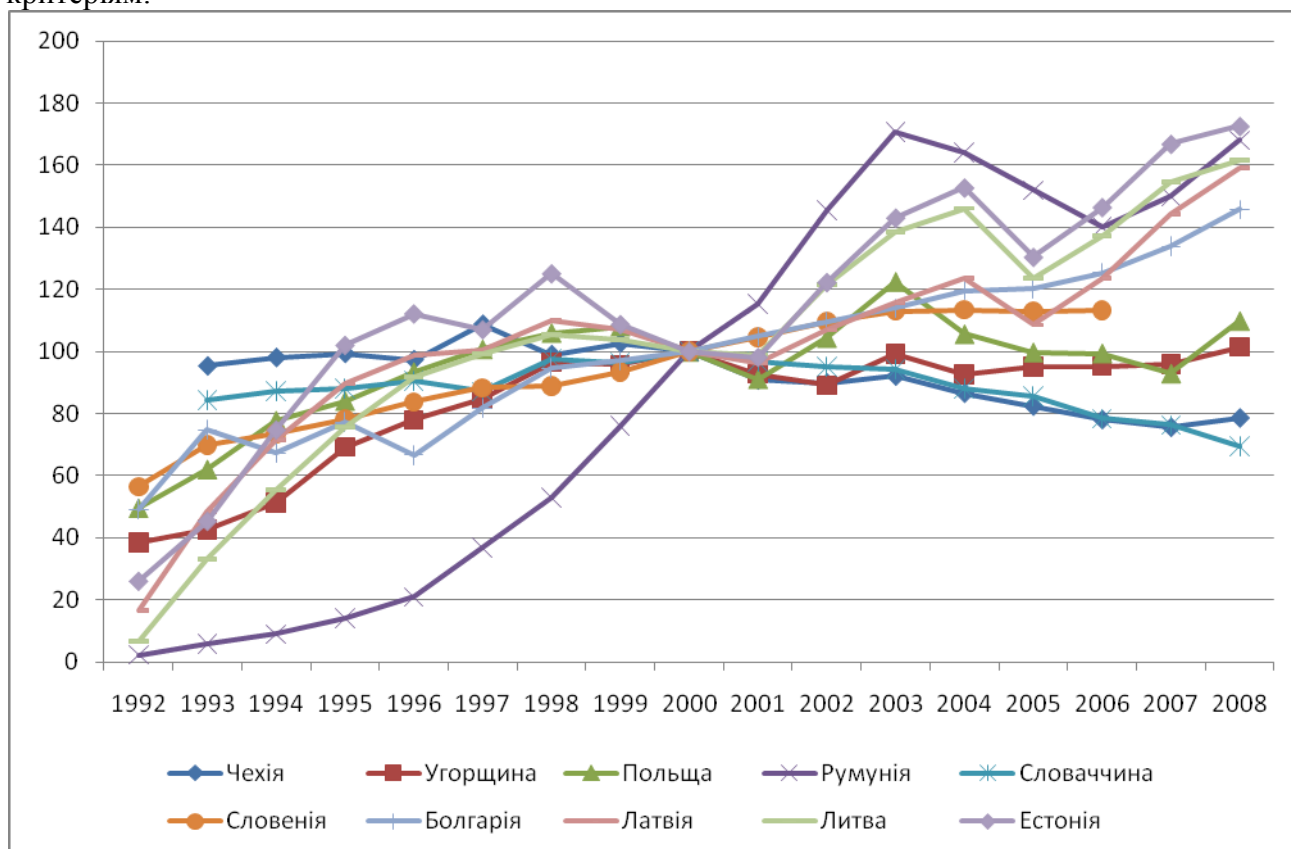


Рис.1. Динаміка реального валютного курсу національних валют країн Центральної і Східної Європи у 1992-2008 рр. [5]

Виклад основного матеріалу дослідження. Щодо часу вступу, то швидкої стратегії додержувались Словенія і Словаччина, які швидко виконали Маастрихтські критерії та вступили до ЄС. Обидві країни є невеликими за економічним потенціалом, тому можна зрозуміти легкість, з якої ці країни позбавилися незалежної кредитно-грошової політики. Але водночас три країни Балтії, також невеликі за обсягом ВВП, хоча і приєдналися до Механізму обмінних курсів згодом після вступу до ЄС, не виконали всі необхідні критерії задля швидкого приєднання до зони євро.

«Нові» країни ЄС обрали майже увесь спектр можливих режимів валютного курсу на шляху до євро. Естонія, Литва, Болгарія віддали перевагу валютному правлінню, Польща, Чехія, Словенія, Словаччина, Румунія – регульованому плаванню, Угорщина – горизонтальному валютному коридору у межах $\pm 15\%$, Латвія – фіксованому валютному курсу. Фіксовані валютні курси дають можливість досягти макроекономічної стабільності на основі валютного курсу як номінального якоря, але перешкоджають номінальному подорожчання валютного курсу національних валют у зв'язку з ефектом Балаши-

Самуельсона. Гнучкі валютні курси сприяють коригуванню валютного курсу у зв'язку зі зростанням продуктивності, дозволяють зосередитися на проблемі мінімізації інфляції. Але гнучкість валютного курсу ставить економіку у залежність від потоків капіталу та їх впливу на валютний курс. У цілому можна виділити три стратегії грошово-кредитної політики у країнах ЦСЄ на шляху до ЄМС:

1. Фіксовані валютні курси. Країни Балтії і Болгарія підтримують фіксований тип валютного курсу та політику макроекономічної стабілізації на основі валютного курсу по відношенню до євро. Ці країни є членами Механізму обмінних курсів-2, що є більшим прогресом на шляху до євро порівняно з тими, хто ще не приєднався до МОК-2. Валютні курси до євро демонструють значну стабільність, валютні паритети не були змінені навіть під час світової валютно-фінансової кризи 2008-2009 рр.

2. Інфляційне таргетування з плаваючими валютними курсами. Цю стратегію обрали Чехія, Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія. Чеська крона, польський злотий, румунська лея знаходяться у регульованому плаванні, угорський форинт знаходиться у горизонтальному коридорі з межами коливань у $\pm 15\%$ від центрального паритету. Основною метою грошово-кредитної політики є досягнення стабільності зростання цін, у той час як номінальний валютний курс є гнучким та відображає вплив потоків капіталу та зростання продуктивності.

Інфляційне таргетування вимагає політики обмеження державних видатків для досягнення низьких темпів інфляції, а також вимагає більш високого розвитку фінансової системи для того, щоб маніпулювання відсотковою ставкою мало діючий ефект на кредит і попит у економіці. Отже, не випадкового, цей режим обрали країни з більш високим розвитком фінансового сектору або просто достатньо великі за розміром економіки країни для того, щоб мати великий внутрішній фінансовий ринок та національних кредиторів [6].

3. Монетарне таргетування з регульованим плаваючим валютним курсом. Єдиною країною з країн ЦСЄ, яка вдавалася до такої політики, була Словенія до свого вступу у ЄМС у 2007 році. Для забезпечення монетарної стабільності обмежувались темпи зростання грошової маси, а регулювання валютного курсу відбувалося для того, щоб уникнути значного зростання реального валютного курсу. Схожу політику переслідувала і Словенія, чия монетарна політика була направлена на підтримання стабільності цін та на зменшення коливань валютного курсу.

Питання про вступ до ЄМС є вирішеним політично для країн Центральної і Східної Європи, проте питання про економічну доцільність приєднання до монетарного союзу і економічну стабільність розширеного монетарного союзу можна дослідити за допомогою критеріїв теорії оптимальних валютних зон – гнучкості цін, мобільності робочої сили, відкритості економіки, диверсифікації економіки, фінансової інтеграції.

Вставши на шлях трансформації економіки із соціалістичної, адміністративно-командної до ринкової у 1990-х рр., країни ЦСЄ обрали модель соціальної ринкової економіки, що є загальною моделлю із регіональним забарвленням Європейського Союзу. Через значну роль соціальної політики Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, країни Балтії, Словенія, Болгарія і Румунія мають обмежену гнучкість цін та заробітної платні, що в принципі вимагає, щоб роль цінового коригування виконував номінальний валютний курс. Проте в умовах монетарного союзу, де діють жорсткі необоротні валютні курси (спільна валюта) стабільність валютної зони досягається насамперед за високого рівня економічної інтеграції і схожості економік країн-членів.

За рівнем відкритості економіки щодо країн зони євро країни ЦСЄ відповідають ступеню, який мали країни зони євро «першої» хвилі. У таблицях 1, 2 представлені частки експорту і імпорту країн ЦСЄ із зоною євро у загальному обсязі, що демонструють значний ступінь взаємної торгівлі, прозорості якої надасть спільна валюта. Країни Вишеградської групи мають майже половину зовнішньої торгівлі, що припадає на країни ЄМС. Менший ступінь торговельної інтеграції країн Балтії до зони євро пов'язаний з важливістю скандинавських країн як торговельних партнерів, багато з яких не приймає участь у

поглибленій валютно-фінансовій співпраці і Європі.

Таблиця 1

Частка зони євро у експорті країн ЦСЄ [1]

	1994	1999	2004	2007
Угорщина	0,56	0,70	0,62	0,53
Чехія	0,46	0,64	0,62	0,57
Польща	0,56	0,61	0,56	0,52
Словаччина	0,31	0,56	0,57	0,52
Словенія	0,57	0,62	0,54	0,50
Естонія	0,30	0,35	0,40	0,31
Латвія	0,21	0,29	0,24	0,21
Литва	0,22	0,35	0,30	0,25

Таблиця 2

Частка зони євро у імпорті країн ЦСЄ [1]

	1994	1999	2004	2007
Угорщина	0,52	0,60	0,58	0,51
Чехія	0,46	0,58	0,56	0,59
Польща	0,52	0,55	0,52	0,57
Словаччина	0,29	0,48	0,48	0,42
Словенія			0,72	0,61
Естонія	0,48	0,44	0,47	0,42
Латвія	0,28	0,39	0,34	0,35
Литва	0,25	0,35	0,36	0,36

Країни ЦСЄ мають нижчий рівень економічного розвитку за середній рівень у країнах ЄС-15, дохід жодної з країн ЦСЄ не перевищує 50% ВВП на душу населення країн «старої» Європи. Попри це структура економіки країн ЦСЄ є такою, що характерна для розвинутих країн ЄС. Розрахований індекс схожості економічної структури країн ЦСЄ (табл. 3), де базою для порівняння виступає зона євро, свідчить, що частка сільського господарства, промисловості, сфери послуг у економіці не відрізняється від аналогічних показників зони євро більше ніж на 20% у середньому (найбільше відрізняється Румунія). Також порівняння товарної структури експорту країн ЦСЄ (табл. 4) із середнім рівнем у зоні євро свідчить, що структура торгівлі певних країн ЦСЄ більше схожа до зони євро, ніж структура вже існуючих учасників зони євро, таких як, Ірландія, Фінляндія, Іспанія. Отже розрахований індекс свідчить, що такі країни як Болгарія, Румунія можуть мати підвищену вірогідність асиметричних шоків із зоною євро. Аналіз схожості структури зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ також підтверджує, що за структурою експорту і імпорту (поділ на сільськогосподарську продукцію, мінеральну сировину, промислову продукцію) вони мають відхилення не більше, ніж ті країни, що вже є членами зони євро. У цілому критерій диверсифікації економіки можна рахувати виконаним для країн ЦСЄ.

Щодо мобільності робочої сили, то більшість країн ЦСЄ приєдналися до Шенгенської зони вільного пересування людей через кордони, у ЄС дипломи про вищу освіту визнаються незалежно від країни знаходження вищого навчального закладу, отже бар'єри на шляху пересування робочої сили відсутні. Звичайно, все ще залишаються культурні і мовні бар'єри, також відсутність інтеграції пенсійних систем та систем соціальних гарантій заважають професійній міграції між ЦСЄ і «старими» країнами Європи. Масштабність трудової міграції з країн Центральної і Східної Європи до країн ЄС-15 у 1990-2000х рр. важко переоцінити. За оцінками статистичного агентства Польщі тимчасово перебували за кордоном близько 1,5 млн. поляків у 2005 році, 2 млн. у 2006 р. і близько 2,2 млн. у 2007 і 2008 рр. відповідно (з них більшість 1,8 млн. виїжджало до країн Європейського союзу [7]). Певний дефіцит робочої сили у Великобританії, Іспанії, Ірландії задовольняється за рахунок іммігрантів з країн

Центральної і Східної Європи. Отже, щодо критерію мобільності робочої сили, то його можна рахувати виконаним для країн Центральної і Східної Європи.

Таблиця 3

Індекс схожості економіки за сферами сільського господарства, промисловості і сфери послуг, 2008 р. [1]

Болгарія	0,24	Австрія	0,07
Чехія	0,25	Фінляндія	0,13
Естонія	0,07	Греція	0,15
Угорщина	0,15	Ірландія	0,21
Латвія	0,10	Португалія	0,04
Литва	0,23	Іспанія	0,13
Польща	0,15		
Румунія	0,34	Зона євро	0
Словенія	0,18		
Словаччина	0,22		

Таблиця 4

Індекс схожості зовнішньої торгівлі країн ЦСЄ за сільськогосподарськими товарами, сировиною і промисловими товарами, 2008 р. [1]

Болгарія	0,40	0,02	Ірландія	0.09	0.31
Чехія	0,08	0,34	Греція	0.46	0.12
Естонія	0,32	0,21	Іспанія	0.20	0.11
Латвія	0,39	0,21	Італія	0.02	0.08
Литва	0,60	0,14	Австрія	0.01	0.27
Угорщина	0,03	0,31	Португалія	0.14	0.17
Польща	0,06	0,29			
Румунія	0,16	0,28			
Словенія	0,07	0,25			
Словаччина	0,07	0,28			

Фінансова інтеграція розглядається додатковим критерієм теорії оптимальних валютних зон, що дозволяє протидіяти асиметричним шокам через диверсифікацію інвестиційних ризиків у межах зони спільної валюти. Країни ЄС є основними прямими інвесторами до країн ЦСЄ. Частка інвестицій зі «старих» країн ЄС у загальному обсязі накопичених прямих іноземних інвестицій Чехії складає 80%, Угорщини – 83%, Польщі – 80%, Словенії – 50%, Словаччини – 73%, Естонії – 75%, Латвії – 73%, Литви – 60%. Така ж сама частка ПІІ з ЄС-15 у економіці менш розвинутих країн зони євро: Ірландії – 74%, Греції – 46%, Іспанії – 56%, Італії – 82% [1]. Прямі іноземні інвестиції ЦСЄ до країн ЄС-15 займають невелику частку у загальному обсязі ПІІ за кордон, відображаючи технологічний розрив між двома групами країн у ЄС. Для чеських ПІІ ця частка чи не найбільша – 31%, польських – 30%, угорських – 20%, словенських – 20% (дані за 2005 р.). Також транскордонна інтеграція банківських систем «нових» країн ЄС є досить високою через велику частку іноземного капіталу у банківських установах. Частка іноземних кредитних установ у загальних банківських активах Чехії – 93%, Естонії – 99%, Латвії – 53%, Литви – 92%, Угорщини – 82% (дані за 2005 рік) [3]. Саме ці країни найбільше постраждали від скорочення ліквідності на фінансових ринках під час світової фінансової кризи через значку залежність внутрішнього фінансування від зовнішніх джерел. Такі факти збільшили тиск убік більш швидкого входження країн до зони євро для усунення валютних ризиків та подальшої конвергенції ціни капіталу до рівня зони євро.

Великий ступінь інтеграції країн ЦСЄ є характерним і для сектору портфельних інвестицій. За даними МВФ частка портфельних інвесторів з зони євро на фінансових ринках Чехії досягла у 2008 році 24%, Угорщини – 57%, Польщі – 47%, Словаччини – 47%,

Болгарії – 65%, Румунії – 78%. Для країн Балтії такий показник менший через значні регіональні та культурні зв'язки з скандинавськими країнами. У Естонії 24% портфельних інвестицій у країні належали інвесторам з зони євро, у Латвії – 65%. Цінні папери зони євро також є привабливими для інвестування країнами ЦСЄ. 64% портфельних інвестицій Чехії у 2008 році перебували на ринках ЄМС, 72% – для Угорщини, 35% – для Польщі, 62% – для Словаччини, 69% – для Естонії, 18% – для Латвії [8].

У підсумку до транскордонного обміну фінансовими активами можна зробити висновок про високий рівень фінансової інтеграції країн ЦСЄ до зони євро, що є позитивним фактором входження цих країн до зони євро. Таким чином, критерій мобільності робочої сили, відкритості економіки, диверсифікації економіки, фінансової інтеграції і політичного критерію є виконаними, що зменшує вірогідність асиметричних шоків між країнами ЦСЄ і «старими» членами зони євро. Роз'єднаність фінансових ринків ЦСЄ і ЄС-15, що ще залишається, навпаки може зашкодити фінансовій стабільності країн ЦСЄ у випадку такого зовнішнього шоку, як скорочення ліквідності фінансових ринків.

Аналіз економічної доцільності вступу до ЄМС на основі тих критеріїв, які розробила економічна теорія до сих пір, дає можливість оцінити можливі проблеми та успіхи монетарної інтеграції до ЄМС. У ранг формальних критеріїв для вступу до зони євро обов'язкові Маастрихтські критерії щодо стабільності цін, конвергенції довгострокових відсоткових ставок, рівня державного бюджету, державного боргу, стабільності курсу національної грошової одиниці до євро. Аналіз зазначених показників за останні роки (2008 і 2009) (табл. 5) доводить, що країни ЦСЄ поки що не відповідають більшості критеріїв конвергенції за винятком тих країн, що вже є членами зони євро – Словенії і Словаччини.

Таблиця 5

Виконання країнами Центральної і Східної Європи Маастрихтських критеріїв щодо вступу до ЄМС [1]

	Темп інфляції, % на рік		Довгострокова ставка за довгостроковими державними облігаціями, % на рік		Дефіцит бюджету, % від ВВП	Державний борг, % від ВВП	Дворічна участь у МОК-2
	2008	2009	2008	2009	2008	2008	2009
Болгарія	12,0	2,5	5,38	7,22	1,8	14,1	Так
Чехія	6,3	0,6	4,63	4,84	-2,1	30	Ні
Естонія	10,6	0,2	8,16	7,78	-2,7	4,6	Так
Латвія	15,3	3,3	6,43	12,36	-4,1	19,5	Так
Литва	11,1	4,2	5,61	14	-3,2	15,6	Так
Угорщина	6,0	4,0	8,24	9,12	-3,8	72,9	Ні
Польща	4,2	4,0	6,07	6,12	-3,6	47,2	Ні
Румунія	7,9	5,6	7,7	9,69	-5,5	13,6	Ні
Словенія	5,5	0,9	4,61	4,38	-1,8	22,5	Так
Словаччина	3,9	0,9	4,72	4,71	-2,3	27,7	Так
Зона євро	3,3	0,3	4,3	3,81	-2	69,6	
Середній рівень показника в 3-х країнах з найбільшою ціновою стабільністю	2,6	-1,0	4,24	4,44			
Допустимий рівень показника	4,1	0,5	6,24	6,44	-3	60	

Наявна макроекономічна статистика на 2008 рік свідчить, що серед Чехії, Угорщини, Польщі, країн Балтії, Болгарії, Румунії найбільший ступень конвергенції у 2008 р. демонструють Польща та Чехія, тобто ті країни, які обрали стратегію довготривалого процесу вступу до ЄС. Країни Балтії, намагаючись швидко приєднатися до ЄМС, стали членами Механізму обмінних курсів-2 згодом після приєднання до ЄМС. Проте Латвія, Литва і Естонія не спромоглися знизити темпи інфляції до середнього рівня у ЄС та ліквідувати диференціал у відсоткових ставках за державними облігаціями порівняно з 3-ма найбільш фінансово стабільними країнами ЄС у 2008 році Нідерландами, Німеччиною і Португалією. Отже, цей факт може свідчити про те, що стратегія гнучких валютних курсів краще виконує місію макроекономічної стабілізації у країнах ЦСЄ, ніж політика фіксованих валютних курсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, для подолання високих темпів інфляції країни ЦСЄ обрали дві типові стратегії макроекономічної конвергенції для вступу до зони євро: 1) заснована на використанні фіксованого валютного курсу та 2) заснована на політиці інфляційного або монетарного таргетування та гнучкого валютного курсу. Перша стратегія дозволяє швидко вступити до зони євро, але має негативні наслідки подорожчання реального валютного курсу та більш високі темпи інфляції. Гнучке курсоутворення, що входить до другої стратегії, відсуває у часі вступ країни ЦСЄ до зони євро, оскільки відсутня двохрічна стабільність номінального валютного курсу до євро, передбачена Маастрихтськими критеріями. Аналіз відповідності країн ЦСЄ теоретичним критеріям доцільності вступу до валютної зони свідчить, що країни ЦСЄ у цілому відповідають зазначеним критеріям. Перевірка відповідності макроекономічних показників країн ЦСЄ Маастрихтським критеріям засвідчила, що країни з інфляційним таргетуванням краще спромоглися знизити інфляцію і стабілізувати відсоткові ставки, ніж країни ЦСЄ з фіксованими валютними курсами.

Література

1. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.
2. Kovacs M. Disentangling the Balassa – Samuelson effect in CEC5 countries in the prospect of EU enlargement [Електронний ресурс] / M. Kovacs // In Monetary strategies for joining the euro. Edited by Gyorgy Szapary, Jurgen von Hagen. Edward Elgar Publishing Limited, 2004. – P. 79–106. – Режим доступу: <http://www.deepblue.lib.umich.edu/bitstream/2027.42/40095/3/wp709.pdf>.
3. Darvas Z. Euro Adoption Strategies. European Commission [Електронний ресурс] / Z. Darvas, G. Szapary. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications.
4. Buiter W. To Purgatory and Beyond: When and How Should the Accession Countries from Central and Eastern Europe Become Full Members of EU? // CEPR Discussion Paper. – April, 2004. – № 4342. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.case.com.pl/dyn/plik-4801434.pdf>.
5. IMF International Financial Statistics. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imfstatistics.org/imf>.
6. Von Hagen J. Exchange rate policies on the last stretch [Електронний ресурс] / J. Von Hagen, J. Zhou // In Monetary strategies for joining the euro. Edited by Gyorgy Szapary, Jurgen von Hagen. Edward Elgar Publishing Limited, 2004. – Режим доступу: http://www.economics.soc.uoc.gr/macro/docs/Year/2010/CV_vHagen.pdf.
7. Demographic Yearbook of Poland 2009. Zaklad Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, 2009. – P. 458. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.libserver.cedefop.europa.eu/vetelib/eu/pub/cedefop/.../2009_CR_PL.pdf.
8. Coordinated Portfolio Investment Survey. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/datarsl.ht>.

БУДІВЕЛЬНІ ОЩАДНІ КАСИ ЯК НОВИЙ ІНСТИТУТ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто новий для України інститут фінансування житлового будівництва – будівельно-ощадні каси, які широко розповсюджені в багатьох країнах Європи та представляють основне джерело фінансування житла для населення. Розглянуто переваги цього інституту та необхідність його впровадження в Україні.

A new for Ukraine form of housing finance – Bausparkassen – is explored in the article. This institute of housing finance is widely used in many European countries and is one of their main sources for funding housing problems. Advantages of this infrastructural institute are being explored and reasons for its urgent implementation in Ukraine are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досвід ряду розвинутих країн світу вказує на важливе значення іпотечного кредитування для виходу країни з економічної кризи. В Україні іпотечне кредитування в житловому секторі економіки знаходиться в катастрофічному становищі, однак може стати вагомим чинником активізації загального інвестиційного процесу. Сьогодні першочергово важливо знижувати рівень відсоткової ставки за іпотечним кредитом на житлове будівництво для залучення населення до системи іпотечного кредитування. Це відповідатиме змісту іпотеки як довгострокової позики і закономірностям розвитку іпотечного кредитування у країнах із розвинутою ринковою економікою. Одним із основних способів вирішення поточних потреб у житловій сфері може стати формування нового інституту фінансування житлового будівництва – будівельних ощадних кас, які широко використовуються в багатьох країнах світу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Окремим аспектам розвитку житлового будівництва в Україні присвячені розробки вітчизняних учених: А. Асаула, А. Беркути, А. Гойка, Ю. Манцевича, В. Кравченко, Л. Левіта, К. Паливоди, де автори викладають своє бачення необхідності забезпечення населення житлом, а також шляхів удосконалення процесів розвитку житлового будівництва. На сучасному етапі основним напрямом реформування економіки України визначено побудову таких ринкових інститутів, які передбачають широке застосування іпотечного кредитування. Теоретичні аспекти іпотечних відносин досліджувались багатьма зарубіжними і вітчизняними економістами. Основні напрями розвитку іпотечних відносин та іпотечного ринку досліджено в працях відомих зарубіжних учених: С. Роуза, М. Левіна, Д. Ван-Хуза, Р. Страйка, І. Телгарського, М. Равіса, Дж. Фрідмана, Н. Ордуєя, Ф. Фабоцці, російських економістів Н. Зеленкової, Г. Циліної, А. Ужегова, В. Кудрявцева, О. Кудрявцевої, М. Логінова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Українські науковці досліджували здебільшого окремі питання по запобіганню впливу кризи на розвиток житлового будівництва, а також по вирішенню проблем іпотечного кредитування в Україні в період після кризи. Проблема ж пошуку альтернативних інститутів та моделей фінансування житлового будівництва є недостатньо дослідженою, а відтак важливою та актуальною, оскільки сьогодні інститути іпотечного кредитування в Україні показали свою неспроможність.

Постановка завдання. Спроба обґрунтувати необхідність впровадження нового інституту фінансування житлового будівництва в Україні, а саме будівельних ощадних кас; проаналізувати переваги та недоліки цього інституту; прослідкувати функціонування даного інституту на прикладі досвіду розвинених країн, у яких будівельні ощадні каси існують вже деякий період часу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні середня забезпеченість громадян України житлом у 2-3 рази менша, ніж у розвинутих країнах світу. Частка житла, спорудженого за рахунок бюджетних коштів, зменшилася за останнє десятиріччя з 22 до 14%. Іпотечне кредитування мало б стати одним із визначальних факторів підвищення якості життя громадян, що розширило б їхні права та можливості підприємницького самовизначення, дозволило б вирішувати житлову проблему у державі, зменшило б соціальну напруженість у суспільстві. Однак за умов світової фінансової кризи та глибинних проблем в економіці України іпотечне кредитування майже повністю припинило своє існування. Якщо в 2008 році житлові кредити видавало близько 100 банків, то в 2009 році – лише 10-12. У 2010 році кількість банків, що пропонують іпотеку на купівлю житла на вторинному ринку, скоротилася до 7. Більше того, з серпня 2009-го по січень 2010-го року українські банки підняли ставки по іпотечних кредитах на купівлю житла на вторинному ринку [1]. Це робить майже неможливим придбання житла для більшості громадян України.

Отже, шукаючи шляхи вирішення ситуації, що склалася у житловій сфері в Україні, варто було б звернути увагу на досвід інших країн та спробувати знайти нові для України форми та джерела фінансування житлового будівництва, зокрема на будівельні ощадні каси. Принцип функціонування таких інститутів добре відомий на Заході. У світовій практиці цільові житлові заощадження здійснюються саме в спеціалізованих ощадних інститутах – будівельно-ощадних касах (БОК). Ці заощадження слугують основним джерелом коштів для надання житлових кредитів учасникам даної системи. Це дозволяє створити практично замкнений цикл «довгострокові заощадження-довгострокові кредити». На сьогодні за рахунок коштів будівельних кас у Бельгії фінансується 50% іпотечних угод, у Австрії – 35 %, у Норвегії – 38 %, у Франції – 76 % [2, с.32].

Будівельна ощадна каса (Bausparkasse) – це кредитна установа, метою якої є прийом ощадних (bauspar) депозитів від клієнтів будоощадкаси й подальше надання ощадних (bauspar) кредитів з цих сукупних заощаджень клієнтів для фінансування житлового будівництва. Тільки будоощадкаси (Bausparkassen) мають дозвіл на проведення вищезазначеної ощадної bauspar діяльності. Клієнтом будівельної ощадної каси є особа, яка укладає договір з касою, а остання клієнту право на отримання кредиту після вкладання в БОК певної суми коштів у формі депозитів [3].

Головне призначення таких кас — надання їх учасникам житлових кредитів на пільгових умовах. Ресурси кас формуються за рахунок вкладів їх учасників, процентів, сплачених за раніше виданими кредитами, а також державних премій, що надаються учасникам кас за рахунок коштів державного бюджету. Розмір премій учаснику будівельної каси становить, як правило, 10—30% від його річного вкладу [4, с.18].

Сьогодні вже більш, ніж в 50% випадків фінансування житлового будівництва в Німеччині використовувався механізм БОК. Наслідуючи досвід Німеччини, в 1992 році БОК впровадила Словаччина, за рік – Чехія, в 1997 році – Угорщина. Після 10 років функціонування будівельно-ощадних кас вже 44,6% чехів й 50% словаків були задіяні в систему будівельних заощаджень, а в Угорщині за чотири роки після своєї появи БОК допомогли поліпшити житлові умови більш, ніж мільйону громадян. Однак практично у всіх державах світу, де будівельно-ощадні каси функціонують цивілізовано, держава для членів БОК виділяє субсидії в розмірі до 20% суми вкладу. У Німеччині підтримка держави у вигляді премій спочатку складала 25-35% щорічного депозиту. З часом вона поступово знизилася до 10% [5, с.10].

Німецькі будівельні ощадні каси розрізняються за формою власності. Першу групу складають 15 приватних будоощадкас, які є акціонерними товариствами й належать, як правило, страховим компаніям чи банкам. Найбільші з них – це Schwäbisch Hall AG, Wüstenrot Bausparkasse AG, BHW Bausparkasse AG, HUK-COBURG-Bausparkasse AG. Свої будоощадкаси мають великі німецькі банки (Deutsche Bank, Dresdner Bank). Окремо функціонує Quelle Bauspar AG – підрозділ концерну Quelle, який працює з 1990 року. Це єдина на німецькому ринку директ-будоощадкаса, що означає, що вона не має ані офісів, ані

філіалів, ані агентів. Усі клієнти отримують інформацію й консультації за допомогою Інтернету й телефону.

Другу групу складають будошадкаси федеральних земель Німеччини. На сьогоднішній день це 11 БОК. Характерно, що оскільки дані будошадкаси діють лише в межах своїх федеративних земель, то конкуренція між ними відсутня [5, с.12].

Принцип роботи БОК достатньо простий. Контракт вкладника передбачає внесення їм протягом певного терміну (зазвичай на 2-7 роки) вкладів фіксованого обсягу. Коли нагромаджена сума складає 30-50 відсотків вартості житла, вкладник набуває права отримання кредиту в обсязі, який йому необхідний для купівлі житла. Як правило, оформлення кредиту займає певний час – це залежить перш за все від того, чи є в будівельній ощадній касі необхідні кошти. Період очікування складає від 2 до 6 місяців. Кредити надаються на термін від 7 до 15 років. Замкненість фінансових потоків БОК дозволяє встановлювати відносно низькі, незалежні від коливань фінансового ринку, відсоткові ставки, як закладами, так й за кредитами.

Для функціонування системи будівельних заощаджень характерні дві фази. Перша – накопичення особистих коштів учасників. Після досягнення заздалегідь обумовленого обсягу коштів учасник дістає право на кредит (у момент видачі кредиту виплачуються й накопичені кошти). Друга фаза – кредитування, протягом якої учасник повертає отриманий кредит [2, с.33].

Житлові нагромадження через систему будівельних ощадних кас забезпечують прихід на іпотечний ринок середнього та низького сегментів середнього класу, які зараз практично не можуть отримати іпотечний кредит в Україні. Саме тому система будівельних ощадних кас націлена на значно більш широкі прошарки населення, ніж класичний іпотечний кредит. Крім того, система будошадкас дозволяє відносно швидко накопичити первісний внесок для подальшої співпраці з іпотечним банком. Необхідно особливо підкреслити, що БОК – не конкуренти іпотечним банкам. Вони можуть ефективно доповнювати один одного. Зазвичай використовується приблизно така схема: 30-40 відсотків від вартості житла громадянин накопичує в БОК, 30-40 відсотків – це позика в БОК, решта в 20-40 відсотків фінансується за рахунок іпотечного кредиту. При цьому іпотечний банк отримує позичальника з доброю кредитною історією, яка сформувалася в період терміну накопичення в БОК [5, с.13-15].

Основна перевага будошадкас полягає в тому, що вони можуть працювати в поганому інституційному середовищі – за низької культури заощаджувальної поведінки, відсутності кредитних історій у переважної частини населення, за високих ставок банківського відсотку по кредитах й відносно низького співвідношення середнього доходу до ціни житла.

БОК виявляються більш ефективними у поганому інституційному середовищі через такі причини:

1. Вузька спеціалізація і попередні плани заощадження БОК знижують кредитні ризики та долають проблему недовіри, дозволяючи залучати в систему іпотечного кредитування основну масу населення. Завдяки колективному договору учасників будівельні ощадні каси можуть призначати низькі відсотки за депозитами, які суттєво нижчі ринкових й не залежать від інфляції.
2. Будошадкаса виявляється школою підвищення культури заощаджувальної й боргової поведінки для мільйонів людей, де вони отримують: а) кредитні історії; б) навички довгострокового планування сімейного бюджету. Тим самим, будошадкаси готують підґрунтя для пом'якшення умов ринкового кредитування й розвитку більш досконалих форм іпотеки.
3. Будошадкаса є ефективним інструментом навчання й відбору надійних позичальників для банківського сектору [5, с.41].

У межах будівельних ощадних кас за правильного підбору параметрів позиково-заощаджувальних схем не виникає пірамід («міхурів»). Однією з основних переваг БОК є й той факт, що вони відносно незалежні від фінансових ринків. Саме через це в періоди криз БОК мають особливі переваги перед іншими іпотечними інститутами.

На початку 1990-х років країни Східної Європи почали формувати ринок іпотечного кредитування. Словаччина, Чехія, а потім й Угорщина обрали в якості вихідного один з найпростіших інститутів – будівельні ощадні каси, а Польща, Росія й Україна – пішли шляхом створення передових форм іпотеки, обходячи її початкові стадії. Однак зараз стає зрозумілим, що такий «шоковий» метод інституційного позичання був помилковим й що завдання впровадження будівельних ощадних кас зберігає свою актуальність для України. Сьогодні це підтверджується даними про реакцію східноєвропейських іпотечних систем на світову фінансову кризу. Серед країн з перехідною економікою найбільшого успіху досягли Словаччина й Чехія, які впровадили БОК в 1992 й 1993 роках. Через 10 років роботи вже 45% чехів й 20% словаків були залучені до системи будівельних заощаджень. Масовий старт БОК в Словаччині й Чехії надав додатковий імпульс для розвитку банківського іпотечного кредитування. Після 16 років перетворень відношення обсягу діючих житлових кредитів до ВВП досягло 16% – в Чехії й 14% – в Словаччині, тоді, як в Росії й Україні воно склало менше 3%.

У Росії та Україні бурний ріст кредитування населення почався лише в 2005-2007 роках після утворення «міхура» на будівельному ринку. У Росії й Україні з 2003 до 2007 року спостерігалось перевищення темпу росту цін над темпом росту доходів. У Чехії та Словаччині ріст житлових цін відносно доходів населення залишався стабільним. На відміну від Словаччини та Чехії, де ріст обсягів кредитування був викликаний збільшенням доступності іпотеки для масових прошарків населення з невисокими доходами, в Росії та Україні іпотечні банки довгий час надавали житлові кредити лише заможним громадянам. Після утворення цінового «міхура», почався ріст обсягів іпотеки без ретельних перевірок можливостей позичальників й координації їхніх кредитних історій. Стрімко почала зростати частка прострочених боргів [6, с.11].

Криза вплинула вкрай погано на іпотечний ринок Росії та України порівняно з Чехією та Словаччиною. У розрахунку на 1000 мешканців кількість нових контрактів в Чехії в першій половині 2009 року була в 28 разів більше, ніж в Росії та Україні. У Словаччині аналогічний показник був в 8 разів більший, ніж в Росії та Україні [5, с.23].

Розрахунки показують, що премії на будівельні заощадження, які передбачені стандартними алгоритмами БОК, є більш ефективним механізмом субсидування населення з середніми доходами, ніж субсидування первісного внеску чи проценту за кредит: будівельні ощадні каси дозволяють вкладнику купувати житло більшої площі, ніж інші схеми субсидування за тої самої приведеної величини субсидій. На відміну від банку, обсяг та схема обслуговування кредиту гарантується за вступу до ощадної каси, але він видається лише після виконання плану з попереднього нагромадження коштів. Член БОК має вносити регулярні вклади на депозит впродовж 4-6 років й заощадити 40% від ціни житла, для того, щоб отримати кредит на інші 50-60% за пільговою ставкою в 5% річних на 10-15 років. Ставка за депозитами дорівнює 2%. Як і ставка за кредит, вона не залежить від темпів інфляції. На заощадження щорічно нараховується премія в розмірі 30%, яка виплачується з державного бюджету. Щорічний об'єм премії на заощадження однієї особи не може бути більшим встановленої маржи в 10% від річної середньої заробітної плати. Ця маржа на початковому етапі індексується з темпом росту заробітної плати. Термін надання кредиту не гарантується [5, с.31].

БОК можуть використовуватися для організації воєнної іпотеки. Крім того, використовуючи механізм БОК, можна досягти значного зменшення кількості «черговиків» й скорочення витрат їхнього дотування.

Більш того, досвід багатьох країн і модельні розрахунки показують, що у міру росту доходів населення й зниження кредитних ставок за рахунок вдосконалення кредитного ринку й накопичення кредитних історій роль будівельних ощадних кас знижується; за правильного регулювання вони поступово переформовуються в спеціалізовані банки й поступаються місцем більш сучасним іпотечним інститутам.

Для України система БОК є справді актуальною. Перш за все тим, що не потребує

великого стартового капіталу, високої офіційної «білої» заробітної плати й ідеальної кредитної історії. Однак разом з тим вона потребує ідеально прописаного законодавчого регулювання. Оскільки, як показує практика, кожний новий варіант збору грошей «в народі» стає привабливим джерелом для шахрайства. В Україні ще в 2006 році за схемою, схожою на будівельно-ощадні каси, в Україні намагалися діяти різні шахрайські організації. Наприклад, досить цікавою й вигідною багатьом здавалася житлова програма «Житло-Кредит-Україна», згідно з якою кожний учасник мав бути щомісяця вносити суму, яка складала певний процент від вартості квартири, після чого отримував право брати участь у розіграшу загального внеску всіх учасників програми. У випадку перемоги вкладник отримував можливість жити в квартирі й виплачувати її повну вартість протягом п'яти років, а його виплати знову поступали в загальну касу для потреб інших вкладників. Класична фінансова піраміда отримала класичне завершення: програма провалилася, постраждали сотні людей. Таких прикладів в Україні, на жаль, багато. Саме тому законодавчі норми щодо формування будівельно-ощадних кас мають бути чітко прописані та, впроваджуючи цей новий інститут в Україні, необхідно продумати все до останнього нюансу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, в умовах масштабної економічної кризи, кризи фінансових інститутів вважаємо за потрібне розробити державну програму підтримки іпотечного кредитування з врахуванням досвіду розвинених країн. Сьогодні в Україні необхідно шукати нові форми та джерела фінансування житлового будівництва, а система будівельних ощадних кас, яка широко використовується в багатьох європейських державах, сприятиме розвитку житла й задоволенню потреб населення. На нашу думку, для підвищення ефективності системи іпотечного кредитування, її соціальної спрямованості, особливо в післякризовий період, потрібно здійснити такі основні кроки:

1. Надати перевагу системі будівельно-ощадних вкладень закритого типу з невисоким, але додатним реальним процентом по заощадженнях.
2. Стимулювати вклади (заощадження) через: а) податкові пільги, насамперед звільнення вкладників від сплати податку з доходів, отриманих від заощаджень в будівельно-ощадних касах; б) державну підтримку житлової ощадної системи, якою є сплата державної премії на заощадження, що спрямовується категоріям вкладників із низькими й середніми доходами та може мати контрциклічний характер.
3. Прийняти необхідні закони для впровадження системи будівельно-ощадних кас в Україні. Розробити стандартні терміни й умови контрактів будівельно-ощадних кас, які не повинні бути надто змінними. Це підвищить довіру населення до цієї системи.
4. Сформувати за фінансової участі держави фонд захисту будівельно-ощадних кас, діяльність якого буде спрямована на надання останнім необхідної фінансової підтримки (у формі надання кредитів, збільшення капіталу чи порук), виявлення й відвернення кризових ситуацій у їхній діяльності, здійснення реорганізації окремих будошадкас.

Література

1. Отчет портала Est.ua о результатах первого полугодия работы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.est.ua/press.
2. Єщенко П. С. Досвід фінансування житлового будівництва у зарубіжних країнах / П. С. Єщенко, Л. П. Чубук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 32–34.
3. Bausparkassen Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bausparkassen.de/uploads/mit_download/Bausparkassen_Act.pdf.
4. Ситулин Н. Альтернатива ипотеке / Н. Ситулин // Янус нерухомість. – 2003. – № 4(209). – С. 18.
5. Полтерович В. М. Поэтапное формирование массовой ипотеки / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков. – М.: ЦЭМИ РАН, 2009. – 45 с. – (Препринт WP).
6. Полтерович В. М. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков. – М.: Наука, 2007. – 175 с.

ВПЛИВ СУЧАСНИХ СИСТЕМ МИСЛЕННЯ НА ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ

У статті розглянуто основні характерні риси політичної системи, що склалася у сучасній Україні. Визначено сутність впливу сучасних систем мислення та освіти на державотворчий процес. Проаналізовано шляхи мінімізації їх негативного впливу на процес формування державотворення в Україні.

The characteristic lines of the political system, which was created in modern Ukraine, are considered in the article. The essence of influence of the modern systems of thought and education on a state creative process is defined. The ways of minimization the negative influence on forming process of state creation in Ukraine are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Еволюційна трансформація будь якого суспільства сприяє розвитку філософсько-освітніх та політичних концепцій задля вироблення й засвоєння на рівні всього соціуму, соціальних груп та окремих індивідів систематизованих знань про політику і навичок участі у політичному житті, а також розвитку сучасних систем мислення, основою яких є формування освіти як чинника державотворення та інституційна модернізації українського суспільства. При цьому слід зазначити, що наука і освіта, які є базисом формування сучасного мислення, постають засобом збереження і зміцнення державності. Саме тому зазначена тема є надзвичайно актуальною для української держави.

Характерними рисами політичної системи, яка склалася в сучасній Україні, є низький рівень конкурентоспроможності, слабкість соціальних інститутів влади, відсутність ефективного механізму розробки і реалізації освітньої політики, зрощування держави і бізнесу. У зв'язку з цим задля формування сучасного державницького мислення важливого значення набуває розробка поняття освітньої політики, її принципів, суб'єктів, засобів регулювання, зокрема нормативно-правових. Розробка проблематики політики в освітній галузі також є актуальною з огляду на орієнтацію нашої держави на інтеграцію до європейських структур. Інтеграційні процеси зумовлюють необхідність імплементації міжнародно-правових стандартів у внутрішнє законодавство держави, приведення правових актів України з питань освіти у відповідність до міжнародних правових стандартів. Однак при цьому необхідно зберегти національні традиції, особливості та характерно риси українського суспільства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Слід зазначити, що ступінь наукового опрацювання проблеми є досить високим: література за тематикою є надзвичайно чисельною і різноманітною, охоплює широке коло освітніх та філософсько-політичних проблем, які досліджують вітчизняні та зарубіжні представники соціальної філософії, філософії освіти, соціології освіти, педагогіки.

Важливість питань освіти постійно підкреслюється міжнародною спільнотою. ООН, ЮНЕСКО наголошують на визначальній ролі освіти в розвитку держави, суспільства та, найважливіше, кожної людини. Звичайно, увага з боку міжнародних організацій до проблем становлення та розвитку освітніх систем має вагоме значення. Щороку ЮНЕСКО констатує зменшення неписьменного населення на планеті, збільшення кількості охоплених навчанням, підвищення рівня якості освіти як визначальних факторів розвитку суспільства, а також чинників, що дають можливість людині брати участь в житті суспільства. Відомий лауреат Нобелівської премії миру Нельсон Мандела наголошував, що "освіта є наймогутнішою зброєю, яку ми можемо використати для зміни світу" [1, с.39].

На конференції ЮНЕСКО в Женеві 25 листопада 2008 р., у ході якої розглядалася доповідь "Подолання нерівності: важлива роль управління" про стан реалізації Дакарських зобов'язань 2000 р. щодо освіти для всіх, керівництво ЮНЕСКО засудило байдужість політиків та слабку внутрішню політику держав стосовно виконання завдань у сфері освіти. ЮНЕСКО наголошує, що уряди можуть зробити багато для того, щоб збалансувати можливості в освіті, працюючи одночасно з громадянським суспільством та місцевими рухами з метою проведення змін [2, с.6].

Незважаючи на підвищення статусу міжнародного законодавства, постійне удосконалення національної законодавчої бази відповідно до норм міжнародного права, міжнародне нормативно-правове забезпечення, у тому числі в галузі освіти, має лише рекомендаційний характер і не може повною мірою забезпечити функціонування та розвиток систем освіти кожної країни. Саме тому, питання освіти в державі має стати предметом вироблення належної освітньої політики.

Останнім часом постійно підкреслюється важливість проблем управління, оскільки очевидно, що стихійні та неконтрольовані соціальні процеси несуть значну загрозу стабільності суспільства [2, с.75]. Особливу увагу управлінню освітою сьогодні приділяє ЮНЕСКО. Управління розглядається міжнародною організацією як процес, політика та інституційні засоби, що об'єднують багатьох учасників у сфері освіти [1, с.6].

При цьому підкреслюється, що управління освітою є не просто системою адміністрування та менеджменту у сфері освіти в будь-якій країні, а пов'язано з формальними і неформальними процесами, у рамках яких визначається політика та виділяються пріоритети [1, с.149]. У загальному контексті освітня політика визначається її суб'єктом, тому може бути: державною, громадською, регіональною, європейською тощо [3, с.39].

Державна політика щодо освіти посідає особливе місце та є окремим предметом дослідження на сучасному етапі. Термін "державна політика у сфері освіти", або "державна освітня політика", використовується з 60-х рр. XX ст., коли роль освіти на державному рівні почали розглядати як важливий фактор економічного розвитку і соціального прогресу, як сферу, що потребує особливої уваги на загальнодержавному рівні [4, с.11]. Сьогодні питання формування та реалізації державної освітньої політики досліджують В. Луговий, В. Кремень, Н. Протасов, Л. Паращенко, Л. Ващенко, В. Клепко, Д. Дзвінчук та ін. Серед зарубіжних дослідників питання освітньої політики вивчає М. Генсон, зокрема, через моделі державного управління освітою; Б. Вульфсон, який досліджує реформування освіти, у тому числі освітню політику на тлі глобальних тенденцій.

Особливість формування державної політики у сфері освіти пов'язана з тим, що функціонування освітньої системи включає низку компонентів, тому, як відзначив Б. Вульфсон, поняття "освітня система" передбачає не лише діяльність держави в цій сфері, а й значний вплив, що справляють політичні партії, громадські організації, науково-дослідні центри та педагогічна спільнота [2, с.69]. В. Клепко відзначає особливість освітньої політики на пострадянському просторі як системи економічних, організаційних, соціальних та інших заходів з прямими і зворотними зв'язками між складовими її елементами та складової частини політики держави, сукупність теоретичних ідей, цілей і завдань, практичних заходів розвитку освіти [3, с.40].

Н. Сидорчук підкреслює, що освітня політика держави акумулює стратегічні лінії розвитку національної системи освіти в контексті світових тенденцій [5, с.88]. У дослідженні І. Іванюк питання освітньої політики розглядається як складова галузі суспільної політики. Освітня політика визначається як низка дій, спрямованих на досягнення цілей системи освіти [6, с.14].

Російські науковці також дають різні за формою, але схожі за змістом визначення освітньої політики як специфічної діяльності держави та інших суб'єктів, спрямованої на формування перед системою освіти цілей та завдань, а також їх досягнення з використанням відповідних механізмів, дій та ресурсів [7, с.15].

Міжнародний центр перспективних досліджень акцентує увагу на тому, що освітня політика повинна передбачати не засіб вдосконалення адміністрування, а основу стратегії суспільної та державної розбудови і потребує різноманітного за устроєм освітнього простору [8, с.15].

Сьогодні існує багато думок щодо ролі державної освітньої політики, однак усі вітчизняні дослідники схилиються до того, що саме виважена державна освітня політика та реальне втілення принципу пріоритетного розвитку освітньої галузі спроможні вивести освітню систему України з кризи [9, с.70].

Дослідження проблеми управління освітньою галуззю на різних етапах історичного розвитку нашої держави здійснювали С. Майборода, В. Берека, Н. Сидорчук. Дослідники підкреслюють визначальну роль держави щодо регулювання освітнього процесу відповідно до вимог часу та з метою коригування соціально-економічної ситуації, наводячи низку прикладів щодо формування різноманітних ланок освітньої системи для розв'язання економічних проблем.

Найбільш важливим для науковців у контексті сучасних державотворчих процесів, на наш погляд, є необхідність визначення ролі сучасних систем мислення та освіти як фактора, що забезпечує стабільність, стійкість і відтворюваність української державотворчої традиції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зрозуміло, що суспільство і освіта – єдина, взаємопов'язана система, а модернізація освіти та формування сучасних систем мислення – соціально детермінований, керований процес. Його зміст та спрямованість визначається через існуючі в суспільстві політичні механізми взаємодії різноманітних інтересів (класових, корпоративних, професійних тощо), характер їх прояву в освітній політиці, в діяльності її основних суб'єктів, перш за все держави. Політичний вимір освіти – відносно нова проблема для вітчизняного державотворення. До того ж актуальність обраної теми підсилюється тим фактом, що світоглядні знання особливо необхідні громадянам та їх об'єднанням, які діють у демократичному суспільстві, оскільки вони неминуче повинні взаємодіяти між собою і державою, виступаючи в якості активних суб'єктів сучасного політичного процесу.

Актуальними є також проблеми організації та управління освітньою політикою на сучасному етапі українського державотворення. Сьогодні освіта розглядається як стратегічний пріоритет будь-якої державної політики, проблема формування якої потребує особливої уваги. Досвід XX ст. показує неможливість подолання кризи цивілізації лише шляхом змін у соціально-економічних відносинах та політичних системах. Для дійсно прогресивної трансформації суспільних відносин потрібні корінні зміни у свідомості та поведінці самої людини [2, с.40]. Розвиток сучасного суспільства у напрямі демократії, вільної ринкової економіки не може залишати осторонь освіту, оскільки освіта безпосередньо впливає на формування особистості та сприяє впровадженню перетворень у суспільстві.

Постановка завдання. Для визначення ролі сучасних систем мислення та освіти необхідно здійснити комплекс першочергових заходів, які полягають у наступному:

- визначити концептуальні методологічні засади дослідження сучасних систем мислення в контексті політичних трансформацій;
- розкрити сутність та особливості соціально-політичного контексту (інституцій, процесів, характеру владних стосунків тощо) формування освітньої політики в Україні;
- зробити ретельний аналіз суспільного механізму взаємодії освіти як чинника формування сучасних систем мислення і політики та визначити його параметри, основні інституції та динаміку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження багатьох вчених у цій сфері ґрунтуються на припущенні, що цілісне дослідження сутності та особливостей реалізації державної політики у сфері освіти в сучасних умовах дасть змогу визначити основні напрями її оптимізації, засоби і механізми реалізації, адекватні тим процесам і тенденціям, що

спостерігаються у політичному житті суспільства. На наш погляд, така позиція є слушною.

Задля визначення впливу сучасних систем мислення на процес формування державотворення в Україні необхідно враховувати методологічні засади дослідження політичного виміру освітніх трансформацій у пострадянському суспільстві. Їх основу складають соціоісторичний та соціокультурний підходи в системному поєднанні, що дозволяє досліджувати освітню політику в її особистісному, суспільному та культурному вимірах, у відповідному соціальному просторі та часі, надає можливість застосовувати способи, процедури та методи соціальної філософії, соціології, політології та інших наук.

Сутність впливу сучасних систем мислення на процес формування державотворення розкриває суспільний механізм трансформації соціальних інтересів в освітню політику. Він є уособленням та кінцевим результатом взаємодії існуючих соціальних сил, політичних інститутів, індивідів та інтелектуальних ресурсів як між собою, так і з оточуючим середовищем – економічною, соціальною, правовою системами, існуючою політичною культурою, її різними сегментами.

Визначаючи ступінь впливу сучасних систем мислення на процес формування державотворення, необхідно врахувати характер соціальної та політичної систем, сутність політичного режиму, способи та шляхи рекрутування влади, правлячої еліти, прийняття та виконання політичних рішень, домінуюча політична культура, історичні традиції тощо.

Сучасна сфера освіти перебуває під впливом соціальних та економічних чинників, тому освітня політика не повинна відокремлюватися від національного, економічного і соціального розвитку держави. Освіта має плануватися і впроваджуватися в рамках цих змін [6, с.44]. Серед факторів, що зумовлюють та визначають вектор розвитку управління освітньою галуззю, є:

- зовнішні: науково-технічний прогрес, зміни соціально-економічного стану країни, характер та особливості управління суспільством, розвиток науки та теорії управління, соціально-політичні фактори, світовий контекст розвитку освіти;
- внутрішні: зміна освітньої парадигми, розвиток школи [10, с.124].

Освіта в усьому світі нині є одним із ключових завдань стратегічного планування. ЮНЕСКО сьогодні закликає політичних лідерів зробити освіту сутністю стратегії національного розвитку [1, с.282].

Аналізуючи політику держав у сфері освіти, ЮНЕСКО констатує "відсутність загального рецепту ефективного управління" [2, с.147] і тому кожній країні доводиться розробляти власну національну та місцеві стратегії. Характеризуючи гуманітарну політику України та розуміючи виключну роль освіти, С. Здіорук підкреслює, що освіта є одним із чільних чинників, які реально визначають майбутнє нації [11, с.235].

Тому в Україні акцент на пріоритетність освітніх питань в державній політиці постійно визначається всіма гілками влади. Доказом розуміння важливості ролі освіти є розробка та прийняття Національної доктрини розвитку освіти як головного документа, що визначає стратегічні напрями розвитку освіти. Стратегія розвитку змісту освіти полягає в тому, що вона виступає одночасно інструментом та засобом реалізації загальнонаціональних інтересів і пріоритетів держави.

Мета державної політики України щодо розвитку освіти, визначеної урядом, полягає у створенні умов для розвитку особистості й творчої самореалізації кожного громадянина України, вихованні покоління людей, здатних ефективно працювати і навчатися протягом життя, оберігати і примножувати цінності національної культури та громадянського суспільства, розвивати і зміцнювати суверенну, незалежну, демократичну, соціальну та правову державу як невід'ємну складову європейської та світової спільноти [12]. Визначення мети державної політики у сфері освіти є головним орієнтиром формування освітньої політики, що базується на таких важливих принципах, як:

- поєднання інтересів особистості, суспільства та держави у сфері освіти;
- збереження та розвиток фундаментальних здобутків у сфері освіти;
- забезпечення цілісності освіти різних рівнів, перетворення освіти в процес безперервного

розвитку особистості протягом всього життя з урахуванням попередньої освіти людини та її професійного зростання;

- підвищення на всіх рівнях освітньої системи ролі держави та суспільства в управлінні системою освіти та в оцінці результатів діяльності освітніх закладів;
- збереження в системі освіти провідної ролі державних закладів поряд з підтримкою недержавних навчальних закладів;
- підтримка громадських ініціатив та суспільних інститутів у сфері освіти [13].

Висновки і перспективи подальших розробок. Здійснивши аналіз публікацій з означеної проблематики, ми дійшли висновку, що для мінімізації негативного впливу сучасних систем мислення на процес формування державотворення в Україні, для прогнозування наслідків такого впливу і забезпечення «зворотного» зв'язку необхідно впроваджувати в практичну діяльність органів державного управління та місцевого самоврядування, в діяльність освітніх закладів сучасні методології аналізу політики. Тільки такий підхід гарантуватиме відповідність якості державного управління суспільним очікуванням, що забезпечить впровадження в Україні політики розвитку.

Література

1. Преодоление неравенства: важная роль управления. Всемирный доклад по мониторингу ОДВ (образования для всех): [пер. с англ.]. – Б.г.: ЮНЕСКО, 2009. – 530 с.
2. Вульфсон Б. Л. Мировое образовательное пространство на рубеже веков / Б. Л. Вульфсон. – М.: Изд-во Моск. психол.-социал. ин-та, 2006. – 235 с.
3. Клепко С. Ф. Філософія освіти в європейському контексті / С. Ф. Клепко. – Полтава: ПОППО, 2006. – 328 с.
4. Красняков Є. В. Освітня політика як інструмент впливу держави на систему освіти / Є. В. Красняков // Шлях освіти. – 2006. – № 4. – С. 11–13.
5. Модернізація освіти України у контексті євроінтеграційних процесів: історико-педагогічний аспект: [монографія] / за заг. ред. Н. Г. Сидорчук. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2008. – 300 с.
6. Іванюк І. В. Освітня політика: [навч. посіб.] / І. В. Іванюк. – К.: Таксон, 2006. – 226 с.
7. Беляков С. А. Образовательная политика и управление образованием / С. А. Беляков // Университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 6. – С. 12–31.
8. Україна потребує стратегії реформування освіти // Вісн. центру. – 1999. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.icps.com.ua/files/articles/30/.../nl_ukr_19990329_0011.pdf.
9. Лукіна Т. Роль державного управління освітою у подоланні кризи в освітній галузі / Т. Лукіна // Ефективність державного управління : зб. наук. пр. – 2003. – Вип. 4. – С. 70–76.
10. Берека В. Є. Актуальні проблеми управління освітою / В. Є. Берека, І. М. Щоробура. – Хмельницький: Вид-во ХГПА, 2006. – 147 с.
11. Гуманітарна політика Української держави в новітній період: [монографія] / за ред. С. І. Здіюка. – К.: НІСД, 2006. – 403 с.
12. Про Національну доктрину розвитку освіти: Указ Президента України від 17.04.2002 р. № 347/2002: за станом на 10 вересня 2009 р. – Офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pon.org.ua/dokumenty/288-vidpovid-komitetu-verkhovnoyi-radi-ukrayini-na>.
13. Слостенин В. А. Основные тенденции развития современной образовательной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс] / В. А. Слостенин. – Режим доступа: <http://scientific-notes.ru>

ГОТІВКОВИЙ ОБОРОТ ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Статтю присвячено особливостям готівкового грошового обороту та його ролі в економічному розвитку України. В статті висвітлено відмінності грошового обороту від грошової маси, вплив готівкового грошового обороту на основні макроекономічні показники, а також його залежність від останніх.

The article is devoted features of a cash turn-over and its role in economic development of Ukraine. Differences of a money turnover from a money supply, influence of a cash turn-over on the basic macroeconomic activities, and also its dependence on the last are illustrated in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в Україні часто обговорюють перехід в недалекому майбутньому на розрахунки за допомогою пластикових карток, тобто перехід до безготівкових розрахунків, що аргументується безперервним розвитком системи електронних платежів в Україні. Однак, за таких умов та ще при існуванні безперервного росту цін в супермаркетах та неякісності цілої низки товарів у них, роздрібні неорганізовані ринки товарів та послуг стають основними місцем придбання споживчих товарів для більшості населення України (у якої середня заробітна плата знаходиться на рівні близько 2 тис. грн. на місяць, а пенсії і того нижче), і відповідно виникає потреба використання готівкових грошей. Крім того, дрібні товаровиробники, які не віддають свою сільськогосподарську продукцію до супермаркетів по причині низьких закупівельних цін та реалізують свій товар на неорганізованих ринках за готівкові гроші, при переході на безготівкові розрахунки, будуть змушені реалізовувати свій товар за безцінь і згодом зупинити його виробництво, що збіднить економіку країни. За таких умов, роль готівкових грошей та їх рух в готівковому обігу грають неабияку роль. До того ж, якщо лише передбачити можливість глобального переходу на безготівкові розрахунки та вилучення готівки з обігу, то у банків зникне така їх важлива властивість як банківська ліквідність, що певною мірою створює банкам умови для їх виваженої політики у кредитуванні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років показав, що з питань готівкового грошового обороту та його ролі в економічному розвитку країни практично не існує наукових досліджень як в іноземній, так і у вітчизняній літературі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, ще і досі в спеціальній літературі не існує чітко сформульованого погляду на функції кожного з видів грошового обороту (єдиного, готівкового, безготівкового, платіжного) і відповідно тої ролі, яку відіграє готівковий грошовий оборот в економічному розвитку України. Наприклад, ряд іноземних та вітчизняних джерел помилково виділяють, навіть, функції самих грошей (у тому числі такі функції грошей, як засіб обігу, не кажучи вже про таку функцію сучасних грошей як засіб вираження товарних цін та цінових пропорцій), не кажучи вже про функції грошового обороту чи готівкового грошового обороту.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні відмінностей та ролі готівкового грошового обороту в економіці країни та спробі надати пропозиції, що спрямовано на підвищення ролі готівкового грошового обороту в економічному розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готівковий оборот є невід'ємною частиною єдиного грошового обороту країни, який представляє собою безперервний рух грошей в їх взаємопов'язаних та взаємозалежних формах (готівковій та безготівковій) між суб'єктами економічних відносин в процесі розширеного виробництва. Готівкові гроші

постійно знаходяться в каналах грошового обігу. Однак, поступаючи на рахунки в банках, готівкова форма грошей перетворюється у безготівкову форму, рух якої докорінно відрізняється від руху готівкової форми. Так, наприклад, одна й та ж сама готівкова гривня (долар, фунт та інші національні гроші) у вигляді одnogривневого грошового білета (однодоларового, однофунтового і т.д.) у процесі свого руху може брати участь в декількох послідовних актах купівлі-продажу, неодноразово переходячи з одних рук до інших. При цьому між актами купівлі-продажу з використанням готівкових грошей не існує розриву у часі. Гроші і товар, рухаються назустріч одне одному, одночасно змінюючи своїх власників. І цей безперервний і нескінченний перехід, ця передача готівкових грошей із одних рук до інших, представляє собою рух готівкових грошей у процесі їхнього обігу.

Що стосується безготівкової форми грошей, то їх використання завжди пов'язане з розривом у часі між актами купівлі та продажу і як відмічав К. Маркс «Покупатель превращает деньги обратно в товар прежде, чем он превратил товар в деньги, т.е. он совершает вторую метаморфозу товара раньше первой. Товар продавца обращается, но при этом реализует свою цену лишь в виде частнопредварительного титула на получение денег. Он превращается в потребительную стоимость раньше, чем успевает превратиться в деньги. Его первая метаморфоза (Т – Г, Л. Р.) осуществляется лишь задним числом» [1, с.143] і «...Так как здесь (в товарообмене, Л. Р.) изменилась метаморфоза товара, или развитие его формы стоимости, то и деньги приобретают другую функцию. Они становятся средством платежа» [1, с.142]. Відповідно, безготівкова форма грошей не може бути у обігу, бо безготівкові гроші не обертаються, що в спеціальній літературі дуже часто ігнорується. На відміну від готівкових грошей безготівкові гроші не існують у вигляді грошових білетів чи монет, а існують у вигляді записів по рахунках у банках. Відповідно, одна безготівкова гривня (долар, фунт та інші національні гроші) у вигляді запису по рахунку у банку не може приймати участь в декількох послідовних актах купівлі-продажу тому, що не можна одним записом здійснити платежі по декількох послідовних актах купівлі-продажу.

Коли гроші беруть участь у актах купівлі-продажу, то вони виконують функції засобу обігу та засобу платежу (не враховуючи того, що за будь-яких обставин сучасні гроші виконують обов'язково і функцію вираження товарних цін, без якої неможливі акти купівлі-продажу). Слід зауважити, що функцію засобу обігу виконують лише готівкові гроші (хоча вони можуть виконувати і функцію засобу платежу, наприклад, при погашенні готівкою боргових зобов'язань, тобто коли є розрив у часі між актами купівлі-продажу). Безготівкові гроші виконують лише функцію засобу платежу, тому що безготівкові гроші не посередничають у актах купівлі продажу, як готівкові гроші, а лише завершують товарообмін. Схематично функції засобу обігу та засобу платежу можуть бути представлені у вигляді: Тсвій – Г – Тчужий (функція засобу обігу) та З – Тчужий.....Тсвій – Г – З (функція засобу платежу), де Т – товар, Г – гроші, З – зобов'язання. З наведених схем функцій грошей чітко видно, що ці функції грошей суттєво відрізняються одна від одної. У функції засобу обігу гроші посередничають у обміні свого товару на чужий, і в цій функції рух грошей і товару здійснюється одночасно назустріч одне одному. Зрозуміло, що за таких умов можуть використовуватися тільки готівкові гроші. Але готівкові гроші можуть використовуватися і у функції засобу платежу для погашення ними боргових зобов'язань і, перш за все, при виплаті ними заробітної плати. З цього випливає, що готівкові гроші виконують як функцію засобу обігу, так і функцію засобу платежу. Відносно безготівкових грошей, які знаходяться у вигляді записів будь-якої суми на рахунках у банках поза номіналами грошових білетів і монет, то як видно із схеми, вони не опосередковують товарообмін, а лише завершують його погашенням боргового зобов'язання (після реалізації свого товару), тобто використовуються лише як засіб платежу. Тому ми ніяк не можемо погодитися з тими закордонними економістами, які вважають, що сучасні гроші не виконують функцію засобу платежу, а виконують лише функцію засобу обігу, яка об'єднує (на їх думку) ці дві (зовсім різні) функції в одну – функцію засобу обігу [2, гл. 2; 3, с.264-265; 4, с.54; 5, с.82].

Викладене дозволяє зробити висновок про те, що готівковий грошовий оборот – це

безперервний та необмежений процес руху готівкових грошей в кругообігу, в якому гроші використовуються і як функція засобу обігу, і як функція засобу платежу (хоча зрозуміло, що функція сучасних грошей як засіб вираження товарних цін та цінових пропорцій використовується як в готівковому, так і в безготівковому грошових оборотах і, тим більше, в єдиному грошовому обороті країни). В готівковому грошовому обороті готівкові гроші починають свій рух з оборотної каси центрального банку (як емітента готівкових грошей) і далі продовжують свій рух (частково осідаючи на руках у населення та в касах юридичних осіб) до повернення їх туди, звідки вони почали цей рух, тобто до оборотної каси центрального банку, але лише для того, щоб знову бути випущеними до обігу.

Доречно відмітити, що між двома формами грошей – готівковою та безготівковою, які функціонують в грошовому обороті, існує прямий та безперервний зв'язок – перехід одної форми грошей у іншу та навпаки. Наприклад, якщо фірма отримала готівкову виручку і наприкінці робочого дня віддає її до банку для зарахування на свій поточний рахунок, то готівкова форма грошей переходить у безготівкову. Однак, якщо фірмі потрібна готівка, наприклад, для видачі заробітної плати своїм працівникам, то фірма, може (надав банку грошовий чек), отримати відмічену у чекі суму грошей готівкою, перетворюючи тим самим безготівкову форму грошей в готівкову. Відповідно одна частка грошової маси у грошовому обороті країни завжди є готівковою, а друга – безготівковою. До того ж в рамках єдиного грошового обороту між готівковою і безготівковою частками грошового обороту існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність, бо при збільшенні готівкової частки грошової маси – відповідно зменшується безготівкова частка грошової маси, а при збільшенні безготівкової частки грошової маси – зменшується готівкова частка.

Заслуговує на увагу той факт, що кількість грошей, яка знаходиться протягом року у єдиному грошовому обороті країни суттєво відрізняється від грошової маси, яка розрахована за статистичними даними на кінець цього ж року. Це зумовлено тим, що остання характеризує собою перемінну запасу і тому розраховується як запас грошової маси в країні на конкретну дату. Відносно грошової маси, яка знаходиться у процесі руху в єдиному грошовому обороті країни протягом року, то ця маса характеризує собою перемінну потоку і тому розраховується за конкретний період як потік грошей. Як пише Л. Харис, який фундаментально досліджував проблеми грошей, «...неточное понимание различий запасов и потоков (особенно в проблемах грошей) ведет к серьезным ошибкам.» [5, с.100]. Це зумовлене тим, що перемінна потоку «...может быть измерена только как оборот за период (хотя этот период может быть бесконечно мал); ее величина имеет временное измерение.» [5, с.101]. «...Следовательно, – далі пише Л. Харис, – изменение запаса следует понимать и измерять как поток, а уровень запаса – нет.» [5, с.102]. Саме тому нами аналізується не грошова маса як запас грошей на конкретну дату, а її щорічні зміни, тобто щорічний потік грошей (грошовий оборот). У зв'язку з цим потік грошей вимірюється у одиницях потоку (а не запасу), тобто як різниця між даними грошової маси на початок та кінець досліджуваного періоду (в даному випадку – за рік) (табл.1).

Як видно з даних табл.1, обсяги запасу та потоку грошей, як правило, не співпадають і, якщо запас грошей у досліджуваному періоді досягнув свого максимуму (515,7 млрд. грн.) у 2008 році, то потік грошей мав свій максимум (134,3 млрд. грн.) у 2007 році. Разом з тим і запас готівкових грошей, і готівковий грошовий оборот досягли свого максимуму (157,0 млрд. грн. і 46,0 млрд. грн. відповідно) у 2009 році, в чому проявляється, перш за все, збільшення обсягів емісії грошей у 2007–2009 рр., а, по-друге, зменшення у 2009 році запасу безготівкових коштів.

Розглянемо показник єдиний грошовий оборот ($\Delta M3$) за 2009 р. у таблиці 1. З того, що у 2009 році грошова маса зменшилася відносно 2008 року на 28,4 млрд. грн., впливає, що запас грошей в країні на кінець 2009 року скоротився на ту ж саму величину. За таких умов єдиний грошовий оборот (потік грошей) у 2009 році зменшився відносно єдиного грошового обороту 2008 року на 28,4 млрд. грн. і склав 91,1 млрд. грн. (119,5 млрд. грн. – 28,4 млрд. грн.). З даних табл. 1 видно, що на фоні зменшення грошової маси (запасу

грошей) по МЗ у 2009 році, готівкова грошова маса (запас готівки) по М0 в цьому ж році збільшилась. Це дає нам підставу вважати, що зменшення грошової маси (МЗ) відбулося за рахунок зменшення безготівкової грошової маси. А з того, що готівкова грошова маса 2009 року і, відповідно, готівковий грошовий оборот цього ж року збільшились відносно 2008 року на 2,2 млрд. грн., впливає, що готівковий грошовий оборот 2009 року склав 46 млрд. грн. (43,8 млрд. грн. + 2,2 млрд. грн.).

Таблиця 1

Основні соціально-економічні показники розвитку України
у 2004–2009 рр. (станом на кінець року, млрд. грн.)

Показник	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1. ВВП реальний	2,00	2,05	2,2	2,36	2,41	2,05
2. ВВП номінальний	345,1	441,4	544,1	720,7	948,0	912,6
3. Грошова маса (МЗ)	125,8	194,1	261,1	396,2	515,7	487,3
4. Готівкова грошова маса (М0)	42,3	60,2	75,0	111,1	154,8	157,0
5. Єдиний грошовий оборот, Δ МЗ	30,8	68,3	67,8	134,3	119,5	91,1
6. Готівк. грошовий оборот, Δ М0	9,2	17,9	14,8	36,1	43,8	46,0
7. Швидкість руху грошей у грошовому обороті (оборотів на рік)	11,2	6,5	8,0	5,4	7,95	10,0
8. Швидкість руху грошей у готівковому обороті (оборотів на рік)	37,5	24,7	36,8	20,0	21,7	19,8
9. Інвестиції	75,7	93,1	125,2	188,4	233,1	н.д.
10. Роздрібний товарооборот (в поточних цінах)	67,6	94,3	130,0	178,2	246,9	229,8
11. Купівельна спроможність гривні (одиниць роздрібного товарообороту на 1 готівкову гривню)	1,6	1,57	1,73	1,6	1,57	1,46
12. Купівельна спроможність населення (наявні доходи населення / роздрібний товарооборот)	3,1	3,2	2,8	2,6	2,6	н.д.

Якщо уважно розглянути дані табл. 1, то можемо простежити, що найбільше річне збільшення готівкового грошового обороту (майже у 2,5 рази) відмічується у 2007 році в порівнянні з 2006 роком (36,1/14,8 млрд. грн.). Це вплинуло і на збільшення потоку усіх грошей майже в 2 рази (134,3/67,8 млрд. грн.), і запасу готівкових грошей (з 75,0 до 111,1 млрд. грн.) у 2007 році. Зазначене дає нам право зробити висновок про те, що саме у 2007 році Нацбанком була здійснена найбільша (у досліджуваному періоді) сума емісії готівки, хоча для цього акту у 2007 році не було достатніх підстав, бо реальний ВВП у цьому році збільшився в порівнянні з 2006 роком лише на 0,16 млрд. грн. (з 2,2 до 2,36 млрд. грн.). Те, що готівкова грошова маса росте швидше, ніж загальна грошова маса свідчить про те, що не тільки зростання запасу готівкових грошей в країні грає негативну роль в економіці країни, бо він створює ріст цін, але негативну роль грає і невинуватене зростання готівкового обороту, який збільшився за досліджуваний період майже в 5 раз, в той час, як роздрібний товарооборот зріс лише в межах 3,5 разів. Разом з тим збільшення готівкових гривней у обігу, збільшивши готівковий оборот і запас грошей в економіці країни, безумовно створило зростання цін, в зв'язку з чим суттєво (більше, ніж в 1,3 рази – 720,7/544,1 млрд. грн.) збільшило і номінальний ВВП 2007 року.

Доречно, що зменшення обсягу грошового обороту не зменшить номінальний ВВП, а лише створить передумови до платіжної кризи в країні і підвищення швидкості руху грошей, що підтверджується даними табл. 1, з яких видно, що завдяки зменшенню у 2009 році (відносно 2008 року) грошової маси на 28,4 млрд. грн., відповідно зменшився і запас грошей в країні на кінець 2009 року, в зв'язку із чим єдиний грошовий оборот цього року склав 91,1 млрд. грн. (119,5 млрд. грн. – 28,4 млрд. грн.), а швидкість руху грошей підвищилась до

10 оборотів на рік. Разом з тим на фоні зменшення грошової маси (запасу грошей) по М3 готівкова грошова маса (запас готівки) по М0 збільшилась. За таких умов готівковий грошовий оборот 2009 року збільшився відносно 2008 року на 2,2 млрд. грн. і склав 46 млрд. грн. (43,8 млрд. грн. + 2,2 млрд. грн.) у зв'язку із чим швидкість руху готівкових грошей у 2009 році зменшилася з 21,7 до 19,8 оборотів на рік.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу спробуємо проаналізувати вплив готівкового грошового обороту (X_1) на основні макроекономічні показники (табл. 2). Слід відмітити, що статистичний аналіз побудованих регресійних моделей здійснювався за допомогою таких показників, як тіснота кореляційного зв'язку (r); показника детермінації (r^2), який відображує ту частку дисперсії результативного признаку, яка пояснюється впливом незалежних змінних, надійності параметрів за t -критерієм Ст'юдента та адекватності моделей за F -критерієм Фішера.

Таблиця 2

Основні характеристики регресійних моделей впливу
готівкового грошового обороту на макроекономічні показники

Регресійні моделі	Коефіцієнт кореляції r	Коефіцієнт детермінації r^2	t -критерій Ст'юдента	F -критерій Фішера
$\hat{Y}_1 = 1,867 - 0,00038 X_1 + 0,1234 t$	0,967	0,983	-0,164	29,2
$\hat{Y}_2 = 126,780 + 4,533 X_1 + 23,824 t$	0,999	0,999	12,6	2146,62
$\hat{Y}_3 = 38,093 - 0,016 X_1 + 0,425 t$	0,117	0,014	-0,17	0,014
$\hat{Y}_4 = 1,653 - 0,005 X_1 + 0,136 t$	0,773	0,598	-1,72	1,487
$\hat{Y}_5 = 3,324 + 0,0027 X_1 - 0,236 t$	0,911	0,830	0,342	4,898
$\hat{Y}_6 = 13,660 + 1,085 X_1 + 11,084 t$	0,994	0,988	2,13	81,39
$\hat{Y}_7 = 4,968 + 1,165 X_1 + 11,522 t$	0,999	0,998	5,74	579,0
$\hat{Y}_8 = -189,457 + 7,578 X_1 - 51,653 t$	0,997	0,995	5,87	197,99
$\hat{Y}_9 = 3,001 + 2,4293 X_1 + 49,0966 t$	0,998	0,996	2,555	242,05

Як показав аналіз регресійних моделей (табл. 2), далеко не на усі макроекономічні показники впливає готівковий грошовий оборот. Зокрема, несуттєвими (по t -критерію Ст'юдента) виявилися моделі впливу готівкового грошового обороту (X_1) на реальний ВВП (Y_1), ліквідність банківської системи (Y_3) та купівельної спроможності населення (Y_5), хоча високі коефіцієнти парної кореляції (більш ніж 0,9) свідчать про тісний зв'язок готівкового грошового обороту (X_1) практично з усіма розглядаємими показниками. Декілька нижча (0,773) тіснота зв'язку (в порівнянні з іншими факторами) між готівковим грошовим оборотом і купівельною спроможністю гривні (Y_4). До того ж, коефіцієнт детермінації (r^2) в цієї моделі свідчить про те, що лише 59,8 % варіації показника купівельної спроможності гривні зумовлюється варіацією готівкового грошового обороту, що дає нам право зробити висновок про те, що не завжди тільки зміни у готівковому грошовому обороті впливають на купівельну спроможність гривні. Як показав аналіз, збільшення готівкового обороту на 1 млрд. грн. зменшує купівельну спроможність гривні на 0,005 %. Наприклад, якщо у 2007 році обсяг готівкового грошового обороту збільшився на 21,3 млрд. грн. (36,1 – 14,8 млрд. грн., табл. 1), то це вплинуло на зменшення (тобто знецінення) купівельної спроможності гривні на 0,11 (0,005 % від 21,3 млрд. грн.) одиниць роздрібного товарообігу на одну гривню. Саме відповідно до цього купівельна спроможність гривні зменшилася на 0,13 (1,73 до 1,6, табл.1) одиниць роздрібного товарообігу на одну гривню (тобто декілька більше, ніж розрахована величина 0,11). З цього випливає, що, чим більшим буде збільшення

готівкового грошового обороту (при інших рівних умовах), тим більшим буде знецінення національних грошей України, що дає нам право вважати, що зміни обсягів готівкового грошового обороту здійснюють суттєвий вплив на купівельну спроможність гривні. Аналіз значимих моделей (за F-критерієм Фішера), наданих у табл. 2 показує, що збільшення готівкового обороту веде до збільшення усіх розглядаємих в них показників (крім купівельної спроможності гривні, яка зменшується залежно від збільшення готівкового грошового обороту). Заслуговує на увагу і вплив готівкового грошового обороту на обсяги інвестицій (Y6) та роздрібного товарообігу (Y7), бо між готівковим грошовим оборотом та цими показниками існує тісний взаємозв'язок, що підтверджується високими значеннями коефіцієнтів кореляції та детермінації (більш ніж 0,9) між результативними показниками (інвестиціями і роздрібним товарообігом) та факторною ознакою – готівковим грошовим оборотом. Як видно з регресійних моделей, при рості факторної ознаки (готівкового грошового обороту) на 1 млрд. грн. обсяг інвестицій збільшується у середньому на 1,085 млрд. грн., а обсяг номінального роздрібного товарообігу (Y7) на 1,165 млрд. грн., тобто практично на ту ж саму величину. Зрозуміло, що коли збільшується готівковий грошовий обіг, населення збільшує кількість транзакцій з купівлі-продажу товарів та послуг. Однак, коли обсяг готівкового грошового обороту значно збільшується, а кількість споживчих товарів та послуг – ні, то роздрібний товарообіг у реальному вимірі кількісно зменшується, хоча в грошовому вираженні він може номінально і збільшитися за рахунок зростання цін.

Економічними показниками, на величину яких суттєво впливають зміни обсягу готівкового грошового обороту, є обсяги позичок (Y8) та вкладів (Y9). Як видно з даних табл. 2, збільшення обсягу готівкового грошового обороту (X1) на 1 млрд. грн. впливає на збільшення обсягу позичок у середньому на 7,578 млрд.грн., а вкладів населення у середньому на 2,429 млрд. грн. Зрозуміло, що чим більше готівкових грошей у обігу, тим банки охоче надають позички населенню на споживчі цілі і, відповідно, обсяги позичок в економіці країни збільшуються. Відносно збільшення вкладів при збільшенні готівкового грошового обороту, то в цьому випадку у населення виникають тимчасово вільні кошти, які воно поміщає в банки на вклади (хоча майже втричі менше, ніж отримання позичок – 7,578/2,429 млрд. грн.). Як видно з даних табл. 2, найбільший вплив (тобто збільшення обсягу номінального ВВП (Y2) в середньому на 4,533 млрд. грн. створюється за рахунок збільшення готівкового обороту (X1) на 1 млрд. грн.), вплив на обсяг номінального ВВП (Y2) здійснює готівковий оборот. Однак при таких умовах при збільшенні готівкового грошового обороту у 2008 році у порівнянні із 2007 роком на 7,6 млрд. грн. (з 36,1 млрд. грн. до 43,7 млрд.грн.), номінальний ВВП у 2008 році повинен був би збільшитись лише на 34,45 млрд. грн., а не на 229,2 млрд. грн., як це є у дійсності. З цього випливає, що окрім впливу змін готівкового грошового обороту на зміни номінального ВВП, на останній впливають і інші фактори і, перш за все, рівень ІСЦ, що є зрозумілим, бо при збільшенні готівкового обороту без відповідного збільшення роздрібного товарообігу (збільшення маси споживчих товарів та послуг) збільшується маса грошей і, відповідно, збільшуються ціни на товари та послуги. А з того, що номінальний ВВП виражається у поточних цінах, то відповідно, саме, зростання цін суттєво впливає на збільшення обсягу номінального ВВП. Зокрема, збільшення ІСЦ на 1 % збільшує номінальний ВВП на 17,6 млрд. грн. (табл.3), що за таких умов означає, що при збільшенні ІСЦ на 5,7 % (у 2008 році), номінальний ВВП збільшився б на 100,308 млрд.грн.

Як показав кореляційно-регресійний аналіз (табл. 3), параметри регресійних моделей зв'язку реального ВВП (Y1) з ІСЦ та швидкістю руху грошей є не значимими за критерієм Ст'юдента, хоча між реальним ВВП, рівнем цін і швидкістю руху грошей існує тісний зв'язок, про що свідчить високий рівень коефіцієнтів кореляції (0,984) і детермінації (0,968). Як видно з даних табл. 3, на реальний ВВП не впливають ані зміни ІСЦ, ані швидкість руху грошей як в єдиному, так і в готівковому грошових оборотах, що є зрозумілим, бо реальний ВВП в постійних цінах змінюється лише за умов збільшення обсягів реального виробництва.

Таблиця 3

Основні характеристики регресійних моделей впливу ІСЦ та швидкості руху грошей в єдиному та готівковому грошових оборотах на реальний та номінальний ВВП

Регресійні моделі	Коефіцієнт кореляції r	Коефіцієнт детермінації r^2	t- критерій Ст'юдента	F- критерій Фішера
$\text{€}_1 = 1,598 + 0,0025 \text{ ІСЦ} + 0,1063t$	0,984	0,968	0,272	29,93
$\text{€}_1 = 1,849 + 0,0016 \text{ ВΔМЗ} + 0,1142t$	0,983	0,967	0,123	29,06
$\text{€}_1 = 1,841 + 0,0006 \text{ ВΔМ0} + 0,1152t$	0,983	0,967	0,159	29,20
$\text{€}_2 = 1720,43 + 17,5979 \text{ ІСЦ} + 101,551t$	0,998	0,977	4,489	296,65
$\text{€}_2 = 15,4292 + 16,7491 \text{ ВΔМЗ} + 161,6194t$	0,989	0,979	1,242	46,59
$\text{€}_2 = 193,9281 - 1,0340 \text{ ΔМ0} + 145,1365t$	0,982	0,963	-0,196	26,385

Проте, коли ми аналізуємо вплив цих же самих показників на номінальний ВВП (Y_2), то виявляється, що незначимою є тільки модель впливу швидкості руху готівкового грошового обороту на номінальний ВВП, хоча коефіцієнти кореляції для всіх моделей знаходяться на рівні не нижче ніж 0,98, а коефіцієнти детермінації не нижче ніж 0,96. Як видно з даних табл. 3, збільшення ІСЦ на 1% збільшує номінальний ВВП на 17,6 млрд. грн., а збільшення швидкості руху грошей у єдиному грошовому обороті на один оборот за рік, збільшує обсяг номінального ВВП на 16,75 млрд. грн., що свідчить про те, що рівень ІСЦ та швидкість руху грошей, як факторні ознаки, оказують суттєвий вплив на результативний признак – номінальний ВВП.

Як показав аналіз, не зважаючи на те, що між номінальним ВВП і швидкістю руху готівкових грошей існує дуже тісний зв'язок (0,982, табл. 3), параметр регресійної моделі впливу швидкості руху готівкових грошей на номінальний ВВП за критерієм Ст'юдента є не значимим. Це пояснюється тим, що швидкість руху готівкових грошей залежить, перш за все, від їх обсягу в готівковому обороті.

Відповідно, чим більший ріст обсягу готівкових грошей в обігу, тим менша швидкість їхнього руху.

Саме тому суттєвою є модель впливу на номінальний ВВП обсягу готівкового грошового обороту (табл. 2), а не впливу швидкості руху готівкових грошей (табл. 3).

Крім виконаного аналізу впливу готівкового грошового обороту на макроекономічні показники, виконаємо кореляційно-регресійний аналіз залежності готівкового грошового обороту (X_1) від таких факторних ознак як зміни реального і номінального ВВП (Y_1 та Y_2), ліквідності банків (Y_3), купівельної спроможності гривні (Y_4), купівельної спроможності населення (Y_5), обсягів інвестицій (Y_6), роздрібного товарообороту (Y_7) та наданих банками позичок (Y_8) і залучених ними коштів (Y_9).

За допомогою кореляційного аналізу було встановлено, що готівковий грошовий оборот (X_1) залежить практично від усіх факторних ознак, які прийняті до аналізу. Разом з тим, не усі параметри моделей виявилися значимими по t-критерію Ст'юдента, в зв'язку із чим далі була проаналізована лише залежність готівкового грошового обороту від таких факторних ознак, як номінальний ВВП (Y_2), купівельна спроможність гривні (Y_4), інвестицій (Y_6), роздрібний товарооборот (Y_7), обсяги наданих позичок (Y_8) та залучених банками депозитів (Y_9).

Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити фактори, які дуже тісно впливають на готівковий грошовий оборот.

Загальні характеристики регресійних моделей по факторах, які суттєво впливають на грошовий оборот (X_1), наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Основні характеристики регресійних моделей залежності показника готівкового грошового обороту від факторних ознак

Регресійні моделі	Коефіцієнт кореляції r	Коефіцієнт детермінації r^2	t-критерій Ст'юдента	F-критерій Фішера
$\hat{X}_1 = 71,71 + 35,2822Y_1 + 31,577t$	0,974	0,950	-0,167	18,74
$\hat{X}_1 = 27,5443 + 0,2178Y_2 - 4,845t$	0,999	0,999	12,56	1556,3
$\hat{X}_1 = 38,807 - 0,8657Y_3 + 27,581t$	0,975	0,949	-0,17	18,75
$\hat{X}_1 = 197,38 - 117,98Y_4 + 27,236t$	0,990	0,979	-1,72	47,217
$\hat{X}_1 = -61,4864 + 20,1786Y_5 + 30,819t$	0,975	0,952	0,34	19,63
$\hat{X}_1 = -6,950 + 0,6408Y_6 + 1,3122t$	0,992	0,984	2,13	62,89
$\hat{X}_1 = -3,684 + 0,81096Y_7 - 7,7505t$	0,999	0,997	5,74	339,7
$\hat{X}_1 = 23,954 + 0,1247Y_8 + 7,954t$	0,999	0,997	5,87	354,5
$\hat{X}_1 = 6,769 + 0,6052Y_9 - 14944t$	0,994	0,989	2,70	89,48

Як видно з даних табл. 4, параметри регресійних моделей залежності готівкового грошового обороту (X_1) від таких факторних ознак як Y_1 , Y_3 та Y_5 є незначними по t-критерію Ст'юдента. Разом з тим усі останні регресійні моделі, які представлено у табл. 4, є значимими, хоча і відрізняються одна від одної на користь номінального ВВП, за яким і коефіцієнт кореляції, і коефіцієнт детермінації є достатньо високими. З економічної точки зору це пояснюється тим, що при зростанні готівкової грошової маси в країні (табл. 1) будь-то за емісійних чи неемісійних причин, зростають і ціни і, відповідно, збільшується і номінальний ВВП, який обчислюється в поточних цінах.

Однак при зростанні цін, як правило, здійснюється менше актів купівлі та продажу і, відповідно, вплив номінального ВВП на збільшення готівкового грошового обороту є значно меншим, ніж вплив готівкового обороту на номінальний ВВП. Так, при збільшенні номінального ВВП на 1 млрд. грн. готівковий грошовий оборот збільшується у середньому на 0,2178 млрд. грн., у той час як збільшення готівкового обороту на 1 млрд. грн. збільшує номінальний ВВП на 4,533 млрд. грн. (табл. 3), тобто більше, ніж в 20 разів (4,533/0,2178 млрд. грн.).

З даних табл. 4 також видно, що між готівковим грошовим оборотом та іншими факторними ознаками теж існує тісний взаємозв'язок, що підтверджується високими значеннями коефіцієнта кореляції (r), який для усіх моделей є більшим 0,9. Високі значення коефіцієнта детермінації свідчать про те, що між досліджуваними показниками, які не пов'язані між собою функціонально, теж існує висока залежність. Відповідно, від 94,9% до 99,9% варіації показника готівкового обороту залежить від варіацій розглянутих факторних ознак, тобто купівельної спроможності гривні (Y_4), обсягів роздрібного товарообороту (Y_7), наданих банками позичок (Y_8) та залучених ними вкладів (Y_9). Так, збільшення купівельної спроможності гривні на одну одиницю роздрібного товарообороту, яку можна придбати за одну гривню, зменшує готівковий грошовий оборот на 117,98 млрд. грн., бо в цьому разі за меншу кількість національних грошей можна придбати ту ж саму кількість товарів та послуг, в зв'язку з чим і зменшується готівковий грошовий оборот. На жаль лише у 2006 році купівельна спроможність гривні підвищилась з 1,57 до 1,73 одиниць роздрібного товарообороту, який приходився на одну гривню, тобто купівельна спроможність гривні

збільшилась на 0,16 одиниць. За таких умов готівковий грошовий оборот у 2006 році повинен був би зменшитись на 18,8768 млрд. грн. Однак в дійсності разом з підвищенням купівельної спроможності гривні була здійснена і емісія готівкових грошей (про що було вказано вище), в зв'язку із чим готівковий грошовий оборот зменшився не на 18,9 млрд. грн., а лише на 3,1 млрд. грн.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив нам сформулювати основні функції готівкового грошового обороту, серед яких, на наш погляд, слід назвати функцію засобу впливу готівкового грошового обороту на стабільність готівкових грошей; функцію засобу впливу готівкового грошового обороту на збільшення номінального ВВП і функцію засобу впливу на обсяги позичок, які надаються банками в економіку країни.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений аналіз готівкового грошового обороту показав, що готівковий грошовий оборот грає важливу роль в економіці країни і є її важливою складовою, бо без готівкового грошового обороту сьогодні не можуть здійснювати свою безперервну діяльність, перш за все, банки, а, по друге, малий та середній бізнес. Крім того, готівковий грошовий оборот дозволяє населенню створювати покупки товарів та, особливо, продажі своїх послуг в будь-якої торгової точці.

Кореляційно-регресійний аналіз впливу грошового обороту на основні макроекономічні показники України показав, що збільшення обсягу готівкового грошового обороту впливає на зростання цін і, відповідно, на зростання обсягів номінального ВВП, інвестицій та роздрібного товарообороту, які виражаються у поточних цінах. Крім того, збільшення обсягу готівкового грошового обороту збільшує обсяги наданих банками позичок і залучених ними вкладів.

Разом з тим, збільшення готівкового грошового обороту зменшує купівельну спроможність гривні, породжуючи тим самим інфляцію в країні. Аналіз залежності готівкового грошового обороту від деяких макроекономічних показників (за значимістю створеної моделі) показав, що збільшення обсягу грошового обороту залежить від збільшення обсягу номінального ВВП, однак в значно менших (у 20 раз) розмірах, ніж збільшення номінального ВВП від збільшення готівкового грошового обороту.

Все викладене дає нам право зробити висновок про те, що готівковий грошовий оборот оказує суттєвий вплив на розвиток економіки України і грає в цьому розвитку важливу роль, яка обумовлена тими функціями, які виконує готівковий грошовий оборот. Зрозуміло, що готівковий грошовий оборот, виконуючи функцію засобу впливу на стабільність готівкових грошей, потребує від НБУ дуже обережного застосування цього засобу і, перш за все, потребує дійсної незалежності Регулятора (від Уряду) в питаннях емісії готівки.

Разом з тим сьогодні ще не вирішено питання визначення необхідних розмірів емісії готівки і, як нам здається, ці питання слід пов'язувати з діловим циклом. Відповідно правильна організація готівкового грошового обороту дозволить НБУ підвищити ефективність його використання, спрямоване на підвищення економічного розвитку країни.

Література

1. Макконелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: [в 2-х т.] / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю; [пер. с англ.]. – М.: Республика, 1992. – 800 с.
2. Маркс К. Капитал. – Т. 1 / К. Маркс. – М.: Госполитиздат, 1949. – 794 с.
3. Долан Э. Д. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Д. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл; [пер. с англ.]. – М.–Л.: Профико, 1991. – 448 с.
4. Мишкин Ф. С. Экономика денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. С. Мишкин; [пер. с англ.]. – К.: Основы, 1998. – 963 с.
5. Харрис Л. Денежная теория / Л. Харрис. – М.: Прогресс, 1990. – 750 с.

РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку систем пенсійного забезпечення в країнах Європи та Центральної Азії, їхній вплив на майбутній хід пенсійних реформ. Зазначено чинники, що впливають на пенсійні системи внаслідок світової кризи. Систематизовано рекомендації Світового банку щодо пенсійних реформ в коротко-строковому та довгостроковому періодах.

Current trends of pension systems development and their influence on the further pension reforms in Europe and Central Asia have been analyzed. Factors which influence on pension system during the financial crisis have been mentioned. Recommendations of World Bank about pension reforms in short and long runs have been systemized.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Пенсійний сектор, який знаходиться на перетині проблем ринків капіталу, макроекономіки та соціального забезпечення, зазнав впливу низки пов'язаних з кризою чинників: ліквідність, управління кредитними та заставними ризиками, неефективність управління активами, разом з новими проблемами вибору стратегії розміщення активів. Криза лише посилила існуючу фінансову нестабільність системи пенсійного забезпечення, різко знизивши доходи від вкладень, при цьому витрати залишилися незмінними, або збільшилися. Також криза призвела до різкого зниження цінності фінансових активів, що вплинуло на накопичувальні системи. Таким чином, криза показала, що жодна пенсійна система, незалежно від своєї структури, незахищена від її впливи. Фінансова криза розвіяла мрії про десятиріччя високих прибутків, оскільки зростаючий рівень безробіття призводить до зменшення суми пенсійних внесків [1, с.5]. Погіршення економічних умов змусило уряди та фонди шукати нові підходи до пенсійних накопичень, аби вирішити дві пріоритетні проблеми одночасно: створити альтернативу солідарної системи та забезпечити мінімальні пенсії всім.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми реформування пенсійних систем привернули увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених та економістів: Д. Блейк «Економіка пенсій», Р. Холзман «Пенсійні реформи, розвиток фінансового ринку та економічне зростання», В. Ульянов та ін. Останніми дослідженнями ринку пенсійних активів займаються економісти світових економічних організацій, таких як Світовий Банк та ОЕРС. На ряду з цими організаціями, питанням діяльності пенсійних державних та приватних пенсійних фондів займається міжнародна консалтингова компанія «Towers Watson».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На ряду з проблемами реформування та змін в системі пенсійного забезпечення, залишаються недослідженими питання майбутнього ходу реформ спричинених кризою.

Постановка завдання. Мета нашого дослідження – прослідити та визначити сучасні світові тенденції діяльності систем пенсійного забезпечення в країнах Європи та Центральної Азії, їх вплив на майбутній хід пенсійних реформ. Виділити чинники, що впливають на пенсійні системи в наслідок світової кризи. Систематизувати рекомендації Світового банку щодо пенсійних реформ в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійні системи в країнах Європи та Центральної Азії відрізняються за структурою та обсягом, але незалежно від цього, жодна з них не захищена від глобальної фінансової та економічної кризи. Більшість країн регіону

мають трирівневі пенсійні системи, що дозволяє індивідуумам відкладати додаткові гроші на користь пенсії на добровільній основі. Фінансова криза, в залежності від масштабу та тривалості, по-різному впливає на компоненти пенсійних систем в цих країнах.

Більшість країн регіону мають перший рівень, або розподільчий (Pay-as-you-go) На додаток до першого та другого рівня можлива виплата базової пенсії всім літнім людям, які досягли пенсійного віку, такий рівень має назву «нульового» (zero pillar), наприклад, в Казахстані та Косово, де нульовий рівень припускає пенсійний план без внесків. Пенсійний фонд формується за рахунок внесків роботодавців та держави, але виплати проводяться лише деякій частки населення похилого віку, зазвичай на основі оцінки економічного добробуту індивідууму. Тобто, нульовий рівень пенсійної системи фінансується за рахунок загальних доходів держави, в кризових умовах разом зі зниженням виробництва та податкових зборів, фінансування значно скоротилося.

Перший рівень фінансується за рахунок внесків працівників та роботодавців, тобто, з ростом рівня безробіття та зниженням заробітної плати, дохідність фондів цього рівня також скоротилася. З іншого боку, чисельність одержувачів пенсій в період кризи росте, так як населення використовує усі можливості раннього виходу на пенсію або отримання інвалідності. Розміри пенсій в цей період залишаються незмінними або зростають, таким чином значні втрати доходів та збільшення витрат призводить до дефіциту фінансування пенсійних виплат та збільшує вже існуючий дефіцит у більшості країн.

Групою експертів Світового банку була розроблена модель країни з основними характеристиками країн регіону Європи та Центральної Азії, з метою дослідити розвиток пенсійної системи та встановити потенційний вплив кризи. В випадку відсутності реформи, реальний зріст ВВП знизився б з 5,2% (до кризовий рівень) до 2,5 % в наступні 20 років. За умовами помірної кризи ВВП знизиться до 2%, та поступово буде зростати на 2% та 4% , протягом 10 років [1, с.9]. Досвід попередніх криз показує, що зниження заробітної плати та дохідності від пенсійних внесків в 2 рази більше показника зниження ВВП. Таким чином, залежно від впливу кризи, потрібно від 2 до 20 років для відновлення пенсійної системи першого рівня.

Другий та третій рівні фінансуються за рахунок внесків працівників та роботодавців та процентів від доходу. При накопичувальній системі, криза в першу чергу впливає не цінності фінансових інструментів, в які вкладені пенсійні фонди. Зниження вартості активів впливає на вкладників, які досягли пенсійного віку. На сучасному етапі, чисельність індивідуумів, які досягли пенсійного віку в накопичувальній складовій пенсійної системи не багато, так як ці плани були впроваджені відносно недавно, та, зазвичай, робітники старшого покоління не були включені в ці плани. Перша накопичувальна система в регіоні була впроваджена в Угорщині та Казахстані в 1998 р. та 1999 р. у Польщі. У всіх країнах ЄЦА існують обмеження відносно тих, хто має право обрати цей план.

Країни, що прийняли другий рівень включають Болгарію, Хорватію, Македонію, Угорщину, Казахстан, Косово, Латвію, Литву, Польщу, Румунію, Російську Федерацію та Словачію. До кризовий період характеризувався низькою ставкою прибутковості накопичувальних систем в регіоні в порівнянні з ростом загального доходу . Зниження процентів фінансових активів разом з безробіттям та зниженням заробітних плат спричинило скорочення потенційних виплат цих рівнів.

Фінансова криза поставила гострі питання подальшого фінансування державної пенсійної системи, країни почали розглядати варіанти введення змін основних складників системи. По-перше, країни потурбувалися поліпшенням фіскального балансу шляхом створення додаткових джерел для державної пенсійної системи або шляхом зниження витрат. Слід відзначити, що де які короткострокові досягнення можуть призвести до додаткових витрат в довгостроковій перспективі. Наприклад, Росія та Румунія відмінили недавно введені реформи по скороченню ставки пенсійних внесків. Вважається, що скорочення ставки пенсійних внесків скоротить витрати на труд та буде сприяти формальній участі на ринку труда, але у зв'язку з кризою та необхідністю збільшення доходу ці норми

було відмінено [2, с.2].

Естонія, Латвія, Литва та Румунія скоротили розмір пенсійного внеску в рамках другого рівня, при цьому збільшивши їх в рамках першого. Румунія призупинила заплановане збільшення пенсійних внесків накопичувальній системі. Слід зазначити, що ці дії призводять до тимчасового росту прибутку та зменшать в де якій мірі існуючу недостачу фінансування, але в довгостроковій перспективі це означає, що робітники будуть отримувати меншу пенсію в рамках другого рівня з досягненням ними пенсійного віку. Так як вони зробили більше внесків в державну накопичувальну систему, вони очікують, що їм буде запропонована компенсація в рамках першої складової. Фінансові наслідки компромісу між довгостроковими та короткостроковими діями залежать від відмінностей кожної з пенсійних систем, змін пенсійних внесків, та від того як часто такі зміни вводилися, але мало вірогідно, що уряди та вкладники окажуться в більш вигідному положенні в результаті таких дій.

Інші країни дозволили або планують дозволити вкладникам, які є учасниками обох рівнів, повністю повернутися до першого рівня пенсійної системи. В цю групу входять Угорщина та Словачія. Дозволивши повернутися до першого рівня, уряд получити безпосередні вигоди для першого рівня, а також більше гарантій для вкладників. Однак, надання цієї опції більш молодому поколінню та новим вкладникам створює додаткову хиткість в плані державного фінансування пенсійних виплат, так як майбутні доходи та витрати залежать від індивідуального вибору [3, с.25].

Ще одна група країн змінила або планує змінити метод індексації. До цієї групи належить Сербія, яка має заморожені пенсії в номінальному вираженні в 2009 2010 роках як відповідь на зниження доходу. Слід зазначити, що жодна з країн не знизила номінальні пенсії, навіть тоді, коли в рамках законодавства цей захід був би легальним в відповідь на зниження номінальної ставки заробітної плати.

В більшості країн з накопичуваною системою пенсійні фонди відреагували на спад цін на фінансові активи через виведення активів з акцій та їх переводу в інструменти з фіксованими прибутками. Слід зазначити, що це лише призведе до втрат пенсійних портфелів та можливості відшкодувати втрачене, коли ціни на активи відновляться [1, с.18]. Так як основна функція пенсійних фондів полягає в довгостроковому збереженні, то фонди повинні сфокусувати свою діяльність на довгострокових задачах та уникати спроб наздогнати ринок.

Вплив фінансової кризи є незначною проблемою в порівнянні з проблемою, яка може очікувати країни у зв'язку зі старінням населення [1, с.26-27]. Майбутній дефіцит пенсійної системи втричі перевищить очікуваний сьогодні рівень і ситуація може дещо покращитися лише через 20 років. Методологи повинні скористатися можливістю, яку надає поточна криза, та зайнятися довгостроковими проблемами, що загрожують довести пенсійну систему до банкрутства саме тоді, коли кількість людей, які виходять на пенсію зростає.

Довгострокові рекомендації Світового банку щодо майбутнього пенсійних систем для кожного із рівнів включають:

Перший рівень:

- перейти на індексацію пенсій за рівнем інфляції;
- підвищити пенсійний вік та зрівняти пенсійний вік чоловіків та жінок;
- скоротити можливості дострокового виходу на пенсію;
- проводити роз'яснювальну роботу серед населення, що державна пенсія вже не може бути такою високою, як раніше.

Другий рівень:

- забезпечити краще страхування від примх фінансового ринку на стадіях накопичення та виплат;
- прискорити реформування нормативної бази та способів нагляду, що дозволить пенсійним фондам підвищити рівень доходу для учасників;
- активно займатися розвитком ринків капіталу, зокрема пропонуючи облігації, індексовані

на інфляцію.

Світовий банк в короткостроковому порядку рекомендує не поспішати змінювати довгострокові програми, щоб задовольнити короткострокові потреби; скористатися поточною кризою для вирішення довгострокових проблем, щоб пом'якшити удар демографічної кризи.

Висновки і перспективи подальших розробок. Фінансова криза дуже швидко перетворилася на економічну, що не могла на зачепити державні програми, включаючи пенсійні системи. Незважаючи на наслідки кризи, її вплив не буде таким сильним, як демографічна криза, яка очікується. Аналіз показав, що демографічна проблема має довгостроковий вплив. Уряди країн повинні упевнитися, що дії направлені на подолання фінансової кризи не призведуть до додаткового тягарю у майбутньому, коли країни ще більш будуть обмежені у ресурсах [4, с.5]. Необхідні зміни довгострокового характеру, що будуть направлені, по-перше, на захист купівельної спроможності пенсіонерів та фінансової стійкості, не лише під час кризи, але й на постійній основі, шляхом індексації пенсійних виплат до інфляції. По-друге, потрібно створити умови, за яких населення хотіло б більше та довше залишатися економічно активним. А саме, зрівняти пенсійний вік чоловіків та жінок, та обмежити достроковий вихід на пенсію. Втретє, підвищити обізнаність населення про обмежені можливості державної пенсійної системи у найближчому майбутньому при зростанні старіючого населення.

Також, слід зазначити, що в країнах, які мають розподільчу та накопичувальну пенсійні системи, необхідно звернути увагу на забезпечення ефективних механізмів страхування другого рівня пенсійної системи, що можливо здійснити шляхом введення портфелів та гарантій довічного циклу. Важливо прискорити введення регулюючих реформ, спрямованих на збільшення норми прибутку та створення ринка цінний паперів, з індексуванням до інфляції. Це дозволить страховим компаніям пропонувати індексовані анuitети. На базі світового досвіду перед пенсійною системою України стоять наступні проблеми. По-перше, не визначені строки запровадження другого рівня пенсійної системи та розміри внесків. У базовому законі визначено, що закон про запровадження другого рівня може бути ухвалено лише за умови економічного зростання країни протягом двох останніх років, а саме: якщо в кожному з них ВВП зростав не менше ніж на 2% порівняно з попереднім роком.

По-друге, високі пенсійні внески, найвищі в Європі, знижують чистий заробіток, що спонукає до тінізації прибутків, пошуку роботи закордоном. Решта внесків до Пенсійного фонду не є достатнім для покриття видатків на виплату пенсій. Це в свою чергу призводить до зростання бюджетних дотацій на пенсії, що призводить до скорочення бюджету для фінансування не менш важливіших сфер, як освіта, охорона здоров'я, дороги, тощо. Підвищення внесків та податків знов сприяє тінізації економіки [5]. Надалі, дослідження має своєю метою дослідження впливу довгострокових реформ пенсійної системи України.

Література

1. World Bank «Pensions in Crisis: Europe and Central Asia Regional Policy Note», листопад 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:22410917~pagePK:146736~piPK:226340~theSitePK:258599,00.html>.
2. Міжнародний пенсійний вісник. – 2010. – № 13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pension.kiev.ua/files/newsletter_issue13_jan2010_ua.pdf.
3. Towers Watson «2010 Global Pension Asset Study». – January, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.towerswatson.com/assets/pdf/966/GPAS2010.pdf>.
4. Pension Markets in Focus. – Issue 6. – October, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/daf/pensions/pensionmarkets.
5. Свенчіцкі М. Виправлення пенсійної системи [Електронний ресурс] / М. Свенчіцкі // Дзеркало тижня. – 14 травня 2010. – № 17 (797). – Режим доступу: www.dt.ua/2000/2650/69370.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКА З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ITHINK

У статті викладено аргументи на користь доцільності й застосовності метода системної динаміки в аналізі показників кредитного ризику комерційних банків. Обґрунтовано і рекомендовано використання імітаційних моделей з метою аналізу та прогнозування показників кредитного ризику.

Arguments are expounded on a benefit to expedience and applicability the method of systems dynamics for analyses of indicators of credit risk for commercial banks. Use of simulation modelling for the purpose of the analysis and forecasting of indicators of credit risk is proved and is recommended.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виправданий кредитний ризик – необхідний атрибут стратегії і тактики ефективного банківського менеджменту. У кожній ситуації, що пов'язана з кредитним ризиком, виникають запитання: що означає виправданий (допустимий) кредитний ризик, де проходить межа, що відділяє допустимий кредитний ризик від нерозумного? Відповісти на ці запитання – значить знайти рівень «прийнятнього кредитного ризику», кількісну та якісну оцінки конкретних ризикових кредитних рішень [1, с.65].

Існує багато засобів, які вирішують поставлену проблему, серед яких відокремлюється метод моделювання [2, с.170].

Комп'ютерне моделювання має ряд переваг у порівнянні з іншими підходами для рішення поставленої проблеми. Зокрема, воно дає можливість враховувати велику кількість перемінних, прогнозувати розвиток нелінійних процесів, виникнення синергетических ефектів. Комп'ютерне моделювання дозволяє не тільки одержати прогноз, але і визначити, які керуючі впливи приведуть до найбільш сприятливого розвитку подій. Якісні висновки, зроблені за результатами комп'ютерного моделювання, дозволяють знайти такі властивості складної системи, як її структуру, динаміку розвитку, стійкість, цілісність та інше. Кількісні висновки в основному носять характер деякого прогнозу майбутніх або пояснення минулих значень перемінних, що характеризують систему. Один з основних напрямків використання комп'ютерного моделювання – пошук оптимальних варіантів зовнішнього впливу на об'єкт із метою одержання найвищих показників його функціонування.

Імітаційне моделювання – один з видів комп'ютерного моделювання, що використовує методологію системного аналізу, центральною процедурою якого є побудова узагальненої моделі, що відбиває усі фактори реальної системи, у якості ж методології дослідження виступає обчислювальний експеримент [3, с.3].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Як метод моделювання системи аналізу показників кредитного ризику комерційного банку доцільно вибрати імітаційні моделі, зокрема, – моделі системної динаміки. Концепція системної динаміки дозволяє моделювати динамічні процеси на високому рівні агрегування. В основі її лежить представлення про функціонування динамічної системи, як сукупності потоків (грошових, продукції, людських і т.п.) [4, с.5].

За допомогою сучасних систем моделювання (таких, наприклад, як IThink, VENSIM, DYNAMO і інших) модель формується на ідеографічному рівні. Одержувані системні поточкові діаграми є формою структуризації знань експерта, в інформаційній мережі яких виробляється неузгодженість (дисбаланс) по різних видах потреб і споживання ресурсів. Основною цільовою задачею є встановлення балансу використання ресурсів у системі.

Моделі системної динаміки застосовуються разом з диференціальними рівняннями балансового типу, а також у сполученні з принципами і методами логістики, заснованими на оптимізації, керуванні, інтеграції потоків у складних системах.

Головним об'єктом застосування моделей IThink є фінансовий сектор. Аналіз і координування грошових потоків – це одна з основних “компетенцій” пакета структурного моделювання IThink.

Важлива перевага пакета IThink – можливість продемонструвати взаємозв'язок фінансового і технологічного механізму проекту. Пакет IThink дозволяє одержати це за допомогою імітаційної моделі. Таким шляхом можуть бути “ув'язані” у єдине ціле техніко-економічні і фінансові аспекти проекту. Так, наприклад, фінансова механіка банку або фірми буде прозорою як для потенційного інвестора, так і для самого автора проекту. Схеми, моделі і графіки, отримані в системі IThink дуже доречні в бізнес-плані підприємства із сучасною технологією ведення бізнесу. Вони доповняють звичні фінансові таблиці і стандартні діаграми.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Побудова моделі аналізу відносних показників кредитного ризику комерційного банку в системі IThink, яка дозволить виробити ефективні управляючі рішення в галузі встановлення необхідного балансу використання ресурсів в системі.

Постановка завдання. Завдання даної статті полягає у пропонуванні простої імітаційної моделі оцінки показників кредитного ризику комерційного банку в середовищі моделювання IThink та визначенні переваг використання таких моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно знати про існування кредитного ризику, проаналізувати його на якісному рівні та відповідно провести його логіко-ймовірнісне моделювання.

Ступінь допустимого кредитного ризику визначається з урахуванням таких параметрів, як обсяг власного капіталу банку, рівень його ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності тощо. Чим більшим власним капіталом володіє банк, тим більший асортимент його операцій та послуг, тим менш чутливий він до кредитного ризику і тим сміливіше менеджер може прийняти рішення про укладення ризикової кредитної угоди [5, с.24].

За кількісною оцінкою кредитного ризику слід розрізняти розмір реальної вартості, що пов'язана з ризиком, та обсяг сподіваних збитків. Якщо перший показник на момент рішення, як правило, відомий, то другий оцінюють з тим чи іншим ступенем невизначеності.

Кількісні значення кредитного ризику обчислюють як в абсолютних, так і у відносних величинах, що виражають міру невизначеності під час реалізації прийнятого рішення.

Кредитний ризик може також характеризуватися різноманітними відносними показниками. У відносному вираженні кредитний ризик може визначатися, зокрема, як величина можливих збитків, віднесена до власного капіталу банку. Одним із таких показників є максимальний розмір ризику на одного позичальника банківської установи. Він визначається так:

$$MP1 = \frac{CK}{BK},$$

де CK – сума кредитів, виданих одному позичальнику; BK – власний капітал банку [1, с.72].

Граничне значення цього показника для українських комерційних банків встановлене Національним банком України на рівні 0,25. Наведено стандарти нормативного ризику на одного позичальника, що застосовуються органами банківського нагляду за кордоном. Так, наприклад, ліміт концентрації кредитів одному позичальнику в Австралії складає – 10 %, у Австрії – 15% Бельгії – 20%, США – 15%, якщо є гарантії, що вільно обертаються.

Для регулювання кредитних портфельних ризиків українських комерційних банків Національним банком України встановлено такі нормативи:

а) максимальний розмір усіх великих кредитів, наданих комерційним банком (великим кредитом вважається кредит, що перевищує 10% капіталу банку):

$$MP2 = \frac{C_k}{K_b}, \text{ де}$$

C_k – сума великих кредитів,

K_b – капітал банку;

$MP2 \leq 8$;

б) максимальний розмір кредитів, виданих банком своїм засновникам та акціонерам (інсайдерам):

$$MP3 = \frac{K_{ZA}}{K_b}, \text{ де}$$

K_{ZA} – кредити засновникам і акціонерам,

K_b – капітал банку;

$MP3 \leq 0,40$;

в) максимальний розмір ризику на одного позичальника-інсайдера:

$$MP4 = \frac{SK_{BOI}}{K_b}, \text{ де}$$

SK_{BOI} – сума кредитів, виданих одному інсайдера,

K_b – капітал банку;

$MP4 \leq 0,05$ [1, с.73].

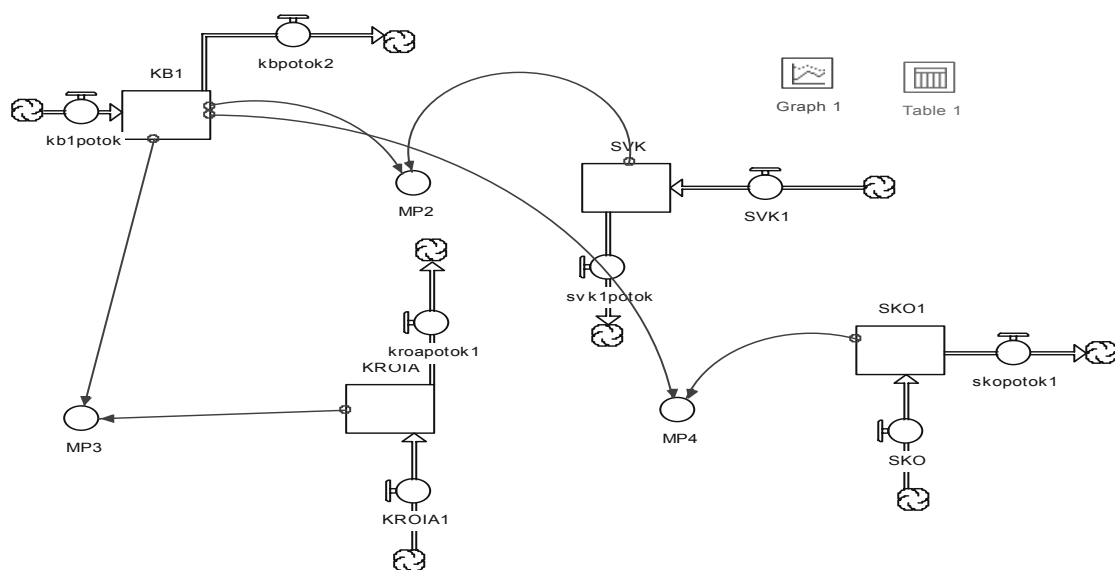


Рис.1. Модель оцінки відносних показників кредитного ризику комерційного банку

Моделювання наведених вище показників у системі IThink подано на рис.1, де:

kb – це капітал банку, SVK – сума великих кредитів, $KOIA$ – кредити засновникам і акціонерам, KO – сума кредитів, виданих одному інсайдера. Показники $MP2$, $MP3$, $MP4$ розраховуються відповідно до формул, наведених вище.

Прокоментуємо наведену модель. Грошовий потік $kb1$ накопичується в фонді kb (капітал банку), в результаті чого, банк може видавати кредити – грошовий потік $SVK1$, який накопичується у фонді SVK (сума великих кредитів). У конверторі $MP2$ обчислюється відповідний відносний коефіцієнт $MP2$. За аналогією обраховуються коефіцієнти $MP3$ та $MP4$.

У результаті використання моделі ми отримуємо таблицю (табл. 1) та графіки прогнозу динаміки визначених показників (рис. 2).

Вхідні дані для моделі (табл.1):

Таблиця 1

Ідентифікатор моделі	Значення ідентифікатора	Вхідне значення ідентифікатора
KB1	Капітал банку	500 млн.
SVK	Сума великих кредитів	0 млн.
SVK1	Грошовий потік	60 млн.
MP2	Показник, що оцінюється	SVK/KB1
SKO1	Грошовий потік	0 млн
SKO	Сума кредитів, виданих одному інсайдеру	0.5 млн
MP4	Показник, що оцінюється	SKO/KB1
KOIA1	Грошовий потік	0
KOIA	Кредити засновникам і акціонерам	10 млн.
MP3	Показник, що оцінюється	KOIA/KB1

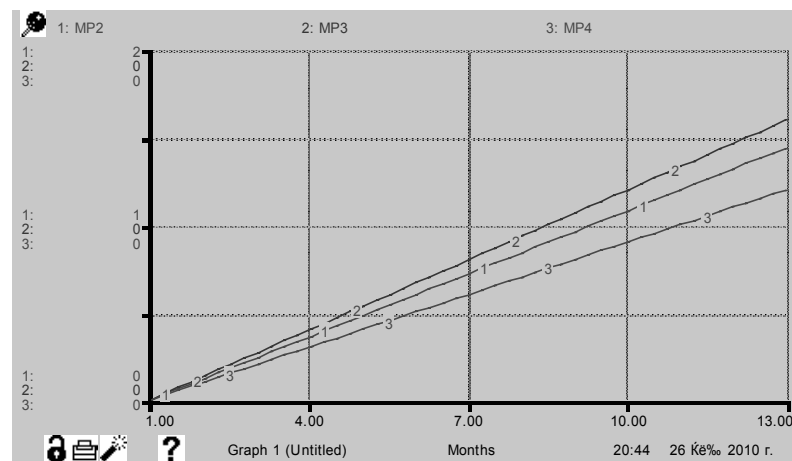


Рис.2. Графік динаміки відносних показників кредитного ризику

Вихідні таблиця результатів моделювання (табл.2) містить виведені значення для показників MP2, MP3, MP4 відповідно по стовпцям:

Таблиця 2

KB1	SVK	MP2	KROIA	MP3	SKO1	MP4
500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
500,00	60,00	0,12	10,00	0,02	0,50	0,00
500,00	120,00	0,24	20,00	0,04	1,00	0,00
500,00	180,00	0,36	30,00	0,06	1,50	0,00
500,00	240,00	0,48	40,00	0,08	2,00	0,00
500,00	300,00	0,60	50,00	0,10	2,50	0,01
500,00	360,00	0,72	60,00	0,12	3,00	0,01
500,00	420,00	0,84	70,00	0,14	3,50	0,01
500,00	480,00	0,96	80,00	0,16	4,00	0,01
500,00	540,00	1,08	90,00	0,18	4,50	0,01
500,00	600,00	1,20	100,00	0,20	5,00	0,01
500,00	660,00	1,32	110,00	0,22	5,50	0,01
500,00	720,00	1,44	120,00	0,24	6,00	0,01

У результаті моделювання отримуємо прогнозну оцінку наперед що місячно для введених значень. На графіку (рис. 2) по крапках можна визначити критичне значення для кожного з показників, що моделюються. Так для $MP2$ та $MP4$ ми маємо досить позитивну динаміку, тому, що критичне значення для цих показників $MP2 \leq 8$ та $MP4 \leq 0,05$. Також за моделлю маємо, якщо капітал банку дорівнює, наприклад, 500 млн. грошових одиниць постійно впродовж всього часу моделювання, при тому, що банк постійно буде нарощувати суму великих кредитів, суму кредитів виданих одному інсайдеру та суму кредитів засновникам і акціонерам з постійною швидкістю, то для $MP3$ критичним ($MP3=0.4$) є значення показника «кредити засновникам і акціонерам», яке дорівнює 20 млн. ($KROIA=20$, табл.2).

Таким же чином можна проаналізувати критичне значення для показника $MP4$. В результаті моделювання отримаємо, що $MP4=0.05$, якщо $SKO=23$ млн. грошових одиниць.

Модель дозволяє змінювати суму капіталу банку та інших показників, отримуючи відповідні значення для відносних показників ризику та оцінювати їх значення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Наведена модель дозволяє проаналізувати поточні значення відносних показників кредитного ризику комерційного банку та прогнозувати динаміку розвитку відносних коефіцієнтів для банку, в залежності від коливань росту капіталу банку.

Модель також дозволяє проаналізувати залежність впливу росту, або зменшення, таких показників, як сума великих кредитів, кредити засновникам і акціонерам, або сума кредитів, виданих одному інсайдеру, на капітал банку. Отримані за моделлю показники дозволяють оцінити критичні значення складових відносних коефіцієнтів для будь-яких вхідних значень. Крім того, до моделі можна додати механізм урахування відсотків росту, або відсотків скорочення по кожному з наведених показників. Таким чином, ускладнюючи модель, можна отримати більш широкий аналіз інформації, щодо усунення кредитних ризиків банку.

Подальшою розробкою в моделі може бути включення до неї блоків прийняття рішень, які на основі отриманої інформації, будуть видавати керуючі впливи на різні об'єкти.

Модель може бути включена до так званого «блоку моделей», який входить до складу сучасних систем підтримки прийняття рішень.

Такі системи підтримки прийняття рішень можуть бути використовувані в банківській діяльності, що значно підвищить рівень фінансового менеджменту в галузі управління кредитними ризиками.

Література

1. Кредитний ризик комерційного банку: [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко. – К.: Знання, КОО, 2000. – 251 с.
2. Пономаренко Л. А. Основи економічної кібернетики: [підруч.] / Л. А. Пономаренко. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 432 с.
3. Кельтон В. Д. Имитационное моделирование. Классика CS / В. Д. Кельтон, А. М. Лоу. – СПб.: Питер; Киев: Издательская группа BHV, 2004. – 847 с.
4. Дж. Форрестер. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика) / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 340 с.
5. Заруба О. Д. Фінансовий менеджмент у банках: [навч. посіб.] / О. Д. Заруба. – К.: Знання, КОО, 1997. – 172 с.

ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК ФЕНОМЕН СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Статтю присвячено розгляду державного сектору економіки, як основи державної влади, та аналізу притаманних йому характерних рис і особливостей, у зв'язку з цим, проаналізовано його функціонування в сучасних ринкових умовах. Розглядається особливість феномену самого державного сектору як трійстого явища.

This article considers the public sector of economy as the basis of state power, and considers the analysis of its inherent characteristics and features, and therefore its functioning in the modern market conditions. Also this article considers characteristic of phenomenon of the public sector as a triple fact.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державний сектор економіки має багатозначне явище і у створенні держави, і в економіці, і в політиці, і в культурі народів й інших сферах життєдіяльності людей. Саме розвиток усіх цих сфер й забезпечує держава, спираючись на свій сектор, створюючи умови для їх існування. До того ж держава відіграє провідну роль у захисті країни від зовнішніх посягань, встановлює і підтримує внутрішній порядок, забезпечує права своїх громадян тощо. Все це робиться на підставі існування державного сектору, який теж підлягає регулюванню. Однак, однією з проблем є приведення державного регулювання у відповідності до вимог сучасної ринкової системи. Вже ні в кого немає сумніву у необхідності державного регулювання ринкової економіки. Майже найортодоксальні супротивники – економісти класичного напрямку, які найбільш вперто відстоювали свободу ринкових відносин від будь-якого втручання держави, погодилися з цією необхідністю в сучасних умовах економічного розвитку. Дискусійними лишилися тільки питання глибини, поширення та методів цього регулювання. Але й досі невирішеними лишаються питання про те, яким повинно бути державне регулювання, на яку методологічну базу воно повинно спиратися, яким економічним законам воно підпорядковується?

Названі питання не мають достатнього висвітлення ні в зарубіжній, ні в вітчизняній спеціальній літературі. Отже, головним є питання, яким повинен бути механізм державного регулювання? Уявляється, що ним може бути лише механізм планового макроекономічного регулювання. Тому аналіз функціонування державного сектору має не тільки науковий, але й дійсно практичний характер.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Починаючи з першої третини ХХ століття і до наших днів ця категорія привертає до себе увагу як закордонних, так і вітчизняних вчених, починаючи з Дж. М. Кейнса, В. Оукена, А. Мюллер-Армана, Х. Ламберта, Л. Ерхарда, К. Ерроу, Дж. Бьюкеннена та інших, і закінчуючи сучасними українськими та російськими дослідниками-економістами: А. Абалкіним, А. Гальчинським, В. Геєцем, Р. Грінбергом, Л. Гриневичем, М. Довбенко, Т. Заславською, Ю. Кіндзерським, Ю. Пахомовим, А. Чухно, О. Яременко та іншими [1, с.9]. Дійсно цей список можна було б продовжити, але обмежимося, бо їх перелік не додасть розуміння тих питань, яких, на жаль, вони не торкались зовсім, або торкалися несистемно, не пов'язуючи їх між собою. Мається на увазі, що ніхто з дослідників цієї проблеми не розглядали державний сектор як категорію, що поєднує в собі одночасно суб'єкт, об'єкт і інструмент державного регулювання економіки. Більш того, всі вони так, чи інакше говорять про «втручання» держави в економіку, хоча вже є твердження того, що це не відповідає дійсності. Так, автор підручника «Основы экономической политики» Л.Г. Ходов не безпідставно стверджує, що втручання держави в економіку не є дійсним, бо цей термін викликає уяву нібито одна самотійна

система (держава) втручається в іншу (економіку). В дійсності держава є не зовнішньою системою, а елементом сучасної економіки, її складовою [2, с.9].

Більш детальний аналіз з цього приводу був зроблений нами ще у 2006 році [3, с.32]. Таким чином, зазначимо, що початок визнання через державне регулювання самого державного сектору елементом економічної системи є вже кроком вперед. До того ж цей сектор має водночас корисний характер – тобто виконує три притаманні йому функції: суб'єкта економічних відносин, об'єкта економічного регулювання, та інструмента регулювання всієї економічної системи, сектором якої він є. Обґрунтуванню саме цього й присвячена дана стаття.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тут вперше державний сектор економіки розглядається як троїста економічна категорія, що поєднує в собі три характерні риси і робиться спроба проаналізувати ці риси та доказати об'єктивність їх єдності.

Постановка завдання. Основною метою цього дослідження є пошук і виявлення нових наукових підходів до аналізу і тлумаченню державного сектору як троїсту категорію, яка є складовою частиною економічної системи та притаманними їй характерними рисами і відіграє значну роль у сучасних ринкових відносинах, сприяючи зростанню прибутковості, як приватного сектору, так і державного, при цьому вирішуючи складні проблеми у соціальній сфері тощо. Для досягнення поставленої мети були використані загальнонаукові методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, а також історичний і системний підходи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Генезис дослідження державного сектору, його становлення, розвитку, суті, структури тощо, веде нас до часів розкладу первісно-суспільного ладу, коли починався процес формування держав. Саме тоді виникають сім'ї, приватна власність, сусідські спільності (громади), які формувалися не по родинному принципу, а по території, де вони спільно мешкали. Цим утворенням необхідно було мати свій захист від зовнішніх та внутрішніх посягань, захист своєї приватної власності, свого місця помешкання виробництва тощо, тобто виникає необхідність створення спеціальних органів, які були б спроможні виконувати всі ці функції. Таким органом і виникла держава, як влада, що, взагалі, з сусідськими спільностями утворили держави, як географічні, економічні і політичні об'єднання, тобто країни. Цей процес добре дослідив Ф. Енгельс у своїй роботі «Походження сім'ї, приватної власності і держави» [4, с.115].

Вже з перших кроків виникнення держав, наприклад, князівств, у стародавніх слов'ян з'являються дружини, виконуючи функції майбутньої армії (зовнішня функція), а також майбутньої поліції (внутрішня функція), княжа казна, данина (податки), яку князі збирали за допомогою своїх дружин, коли ходили у полюддя [5, с.64-66].

З подальшим розвитком товарного виробництва, поширенням ринкових відносин зростає й об'єктивна потреба у державному регулюванні економіки, тобто розширюються функції держави, як влади, виникає її господарська функція. Але «влада», як така не може існувати окремо, не маючи своїх економічних коренів. Цими коренями, на нашу думку, якраз і є державний сектор економіки, структуру якого складають, перш за все власність держави на підприємства, особливо виробляючі товари загальносуспільного споживання, а також організації, лабораторії у сфері НДДКР, установи з підготовки та перепідготовки кадрів, ВНЗи тощо. Зазначимо, що ця державна власність є досягненням розвитку самого державного сектору, який почав утворюватись разом з формуванням держави, як виклик останнього. Таким чином, держава отримала саме те (державний сектор), що визначило його як суб'єкта ринкових відносин, і, водночас, як інструмента регулювання цих відносин.

Досліджуючи гносеологічні коріння «державного сектору» як суб'єкта економічних (ринкових) відносин, неможна обійти і питання державного регулювання економіки (ДРЕ) як економічної категорії, бо вона безпосередньо відбиває відносини держави з господарюючими суб'єктами з приводу координації дій останніх для досягнення пропорційності всіх економічних процесів на макрорівні з метою забезпечення умов стабільного зростання прибутковості економіки, підвищення рівня соціального захисту і загального добробуту громадян країни [3, с.332]. Уявляється, що таке визначення категорії ДРЕ не тільки розкриває її економічну суть, але й визначає безпосередніх суб'єктів цих економічних відносин. Саме тому, що державний

сектор економіки є суб'єктом економічних відносин, та ще й найпотужнішим (наприклад, доля сукупних доходів держсектора країн ЄС у ВВП в середньому у 2008 році склала 44,6% [6]), що робить державний сектор найбільшим і найпотужнішим з суб'єктів в економічній системі і дає йому можливість регулювати економіку, формувати захист країни від політичних, енергетичних, екологічних тощо загроз, розподіляти природні ресурси, здійснювати соціально-економічні перетворення і захист громадян.

До того ж держава як власник повинна вирішувати і свою господарську функцію по відношенню до свого сектору економіки, який є суспільним на відміну від приватного сектору, де свою господарську функцію виконують власники окремих підприємств та їх об'єднань. У цьому сенсі державний сектор економіки виступає як об'єкт державного регулювання. Однак, це регулювання відрізняється від регулювання у приватному секторі, де фірми або господарюючі суб'єкти діють у відповідності з об'єктивними ринковими законами: прибутковості, конкуренції, попиту та пропозиції і цін. Держава ж у своєму секторі використовує не тільки непрямі (економічні), але й прямі (адміністративні) методи.

Але те, що в ринковій економіці існує сектор, дії якого відрізняються дещо від дій приватного сектора, бо держава у регулюванні свого об'єкту спирається не тільки на ринковий механізм саморегулювання, але й на державний плановий механізм, який є цілком специфічним, поєднуючи в собі як об'єктивні (закони пропорційності і плановірності), так і суб'єктивні (планування) елементи, робить цей сектор особливим. Механізм державного планового регулювання по самій своїй природі не може бути альтернативним ринковому механізму саморегулювання, який цілком базується на об'єктивних законах. Тому і дії обох механізмів не можуть ні підміняти один одного, ні діяти спільно. Тому, сфери їх дії обмежені, по-перше, рамками економічних укладів (державний і комерційний), по-друге, сферами хазяйнування, де зовсім не діє ринковий механізм, бо це суперечить його природі (соціальна сфера, суспільні блага, зовнішні ефекти тощо), а, по-третє, тими явищами, де ринковий механізм саморегулювання діє неефективно (циклічні коливання, інфляція, безробіття) [7, с.15].

Все це дозволяє використовувати державний сектор для вирішення загальнодержавних, загальносуспільних економічних проблем підвищення прибутковості приватного господарства, зокрема, й всієї економіки країни, в цілому. У той же час, державний сектор економіки одночасно є і суб'єктом і об'єктом, і інструментом впливу на приватний сектор. Держава за допомогою свого сектору, використовуючи його як інструмент регулювання, застосовує в основному економічні (непрямі) методи, але в окремих випадках вона може застосовувати і адміністративні (прямі) методи. Значну роль у цьому регулюванні держава покладає на фінансові важелі, особливо на державний бюджет і податки. Це дає їй можливість перерозподіляти національний дохід у ті галузі й сфери народного господарства, від яких вона чекає потужних змін, або підвищення прибутковості, тощо.

Також велике значення у системі державного регулювання має стимулювання нового технічного та технологічного розвитку у всіх секторах економіки, беручи на себе реалізацію функцій держави у двох взаємопов'язаних сферах: наукових дослідженнях та інноваційних процесах. Це дає можливість приватному сектору з меншими витратами для себе використовувати результати такої роботи держави. Одним із напрямків використання державного сектору, як інструменту регулювання, є регулювання цін. При цьому держава використовує і прямі методи, але лише у високомонополізованих галузях, а також при стримуванні інфляції, і непрямі, наприклад, для підтримки сільгоспвиробників, закупаючи їхню продукцію ще до збору врожаю, захищаючи їх у такий спосіб від недобросовісних покупців-посередників, які знижують ціни, а потім для підтримки більш-менш придатних ринкових цін на ринку, продає цю продукцію при необхідності по нижчим цінам, стримуючи бажаних завишати їх, утворюючи, таким чином, більш привабливіші для споживачів сільгосппродукції ціни.

Не аби яке значення в останні десятиріччя має те, що держава, розуміючи неспроможність приватного сектору забезпечити подальший розвиток інфраструктури, посилила свій вплив і тут, широко здійснюючи свою регуляторну політику, а при необхідності

і націоналізуючи інфраструктури. Використовуючи державний сектор як інструмент регулювання, держава здійснює підтримку малого і середнього бізнесу. Спираючись на державний сектор, державна влада вирішує такі загальнодержавні проблеми, як укріплення політичної, економічної, екологічної безпеки. Особливу роль тут також відіграє енергетична безпека, яка є базою всіх інших безпек [8]. Державний сектор відіграє у цьому провідну роль, як інструмент у вирішенні всіх вищезначених проблем і, як суб'єкт економічних відносин поміж державою і бізнесом, поміж державою і окремими людьми [9, с.10]. У деяких країнах енергетичні підприємства, мережі, транспортування енергоносіїв цілком, або значною часткою відносяться до державного сектору і тільки через державний сектор, за допомогою цього інструменту забезпечуються енергією всі сектори економіки, всі галузі і сфери господарської діяльності. До таких держав відносять, наприклад, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Росія тощо [10, с.32]. Але є країни, де питаннями енергобезпеки займаються і (або лише) приватний сектор, наприклад, США, Франція, Німеччини тощо [11, с.40].

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз виникнення, розвитку, функціонування, та значення «державного сектору», економічного феномену ринкових систем, дає можливість, по-перше, стверджувати, що він є об'єктивним, з точки зору його виникнення, і необхідним для нормального розвитку країн з ринковою економікою; по-друге, він є троїстою категорією, виконуючи фактично три функції: суб'єкта, об'єкта та інструмента економічного регулювання ринкових відносин; по-третє, він потребує подальшого дослідження вченими з метою виявлення нових можливостей державного сектору економіки для покращення економічного розвитку країн з ринковими системами; по-четверте, на нашу думку, треба доповнити розділи макроекономіки, присвячених вивченню місця і ролі держави в ринкових системах матеріалами про сутність, роль і функції державного сектору економіки у плані його троїстої єдності.

Література

1. Галушка З. І. Нова роль держави в сучасній економіці: соціосинергетичний погляд / З. І. Галушкіна // Економічна наука.. – 2009. – № 1 – С. 9–12.
2. Ходов Л. Г. Основы государственной экономической политики: [учеб.]/ Л. Г. Ходов. – М.: БЕК, 1997. – 332 с.
3. Яковлев А. К. Государственное регулирование экономики в рыночной системе как экономическая категория (методологический аспект) / А. К. Яковлев, О. В. Сафонов // Економіка. Проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2006. – Вип. 211. – Т. 2. – С. 328–333.
4. Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1986. – 639 с.
5. Грушевський М. Ілюстрована історія України / М. Грушевський. – 1913. – 524 с.
6. Eurostat. – Total General Government Revenue [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code.
7. Сафонов О. В. Особливість державного регулювання сучасної ринкової системи та його механізм / О. В. Сафонов // Матеріали VII Міжнародної наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2004. – С. 14–15.
8. Ишкин В. Энергетическая безопасность – одна из основ безопасности страны [Электронный ресурс] / В. Ишкин // Панорама. – 2007. – № 1 – Режим доступа: <http://www.connect.ru/article.asp?id=7411>.
9. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность). – М.: Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997 – 288 с.
10. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1998. – 288 с.
11. Долинський А. А. Високоєфективні енергозберігаючі технології при виробництві, транспортуванні та використанні енергії / А. А. Долинський, О. І. Чайка // Енергетична безпека Європи. Погляд у XXI століття: міжнародна конференція. – Київ: Українські енциклопедичні знання. – 2001. – 321 с.

ТРЬОХСЕКТОРНА МОДЕЛЬ «ВІДКРИТОЇ» ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Запропоновану раніше двохсекторну модель відкритої тіньової економіки узагальнено шляхом врахування третього сектору – неформальної економіки. На цій основі досліджено шляхи легалізації економічних відносин в умовах світової економічної кризи. Проаналізовано вплив чинників, що визначають частку тіньового та неформального секторів у відкритій економіці.

The two–sectoral model of an open shadow economy proposed earlier is generalized by taking into account the third sector of the informal economy. The ways of legalization of the economic activity under the world economic crisis conditions are analyzed. The influence of the factors, which are determining the rate of the grey and black sectors in the open economy, is analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливістю сучасної трансформаційної економіки України є значний сектор неформальної економіки. За оцінками деяких вчених, випуск тіньової економіки України досягає 50% офіційного ВВП. Значна частка тіньового сектору перешкоджає формуванню ефективної, конкурентоздатної економіки, що є причиною значного інтересу до дослідження перспектив легалізації економічної діяльності [1, с.78-161].

Пошук шляхів легалізації економічної діяльності в Україні в умовах економічної кризи стає більш актуальним. Раніше нами було запропоновано двохсекторну модель відкритої тіньової економіки [2, с.197], засновану на моделі Солоу [3, с.310-320] з врахуванням другого сектору економіки, – тіньового сектору.

Особливістю сучасного етапу трансформації економіки України є значне зменшення частки підприємств, що здійснюють тільки тіньову діяльність, у той же час все ще існує значний сектор неформальної економіки. Переважна більшість підприємств реально функціонують у такому неформальному секторі, де їх випуск враховується офіційною статистикою не повністю. У зв'язку з цим виникає необхідність розгляду механізмів взаємодії трьох секторів економіки: легального, неформального і тіньового.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Шляхи легалізації досліджені у роботах вітчизняних вчених – економістів: А.С. Гальчинського, А.В. Базілюка, Я.А. Жаліло, В.А. Бордюка, С.О. Коваленко, О.В. Турчинова, З.С. Варналія, О.С. Пасхавера, Т.Г. Ковальчука, В.О. Мандибури та інших [4, с.8].

У дослідженні тіньової економіки важливим є використання досвіду зарубіжних вчених, що працюють у даній сфері: Фейга, Блейдса, Ханнемана, Вейсрода, Гершуні, Баделта, Нормана, Ділкота і Моріса, Хігінса, Гутмана, Даллаго, Де Сото та інших [4, с.8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі розглянуто особливості формування тіньової економіки, розподілу доходів в умовах впливу тіньової економіки, шляхи легалізації економічної діяльності та багато інших аспектів, проте одним з невирішених аспектів є побудова та аналіз моделей, що враховують функціонування економіки країни як ланки світового господарства, а також особливостей трансформаційних процесів в Україні.

Постановка задачі. Метою є дослідження шляхів легалізації економічних відносин в умовах світової економічної кризи на основі узагальнення раніше запропонованої двохсекторної моделі економіки [2, с.197-203] шляхом врахування третього сектору (сектору неформальної економіки), а також адаптація розробленої моделі до особливостей трансформаційної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під легальним сектором ми розуміємо офіційну економічну діяльність, що враховується офіційною статистикою. Під тіньовим сектором ми розуміємо дозволена законом економічну діяльність, яка не враховується офіційною статистикою. У цьому секторі виготовляються звичайні товари і послуги (як і у “легальному” секторі), але виробники ухиляються від офіційного обліку, не бажаючи нести витрат, пов'язаних з отриманням ліцензії, сплатою податків і т.д. Під неформальним сектором ми розуміємо економічну діяльність підприємств, обсяг випуску яких не повністю враховується офіційною статистикою [5, с.15-48].

Допущення:

1) У неформальному секторі економіки, як і у легальному секторі, еластичність випуску по капіталу вища (капіталомістке виробництво), а у тіньовому секторі – вища еластичність випуску по праці (трудомістке виробництво).

2) Підприємці неформального сектору економіки сплачують податки, оскільки їх діяльність частково прозора, проте сума податкових відрахувань нижча, ніж у легальному секторі економіки. У той же час, підприємці змушені сплачувати суму підкупу за можливість приховання своєї господарської діяльності.

3) Трудові ресурси перерозподіляються між секторами залежно від приросту випуску у кожному з секторів економіки. Збільшення частки будь-якого з секторів економіки призводить до збільшення числа робочих місць у цьому секторі. У моделі відсутній фінансовий баланс, не враховується динаміка заробітних плат і соціальних виплат, а також поведінкові мотиви населення. Проте ми вважаємо таке припущення доцільним, оскільки модель представляє відкриту економіку, до якої є приплив трудових ресурсів. Вважається, що підприємці всіх секторів можуть знайти необхідні їм трудові ресурси.

Структура моделі. Економіка випускає один агрегований продукт:

$$Y(t) = Y_w(t) + Y_g(t) + Y_b(t),$$

де Y – загальний випуск продукції у країні; Y_w – випуск легального сектору економіки (white sector); Y_g – випуск неформального сектору економіки (grey sector); Y_b – випуск тіньового сектору економіки (black sector).

Технологія виробництва задана функцією Коба-Дугласа, для якої виконуються умови неокласичної виробничої функції:

$$Y_w(t) = K_w^\alpha(t) \cdot L_w^\beta(t),$$

$$Y_g(t) = K_g^\alpha(t) \cdot L_g^\beta(t),$$

$$Y_b(t) = K_b^\phi(t) \cdot L_b^\gamma(t),$$

де K_w (K_g , K_b) – ОВФ, задіяні у легальному (неформальному, тіньовому) секторах;

L_w (L_g , L_b) – чисельність зайнятих у легальному (неформальному, тіньовому) секторах;

α , β – коефіцієнти еластичності випуску по капіталу і праці відповідно у легальному і неформальному секторах економіки; $0 < \alpha$, $\beta < 1$; α , $\beta = \text{const}$; ϕ , γ – коефіцієнти еластичності випуску по капіталу і праці у тіньовому секторі економіки; $0 < \phi$, $\gamma < 1$; ϕ , $\gamma = \text{const}$;

Продукт, виготовлений у легальному секторі економіки, розподіляється між споживанням, накопиченням і податками. Величина податків пропорційна випуску у легальному секторі економіки. Валовий фонд накопичення представляє фіксовану частину випуску цього сектору:

$$Y_w(t) = T_w(t) + C_w(t) + S_w(t),$$

$$T_w(t) = \tau \cdot Y_w(t),$$

$$S_w(t) = (s - \tau) \cdot Y_w(t),$$

$$C_w(t) = (1 - s) \cdot Y_w(t),$$

де T – податки і збори, що поступають до бюджету; τ – ставка податкових відрахувань; $0 < \tau < 1$; $\tau = \text{const}$, s – норма заощаджень; $0 < s < 1$; $s = \text{const}$.

Продукт, виготовлений у тіньовому секторі економіки, розподіляється між споживанням, накопиченням і витратами, пов'язаними з веденням тіньової діяльності (сумою підкупу за можливість приховання діяльності):

$$Y_b(t) = B_b(t) + C_b(t) + S_b(t),$$

$$B_b(t) = b \cdot Y_b(t),$$

$$S_b(t) = (s - b) \cdot Y_b(t),$$

$$C_b(t) = (1 - s) \cdot Y_b(t),$$

b – сума підкупу; $0 < b < 1$; $b = \text{const}$.

Продукт, виготовлений у неформальному секторі економіки, розподіляється між споживанням, накопиченням, податками і витратами, пов'язаними з веденням неформальної діяльності (сплатою суми підкупу за можливість приховання діяльності):

$$Y_g(t) = B_g(t) + T_g(t) + C_g(t) + S_g(t),$$

$$B_g(t) = b \cdot Y_g(t),$$

$$T_g(t) = \tau \cdot Y_g(t),$$

$$S_g(t) = (s - b - \tau) \cdot Y_g(t),$$

$$C_g(t) = (1 - s) \cdot Y_g(t).$$

Динаміка трудових ресурсів у формі кінцево-різницевого рівняння має наступний вигляд:

$$L(t) = (1 + g)L(t-1),$$

де g – темп зростання населення; $0 < g < 1$; $g = \text{const}$.

Трудові ресурси перерозподіляються між трьома секторами економіки залежно від відношення темпів приросту випуску у кожному з секторів економіки до загального приросту продукту:

$$L_z(t) = \frac{Y_z(t-1)}{Y(t-1)} \cdot L(t-1).$$

Тут $z = w$ – чисельність працівників у легальному секторі; $z = g$ – у неформальному секторі; $z = b$ – у тіньовому секторі.

Динаміка виробничих фондів у моделі з дискретним часом має вигляд:

$$K_w(t) = (1 - \mu_w) \cdot K_w(t-1) + S_w(t-1) + I_{ext}(t-1) + Q_w(t-1),$$

$$K_g(t) = (1 - \mu_g) K_g(t-1) + S_g(t-1) + Q_g(t-1),$$

$$K_b(t) = (1 - \mu_b) K_b(t-1) + S_b(t-1) + Q_b(t-1),$$

де K_w (K_g , K_b) – ОВФ у легальному (неформальному, тіньовому) секторах економіки;

μ_w – норма зносу фондів у легальному секторі; μ_g – у неформальному секторі; μ_b – у тіньовому секторі; $0 < \mu_w, \mu_g, \mu_b < 1$; $\mu_w, \mu_g, \mu_b = \text{const}$.

Зарубіжні інвестиції надходять тільки у легальний сектор економіки і пропорційні приросту випуску продукції у цьому секторі:

$$I_{ext}(t) = i \cdot \Delta Y_w(t) = i \cdot (Y_w(t) - Y_w(t-1)),$$

де I_{ext} – зарубіжні інвестиції в економіку країни; i – коефіцієнт зовнішньої інвестиційної привабливості країни; $0 < i < 1$; $i = \text{const}$.

Внутрішні інвестиції перерозподіляються відповідно до приросту випуску у кожному з секторів економіки:

$$Q_z(t) = j_z(t) \cdot S(t-1),$$

$$j_z(t) = \frac{Y_z(t) - Y_z(t-1)}{Y(t) - Y(t-1)},$$

де $z = w$ – перерозподіл інвестицій у легальний сектор; $z = g$ – у неформальний сектор; $z = b$ – у тіньовий сектор.

Частка кожного з секторів у загальній структурі визначається відношенням випуску в одному з секторів до випуску у трьох секторах:

$$\lambda_z(t) = \frac{Y_z(t)}{Y(t)}.$$

Тут індекс $z = w$ – відповідає частці легального сектору; $z = g$ – частці неформального сектору; $z = b$ – частці тіньового сектору.

Формули, що описують фондоозброєність секторів дозволяють зробити висновки про вплив факторів на показник фондоозброєності.

Фондоозброєність легального сектору збільшується із збільшенням величини самого капіталу, обсягу продукції, що спрямовується на накопичення, величини іноземних інвестицій, що спрямовуються тільки в легальний сектор, а також величини внутрішніх інвестицій, що перерозподіляються в легальний сектор.

Фондоозброєність легального сектору зменшується із збільшенням величини зношеного капіталу, податкових відрахувань, долі легального сектору та чисельності трудових ресурсів.

Аналогічним чином визначається вплив факторів на величину фондоозброєності неформального сектору. Проте, на відміну від легального сектору, в неформальний сектор не спрямовуються іноземні інвестиції, а величина фондоозброєності також зменшується із збільшенням величини підкупу, що сплачується в неформальному секторі. В тіньовий сектор також не спрямовуються іноземні інвестиції, проте в цьому секторі не сплачуються податки.

За допомогою описаної вище моделі у роботі були вирішені наступні задачі:

- 1) визначено чутливість результатів до зміни розмірів ставки податків і сум підкупу у кожному з секторів економіки;
- 2) оцінено роль неформального сектору економіки в умовах економічної кризи;
- 3) визначено вплив різних чинників на ефективність процесу легалізації економічної діяльності в умовах кризи.

Комп'ютерний експеримент

Розроблену модель було реалізовано у середовищі електронної таблиці Excel, і проведено ряд розрахунків з різними наборами параметрів.

Слід зауважити, що експеримент був проведений для конкретних числових значень і використання інших значень вплине на результати. Оскільки метою проведення експерименту є отримання якісних результатів, нами були підібрані такі значення параметрів моделі, що призводять до якісної зміни поведінки моделі в цілому і в той же час не виходять за рамки реальної дійсності.

- 1) Вплив зміни розміру ставки податків і сум підкупу на поведінку моделі

Визначити розмір суми підкупу, що сплачується у неформальному і тіньовому секторах достатньо складно, оскільки це прихована діяльність, статистичні дані по якій не представлені в офіційній звітності. Крім того, у кожному конкретному випадку, для кожного окремого підприємства на мікроекономічному рівні умови сплати податків і сум підкупу відрізняються залежно від особливостей організації обліку. Тому це дослідження спрямоване на визначення таких співвідношень величини суми підкупу і податків, що сплачуються у кожному з секторів економіки, і змінюють співвідношення часток кожного з секторів економіки при інших рівних умовах (табл. 1).

Таблиця 1

Значення основних параметрів моделі

Показник	Значення
норма зносу	4%
норма накопичення	45%
природний темп росту населення	2%
інвестиційна привабливість країни	100%
коефіцієнти еластичності випуску по капіталу у легальному секторі	0,6
коефіцієнти еластичності випуску по праці у легальному секторі	0,4
коефіцієнти еластичності випуску по капіталу у тіньовому секторі	0,4
коефіцієнти еластичності випуску по праці у тіньовому секторі	0,6

При проведенні експериментів з варіацією розмірів суми підкупу, що сплачується у тіньовому секторі економіки, було встановлено, що зменшення величини суми підкупу у тіньовому секторі, навіть при умові більш високих ставок відрахувань в інших секторах економіки, не призводить до збільшення частки тіньового сектору. Це обумовлено відсутністю надходження зарубіжних інвестицій у тіньовий сектор, а також нижчою фондоозброєністю цього сектору порівняно з іншими секторами економіки.

Було досліджено 3 сценарії:

– сценарій А: ставка податків у легальному секторі – 25%, ставка податків у неформальному секторі – 5%, сума підкупу – 15%.

– сценарій В: ставка податків у легальному секторі – 25%, ставка податків у неформальному секторі – 12%, сума підкупу – 5%.

– сценарій С: ставка податків у легальному секторі – 25%, ставка податків у неформальному секторі – 20 %, сума підкупу – 10%.

Під ставкою податків в неформальному секторі ми розуміємо той мінімальний обсяг податкових відрахувань, що сплачується підприємствами, зайнятими в неформальному секторі.

Як видно на рис. 1, при відтворенні сценарію А, частка неформального сектору економіки перевищує частку легального сектору економіки, що обумовлено більш сприятливими умовами функціонування у сфері сплати податків.

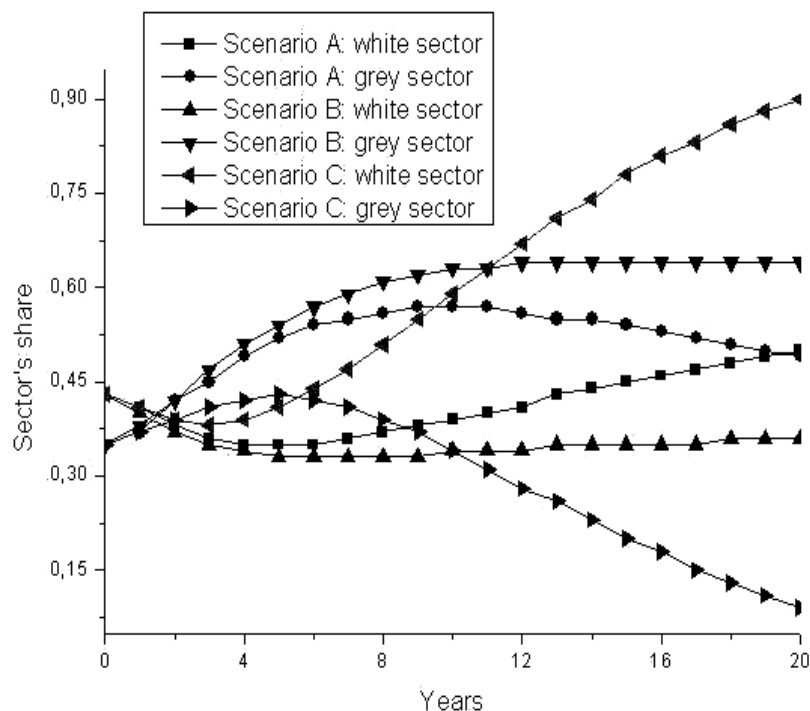


Рис. 1. Частка легального і неформального секторів при різних сценаріях

Проте з часом частка легального сектору починає збільшуватися, що є результатом надходження у легальний сектор економіки зарубіжних інвестицій, величина яких збільшується із збільшенням частки самого сектору. При відтворенні сценарію В частка неформального сектору перевищує частку легального сектору впродовж всього досліджуваного періоду, що обумовлено більш ефективними умовами функціонування у неформальному секторі навіть з урахуванням надходження зарубіжних інвестицій у легальний сектор. Слід зазначити, проте, що, незважаючи на більш сприятливі умови функціонування у неформальному секторі, надходження податкових відрахувань до бюджету при відтворенні сценарію В, вищі, ніж при відтворенні сценарію А. Це обумовлено тим, що у рамках сценарію А у неформальному секторі з меншого обсягу випуску сплачуються податки і, як наслідок, більше сума підкupu за приховання нелегальної діяльності, а при сценарії В сплачується більше податків і менші витрати, пов'язані з прихованням нелегальної діяльності (рис. 2). При відтворенні сценарію С частка легального сектору збільшується у результаті більш ефективних умов функціонування у легальному секторі економіки у порівнянні з нелегальним сектором. У рамках цього сценарію надходження податкових відрахувань найбільші (рис. 2).

Слід зазначити, проте, що кризові явища призвели до збільшення частки нелегального сектору економіки, при якому значна частина активів відійшла у тінь, проте у часткову тінь. Частка тіньового сектору збільшилася, але у значно менших масштабах, ніж частка нелегального сектору економіки. Така тенденція вплинула також на величину податкових відрахувань до бюджету.

2. Роль неформального сектору економіки в умовах економічної кризи

У рамках даної моделі відсутній фінансовий баланс, тому для відтворення наслідків світової фінансової кризи для економіки країни, було знижено об'єм зарубіжних інвестицій, що поступають в легальний сектор економіки в 5 разів, а також норму накопичення на 5% (табл. 2). Ставка податків легального сектору – 25%, ставка податків неформального сектору – 5%, величина суми підкupu – 15%. Результати проведеного дослідження (рис. 3.) свідчать, що наслідком кризи стало значне скорочення частки легального сектору економіки. Слід зазначити, проте, що кризові явища призвели до збільшення частки нелегального сектору економіки, при якому значна частина активів відійшла в тінь, проте не в повну, а в часткову тінь. Частка тіньового сектору збільшилася, проте в значно менших масштабах, ніж частка нелегального сектору економіки. Така тенденція вплинула також на величину податкових відрахувань до бюджету.

3. Вплив різних факторів на ефективність легалізації економічної діяльності у умовах кризи

При дослідженні сценаріїв, що сприяють легалізації економічної діяльності, було розглянуто два важелі, що можуть забезпечити досягнення необхідних результатів: зовнішній важіль (підвищення інвестиційної привабливості країни) і внутрішній важіль (дотації держави). І зовнішні інвестиції, і дотації спрямовуються тільки у легальний сектор економіки, проте ефективність їх застосування різна у різних умовах. Дотації держави представляють відсоток відрахувань від доходів бюджету, що спрямовуються у легальний сектор економіки для підтримки вітчизняних виробників.

Таким чином, розмір дотацій залежить від ставки відсотку відрахувань, що спрямовуються у вигляді дотацій, а також від величини доходів бюджету.

Ставка відсотку відрахувань від доходів бюджету, що спрямовуються у вигляді дотацій, є екзогенним параметром:

$$D(t) = z \cdot I(t - 1),$$

$$I(t) = T_w(t) + T_g(t),$$

де D – дотації держави; I – надходження до бюджету; z – ставка відсотку відрахування на дотації; $0 < z < 1$, $z = \text{const}$.

Таблиця 2

Значення основних параметрів моделі

Показник	Базовий сценарій	Сценарій: криза
норма зносу	4%	4%
норма накопичення	45%	40%
природний темп росту населення	2%	2%
інвестиційна привабливість країни	100%	20%

Було досліджено три сценарії:

– сценарій – криза: сценарій, що відтворює наслідки економічної кризи для економіки країни.

– сценарій А: збільшення відсотку відрахувань від доходів бюджету, що спрямовується у легальний сектор у вигляді дотації у 10 разів та зовнішньої інвестиційної привабливості країни у 5 разів у порівнянні з сценарієм – криза.

– сценарій В: збільшення відсотку відрахувань від доходів бюджету, що спрямовується у легальний сектор у вигляді дотації у 10 разів та зовнішньої інвестиційної привабливості країни у 10 разів у порівнянні з сценарієм – криза (табл. 3).

Отримані результати (рис. 4) свідчать, що в умовах кризи більш ефективним важелем легалізації економічної діяльності є підвищення зовнішньої інвестиційної привабливості країни. Це обумовлено тим, що доходна частина бюджету в умовах кризи істотно зменшується, а саме доходи бюджету є джерелом дотацій.

При збільшенні інвестиційної привабливості у 5 разів, а відсотку відрахувань від доходів бюджету, що спрямовується у легальний сектор у вигляді дотації у 10 разів, частка легального і неформального секторів встановлюються на практично однаковому рівні. При збільшенні двох важелів у однакову кількість разів (у 10 разів) частка легального сектору перевищує частку неформального сектору, що забезпечує легалізацію економічної діяльності в умовах кризи.

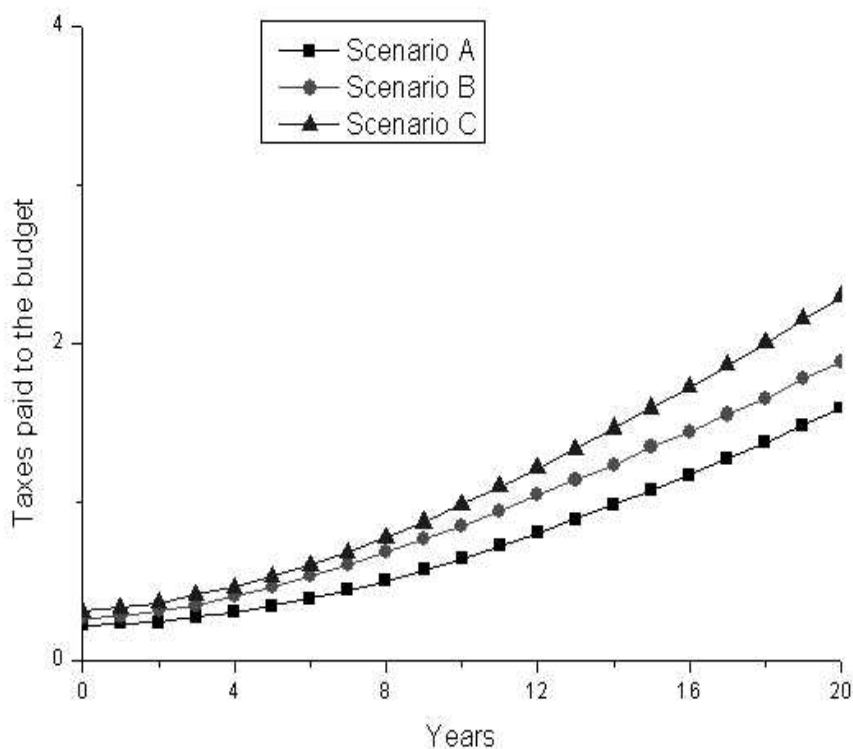


Рис. 2. Податкові надходження до бюджету при різних сценаріях

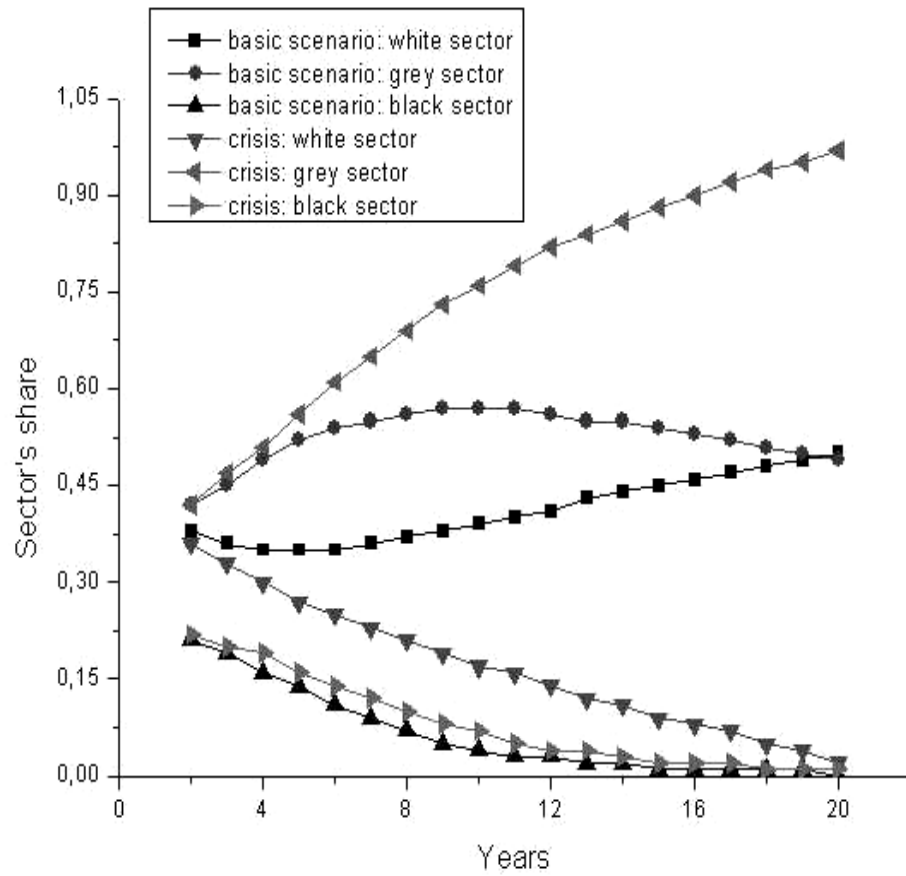


Рис. 3. Частка різних секторів при відтворенні різних сценаріїв

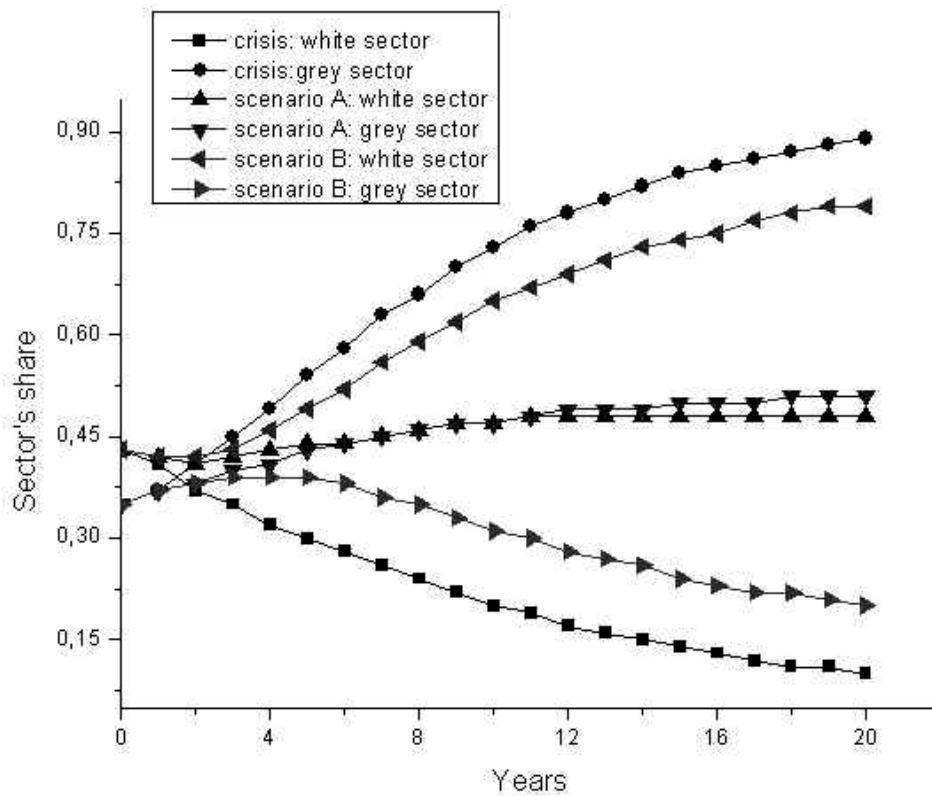


Рис. 4. Частка секторів при різних сценаріях

Значення основних параметрів моделі при різних сценаріях

Показник	Сценарій криза	Сценарій А	Сценарій В
норма зносу	4%	4%	4%
норма накопичення	40%	40%	40%
природний темп зростання населення	2%	2%	2%
інвестиційна привабливість	20%	100%	20%
дотації	5%	50%	50%

Висновки і перспективи подальших розробок. Розглянуто шляхи легалізації економічних відносин у Україні у умовах світової економічної кризи з використанням вдосконаленої трьохсекторної моделі відкритої тіньової економіки.

В рамках проведеного дослідження було встановлено, що:

– частка легального сектору економіки може збільшуватися, навіть, за умови більшої ефективності функціонування у неформальному секторі у сфері сплати податків за рахунок надходження зарубіжних інвестицій;

– величина податкових надходжень до бюджету може бути різною при однаковому рівні ефективності функціонування у нелегальному секторі залежно від об'єму виготовленої продукції, що підлягає оподаткуванню, а також розміру суми підкупу за можливість ведення нелегальної діяльності;

– внаслідок світової кризи значна частина економіки країни може переміститися у нелегальний сектор економіки, що підвищить очікуваний ефект спаду економіки;

– виявлено два важелі, що забезпечують легалізацію економічної діяльності у умовах кризи: зовнішній важіль (підвищення інвестиційної привабливості країни) і внутрішній важіль (дотації держави);

– у умовах кризи більш ефективним важелем легалізації економічної діяльності є підвищення зовнішньої інвестиційної привабливості країни;

– збільшення двох важелів у однакову кількість разів (у 10 разів) сприяє легалізації економічних відносин у умовах кризи.

Модель, що розроблена, є базовою, у ній не враховано фактори, що визначають не тільки бажання функціонувати у різних секторах економіки, а також можливість ведення своєї господарської діяльності у різних секторах (витрати на організацію виробничого процесу легально і т.д.).

У подальшому планується робота по вдосконаленню розробленої моделі з урахуванням цих факторів.

Література

1. Варналій З. С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] / З. С. Варналій. – М.: Тріумф, 2006. – 346 с.
2. Якуб Є. С. Двохсекторна модель відкритої тіньової економіки / Є. С. Якуб, К. С. Таукчіан // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 38. – С. 197–203.
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський – Київ, 2003. – 404 с.
4. Зянько В. В. Тіньові доходи та шляхи їх зменшення в Україні / В. В. Зянько, Т. О. Журко // Вісник ВПІ. – 2008. – № 1. – С. 8–13.
5. Латов Ю. В. Экономика вне закона (Очерки по теории и истории теневой экономики) / Ю. В. Латов. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 214 с.

***ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ
ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ
УКРАЇНИ***

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ КОМПЛЕКСНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

У статті визначено роль і місце комплексного використання природних ресурсів у межах регіональних соціо-еколого-економічних систем, запропонована концепція комплексного природокористування. Приведено методологічні аспекти, сутність та основні наукові підходи до вирішення даної проблеми.

The article is devoted to the role and place of the complex use of natural resource's within the limits of regional socio-ecologic-economic systems, it is offered complex nature using. Methodological aspects, essence and basic scientific and approaches are resulted to the decision of problem.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Починаючи з другої половини ХХ століття проблема взаємозв'язку природи й суспільства поступово займає провідне місце у світовій науці та стає винятково актуальною і практично значимою. Взаємовідносини між людством і довкіллям носять досить складний, внутрішньо суперечливий та нерозривно взаємозалежний характер, позитивність якого для обох сторін можлива тільки на основі глибокого вивчення законів розвитку природи. Поряд з цим, особливості взаємодії суспільства і природи знаходяться в прямій залежності від способів виробництва, рівня розвитку продуктивних сил та характеру суспільних відносин. Певне відношення до взаємодії «людина – природа» обумовлюється формою суспільства та визначається, в основному, тим розумінням цінностей, яке сформоване у даний історичний момент часу. Загальний характер, масштаби та глибина взаємодії суспільства і природи мають певну історичну обумовленість, адже розуміння сучасності та передбачення майбутнього визначається знанням минулого. Для усунення негативних проявів у використанні природних ресурсів попередніх поколінь виступає потреба в перегляді існуючої системи природокористування, яка б ґрунтувалась на досягненні компромісу між економічними, екологічними та соціальними потребами суспільства та базувалась на принципах сталості. В якості такої альтернативи пропонується застосування комплексного природокористування, упровадження якого можливе тільки в умовах сталого розвитку, при залученні еколого-орієнтованої економіки.

В цьому плані важливого значення набувають фундаментальні і прикладні розробки з проблем раціонального використання природних ресурсів як передумови формування основних положень комплексного природокористування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми раціонального використання природних ресурсів і збереження природного середовища, обґрунтування теорії і практики ведення господарства в докорінно змінених природних екосистемах, а також управління природними ресурсами знайшли відображення у багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Обговорення питання комплексного природокористування широко проводяться на протязі останніх років. Так, Г.В. Черевко [1, с.203-204] та М.І. Яцків (1995) розглядають комплексне використання ресурсу як найбільш повне залучення всіх його компонентів. Т.П. Галушкіна (2000) визначає комплексне природокористування як «використання у певних межах природних об'єктів», що забезпечує «раціональне використання кожного природного ресурсу та охорону оточуючого природного середовища на певній території» [2, с.235]. Е.А. Арустамов (2004) під комплексним природокористуванням розуміє використання одного чи декількох природних ресурсів одночасно з урахуванням охорони довкілля та дотриманням вимог

раціонального використання і відтворення природних ресурсів [3, с.121]. Т.Ю. Туниця (2006) пропонує залучати збалансований підхід у природокористування, визначаючи одним з його принципів комплексний [4, с.156]. Але на нашу думку при розгляді використання природних ресурсів при збалансованому підході залишається поза увагою найважливіше – виявлення, облік та оцінка всього різноманіття ресурсів території; ігнорується розгляд об'єктів використання як складової частини цілого природного комплексу; не визначаються можливі наслідки змін природи та обґрунтування і вибір таких шляхів господарської діяльності, що дозволяють найбільше повне використовувати ресурси, скоротити відходи і мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище. Це може виправити тільки застосування комплексного природокористування, яке базується на положеннях еколого-економічної теорії, принципах раціонального природокористування та теоретико-методологічних розробках збалансованого використання природних ресурсів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В розробці концепції та реалізації державної політики, що має за мету здійснення принципів сталого розвитку, важливу роль відіграє природокористування, адже національна політика формується на основі наукових знань про стан і проблеми навколишнього природного середовища, ресурсокористування та взаємовідносини, які складаються між цілями розвитку і екологічними вимогами. Дотримання положень сталого розвитку передбачає взаємне узгодження економічних, екологічних та соціальних чинників і обумовлює розв'язання складних завдань, пов'язаних із збереженням та раціональним використанням природних ресурсів.

Доцільність розробки та реалізації концепції комплексного природокористування потребує суттєвої адаптації існуючих норм і правил з використання природно-ресурсного потенціалу до світових стандартів. Розробка концепції вимагає поєднання позитивного в теоретичній, методологічній, практичній основі раціонального, збалансованого використання природних ресурсів. До цього треба додати тенденції сучасної оптимізації природокористування та збереження якості довкілля.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження положень одного з напрямків природокористування – комплексного використання природних ресурсів та виявлення методико-методологічних підходів його застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для впровадження концептуальних положень комплексного природокористування необхідним є формування основних теоретичних положень. Важливими у формуванні концепції виступають основні поняття і терміни. Оскільки поняття «природокористування» фундаментальне, то відповідно до цього й визначаються його концептуальні положення. Поняття «комплексність» розуміють як взаємопов'язаність будь-яких елементів (галузей, природних ресурсів тощо). В просторово-територіальному аспекті комплексність може бути: а) локальною (в межах окремих підприємств, територіальних одиниць), б) регіональною (районною); в) державною; г) загальною; д) міжгалузевою.

Термін «природокористування» використовується в запропонованій концепції як використання природно-ресурсного потенціалу. У словосполученні «комплексне природокористування» акцентується увага на залучення до виробничих процесів не окремих ресурсів, а їх груп, в залежності від технології виробництва. Комплексність природокористування відбуває економічну цілісність, пропорційність, зрівноваженість між використанням природними ресурсами, збалансованістю виробництва та впровадженням безвідходних технологій або раціональним використанням відходів.

На основі існуючих теоретичних підходів автором пропонується удосконалення поняття комплексного природокористування, яким визначається процес вилучення, повного використання або відтворення одного чи декількох природних ресурсів (умов природного довкілля) з урахуванням охорони природи та формуванням середовища, сприятливого для існування суспільства. Дане природокористування нерозривно пов'язане з обліком, оцінкою та застосуванням природно-ресурсного потенціалу, коли експлуатація певного виду

природного ресурсу може бути використана одним чи декількома ресурсокористувачами. Функціональне поєднання у використанні природних ресурсів дає економію за рахунок зниження витрат основного виробництва, здешевлення перевезень сировини, використання виробничої інфраструктури.

Основними рисами комплексного природокористування є: найбільш повне екологічно та економічно виправдане використання ресурсів регіону, раціональна галузева структура, тісний взаємозв'язок міжгосподарських комплексів, виробничі зв'язки між підприємствами.

Концептуальні положення містять у собі всі аксіоми, закони, закономірності, правила, теореми, наукові факти, передумови, принципи, фактори, критерії, що стосуються об'єкту розгляду (рис. 1). За останній обрано процеси використання природних ресурсів сучасним виробництвом та іншими ресурсокористувачами; в якості суб'єктів розглядається суспільство в цілому та окремі його елементи – підприємства і особи, які використовують природні ресурси, тобто ресурсокористувачі.

Насамперед, доцільно виявити основоположні домінанти концепції комплексного природокористування. Запропонована концепція ґрунтується на певних аксіоматичних положеннях, які ставлять основу для інших провідних складових. Цими положеннями виступають: аксіома комплексності, яка стверджує, що континуально-дискретна будова природокористування забезпечується існуванням комплексних властивостей у її складових, які, використовуючи соціо-еколого-економічні зв'язки, не тільки функціонально пов'язують природно-антропогенні системи, а й забезпечують їх узгоджене співіснування; комплексно-ієрархічна аксіома, згідно з якою всі існуючі відносини між природними, соціальними і господарськими системами мають ієрархічну конструкцію; аксіома паралельності комплекснозабезпечувальних механізмів, що підкреслює, що механізми, які забезпечують існування комплексності на всіх рівнях їхньої ієрархічної організації характеризуються паралельністю (супутністю), а це забезпечує існування взаємозалежності соціо-еколого-економічної спрямованості природокористування; аксіома єдності просторово-територіальних аспектів, що базується на особливостях розміщення та можливостях залучення природно-ресурсного потенціалу і залежить від відмінностей виробництва.

Крім зазначених аксіом доцільно акцентувати увагу на конкретних законах, що лежать в основі запропонованої концепції. До найбільш важливих відносяться: закон обмеженості природних ресурсів, який основний на тому, що на планеті Земля, адже вона представляє собою природно обмежене ціле, не можуть існувати нескінченні частини, з чого слідує, що категорії «невичерпаних» природних ресурсів виникла випадково; закон оптимальності стверджує, що будь-яка найкрупніша однорідність розпадається на функціональні частки (підсистеми), розміри яких можуть бути різними, при цьому, з найбільшою ефективністю кожна система функціонує у деяких просторово-часових межах; закон падіння природно-ресурсного потенціалу свідчить, що в рамках однієї суспільно-економічної формації та одного типу технологій природні ресурси робляться все менш доступними і потребують збільшення затрат праці енергії на їх вилучення й транспортування; закон спадаючої (природної) родючості, який доводить, що з постійним використанням земель та порушенням природних процесів постійно відбувається зниження природної родючості; закон відповідності рівня розвитку продуктивних сил до природно-ресурсного потенціалу визнає, що розвиток продуктивних сил відбувається відносно поступово до моменту вичерпування природно-ресурсного потенціалу і характеризується як екологічна криза, що може бути подолана завдяки радикальним змінам продуктивних сил, що має назву технічна або промислова революція; закон зниження природоємності готової продукції признає, що питомий вміст природної речовини в усередненій одиниці суспільного продукту історично неухильно знижується.

У подальших міркуваннях зупинимось на основних правилах та наукових фактах, які є повноправними концептуальними залежностями. Так, правило Солнцева (В.М. Солнцев, 1981) зазначає, що використання окремого природного ресурсу завжди треба розглядати як експлуатацію конкретної природної територіальної системи певного рангу, тобто всіх

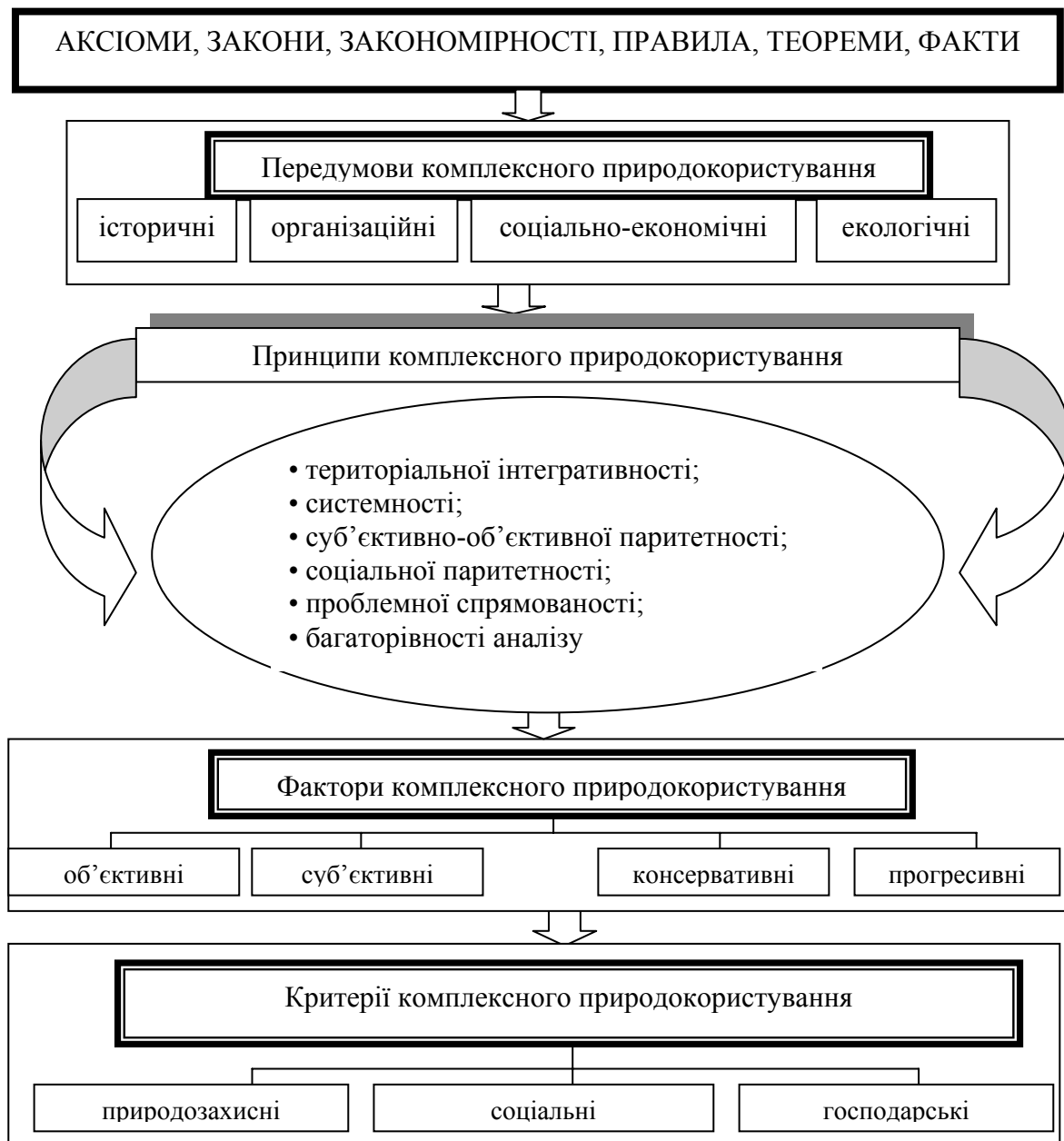


Рис.1. Концептуальні складові комплексного природокористування

компонентів, які її складають [5, с.187-200]; правило прискореного розвитку свідчить, що чим скоріше, під впливом антропогенних причин, змінюється середовище життя людини в умовах ведення нею господарства, тим скоріше, за принципом зворотного зв'язку, відбувається зміна в соціально-екологічних характеристиках людини, в економіці та техніці, розвитку суспільства (при чому знак процесу може бути додатним чи від'ємним – регресуючим). (М.М. Мусієнко [6, с.387-415], В.В. Серебряков, О.В. Брайон, 2002); правило міри перетворення природних систем (М. Реймерс, 1990) підкреслює, що у процесі експлуатації природних систем не можна переходити певних меж, завдяки яким системи зберігають здатність самопідтримуватись (самоорганізації і саморегуляції) [7, с.253]; правило інтегрального ресурсу вказує, що у рамках розподілу ресурсів на природні, трудові і матеріальні, в процесі природокористування охоплюються всі згадані групи; науковий факт всезагального взаємозв'язку дає підстави стверджувати, що все у світі перебуває у всезагальному взаємозв'язку, який може бути або безпосереднім, або більш чи менш опосередкованим через проміжні ланцюги, адже сукупно такий універсальний зв'язок можна визначити як взаємозв'язок усіх речей і явищ світу (Б.М. Кедров, 1973) [8, с.6-35].

Передумовами комплексного природокористування виступають: історичні,

організаційні, соціально-економічні та екологічні, що обумовили важливість зазначеного використання природних ресурсів і сприяли на відповідний розвиток виробництва. Процес формування комплексного використання природних ресурсів, в контексті проблем сталого розвитку, повинен ґрунтуватись, крім інших, відомих у науковій літературі загальних принципів, на сформульованих нами, до фундаменту яких покладено підхід до природних ресурсів і довкілля, як специфічного виробничого ресурсу. До них належать: територіальна інтегративність, системність, суб'єктивно-об'єктивна паритетність, соціальна паритетність, проблемно-ситуаційна спрямованість і територіальна багаторівність аналізу.

Науковою основою, яка відображає об'єктивні регіональні особливості природокористування є різноманітні фактори, які поєднані в блоки: об'єктивні і суб'єктивні, прогресивні та консервативні. Критерії виступають інтегральними показниками (орієнтири практичної спрямованості: природно-географічні, демографічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні) і ними керуються відповідні органи господарського управління при виборі оптимального варіанта використання природних ресурсів, розміщення об'єктів виробничого чи невиробничого призначення, при виробленні системи заходів щодо вдосконалення територіальної і галузевої структури економіки. На сьогодні визначальними критеріями природокористування виступають природозахисні (або екологічні), антропоєкологічні (або соціальні) та господарські.

На підставі вищевикладеного розроблені концептуальні положення комплексного природокористування (рис. 2).

Концепція комплексного природокористування має п'ять відправних точок. По-перше, нерівномірна демографічна ситуація на планеті Земля та погіршення здоров'я населення в екологічно небезпечних її частинах, пов'язані, в тому числі, з розвитком соціально-економічних відносин у суспільстві і з оцінкою ефективних заходів щодо регулювання соціо-еколого-економічної обстановки в окремих регіонах. По-друге, вирішення завдань забезпечення еколого-економічної стабільності середовища існування людства в умовах сталого соціально-економічного розвитку. По-третє, необхідність вироблення збалансованого та повного режиму використання природних ресурсів з урахуванням реальності соціально-економічного розвитку та науково-технічних інновацій. По-четверте, пошуки шляхів зменшення різниці у рівнях економічного існування окремих територіальних структур та можливість їх розвитку за рахунок власних ресурсів. По-п'яте, захист природного середовища, збереження життя на планеті в умовах всезбільшуючого антропогенного навантаження на довкілля. Основані на цій базі найважливіші елементи сучасного природокористування включають: населення (зі всіма його характеристиками); механізм регулювання та управління використанням природно-ресурсного потенціалу (домінуючі форми власності, тип економічного та соціального регулювання), сталий розвиток, природні ресурси та природне середовище, науково-технічні інновації, міжрегіональний взаємозв'язок країн та регіонів.

Підсумовуючи вищеподане, можна відзначити, що руйнівний процес, притаманний сучасній господарській діяльності робить актуальним завдання комплексного природокористування. Отже, останнім часом все більшого розуміння отримує ідея взаємного існування здорового природного середовища і сталого економічного розвитку, що практично виражається у концепції комплексного природокористування. Кардинальні положення даної концепції висувають питання формування оновленої моделі оптимального використання ресурсів, які повинна базуватись на принципах комплексного природокористування.

Прикладне призначення даного виду використання природних ресурсів полягає у створенні системи економіко-соціальних та науково-технічних заходів, спрямованих на повне використання ресурсів та їх охорону. Запропонована структура даної системи, яка включає: техніко-економічні (виявлення, розвідку, оцінку, обґрунтування та доцільність використання ресурсу), організаційно-адміністративні (організація та управління природокористуванням) та екологічні механізми (збереження та охорона ресурсів, відновлення їх властивостей). Комплексне використання ресурсів обумовлює необхідність

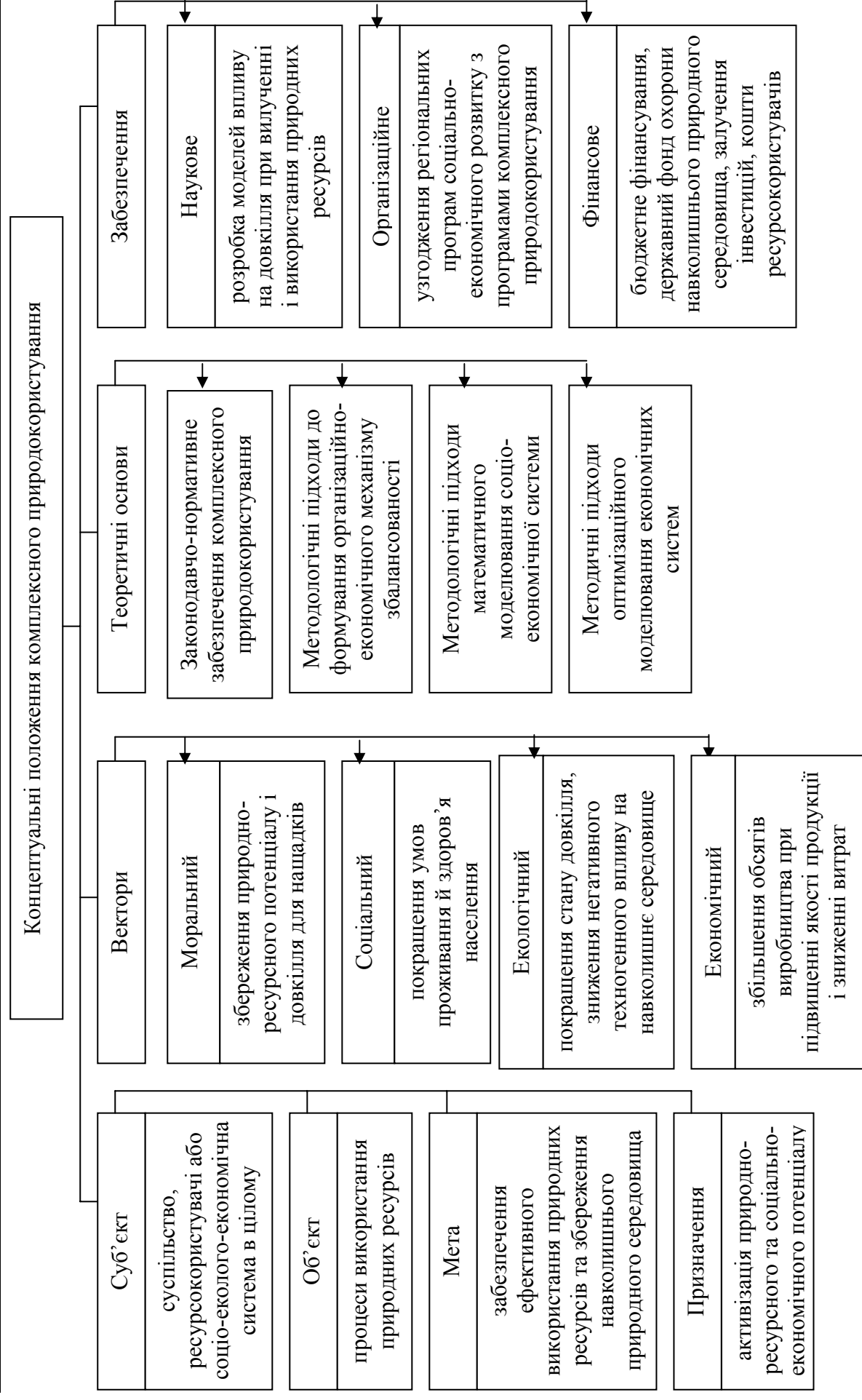


Рис. 2. Концептуальні положення комплексного природокористування

оновлення управління та регулювання даним процесом, доцільність формування стратегії регулювання процесом природокористування на державному та регіональному рівнях. Комплексне природокористування потребує тісного співробітництва між підприємствами; формуванням ринку природних ресурсів та екологічних послуг; створенням незалежних центрів з фінансування відповідних програм та проектів, з моніторингом за станом використання ресурсів, з оцінкою природних ресурсів в регіонах; створенням єдиної інформаційної мережі стосовно використання, оцінки, реалізації природно-ресурсного потенціалу; формуванням та впровадженням концепції якості життя та людського капіталу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, розглянуте комплексне природокористування виступає функціональною системою, що складається з соціальної, екологічної та економічної складових. Важливіші особливості даної системи потребують врахування складності у регулюванні раціонального використання природних ресурсів, оскільки проблема комплексного використання природних ресурсів має безперервно збільшуючу тенденцію і її послідовне вирішення – найбільш ефективний шлях задоволення все зростаючих потреб суспільства. Подальший розвиток економіки України вимагає розв'язання відповідної проблеми і від її рішення, в перспективі, залежить ефективність використання природно-ресурсного потенціалу та подальший соціально-економічний розвиток регіональних систем.

У результаті дослідження було зроблено такі висновки:

- обґрунтовано роль і місце сфери комплексного природокористування в системі формування екологічно збалансованої економіки, визначено провідні вектори зазначеного використання природних ресурсів;
- удосконалено понятійно-структурний апарат щодо вживання поняття «комплексне природокористування», визначаючи його як соціо-еколого-економічний процес використання природно-ресурсного потенціалу;
- запропоновано концепцію комплексного, що базується на основі пріоритетності збалансованого використання природно-ресурсного потенціалу і, на відміну від інших, враховує тенденції оптимізації ресурсокористування та збереження якості довкілля в контексті сталого розвитку суспільства;
- запропонована концептуальна система принципів комплексного природокористування, яка спрямована на вдосконалення регіональної політики, територіального управління і господарської діяльності із використанням природно-ресурсного потенціалу.

Література

1. Черевко Г. В. Економіка природокористування: [посіб.] / Г.В. Черевко, М. І. Яцків. – Львів: Світ, 1995. – 208 с.
2. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційні механізми): [монографія] / під ред. Т. П. Галушкіної. – Одеса: ІНВАЦ, 2006. – 184 с.
3. Арустамов Э. А. Природопользование / Э. А. Арустамов. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К⁰”, 2004. – 312 с.
4. Туниця Т. Ю. Збалансоване природокористування: національний і міжнародний контекст: [монографія] / Т. Ю. Туниця. – К.: Знання, 2006. – 300 с.
5. Солнцев В. Н. Системная организация ландшафтов: проблемы методологии и теории / В. Н. Солнцев. – М.: Мысль, 1981. – 239 с.
6. Мусієнко М. М. Екологія. Охорона природи: словник-довідник / М. М. Мусієнко, В. В. Серебряков, О. В. Брайон. – К.: Знання, КОО, 2002. – 550 с.
7. Реймерс М. Ф. Природопользование. Словарь-справочник / М. Ф. Реймерс. – М.: Мысль, 1990. – 637 с.
8. Кедров Б. М. Научная концепция детерминизма / В. М. Кедров // Современный детерминизм. Законы природы: сб. науч. трудов. – М.: Мысль, 1973. – С. 6–35.

РЕСУРСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена передумовам впровадження ресурсного менеджменту екологічного управління на засадах стійкого розвитку та конкурентоспроможності України. У статті наведено передумови формування системи екологічного управління з врахуванням критеріїв ресурсного менеджменту.

This article is devoted for preconditions implementation of environmental administration and resource management based on sustainable development and competitiveness of Ukraine. In the article presents the background precondition of environmental management with regard to resource management canon.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна має не тільки різноманітний, а й потужний природно-ресурсний потенціал. До цього часу біля 50 промислових вузлів України й досі мають чітку природно-ресурсну орієнтацію, що породжує чимало проблем на шляху економічного зростання.

У зв'язку з цим можна констатувати, що природно-ресурсний потенціал території характеризується сукупною продуктивністю її природних ресурсів як засобів виробництва і предметів споживання. При цьому розглядаючи питання економічного зростання, необхідно брати до уваги стан забезпеченості населення і території держави основними природними ресурсами.

Згідно зі Стратегією соціально-економічного розвитку до 2020р. основною метою державної регіональної політики України на сучасному етапі розвитку є створення умов, що дадуть змогу регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку [1].

На жаль, можна констатувати, що екологічна домінанта в контексті регіонального розвитку через призму першочергових державних задач відсутня, оскільки з урахуванням наведеного державна регіональна політика спрямована насамперед на розв'язання таких основних проблем:

- низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна;
- активність в них;
- нерозвинута виробнича та соціальна інфраструктура;
- зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів;
- слабкі міжрегіональні зв'язки;
- нерациональне використання людського потенціалу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблеми екологічного управління присвячені роботи Т.П. Галушкіної, Б.М. Данилішина, С.І. Дорогунцова, Л.Ф. Кожушка, В.О. Лук'янихіна, Л.Г. Мельника., В.Я. Шевчука та інших науковців [2, с.130-132; 3, с.24; 4, с.78-79; 5, с.230-232; 6, с.54-57].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно зазначити, що у багатьох наукових працях значна увага приділяється методам, принципам та моделям екологічного управління природними ресурсами. Однак, в переглянутій літературі не приділено достатньої уваги поняттю «ресурсний менеджмент», а разом з тим і особливостям формування системи індикаторів, що дають змогу визначити сукупність особливостей і переваг екологічного управління в Україні.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування передумов формування

системи екологічного управління з врахуванням критеріїв ресурсного менеджменту, які прямо чи опосередковано впливають на прийняття екологічних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наслідків реформування економіки України останніх років дає підставу стверджувати, що реалізація державної економічної політики тільки загострила диспропорції, у тому числі в природно-ресурсній сфері, що й обумовило фактичну відсутність в Україні повноцінної ринкової економіки.

Однією з визначальних рис цієї політики стала відсутність єдиної стратегії державного управління, спрямованої на реалізацію національних інтересів у сфері економіки й екології. Усе це веде до збільшення напруги на інвестиційному та інших ринках і, як наслідок, – до фінансової й екологічної кризи, що насправді є проявами загальнонаціональної кризи.

Сьогодні суспільство має реальну змогу переломити негативні тенденції і почати радикальне поглиблення ринкових реформ, у тому числі в екологічній сфері. Це передбачає реалізацію політики цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв, національного екокапітала, що діє в рамках діючого законодавства; активну підтримку становлення в Україні сучасної конкурентоспроможної економічної та екологобезпечної системи.

У зв'язку з цим необхідно забезпечити реалізацію геоекономічних переваг України, серед яких основним є наявність багатого природно-ресурсного потенціалу. Лише за рахунок раціонального його використання варто очікувати істотного збільшення ВВП. Цьому сприяють значні резерви – обсяг ресурсних надходжень досить мізерний, і це при тому, що рівень навантаження на природне середовище в Україні в 4-5 разів перевищує аналогічні показники в інших країнах.

Так, за офіційними даними [7, с.15-21] щільність викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря останнім часом становить понад 130 кілограмів на кожного мешканця України, що в кілька разів перевищує зазначений показник у розвинутих країнах світу. На сьогоднішній день у державі накопичено понад 35 млрд. тонн відходів, 17 відсотків її території зазнає підтоплення та понад 18 відсотків вражено інтенсивною ерозією.

Значна частина водних об'єктів втратила природну чистоту, порушена їх здатність до самоочищення. У ряді областей обсяг скидання забруднених вод у річки перевищує обсяг природного стоку. Водні об'єкти забруднені сполуками важких металів, азоту, сульфатами, нафтопродуктами і фенолами. Витрати свіжої води на одиницю випущеної продукції в Україні перевищують аналогічні показники у Франції в 2,5 рази, Німеччині та Великобританії – у 4,3 рази.

В Україні найвищий в Європі рівень розораності земель, споживання водних ресурсів, вирубування лісів. Близько 15 відсотків території України з населенням понад 10 млн. перебуває у критичному екологічному стані [7, с.15-21; 8, с.310-315].

Тривалість життя в Україні становить у середньому близько 66 років (у Швеції – 80, у Польщі – 74 роки).

Значною мірою це зумовлено антропогенним навантаженням на навколишнє природне середовище, зокрема його забрудненням підприємствами головним чином гірничо-видобувної, металургійної, хімічної промисловості, енергетичного сектору.

Разом з тим, на сучасному етапі підсистема вартісних природоохоронних показників включає широке коло індикаторів – від розрахункової величини екологічного збитку до розмірів платежів підприємств за природокористування. Найбільш універсальними в цій області є показники витрат на охорону навколишнього природного середовища, оскільки вони дають можливість зіставлення з головними макроекономічними параметрами – валовим національним продуктом (ВНП), валовим доходом, доходною та видатковою статтями бюджету, загальним обсягом інвестицій в економіку в цілому та в окремі види діяльності тощо.

Якщо по розрахункам фахівців для фінансового забезпечення здійснення заходів щодо підтримки оптимального рівня техногенно-екологічної безпеки населення у

2001-2005 роках необхідно було витратити від 1,8 до 2,2 млрд. грн., то на реалізацію заходів з підвищення техногенно-екологічної безпеки населення у періоді 2006-2010 років необхідно виділяти 3,3-4,2 млрд. грн. У результаті їхнього здійснення зможе знизитись ризик виникнення надзвичайних ситуацій техногенного характеру до $1,5 \cdot 10^{-5}$, а також на 30-40% зменшаться втрати від їхньої дії. Впровадження таких заходів може стати підґрунтям для подальшого системного планування захисту населення, об'єктів економіки та природного середовища від наслідків техногенних аварій і катастроф. Основними напрямками удосконалення економічних та фінансових механізмів управління екологічною безпекою є розробка сучасних еколого-економічних важелів, спрямованих на зниження рівня техногенно-екологічних ризиків, підвищення рівня захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій.

Головна трудність вибору подальшої еколого-економічної схеми розвитку України пов'язана з неможливістю зміни дуже жорстких і консервативних зв'язків у "складових системи людина - природа - економіка".

Існуючі думки щодо прискореного відновлення старої структури економіки означає подальше збереження її аномальної енерго-ресурсомісткості та подалі погіршення стану довкілля, біоти і розумної життєдіяльності людини.

Тому стратегічним напрямком ефективного та сталого розвитку економічного базису в Україні має бути постійне підвищення його, екологічного коефіцієнту корисної дії, бо незважаючи на відносну відокремленість від біосфери, людина не може вибирати директивні (жорсткі) схеми розвитку економіки та впливу на біосферу і середовище на рівні протистояння.

Вона має пристосовуватись до природи. Приклад сучасного еколого-економічного стану Україні свідчить про термінову необхідність приведення в стан еколого-економічного балансу "системи людина – природа – економіка", навіть за рахунок зниження темпів економічного зростання, відмови від деяких видів промислового виробництва з високим ступенем екологічного ризику та введення заборони і суттєвих обмежень на використання окремих видів природних ресурсів.

У цілому структурна схема еколого-економічних співвідношень та зв'язків у "вигляді системи людина – природа – економіка" є дуже загальною моделлю для нашої країни, в межах якої значна кількість параметрів довкілля набула практичне незворотних екологічних змін, а більшість регіонів відрізняється ускладненням життєдіяльності людини.

Основою стратегії розвитку України має бути екологічна реструктуризація економіки України з першочерговим усуненням надмірних техногенних навантажень на земельні, водні, мінерально-сировинні ресурси й збереження досягнутих темпів їх використання та техногенного перетворення буде подалі визначати погіршення екологічних умов життєдіяльності та зростання ризику надзвичайних екологічних ситуацій з переходом їх в перманентний стан.

У зв'язку з цим в статті декларується ідея щодо розробки відповідних ініціатив в напрямі реалізації ефективного рівня використання природо ресурсного потенціалу з урахуванням певних обмежень, що існують в територіальному розрізі. До них належить, зокрема:

- законодавчо задекларований статус території (як то рекреаційний, природно заповідний тощо);
- своєрідність та унікальність природо ресурсного потенціалу;
- обмеженість майнових прав;
- рівень розвитку екологічної інфраструктури;
- дієвість інструментів екологічного управління на місцевому рівні;
- рівень екологічної свідомості та менталітету місцевої громади;

Таким чином, передумовами розвитку ресурсного менеджменту можна вважати:

- загрозливий стан використання та поглиблююча деградація природних ресурсів;
- недієвість судової системи стосовно захисту від надмірної експлуатації природо

ресурсного потенціалу, в тому числі на регіональному рівні;

- недостатня розвиненість законодавчо-нормативного базису щодо регламентації раціонального природокористування на державному рівні;
- відсутність відповідних державних інституцій, які забезпечують-розвиток інновацій та трансфер екологобезпечних технологій;
- підвищення ролі суспільних інститутів та екологічної освіти.

Враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що необхідно більш чітко сформулювати ідеологічну платформу ресурсного менеджменту в просторовому контексті.

Для цього автором запропоновано визначати ресурсний менеджмент як якісно нову модель управління природокористуванням в просторовому контексті, яка направлена на забезпечення раціонального використання та збереження природоресурсного потенціалу на критеріях сталого розвитку та домінанті забезпечення загальнодержавних інтересів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Стратегічною метою розвитку України має бути перетворення її природно-ресурсного потенціалу в підґрунтя системи екологічного управління, що відповідає вірному розумінню суті сталого розвитку (Sustainable Development) з позиції світової спільноти [6, с.220]. Така постановка питання потребує не тільки підвищення теоретичного рівня досліджень, а й збільшення практичної результативності на базі концептуальних підходів щодо вибору ефективних екологоорієнтованих управлінських рішень.

Для налагодження ефективної системи екологічного управління на засадах ресурсного менеджменту в Україні необхідно здійснити:

- адміністративну реформу;
- скорочення адміністративного втручання у виробничу і господарчу діяльність суб'єктів підприємництва;
- реформування податкової і фінансової сфери;
- удосконалення організаційно-економічного механізму становлення системи ресурсного менеджменту в Україні.

Результативність екологічного управління, здебільшого, залежить від інструментів ресурсного менеджменту, які використовуються, щодо досягнення мінімізації втрат валового національного доходу.

Література

1. Постанова КМУ «Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року» від 17.10.2007р. – № 880-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Галушкіна Т. П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т. П. Галушкіна. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. – 280 с.
3. Галушкіна Т. П. Механизм формирования региональной модели экоманеджмента (на примере приморских рекреационных территорий Причерноморья) / Т. П. Галушкіна. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1999. – 128 с.
4. Екологічне управління: підруч. [для ВНЗ] / [В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін.]. – Київ: Либідь, 2004. – 432 с.
5. Кожушко Л. Ф. Екологічний менеджмент / Л. Ф. Кожушко, П. М. Скрипчук. – Київ, 2007. – 343 с.
6. Лук'янихін В. О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком / В. О. Лук'янихін. – Суми: Університетська книга, 2002. – 312 с.
7. Екологобезпечна економіка: альтернативи немає // Вісник НАН України. – 1998. – № 3–4. – С. 15–21.
8. Статистичний щорічник України за 2007 / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 600 с.

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ: ОЦІНКА ІСНУЮЧОГО ДОСВІДУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто проблеми поводження з відходами, концептуальні засади розвитку екологічного оподаткування, як одного з найбільш універсального інструменту поводження з ТПВ. Представлено ситуацію, що виникла сьогодні в Україні з відходами, досліджено позитивний досвід використання екологічного оподаткування Данії як дієвого інструменту мінімізації тиску на довкілля.

In the article the problems of conduct are considered with wastes, conceptual bases of development of ecological taxation, as one of the most universal instrument of conduct with TPV. Of the article there is the presented situation, that was folded for today in Ukraine with wastes and positive experience of Denmark the use of ecological taxation as an effective instrument of minimization of pressure on an environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відходи є одним з найвагоміших факторів забруднення довкілля. Вирішення проблеми відходів набуло особливої гостроти не тільки внаслідок значних обсягів їх утворення, але й через відсутність протягом тривалого часу адекватних заходів щодо зменшення створюваної ними небезпеки та розширення їх утилізації.

Організаційно-економічний механізм поводження з відходами почав складатися в Україні лише з 90-х років шляхом створення відповідальної структури в рамках центрального апарату Міністерств та в регіональних природоохоронних органів. Відповідним нормативно-правовим забезпеченням став Закон України „Про відходи” та низка підзаконних актів як його розвиток, передусім порядок встановлення лімітів утворення та розміщення відходів. Ці заходи, крім окремих щодо підвищення контролю, обліку і розробки програмних підходів, не забезпечили реального вирішення проблеми відходів, хоча сприяли усвідомленню її масштабності й багатоаспектності.

З моменту отримання незалежності в Україні прийнято цілий ряд законів і положень з питань оподаткування. Сформована податкова система України встановлює велику кількість обов’язкових податків, зборів і відрахувань до державних фондів.

Близько 80% усіх отриманих доходів надходить від податку на доход з прибутку від підприємницької діяльності; на додану вартість; відрахувань до пенсійного фонду; на доходи громадян; акцизного збору. Кошти від податків на землю, інші природні ресурси здебільшого надходять у розпорядження місцевих органів влади.

Природні ресурси є невід’ємною складовою розвитку економіки. Проте, дедалі більшої гостроти набуває питання ефективності використання цих багатств. Сучасна наука довела, що в даний час від 2 до 10% природних ресурсів, залучених у виробництво, ефективно переробляються, а 90-98% викидається в навколишнє середовище у вигляді викидів і відходів [1, с.42].

Проблема відходів є однією з найсерйозніших проблем у всіх європейських країнах. Виробництво великої кількості твердих побутових відходів (ТПВ) є віддзеркаленням процесу втрати матеріальних природних ресурсів і великого споживання енергії.

В зв’язку з цим в економічному плані суспільство вимушене нести тягар постійно зростаючих витрат, компенсувати збиток, що наноситься навколишньому середовищу а також забезпечувати оплату збору, перероблення і знешкодження відходів.

В Європі більшість відходів поступає на звалища або піддається спалюванню. Дія на

оточуюче середовище значної кількості звалищ і процесу спалювання відходів є вельми значною, тому що від них походить викид в атмосферу парникових газів, а, крім того, вони також є джерелом транскордонного руху органічних мікробруднювачів (діоксинів) і летючих важких металів.

Суспільство витрачає значні кошти як на їх вивезення і нагромадження, так і на охорону навколишнього природного середовища від негативного впливу звалищ, полігонів, відвалів. Водночас великі кошти спрямовуються на видобуток, виробництво чи закупівлю сировини, значну частину якої можна було б не використовувати, задіюючи наявні вторинні ресурси.

Тому необхідно й надалі удосконалювати законодавчо-нормативні основи регулювання, а саме систему екологічного оподаткування, в сфері поводження з відходами яка може забезпечити гармонізацію з європейськими та міжнародними підходами та ініціативами в цій сфері.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У роботах російських вчених В.М. Перелигіна, В.В. Разнощика та американського вченого Дж. Бішена [2, с.48] наводяться дані про обсяги побутових відходів у різних країнах. Їх склад, також, чітко трансформується в часі у залежності від місцевих умов. Виявлено тенденції до зростання кількості паперу, текстилю, синтетики та відходів з полімерних матеріалів.

Так, за даними В.В. Разнощика вміст паперу, харчових відходів, металу у відходах в 1980 р. збільшився порівняно з 1952 р. відповідно в 3, 2,3 і 2,5 рази.

Це підтверджує і робота японського вченого Х. Такацуки, яка присвячена вивченню складу ТПВ. Учений розглядає результати досліджень у м. Кіото (Японія), з яких випливає, що 60% всього обсягу відходів складають дрібна тара і пакувальні матеріали, з яких дві третини припадає на упакування харчових продуктів. У перерахунку на масу, пакувальні матеріали займають набагато меншу частку в загальній кількості відходів у порівнянні з залишками харчових продуктів і боєм скла.

Відзначається, що в масштабах країни спостерігається безупинне збільшення паперових і пластикових пакувальних матеріалів, що ускладнює збір і переробку цих матеріалів. Цей аспект розглядається у науковій роботі О.Н. Калініхіна та М.Є. Краснянського [3, с.20], в якій проведено ґрунтовні дослідження складу побутових відходів великих міст України та аналіз факторів, що впливають на обсяги їх утворення.

Особливо значущою, щодо вивчення складу ТПВ видається робота дослідника Ф.В. Стольберга, в якій подано морфологічний, фракційний і хімічний склад ТПВ. Наводиться, також, детальна характеристика їхніх фізичних, абразивних, корозійних і теплотехнічних властивостей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом, щодо проаналізованого вище напрямку в розгляді проблеми ТПВ, слід відзначити його обмеженість, оскільки він не відображає в повній мірі негативного впливу побутових відходів на навколишнє середовище, а, здебільшого, присвячений статистичному вивченню проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є визначення місця екологічного оподаткування в сфері поводження з відходами та обґрунтування засад використання та знешкодження ТПВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність проблеми боротьби з відходами та негаразди із застосуванням екологічних податків в Україні змушують звертатись до досвіду країн, де застосування таких податків є успішним.

Тверді побутові відходи є продуктом сфери споживання, що утворюються в результаті побутової діяльності населення. До них відносять вироби і матеріали непридатні для подальшого використання в побуті. Це відходи, що накопичуються в житловому фонді, установах, закладах суспільного призначення (школах, видовищних і дитячих установах, готелях, їдальнях і т.п.).

Згідно з наказом №54 державного комітету будівництва архітектури і житлової

політики України від 21.03.2000: "тверді побутові відходи (ТПВ) – відходи, які утворюються в процесі життя і діяльності людини і накопичуються у житлових будинках, закладах соціально-побутову, громадських, навчальних, лікувальних, торговельних та інших закладах (це харчові відходи, предмети домашнього вжитку, порох, опале листя, відходи від прибирання і поточного ремонту квартир, макулатура, скло, метал, полімерні матеріали тощо) і не мають подальшого використання за місцем їх утворення" [4, с.5-8].

Законодавство про відходи складається із законів України:

- "Про охорону навколишнього природного середовища";
- „Про відходи”;
- "Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення";
- "Про поводження з радіоактивними відходами";
- "Про металобрухт";
- Кодексу України про надра та інших нормативно-правових актів.

На теперішній час створилися сприятливі нормативно-правові та економічні умови для розширення збирання і заготівлі відходів як вторинної сировини, передусім залишкових продуктів кінцевого споживання: макулатури, сировини полімерної вторинної, відходів деревини та ін. Це сприяє розширенню їх використання в майбутньому, оскільки їх ресурсний потенціал повністю не задіяний.

Поряд з розширенням традиційних напрямів використання цих видів вторинної сировини передбачається розвиток нових інструментів поводження з ТПВ, одним з них може бути саме екологічне оподаткування.

Екологічні податки, що застосовуються у світі, відповідно до бази оподаткування, можна поділити на дві великі групи:

1. Податки за забруднення,
2. Податки на продукт.

Податки за забруднення є платежами за кожну фізичну одиницю забруднення, що потрапляє у довкілля. Наприклад, в Україні стягується плата за кожну тону відходів, що захоронюється на сміттєзвалищах (полігонах твердих побутових відходів). При цьому враховуються не лише маса, але й інші характеристики відходів – небезпечність відходів, характер розташування та обладнання полігону твердих побутових відходів тощо.

Податками на продукт називають податки, що стягуються з одиниці готової продукції, яка на одному з етапів свого життєвого циклу призводить до забруднення довкілля. Податки на продукт стягуються з автомобільних шин, батарейок та акумуляторів, миючих засобів, пластикової упаковки та багатьох інших товарів.

Яскравим прикладом створення ефективної системи екологічних податків є Данія. Ця країна є одним з визнаних лідерів у галузі застосування екологічних податків для боротьби з відходами [5, с.29-32].

Водночас датська система екологічних податків на відходи є однією з найбільш ефективних у світі. Переконливі цифри: вже у 2000 році на сміттєзвалища було вивезено лише 12,5% відходів, утворених у країні, і ця частка надалі зменшується.

Законом України "Про відходи" термін "відходи" визначено як "будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворюються у процесі людської діяльності і не мають подальшого використання за місцем утворення чи видалення та яких власник повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення”.

Очевидною є низька зацікавленість у переробці, повторному використанні та знешкодженні відходів виробниками. Без відповідно розробленого законодавства та за відсутності механізму застосування примусу до виробника відходів проблема лягає на плечі суспільства.

Такий стан справ не можна вважати нормальним. Він протирічить і здоровому глузду, і міжнародне визнаному принципу "забруднювач платить". Очевидним є неспівпадіння особи (фізичної чи юридичної), що отримує прибуток від певного виду діяльності, в результаті якої утворюються відходи, та особи, що несе збитки від утворених відходів. Подолати таку

невідповідність і покликані екологічні податки.

З моменту впровадження поняття "екологічний податок" точаться дискусії щодо того, які податки можна вважати екологічними. У Європі під екологічними податками розуміють "податок, базою для якого служить фізична одиниця або її відповідник (умовна одиниця), що чинить достовірно встановлений негативний вплив на довкілля" (ОЕСО, 1997; ЄС, 1997; Євростат ЄС, 1997). У різних країнах їх називають по-різному: податками, платежами, платою, зборами і та ін., але насправді це різні назви одного економічного інструменту.

Основною метою впровадження екологічних податків, принаймні декларативною, є досягнення так званої "інтерналізації" зовнішніх витрат виробника відходів. Тобто збитки від утворених відходів, які раніше несло суспільство, перекладаються на самого виробника відходів через систему обов'язкових платежів [5, с.29-32].

Досить часто метою впровадження екологічних податків є отримання коштів на здійснення різного роду екологічних заходів. Деколи екологічні податки використовують для поповнення державного та місцевих бюджетів.

За твердженням Датського агентства охорони довкілля, екологічні податки є найважливішими економічними інструментами боротьби з відходами. До податкових інструментів у Данії відносять податок на розміщення відходів, податки на продукт, а також систему "застава-повернення" – що не має звичного для нас "податкового" вигляду.

Податок на розміщення відходів запроваджений у 1990 році. Цим податком обкладаються усі відходи, що не належать до особливо небезпечних (для них існує окрема система регулювання). Ставка податку різниться у залежності від способу поводження з відходами. Вважається, що найбільш неприйнятним з екологічної та економічної точки зору є захоронення відходів на сміттєзвалищах.

Більш прийнятним є спалювання відходів з отриманням корисної енергії та найкращим — біологічна переробка (компостування). До речі, ставлення до спалювання відходів зараз переглядається у зв'язку з виявленням нових видів негативного впливу сміттєспалення на людину і довкілля.

У відповідності до ступеня екологічної прийнятності способу поводження з відходами і встановлено ставку оподаткування. За кожен тонну відходів, що піддається захороненню на сміттєзвалищах, виробник відходів сплачує 375 датських крон (50,34 євро). За тонну відходів, що спалюються, плата становить 330 датських крон. Податок з відходів, що піддаються переробці, повторно використовуються та компостуються, не стягується.

Основною метою стягнення цього податку є заохочення переробки відходів та впровадження сучасних екологічно прийнятних технологій у сфері поводження з відходами. Податок вважається ключовим економічним інструментом регулювання у сфері поводження з відходами.

Результати застосування податку були досить успішними. Висока частка переробки відходів та зменшення обсягів захоронення відходів пояснюються впливом цього податку.

Поряд із податком на розміщення відходів у Данії діють податки на продукт. Цей вид податків застосовується стосовно багатьох видів продукції, що на одному з етапів свого життєвого циклу перетворюються на відходи, які погано піддаються переробці.

Податок застосовується для спонукання до переходу на менш екологічно шкідливу продукцію, отримання коштів на переробку утворених в результаті споживання продукції відходів. Податки на продукт вважаються досить вигідним для держави податковим інструментом, оскільки не вимагають значних адміністративних витрат. У результаті їх впровадження конкурентоздатність місцевих виробників практично не постраждала [5, с.29-32].

Данія по праву може пишатись своїм досягненням – податком на упаковку. Метою цього податку є заохочення використання багаторазової упаковки, зменшення об'ємів використання одноразової, а отже, і зменшення кількості відходів упаковки. Податок стягується з упаковки, виготовленої із пластмас, скла, металів, картону та композиційних матеріалів, а також сумок та пакетів з пластмас та паперу.

Ставки податку залежать від шкідливості, для довкілля різних видів упаковки: від 0,75 датської крони на 1кг скляної та керамічної упаковки до 30 датських крон на 1кг гнучкої пластикової (відомі наші одноразові пакети). Тож за більш шкідливу упаковку доводиться платити більше.

Податок на продукт застосовується також стосовно хлоровмісних розчинників, що становлять значну небезпеку для довкілля. Його впровадження сприяло скороченню їх використання на 60%.

Податок на нікель-кадмієві батареї має за мету зменшення об'ємів використання та збільшення відновлення нікель-кадмієвих батарейок. Кошти, що надходять від стягнення податку, використовуються для створення та функціонування системи прийому та переробки нікель-кадмієвих батарейок, а також впровадження для їх обігу ще одного цікавого податкового інструменту – системи "застава-повернення".

Ще одним економічним інструментом, що використовується для зменшення обсягів утворення відходів, є система "застава-повернення". Вона застосовується до тари для напоїв, її суть полягає у тому, що при купівлі напою покупець платить певну суму як заставу за упаковку. Повернення тари є умовою повернення застави.

Датська система "застава-повернення" нагадує радянську – з незабутніми пунктами прийому склотари. Датський досвід свідчить про те, що система "застава-повернення" є достатньо життєздатною і її застосування має відчутний позитивний вплив на довкілля. У Данії застава вартість маленької ємності (до 50 млн.) складає 1 крону 25 ере, більших – від 2 крон 50 ере до 4 крон. Повертається 99% тари, середня кількість повторного використання скляної пляшки становить 35-40 разів.

Агентство охорони довкілля Данії особливо наголошує на тому, що висока частка повернення – це істотне скорочення кількості битого скла у громадських місцях, а отже, зниження травматизму населення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Досвід Данії свідчить про те, що екологічні податки можна успішно застосовувати для вирішення проблеми відходів. У 2000 році з 11 млн. 855 тисяч тонн відходів, утворених у Данії, 7 млн. 285 тисяч тонн було перероблено, 3 млн. 64 тисячі тонн було спалено та 1 млн. 489 тисяч тонн було захоронено на сміттєзвалищах. 61,5% перероблених відходів – вагоме екологічне досягнення екологічних податків.

Чинниками, що обумовили високу ефективність екологічних податків стосовно відходів у Данії, є їх наукова обґрунтованість, послідовність здійснення еколого-економічної політики, поєднання з іншими не менш важливими еколого-економічними, адміністративними, правовими та освітньо-виховними інструментами екологічної політики. Враховуючи вищезазначене, необхідно більш ефективно імплементувати цей досвід в Україні, та розробити ефективний механізм впровадження цього інструменту.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2006. – 600 с.
2. Перельгін В. М. Гигиена почвы и санитарная очистка населенных мест / В. М. Перельгін, В. В. Разнощик. – М.: Медицина, 1977. – 198 с.
3. Калинихин О. Н. Исследование ресурсной базы твердых бытовых отходов донецкого региона для разработки новой технологии по их термолитической переработке / О. Н. Калинихин, М. Е. Краснянский // Вестник ДонНТИ. – Донецк. – 2000. – С. 28.
4. Андрусевич Н. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС в сфері охорони навколишнього середовища // Вісник екологічної адвокатури. – 2004. – № 25. – С. 5–8.
5. Павелко А. Екологічні податки як інструменти боротьби з відходами: досвід Данії // Вісник екологічної адвокатури. – 2004. – № 25. – С. 29–32.

РИНКОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

В статті розглядається особливості розвитку аграрних відносин в регіональних економічних системах. Визначено вплив трансформаційних процесів на структурні складові ресурсозабезпеченості сільськогосподарського господарства у виробництві сільськогосподарської продукції в регіонах України.

In the article the feature of development of agrarian relations in the regional economic systems is examined. Influence of transformation processes on the structural constituents of resource supply of agricultural economy in the production of agricultural goods in the regions of Ukraine is certain.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку регіональних економічних систем, особливо важливий диференційований підхід до вирішення конкретних економічних, соціальних, екологічних питань, в залежності від можливостей і особливостей кожного регіону. Тому виняткова увага приділяється особливостям та новим поглядам на розвиток регіональних економічних систем.

В теперішній час питання регіонів, зумовлюють необхідність всебічних досліджень тих процесів, які сприяють розвитку регіональної системи економічних відносин, зокрема в сільськогосподарській галузі, а також розроблення відповідних рекомендацій для забезпечення ефективного здійснення аграрних перетворень в цілому як в країні, так й в регіонах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За роки незалежності України, розвиток аграрних відносин супроводжувався значними змінами форм і методів господарювання, перерозподілом виробничих ресурсів між господарствами різних форм власності, підвищенням ролі дрібнотоварного виробництва. Дослідження в цьому напрямку здійснювались вченими – П.І. Гайдуцьким, В.А. Борисовою, В.М. Гангановим, В.Г. Галанцем, М.Я. Дем'яненко, П.К. Канівським, А.С. Лисецьким, А.Г. Мазуром, П.М. Музикою, В.Я. Месель-Веселяком, П.Т. Саблуком, О.В. Шубравською.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Неврегульованість взаємовідносин між регіонами та центром, а також слабкі міжрегіональні відносини - все це в сучасний час зумовлює і загострює економічну роз'єднаність та сприяє розвитку дезінтеграційних процесів. Велика диспропорція у сфері економічного розвитку регіонів спричинена проблемами, що позначаються на розвитку і становленні аграрних відносин. До них відносять: незадовільний стан інфраструктури, низький рівень пристосування трудових ресурсів до ринкових умов, недостатню підтримку розвитку підприємництва, відсутність інноваційної спроможності підприємств, деградацію навколишнього природного середовища та, як наслідок, низьку інвестиційну привабливість територій. Проте, аграрні відносини – це неподільна, відкрита і одночасно неоднорідна система економічних відносин, оптимальне функціонування якої забезпечує здійснення потреб її суб'єктів та є наслідком результативної віддачі основних її елементів. Ефективне функціонування аграрних відносин забезпечується її рухливою рівновагою, стійкістю і сталим розвитком [1, с.9-15].

Вітчизняна агроекономічна наука ще недостатньо впливає на ринкову трансформацію господарств регіону. Саме тому економічний розвиток регіонів залишається без належного пізнання та осмислення, негативно позначається на результатах господарювання.

Постановка завдання. Визначення, яким чином трансформації у відносинах з приводу землеволодіння та землекористування вплинули на виробництво

сільськогосподарської продукції, товаровиробниками різних форм власності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті трансформаційних процесів перебудувалась структура виробництва, виникли нові, відносно самостійні ланки. Відкрились можливості для дрібного виробництва та індивідуальної трудової діяльності. Поряд з цим зберігаються стійкі і значні розриви в технічному рівні на підприємствах, у різних галузях, регіональних системах. Об'єктивна і всебічна оцінка дії факторів у кожному регіоні визначає специфіку функціонування його економічної системи. Фактори визначають кількісні та якісні характеристики видів господарської діяльності, впливають на її обсяги і напрями. Науково обґрунтоване впорядкування діяльності різних суб'єктів господарювання для досягнення певних цілей є одним з дієвих чинників визначення розвитку системи економічних відносин регіону. Саме це сприяє розвитку регіональних економічних систем з певним характером взаємодії факторів суспільного виробництва.

Україна має сприятливі природні умови для розвитку сільськогосподарського виробництва. Це давній і традиційний вид занять українського населення. Сільське господарство є домінуючою сферою виробництва в одинадцяти регіонах країни. У 2007 році його частка у валовій доданій вартості варіювала у межах від 19,9 відсотка (Карпатський регіон область) до 29,8 відсотка (Подільський регіон).

Загалом Україна є провідною аграрною державою Європи із значними можливостями для подальшого розвитку сільського господарства та перетворення його у високоефективний, експортоспроможний сектор економіки. На нашу країну припадає майже третина запасів чорнозему та 27 відсотків орних земель у Європі (на одну особу в Україні припадає 0,68 гектара орної землі, тоді як у Європі цей показник становить у цілому 0,25 гектара, зокрема у Польщі – 0,3 і Франції – 0,31 гектара) [2, с.40].

Нині для сільського господарства характерні значні регіональні диспропорції, які протягом останніх років набули тенденції до пом'якшення. За роки незалежності в агропромисловому комплексі в усіх регіонах відбувся значний спад, що зумовлено переважно невирішеністю питань власності на землю, значною зношеністю виробничих фондів та складними економічними умовами. Відтак, дослідження проблем становлення аграрних відносин в регіонах має пріоритетне значення для розвитку національної економіки України. Вивчення цього питання так чи інакше спирається на теорію і практику розвитку регіональних економічних систем.

Становлення регіональних аграрних відносин, на думку автора, пов'язано із структурно-функціональним розвитком регіону, тобто :

- має відповідати соціально-економічним цілям національної господарської системи та забезпечувати взаємозв'язок між ними;
- ефективністю використання ресурсного потенціалу та господарювання в межах регіональної економічної системи;
- врахування особливостей, котрі зумовлюють природну диференціацію господарської діяльності в регіональній системі економічних відносин.

Стихійне створення агроформувань без достатнього науково-методологічного, організаційного і фінансового забезпечення не призвело до активізації виробництва. Зміна форм власності не зупинила спаду виробництва сільськогосподарської продукції. В галузевому та регіональному аспектах воно структурно деформовано, розвиток отримали окремі галузі рослинництва, тваринництво продовжує бути збитковим [3, с.111].

Сільськогосподарські підприємства в значній своїй частині є збитковими, або мають низький потенціал економічного зростання. Зауважено, що окрім виявлення основних тенденцій розвитку аграрних відносин в регіональних економічних системах, дослідження впливу структурних змін на становлення аграрних відносин, дає можливість встановити чинники, які можуть збільшити об'єм виробленої продукції, тим самим підвищити рівень товарності сільськогосподарської продукції.

Українські економісти-аграрії неодноразово звертались до аналізу факторів, які забезпечували більш високу стійкість господарств населення в умовах аграрної кризи.

Господарства населення краще використовують надані їм землі та досягають вищих, ніж інші господарства, показників урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності худоби та птиці [4, с.150; 5, с.3]. Як наслідок, вони мають більший вихід продукції в розрахунку на одиницю площі сільськогосподарських угідь. Разом з тим різниця в ефективності використання земель скорочується. Якщо у 2000 році виробництво сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100га сільськогосподарських угідь у господарствах населення перевищувало цей показник по сільськогосподарським підприємствам більш, як у 5 разів, то у 2007 році ця перевага знизилась до трьох. Це сталося через більш швидке зниження показників ефективності використання земель у господарствах населення, що пов'язане із збільшенням площ землекористування за рахунок земель КСП, які характеризуються нижчим виходом продукції в розрахунку на 100га [6, с.56-60]. Ця тенденція зберігається в усіх регіонах.

Зазначимо, що аграрне виробництво являє собою багатоваріантну систему господарської діяльності, яка зумовлена диференціацією природно-кліматичних чинників і неможливістю їх гарантованого прогнозування та передбачення. Це також складний комплекс взаємодії економічних, природно-біологічних й екологічних законів, де для кожного конкретного суб'єкта аграрного виробництва характерні як кількісні, так і якісні свої специфічні та індивідуальні відносини [7, с.5-15].

Хід та ефективність здійснення трансформаційних процесів, на думку автора, висвітлює оцінка аграрного природно-ресурсного потенціалу.

З одного боку, аграрний природно-ресурсний потенціал, його структура, особливості, загальна абсолютна і відносна величина визначаються специфікою та якісними показниками природно-кліматичних, ґрунтових та екологічних умов господарювання, характером, спеціалізацією і концентрацією аграрного виробництва, застосовуваними технікою та технологіями, організацією і рівнем механізації праці, формами власності та господарювання тощо [7, с.10].

З другого боку, від величини аграрного природно-ресурсного потенціалу, якісних характеристик усіх виробничих (природних) ресурсів вирішальною мірою залежать виробничі показники, ефективність функціонування аграрних відносин, продуктивність праці та рентабельність сільськогосподарських підприємств. Отже, проблема оптимальної ресурсозабезпеченості сільськогосподарських підприємств регіонів, фермерських господарств є надзвичайно важливою та актуальною не лише в науковому, а й особливо в прикладному плані. Без її ефективного розв'язання неможливо перевести національну і регіональну аграрну сферу на модель сталого, конкурентоспроможного та екологічного функціонування.

Аграрний потенціал, з точки зору А.Е. Юзефовича [8, с.40], стратегічний ресурс національної безпеки, що вимагає цілеспрямованого на сучасній технологічній основі підходу до його формування. Аграрний ресурсний потенціал - це потенціал суб'єктів господарювання, регіонів та країни, що визначається кількістю, якістю та збалансованістю природних, біологічних, матеріальних та трудових ресурсів, в процесі взаємодії яких реалізується їх інтегральна здатність продукувати відповідні обсяги та види продукції. Аграрний ресурсний потенціал з метою дослідження та здійснення практичних заходів щодо його цілеспрямованого формування та ефективного використання необхідно розглядати як цілісну динамічну систему ресурсів.

Категоріальне поняття «аграрний природно-ресурсний потенціал» у широкому розумінні – це спроможність природних екологічних систем без збитку для функціонально-відтворювальних процесів самовідновлення та самовідтворення виробляти потрібну продукцію та послуги, зокрема продовольство та сировину для харчової та переробної промисловості. У вузькому економічному розумінні аграрний природно-ресурсний потенціал є доступною, на даному рівні розвитку продуктивних та соціально-економічних відносин, сукупністю природних ресурсів [1, с.40-53].

Аграрний природно-ресурсний потенціал регіону має свою структуру. З точки зору

автора, для структури аграрного природно-ресурсного потенціалу характерна наявність компонентної, організаційної, функціональної та територіальної структурної складової (рис. 1).

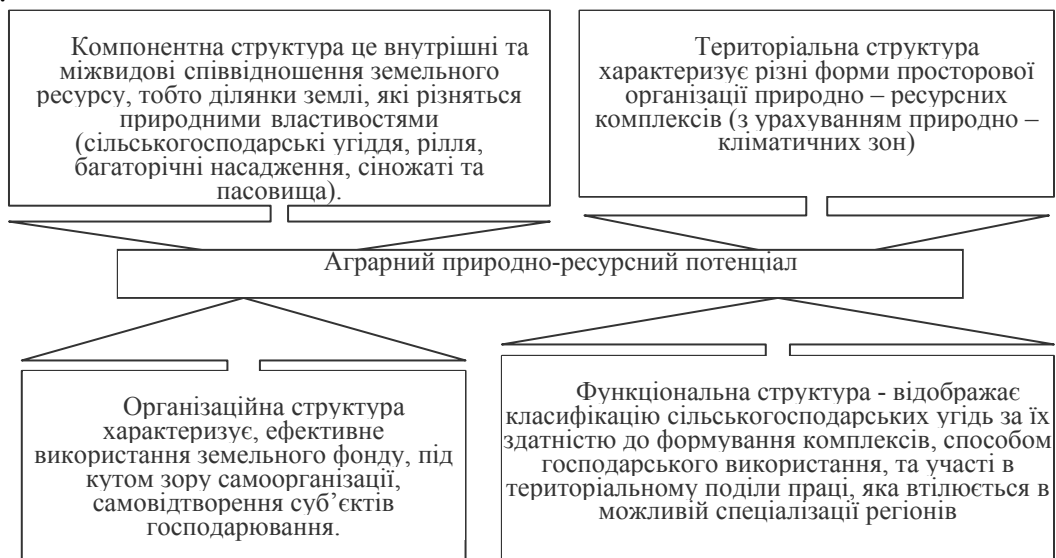


Рис. 1. Структура аграрного природно-ресурсного потенціалу регіону

Територіальне поєднання визначає рівень господарського розвитку того чи іншого регіону, де зосереджені всі умови і основні фактори виробництва сільськогосподарської продукції. На територію регіону інтегрально впливають всі фактори зовнішнього середовища: поверхня землі, геологічна будова, ґрунтовий покрив, густота гідрологічної мережі, кількість сонячного тепла і світла, радіаційний баланс, температурний режим, кількість опадів, газовий склад атмосфери, а також щільність населення і поселенська мережа, наявність сільськогосподарських підприємств, транспортних комунікацій, антропогенне і техногенне навантаження [9, с.9-20].

Територіальне поєднання усіх виробничих ресурсів (природних і економічних) утворює аграрний природно-ресурсний потенціал регіону, в який і входять його структурні елементи – територіальна і компонентна структура. Основними її складовими є населення і трудові ресурси, природні умови і основні виробничі фонди. Тобто, територіальна структура – поєднує зосередження природних і виробничих ресурсів в окремих регіонах і обумовлена тим, що будь-яка виробнича діяльність протікає на певній території, де на неї великий вплив має географічне середовище.

Комплексна взаємодія структурних складових аграрного природно-ресурсного потенціалу регіону сприяє просторовому розвитку галузей аграрного виробництва. Оскільки це впливає на взаємозв'язок галузевих, міжгалузевих і територіально-виробничих комплексів, на зменшення диспропорцій у регіональному розвитку. Взаємозв'язок усіх структурних складових на певній території, визнають територіальною організацією сільськогосподарського виробництва. Особливою ознакою якого є залежність від природно-кліматичних умов та виробничих ресурсів, через те що вони істотно позначаються на розвитку, розміщенні і спеціалізації сільськогосподарського виробництва.

Однак, треба зазначити, що аграрний природно-ресурсний потенціал є не простою сумою віддачі окремих їх видів, а потенціалом усієї системи регіонального природно-територіального комплексу, в якому одні ресурси виступають як предмети праці і засоби виробництва, а інші – як умови [9, с.25-50].

Таким чином, аграрний природно-ресурсний потенціал являє собою комплексне об'єднання природних ресурсів певного регіону, їх якісних та кількісних показників та віддачі кожного з них у виробничий процес.

Показники економічної ефективності використання аграрного природно-ресурсного потенціалу мають комплексний характер: розраховуються на одиницю площі, бо вона є

просторовою базою розміщення продуктивних сил, предметом праці і основним засобом виробництва, необхідною умовою життя і виробничої діяльності населення. Також враховують ефективність використання земельних ресурсів і географічний поділ виробництва по території. Приуроченість господарських і підприємницьких структур до того чи іншого поєднання природних умов і виробничих ресурсів не спостерігається в усіх регіональних системах.

Розвиток одної структурної складової аграрного природно-ресурсного потенціалу не можна повністю компенсувати надлишком розвитку іншої, хоча саме на рівноправності, повному комплексному розвитку усіх структурних складових базується скалярний підхід до оцінки інтегральної структури аграрного ресурсного потенціалу.

Отже, як відмічає М.В. Гладій [9, с.25], аграрний природно-ресурсний потенціал являє собою сукупну інтегральну продуктивність природних засобів виробництва (земельних ресурсів), а також трудових ресурсів, які характеризують показники виходу виробництва валової продукції сільськогосподарського з одиниці земельної площі. Зазначене дає можливість визначити інтегральний індекс аграрного природно-ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва в кожній регіональній системі, для обчислень використані статистичні данні Моніторингу економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК.

Розрахунки здійснено згідно методики, яка запропонована З.В. Герасимчук [10, с.34-42]: для передбачення впливу факторної ознаки необхідно визначити ваговий коефіцієнт. Ваговий коефіцієнт j -ї ознаки визначається експертним шляхом серед n -го числа експертів як середня арифметична з часткових оцінок j -ї ознаки даної n -м експертом:

$$\tilde{k}_j = \frac{\sum_{n=1}^N S_{jn}}{N} \quad (1)$$

де $\tilde{k}_j$ – ваговий коефіцієнт j -ї ознаки ;

S_{ij} – оцінка j -ї ознаки, яку дав n -й експерт;

N – кількість експертів.

Експертні оцінки проводяться групою провідних науковців і спеціалістів-практиків. Результати оцінки дозволяють визначити інтегральні вагові коефіцієнти j -ї ознаки, яка характеризує рівень аграрного ресурсного потенціалу регіонів. Для сільськогосподарської галузі він дорівнює $k_j = 0,1$ [10, с.34-42].

Розрахунок часткових індексів виробництва валової сільськогосподарської продукції на 100 га сільськогосподарських угідь та ефективність використання земельних ресурсів господарствами різних форм власності (сільськогосподарським підприємствами та господарствами населення) в регіонах, розраховуємо за формулою:

$$i_{ij} = k_j \frac{m_{ij}}{m_{\max j}} \quad (2)$$

де i_{ij} – частковий індекс i -го регіону за певний період;

m_{ij} – значення j -ї ознаки для i -го регіону;

$m_{\max j}$ – максимальне значення j -ї ознаки по всіх регіонах;

k_j – ваговий коефіцієнт j -ї ознаки.

Розрахунок інтегрального індексу здійснимо за формулою:

$$I_i = \frac{1}{l} \sum_{j=1}^l i_{ij} \quad (3)$$

де I_i – інтегральний індекс ;

l – кількість показників.

Інтегральний індекс аграрного природно-ресурсного потенціалу, який є вирішальною умовою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, тобто збільшення виходу продукції з одиниці земельної площі, розрахований по вищевикладеній методиці (табл. 1).

За результатами досліджень, автором запропонована шкала кількісного визначення аграрного природно-ресурсного потенціалу за сукупним інтегральним індексом (рис. 2).

Таблиця 1

Сукупний інтегральний індекс аграрного природо-ресурсного потенціалу регіонів України 2000-2007 роки.

Регіон	Сукупний інтегральний індекс аграрного природо - ресурсного потенціалу регіонів України				
	2000	2003	2004	2005	2007
	Інтегральний індекс	Інтегральний індекс	Інтегральний індекс	Інтегральний індекс	Інтегральний індекс
Київський	0,098770	0,095791	0,096098	0,098161	0,096499
Карпатський	0,084863	0,092851	0,092753	0,091562	0,094765
Подільський	0,096013	0,086608	0,087775	0,086782	0,087869
Поліський	0,082700	0,084060	0,084091	0,083260	0,085445
Харківський	0,087870	0,085662	0,086846	0,088591	0,085536
Придніпровський	0,083390	0,080374	0,082674	0,083704	0,082925
Донецький	0,083300	0,078305	0,081917	0,083357	0,079870
Південний	0,085688	0,075600	0,079758	0,077767	0,077843
Північний	0,081085	0,079047	0,078806	0,076696	0,074952

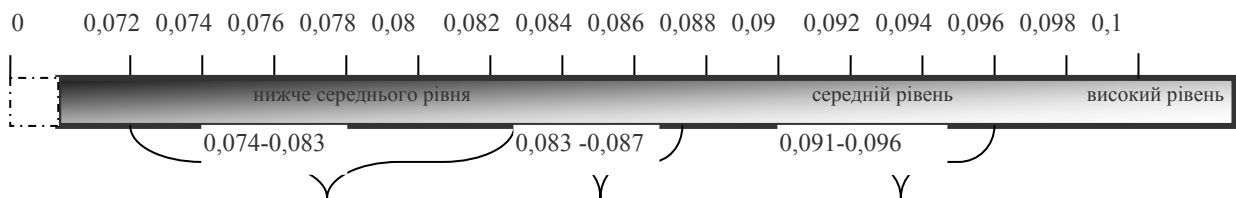


Рис. 2. Шкала визначення аграрного природо - ресурсного потенціалу

Проаналізувавши в динаміці ефективність сільськогосподарського виробництва зазначено, що Київський та Карпатський регіони мають найвищі показники 0,091562-0,096499, тобто середній рівень використання аграрного природно-ресурсного потенціалу. Ця динаміка спостерігається, як на сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення. У Подільському, Поліському, Харківському регіонах, цей показник теж тримається в межах 0,082700-0,087869. У Придніпровському, Донецькому, Південному та Північному регіонах розмір показника коливається в межах 0,074952-0,083357 – нижче середнього рівня. Отже, утворені в результаті аграрної реформи нові господарські формування, є дрібними і ще не можуть задовольняти суспільний попит на сільськогосподарську продукцію. Водночас старі сільськогосподарські підприємства, які втратили 30 відсотків земельних ресурсів, 60 – ресурсів праці та 85 – основних виробничих фондів вже не можуть виконувати цю функцію без належної державної підтримки галузі.

На спад сільськогосподарського виробництва і зниження його ефективності значно вплинуло порушення інтеграційних міжгалузевих зв'язків. За цих обставин новостворені у процесі реорганізації організаційно-правові структури в переробній галузі, які займають монопольне становище, намагаються забезпечити результативність своєї діяльності за рахунок сільськогосподарських товаровиробників, при цьому встановлюючи в односторонньому порядку занижені ціни на сировину [5, с.18]. Ці дії призвели до занепаду сільськогосподарського товаровиробника.

Належить звернути увагу на те, що в ході аграрної реформи відбулися докорінні зміни в сільськогосподарському виробництві між двома основними укладами – великими підприємствами та господарствами населення. Реформування аграрних відносин призвело до перерозподілу земельних ресурсів між сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами і господарствами населення. Якщо у 1990 році сільськогосподарські підприємства використовували 93,5%, а населення – 6,5% сільськогосподарських угідь, у 2007 році – відповідно 57,6 і 34%, а фермерські господарства – 8,4%. При цьому особисті селянські господарства виробили у 2007 році

66,0% валової продукції, у тому числі рослинництва – 61,5% і тваринництва – 72,2%.

Хоча слід зазначити, що історично сформоване регіональне розміщення земель сільськогосподарського призначення обумовлено природно-кліматичними факторами та побудованою сільською мережею. Воно не пов'язано з реформуванням сільськогосподарських підприємств та трансформаційними процесами економіки країни. Отже, найбільшими за площею використовуваних сільськогосподарських угідь є сільськогосподарські підприємства розташовані у Харківському, Південному, Придніпровському економічних регіонах, а найменшими – відповідно у Подільському, Поліському, Карпатському, Північному регіонах [4, с.60-62; 5, с.60]. Проте, взаємозв'язок структурних складових аграрного природо-ресурсного потенціалу визначає закономірність збільшення компенсаційних ознак ресурсної бази. Аграрний природо-ресурсний потенціал є відтворювальною здатністю земельних, водних, лісових та інших видів природних ресурсів виробляти прямо чи опосередковано аграрну продукцію (продукти харчування та продовольчу сировину). Особливе місце тут займають земельні ресурси, родючість яких можна тільки відновити шляхом значних капіталовкладень на одиницю продуктивних угідь. Проте цей процес є надто повільним (за 100 років можна відновити лише 1 см гумусового горизонту) [1, с.37].

Висновки і перспективи подальших розробок. Зазначено, визначальним критерієм становлення сільськогосподарських підприємств є удосконалення та ефективне використання аграрного природо-ресурсного потенціалу, особливо його структурних елементів. Причому це має особливий вплив на вибір методів та засобів при формування аграрного природно-ресурсного потенціалу певної галузі виробництва сільськогосподарської продукції, а також для самого підприємства. Відтак раціональне поєднання його структурних складових позначається на складі ресурсозабезпеченості сільськогосподарського підприємства, адже вони можуть змінюватись під дією якісних та кількісних зрушень як внутрішнього так і зовнішнього середовища.

Література

1. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона: [монография] / Л. М. Кузьменко // НАН України. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2004. – 284 с.
2. Злупко С. М. Наукові основи моделювання розвитку регіональних суспільно-економічних систем / С. М. Злупко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональні суспільні системи: зб. наук. пр./ НАН України, Ін-т регіональних досліджень. Вип. 3 (XLVII). – Львів, 2004. – С. 15–31.
3. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу / О. М. Царенко. – Київ.: Вища школа, 1998. – 276 с.
4. Саблук П. Т. Основні напрямки розвитку високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 60–62.
5. Саблук П. Т. Аграрна економіка і політика в Україні : підсумки минулого та погляд у майбутнє / П. Т. Саблук // [Науково-популярні нариси у 3-х томах]. – К.: ІАЕ, 2001.
6. Олійник Т. Тенденції, фактори та перспективи розвитку господарств різних категорій в аграрному секторі економіки України / Т. Олійник // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 56–64.
7. Трегопчук В. М. Економіко-екологічні проблеми розвитку та реструктуризації регіональних АПК і удосконалення їх ресурсних потенціалів / В. М. Трегопчук, В. П. Прадун // зб. наук. праць НАН України. Ін-т економіки. – Київ, 1997. – С. 5–15.
8. Борисова В. А. Відтворення природного ресурсного потенціалу АПК: економічні аспекти / В. А. Борисова. – Суми: Довкілля, 2003. – 372 с.
9. Гладій М. В. Використання виробничо-ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки України (питання теорії, методології і практики): [монографія] / М. В. Гладій. – Львів, 1998. – 294 с.
10. Герасимчук З. В. Комплексна оцінка рівня сталого розвитку регіонів України / З. В. Герасимчук // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 34–42.

НАПРЯМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТРАНСКОРДОННОМУ РІВНІ

У сучасних умовах економічної кризи особливої уваги потребує забезпечення стійкого розвитку держави в сукупності з гармонійним еколого-економічним розвитком транскордонних регіонів. В умовах євроінтеграції економіки України та оцінки міжнародного співробітництва роль стимулювання природоохоронних заходів зростає як найбільш універсального інструменту. Запропоновано компенсаційні стимули транскордонної охорони довкілля.

In today's economic crisis requires special attention to ensure sustainable development of the state, coupled with ecological and harmonious economic development of cross-border regions. In terms of economy of Ukraine's European integration and evaluation, the role of international cooperation to stimulate environmental action increases as the most universal tool. The article offered compensatory incentives for cross-border environmental protection.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з найбільш актуальних проблем охорони навколишнього середовища є проблема стимулювання природоохоронної діяльності. З точки зору транскордонного характеру еколого-економічні фактори стимулювання мають виконувати функцію міжнародного важеля та розповсюджуватись на територіальний і галузеві рівні. Визначальною особливістю такого підходу є те, що будь-які економічні рішення повинні або давати позитивний екологічний ефект, або бути (як мінімум) екологічно нейтральними, тобто забезпечувати подвійний вигаш – економічний і екологічний. З урахуванням цього особливого практичного значення набуває вивчення проблем ефективного застосування спеціальних еколого-економічних механізмів, безпосередньо спрямованих на досягнення цілей сталого розвитку.

Значна кількість законодавчих та міжнародно-правових актів, що регулюють питання, пов'язані з охороною довкілля в Україні, державне управління на різних адміністративних рівнях у цілому стимулює природоохоронну діяльність традиційними механізмами. Але, якщо ми говоримо про транскордонну охорону навколишнього середовища, то слід поставити акцент на недосконалоості їх застосування, а саме:

- немає послідовності в заходах щодо екологічного реформування;
- недостатня економічна обґрунтованість екологічно безпечної діяльності;
- недостатня узгодженість нормативно-правової бази на державному рівні;
- невідповідність між ступенем транскордонних забруднень і юридичною відповідальністю;
- відсутність нормативно-методологічної бази щодо транскордонної компенсації за забруднення та перерозподіл коштів на природоохоронні заходи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізуючи основні положення ЗУ “Про охорону навколишнього природного середовища” від 25 червня 1991 року № 1264-XI [1], Київської конференції міністрів навколишньої природного середовища «Довкілля для Європи» (2003р.) [2], Всесвітнього Саміту зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі (2002р.), додержання вимог Світової організації торгівлі, положення ряду міжнародних зобов'язань України в області охорони навколишнього природного середовища слід зазначити, що обидва цих документа не акцентують уваги на стимулювання природоохоронної діяльності.

З огляду публікацій останніх років [3, с.467-500; 4, с.153-160] можна зробити висновок що важливим кроком на шляху розвитку природоохоронних стимулів є

впровадження транскордонного компенсаційного механізму.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині немає обґрунтованих пропозицій щодо імплементації економіко-управлінських рішень у розріз транскордонного природокористування.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування компенсаційного механізму як основного еколого-економічного стимулу збереження довкілля.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з кризовою екологічною ситуацією з'явилась необхідність теоретичних розробок та організаційних кроків в формуванні компенсаційного механізму, спрямованого на відновлення ресурсного потенціалу країни. Особливої уваги потребують регіони з високим рівнем техногенного навантаження, а за результатами дослідження до таких регіонів здебільшого належать транскордонні. Тому транскордонне співробітництво як комплекс заходів, щодо подолання негативних наслідків впливу на довкілля являє собою дієвий важіль регулювання співпраці з цього аспекту.

Говорячи про екологічний стан в транскордонному вимірі варто приділити увагу реальній ситуації, що склалась в областях України по найвагомішим показникам техногенного навантаження на довкілля (табл.1), та навести бюджетні данні за областями, що досліджувались (табл. 2).

Таблиця 1

Перевищення норм ГДВ та ГДК за транскордонними областями у 2009 році [5]

Область	Атмосферне повітря	Водні ресурси
	Середньоарифметичний показник перевищення ГДВ від стаціонарних джерел	Середньоарифметичний показник перевищення ГДК від стаціонарних джерел
Одеська область	В 1,3 рази порівняно з 2008р	В 6 разів порівняно з 2008р
Луганська область	В 2,2 рази порівняно з 2008р	В 4 рази порівняно з 2008р
Львівська область	В 1,7 рази порівняно з 2008р	В 3 рази порівняно з 2008р
Волинська область	В 1,2 рази порівняно з 2008р	В 2 рази порівняно з 2008р
Закарпатська область	В 1,4 рази порівняно з 2008р	В 5 разів порівняно з 2008р

Причинами надмірних викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря є: робота підприємств в умовах зношеності основних фондів, не доскональності технологічних процесів базових галузей промисловості, недостатньою забезпеченістю останніх очисними спорудами, для уловлення та утилізації забруднюючих речовин, введенням у дію нових підприємств.

Таблиця 2

Бюджетні данні по транскордонними областями у 2009 році [5]

Область	Надходження до бюджету, тис. грн.		Видатки бюджету, тис. грн.
	Збір за спеціальне використання природних ресурсів	Збір за забруднення навколишнього природного середовища	На виконання природоохоронних заходів
Одеська область	84616,60	3054,30	20269,70
Луганська область	280523,22	62459,93	11557,60
Львівська область	48600,00	10000,00	10000,00
Волинська область	13251,60	912,50	2549,55
Закарпатська область	13500,00	1400,00	1835,30
Всього	440491,42	77826,73	46212,15

З огляду на вищенаведені данні цілком обґрунтованим буде висновок, що природоохоронна діяльність на транскордонному рівні не стимулюється, державні асигнування щодо охорони довкілля не надходять в достатньому розмірі.

Тому актуальним питанням сьогодення є формування транскордонного компенсаційного механізму, як важеля стимулювання природоохоронної діяльності на всіх рівнях ресурсокористування.

Важливим питанням є питання придатності компенсаційного механізму для застосування на різних рівнях господарювання, адже у даній статті розглядається стимулювання охорони довкілля за умови сталого розвитку, що передбачає врахування трьох складових розвитку: соціальну, екологічну та економічну. Слід відзначити, що розглянутий механізм є досить універсальним і може бути застосований у будь-якій діяльності, яка прямо або опосередковано чинить вплив на довкілля. Але основною умовою придатності виступає не можливість, а ефективність застосування.

У свою чергу, ефективність застосування компенсаційного механізму залежить від рівня його організації з боку держави. Зокрема від проведення детальної попередньої оцінки застосування впровадження, особливо щодо залежності «величина затрат на впровадження - величина зменшення негативного впливу»; забезпечення безумовної адресності отриманих зисків та коштів від введення винятково на природоохоронні цілі; зменшення державних субсидій та дотацій в екологонебезпечні галузі господарства тощо.

Так, Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» [1] компенсацію екологічної шкоди визначено як:

- принцип охорони довкілля;
- гарантію реалізації та захисту екологічних прав громадян;
- обов'язок держави, її органів, підприємств, установ, організацій, громадян-підприємців здійснювати заходи, спрямовані на попередження та ліквідацію наслідків екологічно небезпечної діяльності;
- еколого-економічний засіб впливу на поведінку суб'єктів еколого-правових відносин, зокрема, шляхом здійснення екологічного страхування відповідальності за ризики;
- елемент юридичної відповідальності цивільно-правового характеру за шкоду, заподіяну природним ресурсам, комплексам, ландшафтам, а також життю і здоров'ю людей унаслідок порушення вимог екологічного законодавства.

Авторське бачення поняття «компенсаційного механізму природокористування в транскордонному контексті» – це система законодавчо-нормативного і інституціонального забезпечення дієвості організаційно-економічних інструментів щодо раціонального природокористування на компенсаційній основі.

Формування інституціонального забезпечення його функціонування дозволить удосконалити систему транскордонних компенсаційних розрахунків, що передбачатиме надходження до бюджету транскордонних регіонів на відтворення ресурсного потенціалу держави.

Ще одним критерієм підтверджуючим необхідність інституціональних перетворень є те, що Європейський Союз у межах Європейського інструменту сусідства та партнерства розпочав розподіл першої частини з 202,9 млн. євро, виділених на транскордонну співпрацю. Право отримувати кошти мають організації таких областей: Львівська, Волинська, Чернівецька, Вінницька, Одеська та Закарпатська, а також суміжні області – Рівненська, Тернопільська та Івано-Франківська [6].

В основу екологічної політики ЄС покладено принципи щодо:

- превентивних дій;
- запобігання забрудненню;
- відшкодування збитків, заподіяних навколишньому середовищу;
- “забруднювач сплачує” та ін.

Тому в систему правових засобів попередження та компенсації екологічної шкоди вагома роль відводиться ефективній системі управління природоохоронною діяльністю,

головними напрямками якої мають стати:

- екологічне оздоровлення деградованих природних об'єктів, ландшафтів; відновлення природного потенціалу через ощадливе природокористування, формування національної екологічної мережі;
- охорона довкілля у спосіб екологізації загальних функцій управління державою;
- розвиток національного екологічного партнерства тощо.

Має бути впроваджено й ефективні засоби корпоративного екологічного управління, такі, як екологічне страхування, екологічний аудит, виробничий екомоніторинг тощо. На належний рівень доцільно переводити й діяльність правоохоронних та правозахисних державних органів з підвищення ефективності впровадження та тлумачення правових положень про попередження та ліквідацію екологічної шкоди, розгляду справ про поновлення належного стану довкілля, зокрема, про компенсацію шкоди, заподіяної природним ресурсам, природним комплексам, а також життю й здоров'ю громадян забрудненням та іншим негативним впливом.

Держава має забезпечувати належний рівень екологічної освіти, культури, виховання на засадах національних традицій, народних та канонічних звичаїв. Особливо це має стосуватися посадових осіб відповідних державних установ та органів, керівників господарюючих структур, діяльність яких може негативно впливати чи впливає на стан довкілля.

Висновки і перспективи подальших розробок. Важливою умовою стимулювання природоохоронної діяльності в транскордонному контексті є формування гармонійного інституціонального середовища. В зв'язку з цим, необхідно: налагодити комунікаційні зв'язки між різними сегментами ТКС та ефективної взаємодії між місцевими органами державної влади і представниками бізнес-середовища; центральним органам державної влади розуміти суть та значення ТКС, як важливого напрямку європейської інтеграції нашої держави, яке, подекуди, оцінюється на місцях як фактичне ігнорування транскордонного аспекту міжнародної співпраці регіонів; подолати обмеження щодо використання адміністративних і фінансових важелів органів місцевого самоврядування в Україні, порівняно із сусідніми державами Європи.

Література

1. Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища", N 1264-XII від 25.06.91 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>.
2. Всеєвропейська конференція міністрів навколишнього середовища "Довкілля для Європи" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecoleague.colocall.com/download.php?id=576>.
3. Беленький П. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів: [монографія] / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула // Регіональна політика: методологія, методи, практика. – Львів. – 2001. – 719 с.
4. Кіш Є. Транскордонне співробітництво і регіональна політика Європейського Союзу / Кіш Є.; за ред. С. Максименка та І. Студеннікова. – К.: Логос, 2000. – 224 с.
5. Офіційний сайт Міністерства охорони навколишнього природного середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/cgi-bin/go?page=10&type=left>.
6. ЄС виділив 202,9 млн. євро на транскордонну співпрацю із організаціями Західної України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.com.ua/ua/news/2010/04/13/224565>.

ЕКОЛОГІЧНІ ЕКСТЕРНАЛІЇ ПРОДОВОЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті на прикладі продовольчого комплексу розглянуто виникнення позитивних та негативних екстернальних ефектів. Виділено можливі напрями економічних дій, що потенційно здатні виявитися в очікуваних екологічних результатах (анти-результатах). Розроблено алгоритми розрахунку внутрішніх і зовнішніх екстернальних витрат, що виникають в аграрному та переробному секторах.

The article is concerned with the emergence of positive and negative externality effects in the food complex. There are identified the possible areas of the economic activities, which have the potential to appear in the expected ecological results (or anti-results). Also the main algorithms of calculation as for externality costs, so for agricultural and processing sectors are elaborated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Продовольчий комплекс слід розглядати як область виникнення протилежних екологічних ефектів. Суть останніх полягає в прояві очікуваного екологічного результату (антирезультату) в тому чи іншому секторі продовольчого комплексу, обумовленого реалізацією виробничих та/або екологічних програм. Виникають, так звані, міжсекторальні екстерналії, що в класичному трактуванні є видами додаткової економії або додаткових витрат, які не залежать від діяльності даного підприємства (сектору), але впливають на результати цієї діяльності.

По суті, міжсекторальні екстерналії в окремих випадках можна розглядати як альтернативні варіанти рішення екологічних проблем, що мають високу економічну та екологічну ефективність. У сучасних умовах пошук подібних варіантів можна розглядати як достатньо перспективний напрямок наукових досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Суттєвий зміст екстерналій, їх види, проблема прояву і компенсації зовнішніх ефектів розглянуто в роботах О.С. Головчика, О.Р. Губановой, С.І. Жука, Р. Дорнбуша, Н.С. Овчіннікової, Н.В. Чернявської та ін. авторів. Особливий інтерес викликають екологічні екстерналії. Виникненню негативних ефектів та шляхам їх подолання присвячено роботи економістів-екологів, а саме О.Ф. Балацкого, К. Гофмана, В.В. Данілова-Данільяна, Н.В. Пахомовой, К.К. Рихтера та інших представників наукових шкіл з економіки природокористування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Екологічні екстерналії мають, найчастіше, могутній негативний зовнішній ефект, їх важко визначити і зміряти. Помітимо, що аграрний і переробний сектори продовольчого комплексу дійсно активно продукують негативні зовнішні ефекти, що обумовлює вагомий негативний вплив на природне середовище.

Об'єкти господарювання вказаних секторів, продовжуючи нарощувати тиск на середовище, передають всі витрати по подоланню наслідків іншим секторам або об'єктам, не несучи при цьому ніяких додаткових витрат. В той же час не менший вплив інших галузей відчуває агропродовольчий сектор економіки. Кількісна міра цього впливу повинна бути визначена.

Постановка завдання. Завдання полягає у визначенні позитивних та негативних ефектів, які продукує та отримує продовольчий комплекс України, розробці алгоритму розрахунку внутрішніх та зовнішніх екстернальних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно прийнято розглядати питання екологізації в контексті взаємозв'язків «природний ресурс – продукт (результат)». Звернемося до рис. 1. Профіль рис. 1 відображає взаємозв'язок ресурсної і продуктової

складових функціонування продовольчого комплексу. Як видно, продовольча забезпеченість населення формується як за рахунок власного виробництва продовольства, так і за рахунок імпорту. Існуючі щорічні втрати розглядаються як звичний елемент традиційного аграрного виробництва і компенсуються нарощуванням виробництва та імпортом, збільшуючи при цьому ресурсну складову.

Зростання ресурсної складової супроводжується зростанням антропогенного навантаження на середовище. Зниження цього навантаження і є головна задача природоохоронної політики. Варіанти зниження навантаження на середовище розглядають, як правило, у взаємодії ресурсів на вході в систему продовольчого комплексу з ресурсами – на виході з неї.

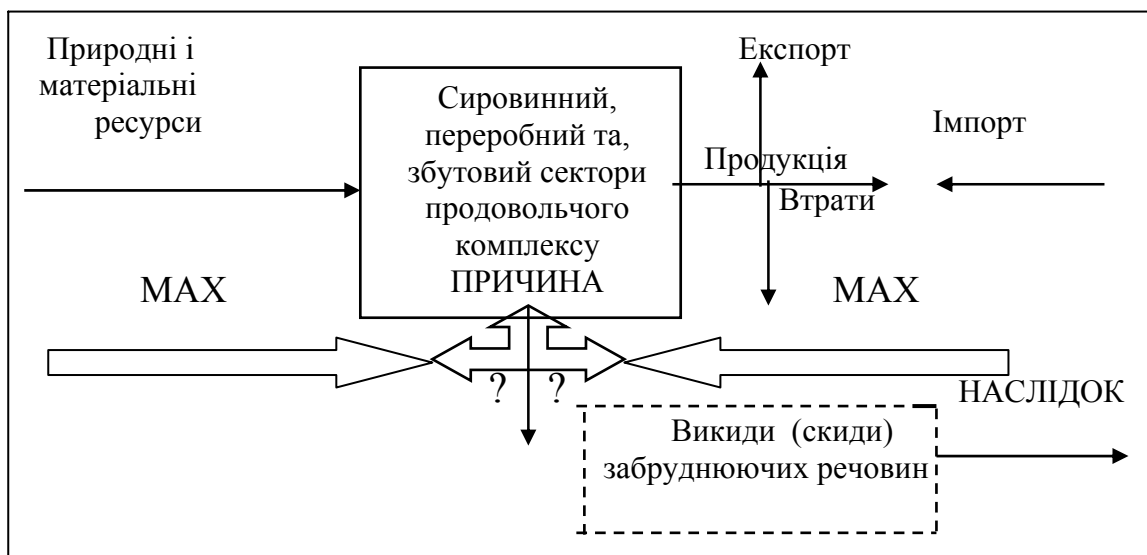


Рис. 1. Ресурсно-результативна суперечність розвитку продовольчого комплексу

Тим часом ця взаємодія здійснюється усередині системи. Саме тут і слід шукати рішення проблем екологізації і створення позитивних екологічних екстерналій. Помітимо, що точки, в яких створюються зовнішні ефекти можна розглядати як донорів екстерналій, а точки, які їх сприймають – реципієнтами екстерналій. Розглянемо варіанти, при яких такими точками, тобто донорами і реципієнтами виступлять сектори продовольчого комплексу.

Використовуючи класифікацію екстерналій, що склалася [1, с.26-27], спробуємо вичленувати можливі напрями економічних дій, які потенційно здатні виявитися, хоча б частково, в деяких екологічних ефектах. Враховуючи специфіку даного сектора економіки, розподілимо можливі зовнішні ефекти не тільки по характеру їх дії на реципієнтів, але і по масштабності дії, виділяючи глобальні, часові (темпоральні), міжсекторальні, міжрегіональні і локальні екстерналії (рис. 2, 3).

Розглядаючи продовольчий комплекс як донора і реципієнта, виділимо реальний продовольчий комплекс, що включає власне продовольчий комплекс (сільське господарство – СГ; сектор харчової і переробної промисловості – ХПП; сектор зберігання – ЗБ; сектор оптово-роздрібної торгівлі – ОРТ) і сукупність підприємств інфраструктурного сектора (виробництво техніки і устаткування – ВТУ; виробництво кормів – ВК; виробництво засобів захисту рослин – ВЗЗР; виробництво добрив – ВД).

Подібний підхід дозволить наочно представити загальне проблемне поле екологізації продовольчого комплексу, процес формування внутрішніх витрат підприємств і екстернальних витрат, визначити алгоритми їх розрахунку, оцінити напрями управлінських дій. Як правило, негативні зовнішні ефекти, показано на рис. 2 і рис. 3, у практиці не враховуються суб'єктами господарської діяльності, їх продукує. Ця практика загальновідома, навіть, якщо реалії вимагають не економити на природоохоронних заходах.

У цьому випадку невраховані внутрішні витрати збільшують витрати інших господарюючих суб'єктів.

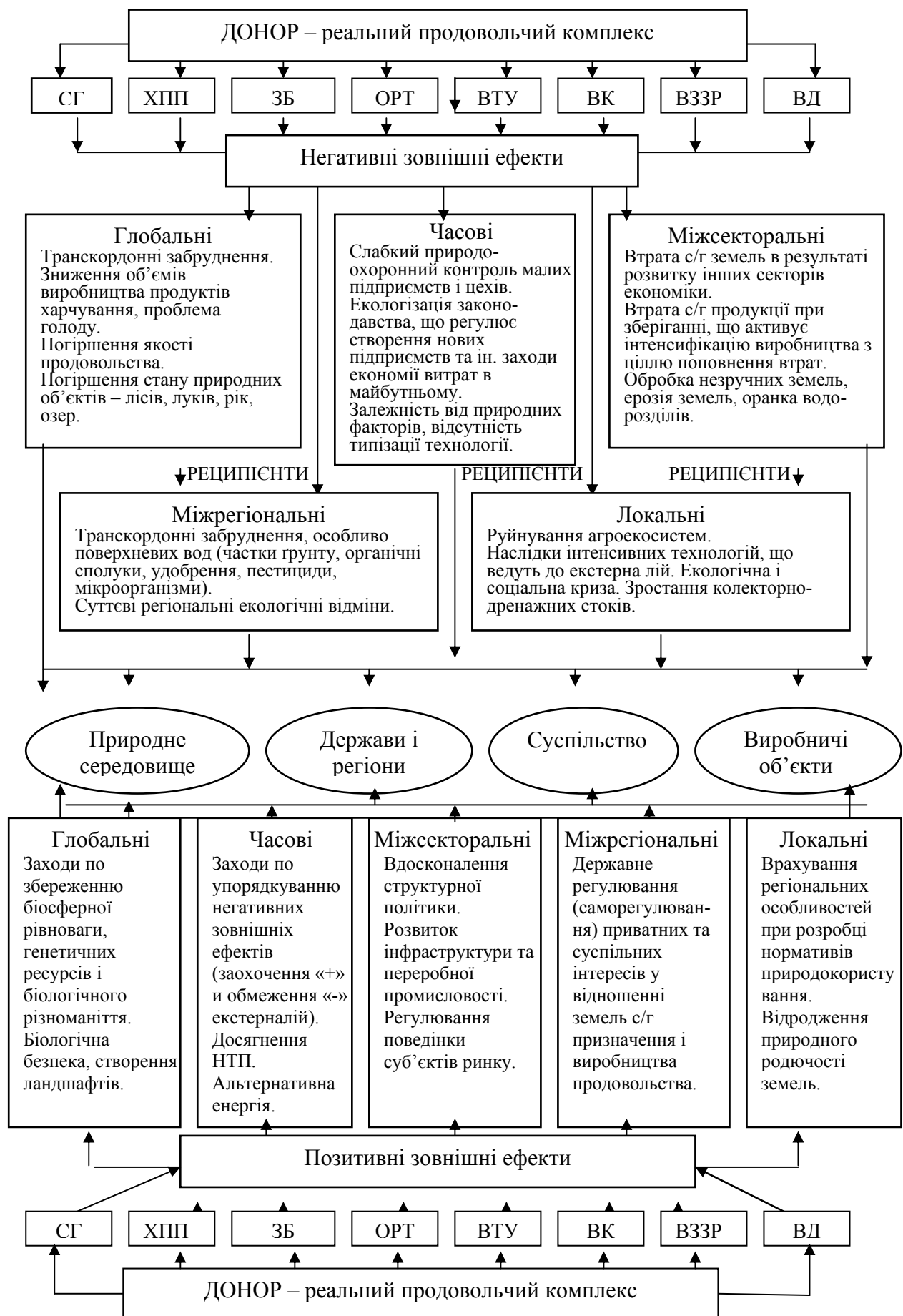


Рис. 2. Співвідношення і взаємодія зовнішніх екологічних ефектів, що продукуються продовольчим комплексом (ПК-донор)

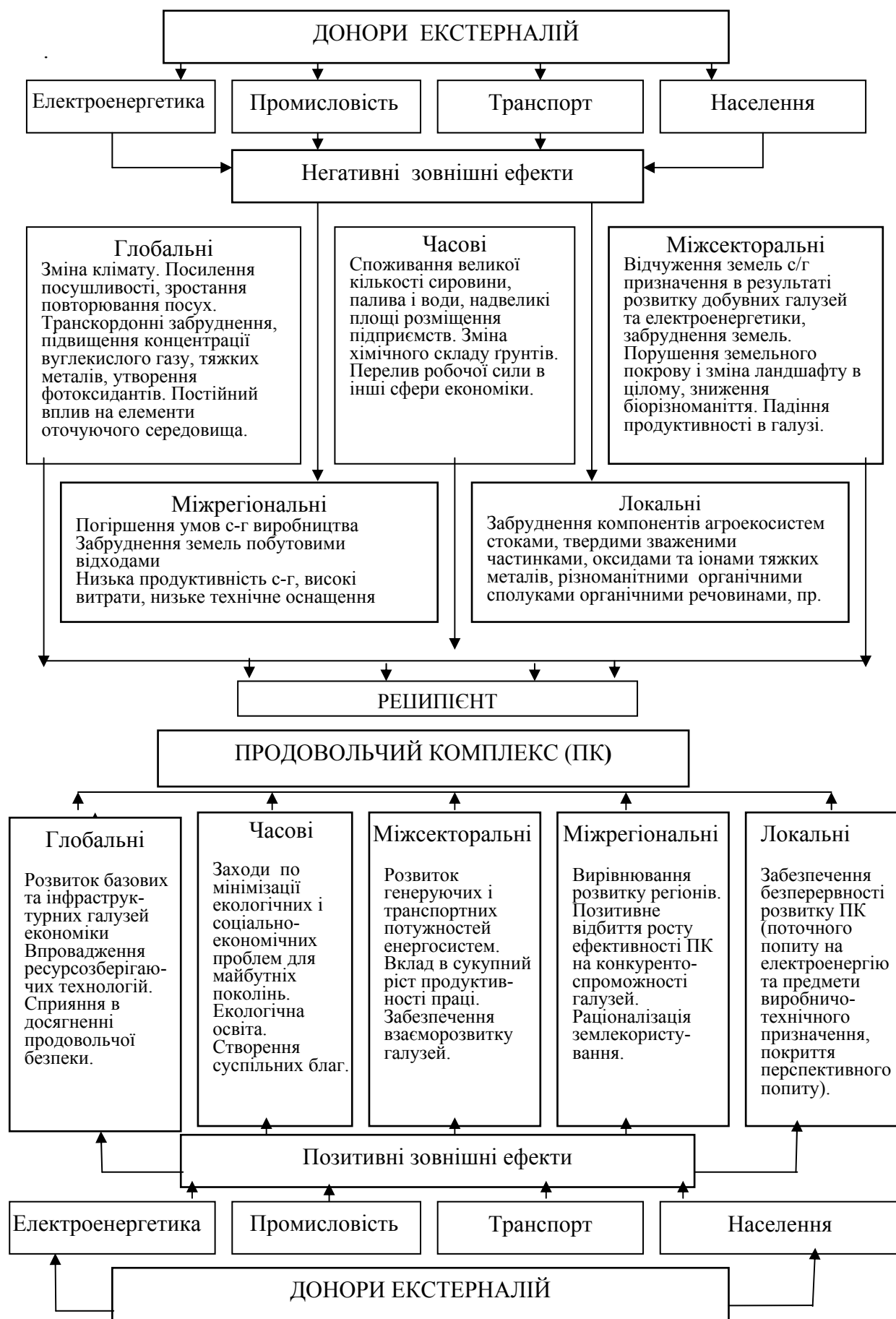


Рис. 3. Співвідношення і взаємодія зовнішніх екологічних ефектів сприйнятих продовольчим комплексом (ПК-реципієнт)

Наслідки негативних екстернальних ефектів, ті, що реалізуються через зростання цін і негативні дії середовища на людину приводять, зрештою, до зростання суспільних витрат і необхідності врахування їх в ціні продукції.

У теоретичному плані ця проблема розробляється, але в практичних підходах існують відомі труднощі в оцінці екстернальних витрат. Наприклад, стосовно підприємств продовольчого комплексу достатньо важко виконати економічну оцінку втрати родючості ґрунтів, збитку здоров'ю населення від споживання неякісних продуктів харчування, розрахувати вартість природного ресурсу з урахуванням його екологічного стану. В рівній мірі складнощі виникають і при оцінці збитку агроєкосистемам, нанесеного їм іншими секторами економіки. Безумовно, в теорії сформувалися певні підходи до кількісних оцінок цих явищ, є вдалі приклади локальних оцінок. Але в масштабі країни, а тим більше в глобальному вимірі, коли від наслідків деградації середовища страждають всі країни, незалежно від ступеня розвитку продуктивних сил, добитися такого масштабного перерозподілу суспільних витрат можливо тільки на основі реалізації методів, способів і підходів, що регулюють стихійні ринкові механізми.

Мета такого регулювання – мінімізація, а по можливості – запобігання збитку природі і суспільству. Ринковий принцип господарювання, що зводиться до отримання максимального прибутку і мінімізації витрат будь-якою ціною стає на даному етапі розвитку суспільства неприйнятним. Сучасний підхід повинен ґрунтуватися на прагненні до зниження витрат шляхом емісії позитивних екстерналій, націлених не тільки на миттєвий результат, але і на запобігання можливим витратам в майбутньому. Простіше кажучи, суб'єкти економічних відносин повинні бути орієнтовані на недопущення виникнення збитку середовищу, що в майбутньому максимально усуне втрати, пов'язані з втратою середовищем своїх якостей. Для цього кожен суб'єкт господарювання, діяльність якого зв'язана з використанням елементів природного капіталу, повинен нести додаткові витрати, що дозволяють в одних випадках зберегти середовище, в інших – виробити якісніший продукт (наприклад, продовольство), а краще – і те і інше разом. Проте однаковий стиль господарської поведінки повинен досягатися різними шляхами. Втім, вони і не можуть бути єдиними для всіх. Інакше боротьба за охорону природи приведе до скорочення споживання, неможливості виробляти необхідні товари і економічним втратам суспільства в цілому.

Таким чином, головна задача сучасних підходів до управління природним середовищем і формування екологічної політики полягає в створенні умов, що мінімізують негативні ефекти і максимізують позитивні досягнення у області господарської практики і природокористування за допомогою мотивації відповідних інтересів суб'єктів господарювання. Значення цієї мотивації полягає в досягненні максимального ступеня безпеки виробництва і насиченні ринку екологічно чистою або одержаною за допомогою використання екологоорієнтованих технологій безпечною продукцією, що відповідає запиту суспільства. В цьому випадку конкурентоздатною буде та продукція, у якій співвідношення ціна-якість-безпека буде оптимальною, а основною конкурентною перевагою стане екологічна чистота і якість.

Для підтвердження правомірності приведених міркувань, звернемося до формалізованого представлення ситуації. Припустимо, що такий методологічний підхід до раціонального формування суспільних витрат має дуже завищені вимоги до виробника і вимушує його нарощувати «необґрунтовані» витрати. Розглянемо ситуацію традиційної господарської діяльності в межах продовольчого комплексу України.

Теоретично будь-який забруднювач природного середовища зобов'язаний нести всі витрати по її відновленню і має право відшкодовувати свої внутрішні витрати за допомогою включення цих витрат в ціну на продукцію або послуги. На практиці цього не відбувається.

Економічна оцінка збитку навколишньому середовищу (Еоз) від функціонування підприємств агровиробничого сектору може бути виражена сумою внутрішніх витрат підприємств (Ввнтр) і зовнішніх витрат (Взншн) (грн.), які вимушені нести реципієнти.

$$E_{оз} = E_{внтр} + E_{зншн}$$

Спробуємо оцінити вказані витрати на прикладі аграрних і харчових (переробних) підприємств.

1. Аграрні підприємства. А. Рослинництво

Аналіз публікацій свідчить, що переважна більшість сільськогосподарських підприємств не орієнтована навіть на короткостроковий горизонт планування екологоорієнтованої діяльності. І це в той час, коли стан природно-ресурсного потенціалу вимагає негайної мінімізації питомого і валового впливу на компоненти навколишнього середовища. Багато в чому це пов'язано з наростанням збитку, обумовленого традиційною господарською діяльністю. Виходячи з цього внутрішні витрати аграрного підприємства, обумовлені збитком, що наноситься компонентам природного середовища, включатимуть складові, які кількісно відображають цей збиток.

Зокрема аграрне підприємство, що виробляє продукцію рослинництва, теоретично повинне нести витрати по запобіганню втрати ґрунтами родючості ($E_{вр}$), забруднення ґрунтів ($E_{г}$) з метою здійснення відтворювального процесу. Також збиток повинен включати упущену вигоду у вигляді втрат при зберіганні ($E_{зб}$), а також недоотриманій продукції ($E_{пн}$) в результаті виведення земель з обороту і зниження їх якості. Таким чином, $E_{внтр}$ можуть бути розраховані по формулі (грн.):

$$E_{внтр} = E_{вр} + E_{г} + E_{зб} + E_{пн}$$

Екстернальні витрати розрахувати достатньо складно, оскільки необхідно визначити основних реципієнтів, оцінити форму і достовірно розрахувати кількісне значення проявленого негативного ефекту, оцінити виникаючі чинники невизначеності.

Традиційні агротехнології, як відомо, ведуть не тільки до забруднення одержуваної продукції хімічними речовинами, істотним втратам сільськогосподарської продукції і погіршенню здоров'я населення. Тому правомірно буде у складі зовнішніх витрат врахувати саме ці складові, тобто:

$$E_{зншн} = E_{озд} + E_{озопв} + E_{озопс} + E_{оздг} + E_{оато},$$

де $E_{озд}$ – економічна оцінка збитку від захворюваності дітей (грн.);

$E_{озопв}$ – економічна оцінка збитку від захворюваності осіб працездатного віку (грн.);

$E_{озопс}$ – економічна оцінка збитку від захворюваності осіб пенсійного віку (грн.);

$E_{оздг}$ – економічна оцінка збитку домогосподарствам як суб'єктам економічних відносин (грн.);

$E_{оато}$ – економічна оцінка збитку адміністративно-територіальним одиницям в результаті захворюваності населення (грн.).

Б. Тваринництво.

За останні роки в Україні після реконструкції і будівництва введено в дію 288 тваринницьких ферм і комплексів, зокрема 45 – молочних, 15 – по виробництву яловичини, 170 – свинокомплексів і 57 – птахо-комплексів [2]. Ці тенденції зберігатимуться в Україні, оскільки комплекси дозволяють реалізувати переваги крупного господарства. Тим же шляхом прямує Росія, де діє національна програма по формуванню крупних тваринницьких комплексів, в Білорусії їх будівництво стимулюється видачею практично безкоштовних кредитів.

Але при цьому розвиток товарного тваринництва пов'язаний, перш за все, з могутнім забрудненням природного середовища стічними водами, викидом в атмосферу мікробних тіл, аміаку, азоту, сірководню, органічних кислот і кормового пилу. Крупні тваринницькі комплекси продукують щодоби 2-3 тис. тонн відходів життєдіяльності тварин, які ці господарства не встигають переробити. В результаті навколо тваринницьких комплексів, незалежно від розміру утворюються гнойові болота, що забруднюють атмосферу, поверхневі і підземні води в радіусі 5 км. Вивіз відходів на поля викликає деградацію ґрунтів. Таким чином, внутрішні витрати природоохоронного характеру підприємства формуються як

наслідок його діяльності по традиційній переробці і складуванню відходів, накопичення яких обумовлене промисловим утриманням сільськогосподарських тварин (Впв). Окремі господарства практикують отримання біогазу як продукту анаеробного бродіння гною або пташиного посліду, несучи при цьому відповідні витрати (Впбг). Також в Україні застосовується нова енергозберігаюча технологія переробки органічних відходів в біодобрива, які характеризуються доступністю, збалансованістю, високим рівнем гуміфікації органічної речовини (Впбд) [3; 4]. У разі впровадження подібних технологій внутрішні витрати підприємства, що спеціалізується на виробництві тваринницької продукції можуть бути розраховані по формулі:

$$В_{внтр} = В_{пв} + В_{пбг} + В_{пбд}$$

Натуральні і економічні оцінки збитку від забруднення середовища в результаті функціонування крупних тваринницьких комплексів (100 тис. і більш голів) були зроблені ще в період їх активного функціонування. Виходячи з цього, зовнішні (екстернальні) витрати можуть бути розраховані по формулі:

$$В_{звнш} = \sum_{n=1}^N [(П_{еозв} + П_{еоза}) \times Ч_n] + Е_{оззр} + Е_{оаес} = \sum_{n=1}^N [(П_{еозв} + П_{еоза}) \times Ч_n] + Е_{оззр} + Е_{опу} + Е_{озбр},$$

де $П_{еозв}$ – питома (з розрахунку на 1000 голів) економічна оцінка збитку від забруднення водних джерел (внутрішніх або зовнішніх);

$П_{еоза}$ – питома економічна оцінка збитку від забруднення атмосфери викидами тваринницьких комплексів;

$Ч_n$ – чисельність товарного поголів'я тварин (птиці) в регіоні;

N – кількість видових груп сільськогосподарських тварин і птиці (ВРХ, свині, вівці, птиця), що становить чисельність поголів'я товарних господарств;

$Е_{оззр}$ – економічна оцінка збитку від загибелі риби в результаті попадання у водоймище стоків тваринницьких ферм;

$Е_{оаес}$ – економічна оцінка збитку агроєкосистемі регіону;

$Е_{озпз}$ – економічна оцінка зниження продуктивності землекористування в результаті можливого забруднення земель стоками з тваринницьких ферм;

$Е_{опу}$ – економічна оцінка пасовищних угідь, втрачених в результаті безсистемного випасу худоби;

$Е_{озбр}$ – економічна оцінка збитку від зниження біологічної різноманітності.

2. Харчові і переробні підприємства.

Цей сектор продовольчого комплексу розглядається як один з основних забруднювачів природного середовища. З тисяч підприємств і цехів по переробці сільськогосподарської сировини активно функціонують 122 цукрові заводи (з 192 офіційно зареєстрованих), близько 65 крупних м'ясопереробних підприємств, більше 2 тисяч малих цехів по виготовленню м'ясної продукції, близько 300 молокозаводів, 400 виробників соків, нектарів, напоїв, понад 500 виробники плодоовочевих консервів.

Викиди підприємств переробного сектору складають витрати по утилізації виробничих (викиди, скиди) ($В_{увв}$) і технологічних відходів від переробки рослинної і тваринної сировини ($В_{утв}$), а також платежі підприємства за викиди і скиди забруднюючих речовин ($П_{вс}$) (грн.). Таким чином, внутрішні витрати підприємства можуть бути розраховані по формулі:

$$В_{внтр} = В_{увв} + В_{утв} + П_{вс}$$

Оскільки і виробничі і технологічні відходи практично повністю поступають в зовнішнє середовище, остільки вартісну оцінку цього впливу можна вважати суспільними витратами, тобто зовнішніми витратами. Перша складова цих витрат може бути визначена як вартісна оцінка завданого збитку компонентам природного середовища (атмосферне повітря і водні джерела – $Е_{озав}$ і $Е_{озвд}$).

Розрахунок другої складової може бути аргументований таким чином. Як відомо, переробка сільськогосподарської сировини супроводжується великим об'ємом відходів (Ов), кількість яких може бути розраховане як:

$$Oв = [(1 - Kк) \times Oсп] = [(1 - Oвп / Oсп) \times Oсп] - Kзв$$

де $Kк$ – коефіцієнт конверсії сировини;

$Oвп$ – об'єм виробленої продукції в натуральному вимірюванні;

$Oсп$ – об'єм сировинних ресурсів, що поступили в переробку в натуральному вимірюванні;

$Kзв$ – кількість зворотних відходів в натуральному вимірюванні.

Таким чином, зовнішні витрати (Взншн) можна розрахувати по формулі:

$$Взншн = \sum_{n=1}^N \sum_{m=1}^M Eозав + Eозвд + \sum_{k=1}^K Oв \times Цмв$$

де $Цмв$ – ціна можливого використання (утилізації) технологічних відходів відповідного вигляду;

N – кількість підгалузей в секторі переробки продовольчого комплексу;

M – кількість підприємств в галузі;

K – кількість видів (груп) відходів.

Таким чином, очевидна необхідність усунення негативних зовнішніх ефектів. Фахівці вважають інтерналізацію можливим шляхом переведення зовнішніх витрат підприємств у внутрішні витрати. Вибір ефективних інструментів інтерналізації є складним прикладним завданням. Економічна теорія та екологічне право розглядає можливість використання інституту екологічної відповідальності, екологічного страхування, включення до загального складу витрат підприємств витрат природоохоронного призначення, додаткові витрати на компенсацію збитку від цих екстерналій [1, с.28; 5, с.11]. Кожен з цих шляхів характеризується певною невизначеністю. Автор вважає за доцільне перехід до екологізації виробництва та стимулювання цього процесу шляхом впровадження механізму технічного регулювання, а також економіко-організаційного та адміністративного механізмів. Співвідношення між ними визначається задачами розвитку продовольчого комплексу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Порівняння внутрішніх і зовнішніх витрат підприємств продовольчого комплексу свідчить про істотне перевищення екстернальних витрат, обумовлених негативними зовнішніми ефектами. Цей збиток знаходиться або поза зоною можливої компенсації, або набагато вище, ніж суми відшкодування збитку. Саме на ліквідацію цих прорахунків повинен бути орієнтований механізм екологічного управління продовольчим комплексом.

Література

1. Чернявская Н. В. Необходимость и возможность интернализации экологических экстерналий / Н. В. Чернявская // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – № 29 (130). – С. 25–31. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/130/vcsu08_29.pdf.
2. Паспорт молочной отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mtattmilk.gov.ua/passport/index.php>.
3. Биодоброения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zjrgbiogas.ru/biblioteka/bioudobrenie>.
4. Родина Е. М. Использование эмиссий метана из отходов для получения биогаза / Е. М. Родина, Ш. А. Ильясов, З. А. Абайханова // Вестник КРСУ. – 2003. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2003/v6/aou.html>.
5. Пахомова Н. В. Право и экономика охраны окружающей среды как новое научное направление / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер // Экономика, экология, право: от научных исследований до применения методов активного обучения: материалы Международ. науч.-метод. семинара (Волгоград, 26-27 сент. 2002 г.). – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 120 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sor.volsu.ru/library/docs>.

ІНФРАСТРУКТУРНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТОВАРНИХ РИНКІВ У РЕГІОНІ

У статті розглянуто концептуальні підходи щодо відновлення потенціалу вітчизняного агровиробництва шляхом створення мережі регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції як посередника, що здатний забезпечити належні збутові умови для підтримки розвитку сировинного та виробничого секторів та відтворення інвестованого капіталу.

The conceptual approaches of domestic agroproduction potential renewal by creation of network of agricultural production regional wholesale markets in the role of an effective distributor which is able to provide the proper sale terms for support of the raw material development and recreation of the invested capital are considered in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток товарних ринків є необхідною передумовою для досягнення зростання в реальному секторі вітчизняної економіки, оскільки такі ринки є структурним елементом, здатним забезпечити самовідтворення інвестованого капіталу та забезпечити його приріст. Однак відсутність налагодженого спеціалізованого логістичного ланцюга між всіма секторами товарних ринків, який би надавав можливості організації раціонального товаропотоку від виробників до кінцевих споживачів та ефективного зворотного фінансового потоку, надає особливої актуальності питанню створення та розробки концептуально-методичних основ функціонування ефективного оптового посередника на ринках стратегічно важливих для регіонів країни товарів. З огляду на сприятливі передумови розвитку аграрного виробництва в Україні, доцільним є створення мережі регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції та забезпечення державної підтримки їхнього розвитку як одного з головних пріоритетів на шляху відродження вітчизняного експортоорієнтованого агровиробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання, пов'язані з розвитком ринкової інфраструктури аграрного ринку, знайшли відображення в працях таких науковців, як М. Белявцев, І. Кириленко, Ю. Коваленко, П. Саблук, Л. Шестопалова, С. Черненко та інших вчених. Однак малодослідженими залишаються питання створення та забезпечення ефективного функціонування регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні з урахуванням особливостей перехідного періоду та зарубіжного досвіду, що обумовило вибір напрямку даного дослідження.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Ефективність створення та функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції вже доведена міжнародним досвідом. Також обґрунтовано концептуально-методичні основи реалізації проекту щодо створення мережі оптових агропродовольчих ринків в Україні, про що свідчать нормативно-правове закріплення такого проекту в якості пілотного на території нашої держави та розроблені методичні рекомендації щодо розрахунку техніко-економічних параметрів при будівництві оптових ринків сільськогосподарської продукції. Однак, реалізація даного проекту відбувається досить повільними темпами через відсутність належної організаційно-фінансової підтримки і, головним чином, через нескоординованість дій виконавчої влади на місцевому рівні стосовно даного питання. Тому важливим завданням залишається розробка заходів державної підтримки щодо створення ефективного логістичного ланцюга в просуванні вітчизняної сільськогосподарської продукції на внутрішній та зовнішній ринки та належного відтворення створеної агровиробниками споживчої вартості в якості головного джерела самоокупності інвестованого капіталу.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування ефективності створення в Україні мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції як інфраструктурного елементу фінансово-логістичного ланцюга, що забезпечує в товарних ринках раціональне просування продукції до споживачів та отримання товаровиробниками належного відшкодування створеної споживчої вартості. Також необхідним є визначення заходів державної організаційно-фінансової підтримки реалізації визнаного пілотним в Україні проекту створення ефективного логістичного ланцюга у вигляді мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація системи національного господарювання та форм власності надали представникам всіх видів економічної діяльності свободу вибору та підприємницької ініціативи. Однак різкий перехід від планової системи регулювання до саморегулюючого середовища ринку без належної інфраструктури не дав очікуваних позитивних результатів, а навпаки розставив акценти на користь швидкоокупних високорентабельних видів діяльності, що водночас позбавило можливостей для розвитку реального сектору економіки та призвело до його занепаду. Умови ринкового саморегулювання залишили без підтримки та без належних важелів впливу стратегічно важливі види економічної діяльності, в тому числі і сільськогосподарське виробництво, яке, можна сказати, є спеціалізацією України на зовнішньому ринку.

Дуже важливою на сьогоднішній день є підтримка важливих видів економічної діяльності шляхом ефективної інфраструктурної політики через те, що фактично на сьогоднішній день суб'єкти господарювання поставлені в умови самофінансування власного інвестиційного процесу і найголовнішим джерелом живлення капіталовкладень є виручка від реалізації власної продукції, товарів, робіт, послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в економіку України та Одеського регіону [1; 2; 3]

Інвестиції в основний капітал	Україна				Одеська область			
	2007р.		2008р.		2007р.		2008р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Державний бюджет	10458	5,55	6860,9	3,5	599	5,7	409,1	3,7
Місцевий бюджет	7324	3,89	7056,9	3,6	208	1,98	176,9	1,6
Власні кошти	106520	56,51	117027,2	59,7	5621	53,5	7054,0	63,8
Іноземні інвестиції	6660	3,53	6076,8	3,1	288	2,74	176,9	1,6
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	8549	4,54	9801,3	5	504	4,8	884,5	8
Кошти населення на будівництво квартир	9879	5,24	9997,3	5,1	1160	11,1	641,3	5,8
Кредити, позики	31182	16,54	36068,7	18,4	2004	19,1	1570,0	14,2
Інші джерела	7914	4,2	3136,4	1,6	116	1,1	143,7	1,3
Разом:	188486	100	196025,4	100	10500	100	11056,5	100

Важливість сільськогосподарського виробництва в Україні та необхідність інфраструктурної підтримки його розвитку пояснюються також тим, що даний вид діяльності може забезпечувати не лише значні обсяги експорту продукції, але й надає сировинні ресурси вітчизняній переробній промисловості. За висловом академіка П.Т. Саблука [4, с.56; 5, с.10] сільськогосподарське виробництво «годує» всі інші ланки товарного ринку, включаючи переробний та інфраструктурний сектори. Умовно кажучи, одна гривня доданої вартості, створеної в сільському господарстві дає можливість заробляти всім іншим секторам товарного ринку і забезпечує створення ними додаткових 10-15 гривень доданої вартості.

В той же час ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств залишається вкрай низькою, а сам вид такої економічної діяльності із тривалим періодом обігу капіталу,

високими природними та цінovими ризиками є інвестиційно непривабливим. На сільське господарство припадає лише 4-5% питомої ваги інвестицій в основний капітал, хоча його частка у ВВП щорічно становить 12-14% [6]. Згідно статистичним даним, в останні роки частка сільського господарства в загальному обсязі валової доданої вартості складає близько 9% і постійно зменшується (з 2001 року падіння складає майже 8%). Обсяг інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств також відносно незначний і останніми роками складає близько 5% від загальних обсягів капіталовкладень, що є свідченням низької інвестиційної активності в аграрній сфері. Обсяг прямих іноземних інвестицій в сільське господарство складає всього 1,8% від загальної суми іноземних інвестицій [7].

З відміною в 1997 р. держзамовлення та відсутністю сталих інтервенційних операцій, спроможних підтримати відповідний ціновий рівень, сільськогосподарські товаровиробники стали повністю залежними від рівня цін, встановленого підприємницькими структурами, що негативно позначилося на рентабельності сільгосппродукції. Згідно статистичним даним, рентабельність продукції рослинництва у товаровиробників скоротилася з 30,8% в 2000 р. до 7% в 2007-2009 рр. Хоча за офіційними статистичними даними рівень рентабельності в сільськогосподарському виробництві є на одному з перших місць. Зазначимо, що в даному випадку значну роль відіграє фактор тінізації, яка в торгівельній сфері та інших видах інфраструктурної діяльності може бути достатньо високою, в той час як приховати обсяги виробленої на полі продукції порівняно важко (табл. 2).

Таблиця 2

Рентабельність операційної діяльності в галузях економічної діяльності України та Одеської області, % [3; 7; 8]

Види економічної діяльності	Україна			Одеська область		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Сільське господарство	10,0	19,0	12,0	12,0	8,6	7,8
Промисловість, в т.ч.:	5,8	5,8	4,1	3,9	4,5	-5,8
Торгівля	12,7	13,1	-3,2	9,6	10,3	-87,1
Транспорт та зв'язок	9,9	9,8	8,3	6,3	6,7	13,4
Фінансова діяльність	7,5	6,8	5,7	43,0	5,8	9,6
Операції з нерухомим майном	2,9	3,7	-0,3	4,5	2,9	17,6
В середньому по всіх галузях	6,4	7,3	4,0	5,3	5,0	-5,5

У той же час уявлення про прибутковість видів економічної діяльності докорінно змінюється, якщо таку оцінку провести за розробленою нами методикою [9, с.89] із використанням коефіцієнту прибутковості (табл. 3).

Мізерний рівень прибутковості не спроможний забезпечити процес розширеного відтворення в сільському господарстві, що призводить до скорочення його виробничого та експортного потенціалу.

Провідна роль в поліпшенні ситуації, в даному випадку, повинна належати інфраструктурному сектору, оскільки від умов а можливостей збуту продукції залежать і можливості відтворення капіталу агровиробників, а значить – і можливість продовження виробничого циклу.

Наслідки світової фінансової кризи та умови системної кризи в Україні свідчать про значне відволікання грошових потоків інфраструктурним сектором із секторів виробничого та сировинного, що свідчить про необхідність реформування фінансово-логістичної системи обслуговування товарних ринків. Окремим випадком такого реформування в сільськогосподарському секторі повинно стати створення ефективного, здатного регулювати відтворювальні процеси, посередника – мережі регіональних оптових ринків. Ефективна дистрибуція сільськогосподарської продукції сприятиме також покращенню цінової ситуації завдяки виключенню численних торгових посередників в ланцюгу просування продукції соціального значення на ринок.

Таблиця 3

Співвідношення рентабельності та доданої вартості між секторами ринків стратегічно важливої продукції в Україні в 2008 році [7; 8]

	Сировинний сектор			Виробничий сектор			Інфраструктурний сектор		
	Рент., %	ДВ, %	Кспів.	Рент., %	ДВ, %	Кспів.	Рент., %	ДВ, %	Кспів.
Сільськогосподарська продукція	14,4	80	0,18	8,5	12,00	0,71	13,8	8	1,73
Продукція легкої промисловості	19,5	42	0,46	-4,6	56,00	-0,08	10,2	2	5,10
Продукція хімічної промисловості	12,3	27	0,46	7,7	71,00	0,11	4,8	2	2,40
Металургійна продукція	11,2	22	0,51	8,3	69,50	0,12	17	8,5	2,00
Вугілля	-7,5	92,7	-0,08				2,3	7,3	0,32
Продукція харчової промисловості	25,4	55,2	0,46	17,8	40,00	0,45	10,7	4,8	2,23

Той факт, що головна проблема для забезпечення ефективних умов реалізації продукції та відтворення капіталу сільськогосподарських виробників криється в інфраструктурному секторі доводить існування ряду таких проблем як:

1. Зростаючий диспаритет цін на аграрну та промислову продукцію є однією з головних причин низької платоспроможності сільгоспвиробників. Так, з 1990 р. до останніх років середні ціни на сільськогосподарську продукцію зросли в 1,57 рази, на промислову – в 6,07 разів, тобто майже в чотири рази випередили динаміку цін аграрної продукції [10, с.80].

2. Обмежений доступ сільськогосподарських товаровиробників до кредитних ресурсів.

3. Неефективний механізм державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції є наслідком недосконалої державної політики в аграрній сфері. Використання адміністративних (штучних) методів управління аграрним ринком не дає належного економічного ефекту, часто призводить до його дестабілізації. Практика свідчить, що діюча державна політика є непослідовною та несистемною, не має в своїй основі економічного обґрунтування, орієнтована на вирішення окремих ситуативних проблем аграрного ринку, часто адміністративними методами.

4. Панування моносонії на первинному аграрному ринку обумовлює хронічну збитковість протягом останніх десяти років виробництва всіх видів тваринницької продукції. Багато видів сільськогосподарської продукції, зокрема продукція всієї групи технічних культур (цукрові буряки, льон, хміль, тютюн та ін.) за своїми споживчими властивостями може виступати як товар лише на ринку засобів виробництва, де зовсім відсутня конкуренція між покупцями, тому що єдиним покупцем такої продукції може бути лише відповідне підприємство переробних галузей промисловості. Моносонія проявляється з боку молокопереробних заводів – особливо при закупівлі ними молока в особистих господарствах населення. Відомо, що моносоністами на первинному аграрному ринку є великі зернотрейдери й різні постачальники сільгосппідприємствам засобів виробництва, головним чином, паливно-мастильних матеріалів, за бартерними угодами [11, с.132]. На ринку плодоовочевої продукції моносонічними утвореннями сьогодні виступають великі дрібнооптові та роздрібні торговельні мережі, такі як «Метро», «Фуршет», «Фоззі» та ін.

5. Відсутність механізму впливу на ціноутворення призводить до значної регіональної варіації цін на сільськогосподарську продукцію й нерівномірного розподілу обсягів її продажу у різних регіонах.

6. Інформаційна непрозорість аграрного ринку. Відсутність повної, достовірної та

доступної інформації відносно цін на сільськогосподарську продукцію, обсягів попиту та пропозиції обумовлює втрати товаровиробників внаслідок прийняття помилкових рішень щодо обсягів виробництва продукції.

7. Нерозвиненість біржової торгівлі.

8. Неефективність діючих збутових систем сільськогосподарських товаровиробників призводить до істотних втрат врожаю плодів і овочів, які щорічно оцінюються до 30%. Особливо гостро ця проблема стосується південних регіонів України, де більша частина врожаїв фруктів псується через відсутність умов для реалізації.

9. Обмеженість у сільгоспвиробників альтернативних каналів реалізації продукції, крім реалізації торговим посередником. Так, проведений аналіз структури реалізації продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, у розрізі каналів реалізації свідчить про стійку тенденцію зростання частки аграрної продукції, реалізованої за так званими «іншими каналами», тобто торговим посередником (табл. 4).

Таблиця 4

Структура реалізації деяких видів продукції сільськогосподарськими підприємствами України (за каналами реалізації) [6]

Показники	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Відхилення, +, -	
										(3-2)	(10-4)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Обсяг реалізації продукції, тис. т.											
Картопля	16732	14729	19838	20755	19462	19467	19102	19545	19666	-2003	2934
Овочі	6666	5880	5821	6964	7295	8058	6835	7965	8341	-786	1675
Молоко та молочні продукти	24508	17274	12658	13710	13714,4	13286,9	12262,1	11761	11265	-7234	-13242,9
У тому числі за каналами реалізації, %											
Переробним підприємствам											
Картопля	85,1	15,2	16,9	8,2	11,3	11	9,4	12	10,8	-69,9	-5,9
Овочі	89,4	39,6	13,3	6,7	13,5	15,6	16,2	13,3	12,5	-49,8	2,3
Молоко та молочні продукти	99,1	87,2	66,3	82,1	85	88,3	84,7	87,6	82,1	-11,9	22
На ринку											
Картопля	9,4	42,7	44,8	18,4	17,2	18,4	20,4	20,1	22,3	33,3	-26,4
Овочі	8,0	41,2	47,0	35,5	31,8	27,3	27,4	26,5	24,3	33,2	-19,7
Молоко та молочні продукти	0,1	8,9	21,2	4,7	3,8	3	2,5	3,2	3,4	8,8	-18,2
Населенню											
Картопля	5,2	32,2	20,4	7,6	4	2,7	3	2,8	2,8	27	-17,7
Овочі	2,6	15,1	21,1	4,9	3,5	2,2	3,4	2,6	3,5	12,5	-18,9
Молоко та молочні продукти	0,8	3,1	7,5	2,2	1,5	1,2	1,8	1,8	2	2,3	-6,3
За іншими каналами											
Картопля	0,3	9,9	17,9	65,8	67,5	67,9	67,2	65,1	64,1	9,6	50
Овочі	0	4,1	18,6	52,9	51,2	54,9	53	57,6	59,7	4,1	36,3
Молоко та молочні продукти	0	0,8	5	11	9,7	7,5	11	7,4	12,5	0,8	2,5

Обсяги виробництва в рослинництві в Україні зростають, як видно з даних таблиці, в той час як в тваринництві, через скорочення кормової бази та з інших причин, виробництво падає. Однак за всіма видами сільськогосподарської продукції спостерігається стійка тенденція до збільшення питомої ваги інших каналів збуту продукції, що, на фоні катастрофічного скорочення попиту на сільськогосподарську сировину вітчизняними переробними підприємствами, свідчить про нагальну потребу в ефективному інфраструктурному суб'єкті дистрибуції продукції.

Оптовий ринок в даному контексті можна трактувати як елемент інфраструктури регіону, що впливає на закономірний потік продовольчих товарів між виробником та споживачем. Через оптовий ринок місцеві та центральні органи влади можуть здійснювати політику врівноваженого розвитку, особливо сільськогосподарської продукції та роздрібної торгівлі

Економісти зазначають, що оптові ринки сільськогосподарської продукції (ОРСП) – цивілізоване місце зустрічі оптових пропозицій аграрної продукції та відповідного попиту, де виявляють реальну ціну товару, вирівнюють її коливання, оперативно переміщують її потоки [12, с.88].

Головна мета створення ОРСП як ринкового інфраструктурного підрозділу полягає в організації ефективних процесів товароруку шляхом формування оптимальних оптових партій сільськогосподарської продукції та їх раціонального цілеспрямованого подальшого розподілу між ланками товарного ринку з мінімальними матеріальними витратами та втратами часу. Головним завданням ОРСП є створення сприятливих умов для виробників (продавців) товару (сільськогосподарської продукції) та оптових покупців для ефективної (вигідної) купівлі-продажу.

Ефективним посередником на регіональному ринку сільськогосподарської продукції в кожному окремому регіоні повинен стати оптовий ринок певного типу, відповідно до загальноприйнятої та вдосконаленої нами класифікації [13, с.10; 14, с.65]: оптовий ринок споживчого типу (постачальний), оптовий ринок виробничого типу, оптовий ринок змішаного типу, аукціони, оптовий продаж типу „Кеш&керрі”.

Ефективність створення мережі регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції доводиться як нашими розрахунками [15, с.170], так і досвідом інших країн. Подібні ринки вже існують в країнах Західної Європи (Франція, Польща) і підтверджують доцільність свого створення.

Так, в Польщі в результаті прийняття і втілення в життя програми будівництва мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції вдалось значно підвищити обсяги виробництва та збуту, зайняти вигідні експортні позиції на ринках Євросоюзу та країн СНД, витіснивши навіть внутрішніх агровиробників даних країн. Активно функціонувати такі ринки розпочали в Польщі з 2003 року, що і позначилось на обсягах виробництва сільськогосподарської продукції (рис.1).

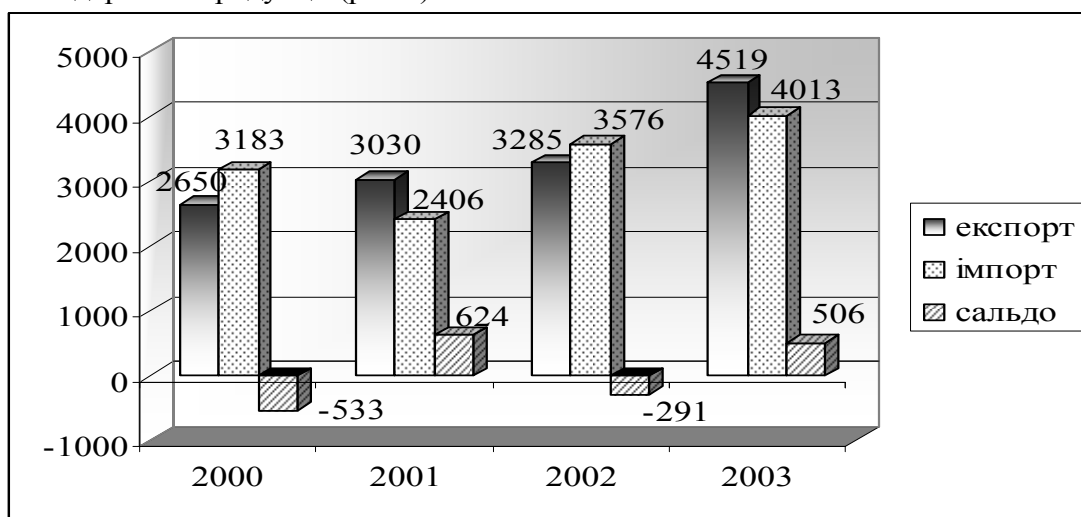


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією Польщі (млн. дол. США) [16]

Створення мережі оптових ринків в Польщі не лише дозволило досягти позитивного сальдо торгівельного балансу і збільшити обсяги експорту та імпорту продукції в абсолютному виразі, але й досягти конкурентної позиції на світовому ринку і поширити експансію власної продукції в країнах Євросоюзу та СНД (табл. 5).

Порівняльний аналіз експорту аграрної продукції
з України та Польщі на зовнішні ринки збуту [2; 16]

№ п/п	Загальний обсяг імпорту деяких видів сільгосппродукції країн ЄС, Росії і Білорусії		Експорт в країни ЄС, Росію, Білорусь			
			Україна		Польща	
	Види продукції	Обсяг, тис. \$	Обсяг, тис. \$	Частка, %	Обсяг, тис. \$	Частка, %
1	Томати	2653982	900	0,03	197625	18,75
2	Морква	380000	60	0,015	10032	2,64
3	Цибуля, часник	782000	21	0,0025	154836	19,80
4	Яблука	3000000	1120	0,04	195000	6,51
5	Капуста	575000	40	0,006	35511	6,25

Стан товарної позиції Польщі в 2000 році багато в чому нагадує сучасну ситуацію в Україні, до того ж географічне розташування, площі сільськогосподарських угідь та родючість земель потенційно дозволяють досягти ще більш значних результатів, ніж в деяких європейських країнах.

Наявність потужного інфраструктурного елементу на ринку сільськогосподарської продукції, який дійсно зможе забезпечити належну збутову базу для вітчизняних агровиробників, сприятиме зростанню обсягів виробництва в даному виді діяльності, покращенню умов господарювання, скороченню термінів окупності капіталовкладень, а значить – і притоку інвестицій в агросектор.

Також потреба в більших обсягах сільськогосподарської продукції сприятиме зростанню великих за обсягами діяльності та площами угідь господарств як більш ефективних форм ведення агробізнесу.

Якщо розглядати структуру сільськогосподарського виробництва в Україні та Польщі за ознакою обсягів діяльності та площі угідь, то можна дійти висновку, що розподіл виробників між великими та малими, і підсобними господарствами фізичних осіб на сьогоднішній день в нашій державі виглядає зі значним акцентом на користь малих господарств. В Польщі, станом на 2000 рік паритет між малим та великим бізнесом становив: приблизно 40% великих господарств на 60% малих. З моменту створення мережі оптових ринків питома вага великих підприємств, як найбільш ефективних, почала складати близько 80% [16].

В Україні, на сьогоднішній день, вже діє програма будівництва мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції. Зокрема в Одеській області знаходиться в стадії реалізації проект будівництва регіонального оптового ринку, який визнано пілотним.

Концепція формування мережі ефективних дистриб'юторів сільськогосподарської продукції шляхом створення мережі регіональних оптових ринків вже прийнята до реалізації і закріплена законодавчо. Так, у 2009 році прийнятий Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції», у тому ж 2009 р. Постановою КМУ від 03.06.2009 р. за № 562 прийнята «Державна цільова програма створення оптових ринків сільськогосподарської продукції», ще раніше розпорядженням КМУ від 19.11.2008 р. № 1447-р схвалена «Концепція державної цільової програми створення оптових ринків сільськогосподарської продукції» і в 2010 році Постановою КМУ затверджений «Порядок набуття юридичною особою статусу оптового ринку сільськогосподарської продукції».

Однак незважаючи на це, в умовах загального падіння показників соціально-економічного благополуччя країни, процес реалізації програми протікає повільно і наявними залишаються деякі невирішені проблеми. Так, спостерігається незначна інвестиційна активність спричинена економічною кризою, наявні високі кредитні ставки фінансових установ, які не дозволяють досягти оптимального терміну окупності інвестицій у

будівництво ринку – це 5-6 років; невизначеність механізмів реальної державної (бюджетної) підтримки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Регіональний оптовий ринок окрім ефективності як суб'єкту господарювання на ринку сільськогосподарської продукції здатен також виконувати регуляторні функції в сфері логістики товарних та фінансових потоків, ефективності їх розподілу, у сфері адміністрування процесу торгівлі та оподаткування, у сфері ціноутворення.

Серед основних переваг створення мережі оптових ринків в регіонах можна виділити такі:

1. Економічні переваги:

- координація пропозиції сільгосппродукції;
- надання постачальникам можливості постійного виходу на конкурентний ринок;
- вплив на формування ціни;
- прискорення й спрощення фінансових розрахунків;
- підтримка вітчизняних виробників;
- підтримка підприємств роздрібної торгівлі й громадського харчування в частині мінімізації їхніх витрат;
- легалізація всіх товарні потоки оптової й роздрібної ланки і поповнення бюджетів всіх рівнів.

2. Соціальні переваги:

- створення на кожному регіональному ринку більше ніж 200 постійних робочих місць адміністрації й обслуговуючого персоналу з підвищеною оплатою праці і більше 1000 торговельних місць фермерам;
- зменшення втрат часу й коштів товаровиробників при збуті їхньої продукції;
- забезпечення цивілізованого контролю держави за якістю продуктів харчування;
- вирівнювання цінових коливань завдяки збалансованості попиту та пропозиції.

Також оптові ринки сільськогосподарської продукції як представники крупного бізнесу можуть сприяти реалізації фіскальної та регуляторної функцій податкової системи, зокрема в частині утримання податку на доходи фізичних осіб з продавців – фермерів.

В контексті вирішення даної проблеми оптовий ринок зможе забезпечити поліпшення умов контролю над сплатою фізичними особами податку на доходи, що сприятиме зниженню тінізації та зменшенню рівня спекулятивних операцій. Також оптовим ринком як офіційною дистриб'юторською інституцією виконуватиметься важлива регуляторна функція – скорочення чисельності нелегально працюючих торговців сільськогосподарською продукцією – фізичних осіб, які не зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, що, в свою чергу, повинно позитивно відобразитись на процесах ціноутворення в роздрібній мережі. Регуляторна функція в сфері стягнення податку на доходи фізичних осіб полягатиме в тому, що суми даного податку будуть реально стягуватись з продавців фізичних осіб, а не додаватись до закупівельної ціни оптовим покупцем-суб'єктом підприємництва для сплати в бюджет. Ситуація, що склалась на сьогодні унеможлиблює процес стягнення податку з продавця – фізичної особи покупцем – податковим агентом. У результаті податковий агент вимушений закладати в ціну реалізації сільськогосподарської продукції в роздрібній мережі або в ціну реалізації готової страви в сфері громадського харчування додаткові 15% від суми закупівлі, які він вимушений нарахувати через неможливість реального стягнення даної суми з продавця – фізичної особи.

Оптовий ринок сільськогосподарської продукції, маючи повноваження централізованої регуляторної інституції, дозволить впливати на ціну реалізації продукції кінцевим споживачам в бік зменшення за рахунок відновлення правильного механізму утримання податку на доходи фізичних осіб.

У процесі розробки економіко-аналітичної та нормативної документації щодо реалізації програми створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції, активну участь приймав Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень

НАН України. Інститутом вже розроблена «Методика розрахунків техніко-економічних параметрів оптових ринків сільгосппродукції», на базі якої мають розроблятися ТЕО будівництва ОРСП в регіонах, а розроблено обґрунтування, бізнес-план та визначені техніко-економічні параметри ОРСП в Одеській області.

У перспективі дослідження особливостей створення та функціонування оптових ринків у регіонах України і надалі будуть проводитися Інститутом.

Література

1. Офіційні дані Державного комітету статистики України. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за січень-березень 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/ibd/kindj/infin_u/arh_inv2009.html.
2. Офіційні дані Державного комітету статистики України. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ibd/invo/invo_u/arh_invo2008_u.html.
3. Дані офіційного сайту Державного комітету статистики в Одеській області. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/invest/invest3.htm.
4. Саблук П. Т. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України / П. Т. Саблук, К. Приб // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 56–67.
5. Саблук П. Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–18.
6. Офіційні дані Державного комітету статистики України. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2008 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/pr/ovp/ovp_u/ovp2009.html.
7. Статистичний щорічник України 2008, м.Київ – Державний комітет статистики України, 2009.
8. Дані офіційного сайту Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
9. Лайко О. І. Регулювання ефективності фінансових потоків на товарних ринках / О. І. Лайко, В. М. Лисюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ. – 2009. – № 37. – С. 88–93.
10. Індекси цін виробників за галузями промисловості. 2001 рік: статист. збірн. – К.: Консультант, 2002. – 80 с.
11. Шморгун Л. Г. Основні принципи та механізми захисту сільськогосподарських товаровиробників від монополії / Л. Г. Шморгун // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 129–134.
12. Корінець Р. Оптові ринки сільськогосподарської продукції: запитання та відповіді / Р. Корінець, Л. Швецова // Проект USAID „Реформа у галузі сільського господарства, вдосконалення законодавчо-нормативної бази”, Український освітній центр реформ. – Київ, 2007. – 88 с.
13. Место встречи спроса и предложения // Агровісник. – 2007. – № 7–8 (19). – С.9–12.
14. Планирование инфраструктуры рынка. Руководство для лиц, принимающих решения / Бюллетень служб сільського господарства ФАО. Организация ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства. – Рим, 1999. – 65 с.
15. Лисюк В. М. Розвиток регіональних оптових ринків сільськогосподарської продукції / В. М. Лисюк, О. В. Нікішина, О. Б. Ярмоленко // Экономические инновации: Украинское Причерноморье как субъект экономического, социального и экологического пространства. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – С. 165–174.
16. Дані Міністерства сільського господарства та розвитку села Польщі. Спецвипуск «Сільське господарство та харчова промисловість в Польщі в числах», Warszawa [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minrol.ov.pl.

ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСПОРТНО-ГЕОГРАФІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті проведено обґрунтування впливу суспільно-географічного фактору на соціально-економічний розвиток регіонів, рівень їх депресивності. Введено поняття транспортно-географічного потенціалу регіону, визначено його складові, їх кількісну оцінку, групування та аналіз регіонів за транспортно-географічним потенціалом.

In the article the ground of influence of publicly geographical factor is conducted on socio-economic development of regions, level of their depressed. The concept of transport-geographical potential of region is entered, certainly him constituents, their quantitative estimation, grouping and analysis of regions after transport-geographical potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді Важливим напрямом у вивченні соціально-економічного розвитку регіонів, визначення рівня їх депресивності є дослідження суспільно-географічного фактору, який, як зазначає більшість науковців, має досить вагоме значення. Існуюча диференціація соціально-економічного розвитку регіонів України багато в чому залежить від географічного положення, мережі транспортних шляхів, міжнародних транспортних коридорів (МТК), наявності природно-ресурсного потенціалу. Однією з найважливіших категорій суспільно-географічної науки є географічне положення, яке має різні характеристики оцінювання. Головною рисою географічного положення є його позиціонування тобто відношення певного об'єкта до інших [1, с.340-456]. Географічне положення багатоаспектне поняття, існує низка дефініцій, які характеризують його стан. У даному дослідженні розглядається транспортно-географічне положення регіонів. Дане поняття відоме, зустрічається в науковій літературі, але в основному має описовий характер. Для дослідження автор вводить поняття «транспортно-географічний потенціал регіону» (ТГПР).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми впливу географічного фактора на соціально-економічний розвиток регіонів присвячені наукові праці як вітчизняних так і зарубіжних учених М. Барановського, В. Коломийчука, А. Новикової, В. Селіверстова, С. Суспіцина, С. Казанцева, які мають в основному вербальну оцінку. Дослідження та аналіз суспільно-географічного положення регіонів розглядається в працях І. Гукалової, О. Савюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вплив географічного фактора на розвиток регіонів, адміністративних районів визнається багатьма ученими, але ґрунтовної методики аналізу не має. Стосовно регіонів термін «транспортно-географічний потенціал» майже ніхто не визначав.

Постановка завдання. Визначення основних складових ТГПР, їх кількісної оцінки, групування та аналіз регіонів за транспортно-географічним потенціалом (ТГП). Позиціонування ТГП регіонів із обсягом валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У дослідженні автор визначає такі складові транспортно-географічного потенціалу регіону: наявність кордонів з іншими державами; входження областей до Єврорегіонів; вихід до моря; положення відносно столичного регіону (центр – периферія); проходження ліній МТК; транспортно-географічне положення.

Складові ТГПР обрані таким чином, щоб якомога повніше розкрити переваги тієї чи іншої області в її транспортно-географічному положенні. Серед них є три незмінні (наявність кордонів з іншими державами, вихід до моря, положення відносно столиці) та три складові, які можуть мобільно змінюватись – до них належать входження областей до Єврорегіонів,

проходження ліній МТК та транспортно-географічне положення.

Розглянемо більш детально зазначені складові ТГП. Загальна протяжність сухопутних кордонів України становить понад 5,6 тис. км, в т. ч. з Росією – 1955 км, Білоруссю – 1084 км, Польщею – 542 км, Словаччиною – 98 км, Угорщиною – 135 км, Румунією – 608 км, Молдовою – 1202 км. З погляду суспільної географії державний кордон (ДК) – це гранична лінія суспільно-географічних систем державного рівня. Завдяки основним їх властивостям, бар'єрності та контактності, ДК відіграють певну роль в формуванні системи господарських структур (економіка, інфраструктура, експортно-імпортні зв'язки), соціально-економічного розвитку регіону. Через прикордонні регіони відбувається взаємодія національного господарства з господарствами інших країн, «входження економіки країни в систему міжнародного поділу праці, залучення її у світові інтеграційні процеси» [2, с.19]. Поглиблення економічного співробітництва можливо через створення Єврорегіонів, спеціальних (вільних) економічних зон, зон вільної торгівлі, митних союзів тощо.

З 1993 року в Україні створені Єврорегіони «Карпати» (1993 р.), «Буг» (1995 р.), «Нижній Дунай» (1998 р.), «Верхній Прут» (2000 р.), «Слобожанщина» (2003 р.), «Дніпро» (2003 р.) в роботу яких залучені Волинська, Чернівецька, Закарпатська, Одеська, Івано-Франківська, Львівська, Харківська, Чернігівська області, а також регіони Росії, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, Австрії, Німеччини і Франції. На думку закордонних фахівців, українські регіони мають не лише значно більші території за розмірами, а й володіють значно більшим потенціалом, ніж Єврорегіони країн-сусідів. Що стосується економічного ефекту від дії Єврорегіонів в Україні, то особливого впливу на економіку держави вони на даний час не мають. Важливими чинниками, що стримують розвиток прикордонного співробітництва, є: надзвичайно високі ставки митного збору на окремі групи товарів; наявність режиму квотування і ліцензування; недостатньо розвинена прикордонна і транзитна інфраструктура; ускладнені паспортно-митні процедури на існуючих прикордонних переходах. Крім того, не останнє місце посідають ментальні відмінності, які склалися історично, і елементарний мовний бар'єр.

Отже, не дивлячись на певні недоліки в функціонуванні Єврорегіонів, в цілому прикордонне положення регіону є досить вигідним для його загального розвитку.

Третьою складовою ТГП є вихід до Чорного та Азовського морів, що відповідно дає можливість окремим регіонам значно покращити їх транспортний, економічний, рекреаційний розвиток.

Столиця кожної країни є провідним політичним, соціально-економічним та науковим центром. Близькість обласного центру регіону до столиці країни вважається певною перевагою у розвитку даного регіону. Тому дослідження даного аспекту ТГП є досить важливим.

Центральне розташування України в Європі на перехресті найкоротших шляхів зі Східної Європи й Азії в Центральну і Західну Європу, а також зі Скандинавії і Балтійського регіону у Східне Середземномор'я і Чорноморський регіон робить досить вигідним її ТГП. З давніх часів територію України перетинали міграційні і торгові шляхи з Півночі на Південь ("з варяг у греки") та зі Сходу на Захід (вітка великого шовкового шляху, степові шляхи переселення кочових народів). І сьогодні територію держави перетинають численні міжнародні комунікації – залізниці, автомагістралі, нафто- і газопроводи, повітряні шляхи і судноплавні ріки, лінії електропередач і зв'язку.

Нові можливості для використання зручного транспортно-географічного положення України з'являються у зв'язку з перспективою формування європейських і євразійських транспортних коридорів. Вони мають з'єднати країни Західної Європи з країнами Східної Європи, а також країни Закавказзя, Центральної Азії та Близького Сходу з Європою.

Міжнародні транспортні коридори (МТК), на думку В. Дергачева, є «індикаторами економічного росту» [3, с.265-324]. Міжнародні транспортні коридори – виключно складна технологічна система, що концентрує на генеральних напрямках транспорт загального користування (залізничний, автомобільний, морський, трубопровідний) і телекомунікації. Не дарма в США, для покращення положення в країні під час Великої депресії було

розроблено та виконано довгострокову програму будівництва доріг. Президент Ейзенхауер так прокоментував цю програму «Цей державний проект змінив обличчя Америки більше, ніж будь-який інший. Його вплив на американську економіку такий великий, що не піддається точному обчисленню» [4].

Розвиток МТК, дає можливість виходу вітчизняної продукції на світові альтернативні ринки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробів. Через Україну проходять 7 МТК [5]:

1. Транспортний коридор Гданьськ – Одеса (Балтійське море – Чорне море), Польща – Україна. Протяжність коридору складає 1816 км, зокрема по Україні: залізнична колія – 918 км, автодороги – 1208 км (зокрема відгалуження – 247,1 км);
2. Пан'європейський транспортний коридор № 9 (Хельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ (Москва) – Одеса – Кишинів – Пловдив – Бухарест – Александрополіс), Фінляндія, Росія, Україна, Білорусь, Молдова, Румунія, Греція. Протяжність коридору – 3400 км, зокрема по Україні: залізнична колія – 1496 км, автодороги – 996 км (зокрема відгалуження – 152 км і 242 км відповідно);
3. Пан'європейський транспортний коридор № 5 (Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Чіп – Ужгород – Львів). Італія, Словенія, Угорщина, Україна. Протяжність коридору – 1595 км, зокрема по Україні: залізнична колія – 266 км., автодороги – 338 км. (відгалуження – 47 км.);
4. Пан'європейський транспортний коридор №3 (Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Львів – Київ), Німеччина, Польща, Україна. Протяжність коридору – 1640 км, зокрема по Україні: залізнична колія – 694 км, автодороги – 611 км.
5. Транспортний коридор Європа – Азія (Краковець – Львів – Рівно – Житомир – Київ – Полтава – Харків – Дебальцево – Ізваріно).
6. Євразійський транспортний коридор. По Україні: Одеса – Миколаїв – Херсон – Джанкой – Керч.
7. Транспортний коридор Чорноморського Економічного Співробітництва. По Україні: Рені – Ізмаїл – Одеса – Миколаїв – Херсон – Мелітополь – Бердянськ – Новоазовськ.

Крім вищезазначеного ТГПР можна оцінити відношенням обласних центрів один до одного в межах єдиної транспортної мережі. Змістовна інтерпретація оцінки транспортно-географічного положення визначає відносну міру зручності географічного положення об'єктів (регіонів) за певними видами транспортних відносин (залізничний, автомобільний, повітряний) або для всіх їх сукупностей. Для оцінки відносного значення обласних центрів в формуванні міжобласної транспортної мережі О.Г. Топчієвим була використана процедура ранжування вершин графа за їх формальною участю у зв'язках різного порядку [6, с.149-151].

Перелічені характеристики є досить важливими для соціально-економічного розвитку як країни так і її регіонів, але, на жаль, вони мають більш виражену якісну характеристику й іноді кількісно оцінити дані фактори досить важко. Тому для визначення ТГПР нами пропонується наступна методика. Кожна складова, є частковим показником, яку при потребі можна розглядати окремо, оцінена за бальною шкалою:

- наявність кордонів з іншими державами: 2 – наявність, 0 – відсутність;
- вихід до моря: 3 – наявність, 0 – відсутність;
- положення відносно столиці оцінювалось умовно за результатами прямих відстаней від м. Києва до обласних центрів. У результаті відстань до 140 км – 5 балів, 141-280 – 4 бали, 281-420 – 3 бали, 421-560 – 2 бали, більше 561 – 1 бал;
- транспортно-географічне положення: 1 – низька мережа транспортних шляхів, 2 – середня, 3 – вища середнього, 4 – висока;
- наявність МТК: 1-4 – число авто МТК, які проходять через регіон, 0 – відсутність;
- входження областей до Єврорегіонів – 1-4 – кількість Єврорегіонів до складу яких входять області, 0 – області не входять до Єврорегіонів (табл.1). В оцінку ТГПР було закладено, на думку автора, ключові, хоч і не всі можливі складові ТГПР, тому заключний результат не претендує на усталеність і може мати іншу варіативність.

Транспортно-географічний потенціал регіонів

Регіон (область)	Наявність кордонів з іншими державами (бали)	Входження до Єврорегіонів (бали)	Вихід до моря (бали)	Положення відносно столиці (бали)	Пройдення ліній авто МТК (бали)	Транспортно-географічне положення	ТТ Потенціал регіону (сума балів)
АР Крим	0	0	3	1	2	1	7
Вінницька	2		0	4	2	2	10
Волинська	2	1	0	3	2	1	9
Дніпропетровська	0	0	0	3	2	3	8
Донецька	2	0	3	1	3	3	12
Житомирська	2	0	0	5	3	1	11
Закарпатська	2	1	0	1	1	1	6
Запорізька	0	0	3	1	2	1	7
Івано-Франківська	2	1	0	2	0	1	6
Київська	2	0	0	5	3	4	14
Кіровоградська	0	0	0	4	2	2	8
Луганська	2	0	0	1	2	2	7
Львівська	2	1	0	2	3	4	12
Миколаївська	0	0	3	3	2	2	10
Одеська	0	1	3	2	4	4	14
Полтавська	0	0	0	3	2	2	7
Рівненська	2	0	0	3	3	1	9
Сумська	2	0	0	3	1	1	7
Тернопільська	0	0	0	3	2	2	7
Харківська	2	1	0	3	2	4	12
Херсонська	0	0	3	2	3	2	10
Хмельницька	0	0	0	4	1	2	7
Черкаська	0	0	0	4	2	2	8
Чернівецька	2	2	0	3	1	1	9
Чернігівська	2	1	0	5	2	1	11

Таким чином, інтегральний показник транспортно-географічного потенціалу регіонів України коливається в межах від 6 до 14 балів. Найкращий результат мають 2 області: Київська та Одеська, що можна пояснити фактором столичності для Київської області та фактором транзитності (не лише сухопутної, а й морської) для Одеської області. Досить значний транспортно-географічний потенціал мають Донецька, Львівська, Харківська, Житомирська, Чернігівська області. Найнижчі результати в Закарпатській, Івано-Франківській а також Запорізькій, Луганській, Кіровоградській, Полтавській, Сумській, Тернопільській та Хмельницькій областях, АР Крим три з яких (Тернопільська, Полтавська, Кіровоградська) є внутрішніми областями, інші області, знаходяться на значній відстані від столиці країни, займають в основному периферійне положення, не дивлячись на кордони з іншими країнами, не в змозі на даний час якісно використати переваги свого транспортно-географічного положення.

Оцінити можливості та ефективність використання транспортно-географічного потенціалу регіону у даному дослідженні пропонується за допомогою порівняння результату дослідження транспортно-географічного потенціалу регіону із показником валового регіонального продукту на 1 особу, який є загальновизнаним показником оцінки рівня розвитку регіону (рис.1). Аналіз рисунка свідчить, по-перше, що для більшості регіонів України спостерігається істотний кореляційний зв'язок транспортно-географічного потенціалу регіону з обсягом валового регіонального продукту на душу населення, по-друге, дозволяє виявити можливості окремих регіонів для більш якісного використання переваг

свого транспортно-географічного положення, по-третє, одночасно розглянути й проаналізувати складові транспортно-географічного потенціалу регіонів країни.

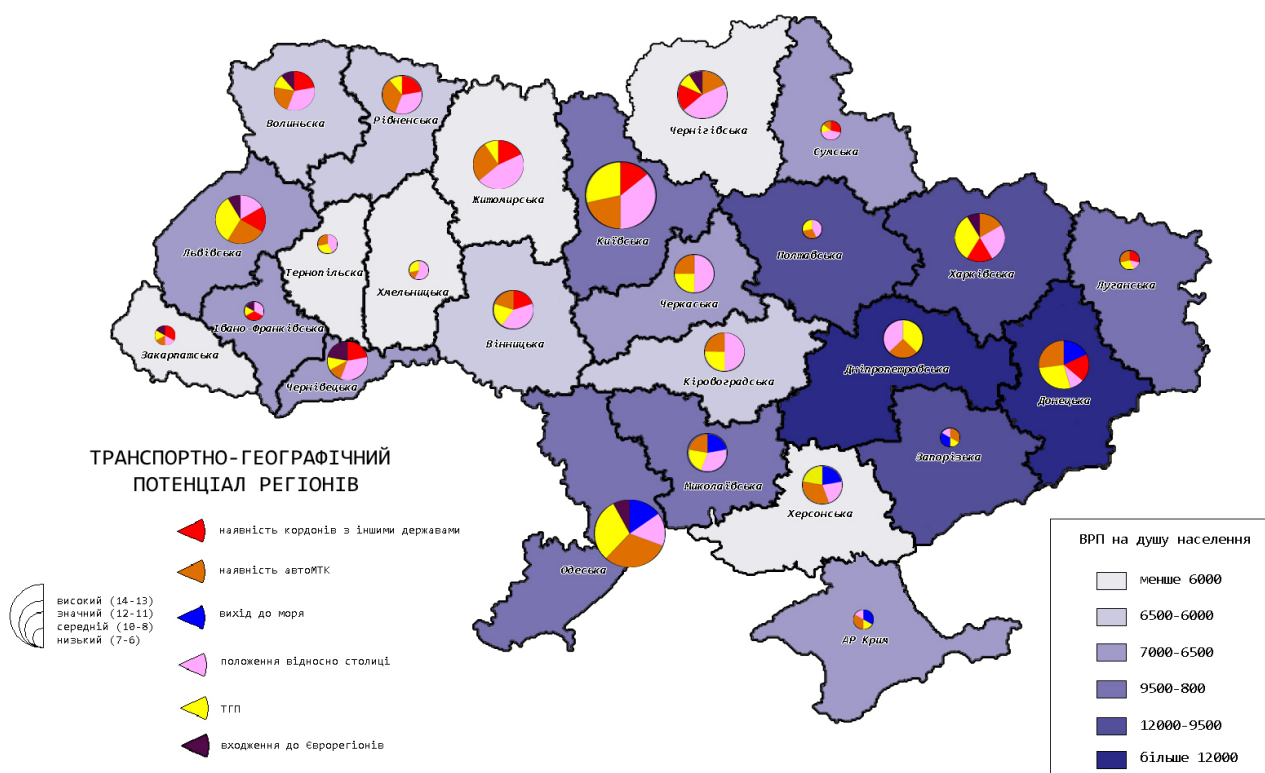


Рис. 1. Співставлення ТГПР з ВРП на душу населення

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що суспільно-географічний фактор, а саме транспортно-географічний потенціал регіону, є одним із значущих факторів, які безпосередньо впливають на соціально-економічний розвиток регіонів.

Аналіз рисунку свідчить, по-перше, що для більшості регіонів України, а саме Донецької, Дніпропетровської, Харківської, Київської, Запорізької спостерігається істотний кореляційний зв'язок транспортно-географічного потенціалу регіонів з обсягом валового регіонального продукту на душу населення. Невикористані значні можливості ТГПР в Чернігівській, Житомирській, Львівській областях. Перспективними для розвитку завдяки транспортно-географічному положенню є Рівненська, Волинська, Рівненська, Кіровоградська, Херсонська області. Окреслене питання потребує більш детального вивчення та є основою для подальшого наукового дослідження.

Література

1. Шаблій О. І. Суспільна географія: теорія, історія, країнознавчі студії / О. І. Шаблій. – Львів: Львівський університет імені Івана Франка, 2001. – 744 с.
2. Малиновська О. Ю. Політико-географічні аспекти формування та функціонування західного державного кордону України: автореф. дис. канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 / О. Ю. Малиновська. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2002. – 19 с.
3. Дергачев В. А. Геополитика: [учеб. для вузов] / В. А. Дергачев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 526 с.
4. Дергачев В. Геополитическая трансформация международных транспортных коридоров [Електронний ресурс] / В. Дергачев // Вестник аналитики. Москва. – 2006. – № 3. – Режим доступу: <http://dergachev.ru/analit/5.html>.
5. Міжнародні транспортні коридори [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euro2012highway.blogspot.com/2009/04/transport-corridors-ukraine.html>.
6. Топчиев А. Г. Пространственная организация географических комплексов и систем / А.Г. Топчиев. – К.; Одесса: Высшая школа, 1988. – 187 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ЗОНАХ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО СТАТУСУ

У статті проаналізовано та обґрунтовано необхідність формування екологічної інфраструктури у курортно-рекреаційних зонах. Досліджено еколого-економічну ситуацію в регіоні, за рахунок якої було визначено причини екологічної ситуації. Виявлено перспективи розвитку регіонів за рахунок правильно сформованої екологічної інфраструктури.

The article discusses the necessity of forming and environmental infrastructure in the resort and recreation areas. Ecological and economic situations in the region have been explored so identified causes of the ecological situation. Prospects were identified of regions formed by the right environmental infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом багатьох років проблеми природокористування і охорони навколишнього середовища лікувально-оздоровчих та курортно-рекреаційних місцевостей є об'єктом серйозного наукового дослідження українських учених. Однак спеціального дослідження та обґрунтування щодо формування екологічної інфраструктури в курортно-рекреаційних зонах не проводилося. Такий науковий інтерес до цієї теми викликаний об'єктивними причинами, насамперед екологічного та економічного характеру.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На сьогодні розробка концептуальних засад сталого розвитку природно-ресурсного потенціалу України визнана одним із пріоритетних напрямів наукових досліджень. Вагомий внесок в формування їх фундаментальних теоретичних основ вносять провідні вітчизняні вчені-економісти А.І. Амоша, В.В. Волошин, О.Ф. Балацький, Б.В. Буркинський, І.К. Бистряков, О.О. Веклич, Т.П. Галушкіна, І.Г. Гречановська, П.В. Гудзь, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, Б.М. Данилишин, Л.Г. Мельник, В.С. Міщенко, Ю.П. Лебединський, В.Г. Ковальов, Н.Г. Ковальова, Н.Й. Коніщева, Р.А. Крижановський, В.С. Кравців, В.Г. Сахаєв, В.М. Степанов, Ю.Ю. Туниця, С.К. Харічков, С.І. Христенко, В.Я. Шевчук, А.М. Федорищева, В.М. Трегобчук, М.Г. Чумаченко, А.В. Чупіс та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відзначити недостатність наукового опрацювання концептуальних засад формування екологічної інфраструктури як складової національної екологічної доктрини та організаційно-економічного механізму його впровадження в Україні з урахуванням різних чинників і рівнів регіоналізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічних засад формування екологічної інфраструктури в зонах курортно-рекреаційного статусу на базі аналізу екологічної ситуації та еколого-економічної оцінки антропогенного впливу на довкілля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування екологічної структури в курортно-рекреаційних зонах, перетворення природно-ресурсного потенціалу України в підґрунтя економічного зростання – це є одним з найважливіших питань стратегічної мети розвитку України.

Останні десятиліття, що проходять під знаком глобалізації, ще більш загострили проблеми конкурентоспроможності національних економік на світовому рівні. Для України, яка окреслила стратегічний напрям – євроінтеграцію, першочерговим постає завдання

підвищення конкурентоспроможності, адекватне зростання ефективності діяльності вітчизняних виробників і посилення державного регулювання. Досягнення цих завдань неможливе без включення екологічних чинників в економічні показники країни.

У сучасних умовах необхідно, щоб використання ресурсів було продуктивним. При цьому неважливо, про які ресурси йдеться, – природні, фізичні або людські й капітальні. Прогрес у справі захисту навколишнього середовища потребує, щоб впроваджені інновації екологічного характеру підвищували продуктивність ресурсів. Але саме цього вимагають і сучасні умови глобальної конкуренції. Те, як та або інша галузь реагує на проблеми захисту навколишнього природного середовища, є непоганим показником її конкурентоспроможності в цілому. Справді конкурентоспроможна компанія часто з готовністю відгукується на появу нового стандарту впровадженням відповідної інновації, новітніх технологій. А неконкурентоспроможна, як правило, не орієнтована на впровадження екологічних інновацій та розвиток власної екологічної інфраструктури, і тому щосили опирається будь-яким законам.

Під лікувально-оздоровчою місцевістю визначають природну територію, що має мінеральні та термальні води, лікувальні грязі, озокерит, ропу лиманів та озер, кліматичні та інші природні умови, сприятливі для лікування, медичної реабілітації та профілактичних захворювань [1, с.15-35].

Курорти є одночасно курортними і лікувально-оздоровчими зонами, а їхні території визнаються такими при наявності:

- одного чи декількох лікувальних ресурсів, де рівень їхніх запасів дозволяє організувати надання курортних послуг протягом тривалого періоду;
- інфраструктура курортів відповідає екологічним та санітарно-епідеміологічним нормам і правилам, встановленим для територій, що особливо охороняються, курортного і лікувально-оздоровчого призначення [2, с.110-134].

Рекреаційна екологія, у свою чергу, тісно пов'язана із загальними проблемами навколишнього середовища, які, у свою чергу, залежать від рівня розвитку промислового виробництва. Природні рекреаційні території у санаторно-курортній діяльності є рідкісними і унікальними з точки зору їх споживних властивостей та лікувально-профілактичного впливу на людину. Незважаючи на наявність значних запасів природних рекреаційних ресурсів, необхідно здійснювати фінансування витрат на відновлення лікувальних та оздоровчих їх властивостей, а також превентивні заходи щодо охорони довкілля на курортно-рекреаційних територіях. Використання природних рекреаційних ресурсів не вимагає значних капіталовкладень з видобутку та підготовки цих ресурсів до використання в процесі лікування та оздоровлення, отже така діяльність є економічно рентабельною [3].

Природоохоронна та природовідновлювальна діяльність є основною складовою сфери рекреаційного природокористування. Рекреація передбачає відновлення природного потенціалу, тому важливо розробляти та реалізувати заходи щодо збереження, відновлення та відтворення природного багатства. Рекреаційна сфера - одна з найбільших користувачів природних ресурсів. Це призводить подекуди до перевантаження курортно-рекреаційних територій, значної деградації природних ландшафтів, забруднення морського узбережжя тощо. Таке становище викликало чималу зацікавленість вчених, які започаткували і розвинули новий науковий напрям – рекреаційне природокористування, обґрунтувавши необхідність раціонального використання природних рекреаційних ресурсів, їх відновлення та охорону курортно-рекреаційних територій [4, с.260-289].

Протягом тривалого часу економічний розвиток територій супроводжувався незбалансованою експлуатацією природних ресурсів, яка призводить до виснаження ресурсного потенціалу, зростання суспільних витрат на ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій та відтворення природної рівноваги. Об'єктивною потребою є прискорене реформування територіальної екологічної політики та вдосконалення ринкових методів господарювання. Особливо це стосується курортно-рекреаційних регіонів, де господарська діяльність людини набула надзвичайно широкого розмаху, що викликало адекватне

зростання негативних впливів на довкілля. Темпи екстенсивного розвитку економіки та масштаби залучення рекреаційних ресурсів досягають рівня, який призвів до якісних змін характеру взаємодії людської діяльності і природного середовища. Внаслідок цього зростає еко-соціо-економічне значення природних рекреаційних територій, які здатні мобілізувати резервні сили людини.

Важливою умовою ефективності та дієвості регіональної екологічної політики є запровадження системи стимулювання підприємств до здійснення природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів. Головні недоліки вітчизняного економічного механізму управління полягають у тому, що чинне законодавство: не спроможне зацікавити суб'єктів господарювання у проведенні природоохоронних заходів, недостатньо оперативно й ефективно реагує на динаміку еколого-економічних процесів у державі, відсутні заходи стимулювання в природоохоронному законодавстві для збереження, відтворення та сталого використання природних ресурсів і охорони навколишнього природного середовища.

Основний підхід щодо виявлення існуючих заохочувальних заходів раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища повинен базуватися на аналізі існуючих державних законодавчих механізмів, їхній координованості між собою та відповідності міжнародним та європейським стандартам. Ефективним інструментом прискорення еколого-економічних реформ в регіональному контексті є система преференцій, наданих органами місцевого самоврядування суб'єктам рекреаційного природокористування з метою екологічного оздоровлення територій [5, с.45-51].

Для розширення фінансової самостійності курортно-рекреаційних регіонів пропонується підвищити дієвість місцевих податків і зборів в формуванні прибуткової частини місцевих бюджетів за рахунок рентної складової, обґрунтувати вибір оптимальної системи формування взаємовідносин місцевих і загальнодержавних бюджетів стосовно розподілу рентних платежів та створення організаційно-економічних передумов, які слугуватимуть каталізатором нормалізації економічного відтворення через розвиток місцевих фінансів. Однією з необхідних умов реформування фінансових важелів розвитку курортно-рекреаційних територій є удосконалення законодавчо-нормативних засад екологізації фінансового механізму рекреаційної сфери та розробка моделі її інвестиційної політики.

Можна стверджувати, що найважливіший чинник реформування існуючої системи управління природоохоронною діяльністю на нинішньому етапі є створення організаційних основ і відповідних спонукальних стимулів подальшого розвитку екологічної інфраструктури в Україні як якісно нового механізму управління природокористуванням [5, с.51-53].

Висновки і перспективи подальших розробок: Отже, природоохоронна та природовідновлювальна діяльність є основною складовою сфери рекреаційного природокористування. Рекреація передбачає відновлення природного потенціалу, тому важливо розробляти та реалізувати заходи щодо збереження, відновлення та відтворення природного багатства. Рекреаційна сфера – одна з найбільших користувачів природних ресурсів. Це призводить подекуди до перевантаження курортно-рекреаційних територій, значної деградації природних ландшафтів, забруднення морського узбережжя тощо. Таке становище викликало чималу зацікавленість вчених, які започаткували і розвинули новий науковий напрям – рекреаційне природокористування, обґрунтувавши необхідність раціонального використання природних рекреаційних ресурсів, їх відновлення та охорону курортно-рекреаційних територій.

Протягом тривалого часу економічний розвиток територій супроводжувався незбалансованою експлуатацією природних ресурсів, яка призводить до виснаження ресурсного потенціалу, зростання суспільних витрат на ліквідацію наслідків надзвичайних ситуацій та відтворення природної рівноваги. Об'єктивною потребою є прискорене реформування територіальної екологічної політики та вдосконалення ринкових методів господарювання. Особливо це стосується курортно-рекреаційних регіонів, де господарська

діяльність людини набула надзвичайно широкого розмаху, що викликало адекватне зростання негативних впливів на довкілля. Темпи екстенсивного розвитку економіки та масштаби залучення рекреаційних ресурсів досягають рівня, який призвів до якісних змін характеру взаємодії людської діяльності і природного середовища. Внаслідок цього зростає еко-соціо-економічне значення природних рекреаційних територій, які здатні мобілізувати резервні сили людини.

Проаналізувавши еколого-економічну ситуацію у регіоні, можна констатувати, що головними причинами незадовільного стану довкілля залишаються:

- застаріла і недосконала технологія виробництва та газоочисного обладнання, що призводить до нагромадження значних обсягів відходів, надмірних викидів забруднюючих речовин в атмосферу та підвищеного ризику виникнення надзвичайних ситуацій з масштабними екологічними наслідками;
- діюча система регулювання в галузі охорони атмосферного повітря складна та неефективна і, насамперед, це стосується нормативів на викиди та економічного механізму;
- орієнтація промисловості на використання як основного стратегічного палива, неякісного вугілля без відповідного переобладнання технологій та газоочисного обладнання;
- відсутність дійових нормативно-правових механізмів регулювання небезпечних видів діяльності;
- низька екологічна свідомість населення;
- відсутність дійового економічного механізму, який стимулював би підприємства впроваджувати природоохоронні заходи;
- відсутність постійного (моніторингового) контролю якості довкілля в місцях нагромадження відходів;
- довготривалий підхід до розгляду екологічних проблем за залишковим принципом з боку центральних і місцевих органів влади;
- незадовільне фінансове забезпечення природоохоронних заходів;
- відсутність ефективності роздільної системи збирання, зберігання та видалення відходів;
- несприятливий інвестиційний клімат.

Спираючись на наявний стан екологічної інфраструктури, можна окреслити перспективи її практичного впливу і подальшого розвитку у регіоні. Ці перспективи містять такі чинники:

1. Економія коштів завдяки збереженню природних ресурсів.
2. Економія коштів завдяки зменшенню відходів.
3. Зменшення витрат на покриття ризиків.
4. Покращення ринкових та реалізаційних властивостей екологічних товарів та послуг.
5. Кращий імідж (статус) підприємства (компанії), що впроваджує екологічні технології.

Література

1. Галушкіна Т. П. Механизм формирования региональной модели экоменеджмента (на примере приморских рекреационных территорий Причерноморья) / Т. П. Галушкіна. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. – 128 с.
2. Буркинський Б. В. Природопользование: основы экономики-экологической теории / Б. В. Буркинський, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
3. Концепція розвитку санаторно-курортної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ufoz.ukrmed.info>.
4. Воробйова О. А. Проблеми природокористування та сталого розвитку в рекреаційно-туристичній сфері: [монографія] / О. А. Воробйова, І. М. Дишловий, С. К. Харичков. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2009. – 374 с.
5. Гончарук П. А. Організаційно-економічний механізм використання курортно-рекреаційних територій / П. А. Гончарук, П. В. Гудзь // Матер. III міжнарод. науч.-практ. конф. – Донецьк: ІЭПИ НАН України, ООО "Юго-Восток, ЛТД". – 2003. – С. 45–53.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ В СФЕРІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядається проблема щодо інвестування в сферу природокористування в Україні. Проведено аналіз основних тенденцій інвестування в сфері природокористування, запропоновано перспективні напрямки та зміни в інвестуванні природокористування на основі узагальнення найбільш гострих проблем.

The problem of investing in the sphere of environment at Ukraine is examined in the article. The analysis of basic tendencies of investing is conducted in the sphere of environment, offered perspective directions and changes in investing of environment on the basis of generalization of the most sharp problems

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динамізм соціально-економічних процесів створює нові передумови для функціонування сфери природокористування і забезпечення ресурсно-екологічної безпеки держави. Інвестиції є домінуючим фактором збалансованого функціонування та екологічно безпечного розвитку природокористування згідно потреб суспільства, виробництва конкурентоздатної екологічно чистої продукції. В умовах посилення попиту на реалізацію принципів сталого розвитку в Україні, що відповідає на виклик сучасності, упередження еколого-деструктивних процесів в економіці, раціонального використання природних ресурсів та ресурсозбереження, зростає необхідність у активізації інвестиційної діяльності в природокористуванні та її модернізації. Ґрунтовне дослідження тенденцій інвестування сфери природокористування є основою для своєчасного корегування та внесення змін в пріоритети, цілі, завдання інвестиційної діяльності, стратегічні напрямки інвестиційної політики держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження проблем інвестування у сфері природокористування представлено у наукових працях Б.В. Буркинського [1, с.120-190; 2, с.360-430], О.О. Веклич [3, с.20-34], Б.М. Данилишина [4, с.230-296], Н. Пахомової, К. Рихтера, А. Ендерс [5, с.410-489], С.К. Харічкова, М.А. Хвесик [6, с.320-390] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим в багатьох наукових публікаціях відсутнє узагальнення тенденцій інвестування в сфері природокористування з позиції системності та динаміки розвитку інвестиційних процесів.

Постановка завдання. Мета статті – викласти результати дослідження з питань виявлення основних тенденцій інвестування в сфері природокористування на основі розкриття існуючих проблем та протиріч у інвестиційній діяльності щодо збереження, відтворення та використання природних ресурсів, охорони довкілля, забезпечення екологічної безпеки.

У зв'язку з цим виникають наступні задачі: визначити найбільш гострі проблеми в сфері інвестування природокористування; виділити переваги, недоліки та перешкоди в інвестуванні; провести аналіз основних тенденцій інвестування в сферу природокористування; запропонувати перспективні напрямки та зміни в інвестуванні природокористування згідно сучасним умовам і вимогам розвитку суспільства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подолання екологічної кризи яка охопила ні тільки Україну, а також світову спільноту зв'язано з відтворенням природного капіталу, екосистем, охороною довкілля, ресурсозбереженням та досягненням ресурсно-екологічної безпеки.

Про негаразди в сфері природокористуванні держави свідчать міжнародні рейтинги України про стан довкілля та екологічну стійкість країни. Результати міжнародного рейтингу

2008 р., що представлені на Всесвітньому економічному форумі в Давосі, показує рівень екологічної стійкості України, яка зайняла 75 місце серед 149 країн світу [7, с.22]. Негативна динаміка міжнародного рейтингу екологічної стійкості країни, яка спостережена за останні роки, відображає незадовільний стан довкілля та ні ефективність природокористування, екологічно незбалансоване функціонування національної економіки.

Стабільний економічний розвиток країни та економічний зріст економіки в умовах збереження екстенсивного використання природних ресурсів, спостереження відповідних втрат ресурсів та біорізноманіття, функціонування значного сектору ресурсномістких виробництв призведе до збільшення обсягів залучення природного капіталу як важливого фактору виробництва та посилення незбалансованості та нераціональності природокористування.

Так, наприклад, Україна на одиницю виробленої продукції використовує водних ресурсів у декілька разів більше, ніж розвинуті країни Європи, а саме у 4,3 рази більше, ніж Німеччина, Великобританія, Швеція та у 2,5 рази більше, аніж Франція [8].

Важлива роль інвестування в сферу природокористування в першу чергу пов'язана зі створенням передумов виходу із екологічної кризи та виходом на траєкторію сталого розвитку, досягненням збалансованого природокористування, яке спрямоване на структурні перетворення у економіці, впровадження новітніх технологій, матеріалів, устаткування, оновлення виробництва на основі ресурсозбереження та екологічно безпечного розвитку, але найбільш вагомою причиною є забезпечення динамічної стійкості біосфери.

Інвестування в сферу природокористування – це сукупність дій щодо вкладення інвестицій у формі грошових коштів, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти сфери природокористування з метою досягнення позитивного результату у вигляді доходу або соціального, економічного та екологічного ефекту. До таких цінностей відносяться: грошові засоби, рухоме і нерухоме майно (матеріальні цінності), права на користування землею та іншими природними ресурсами, майнові права, ноу-хау, інтелектуальні цінності та інше. Необхідні певні умови щодо здійснення інвестування: достатній ресурсний потенціал, який забезпечить функціонування інвестиційної сфери, наявність економічних суб'єктів – інвесторів, які здатні забезпечити інвестиційну діяльність у необхідних масштабах з її активізацією [9].

Згідно з офіційною термінологією державного комітету статистики України показниками інвестування в сферу природокористування є капітальні інвестиції, до яких відносяться інвестиції в основний капітал природоохоронного призначення та інші необоротні матеріальні активи, витрати на капітальний ремонт природоохоронних споруд та обладнання; інвестиції в основний капітал, направлені на будівництво і реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування; поточні витрати на охорону природи, пов'язані з експлуатацією і обслуговуванням засобів природоохоронного призначення.

За формами вкладення слід виділити реальне та фінансове інвестування. До реального інвестування відносять вкладення у виробничі (основні й обігові) фонди чи реальні активи, що містять матеріальні активи (природоохоронні і ресурсозберігаючі, для переробки й знищення відходів, обладнання, устаткування, спорудження, механізми, будинки і устаткування для виробництва екологічно чистої продукції, засоби виміру і контролю стану і споживання природних ресурсів і систем та інші.) і нематеріальні активи (патенти, ліцензії, «ноу-хау», науково-технічна, проектна, технологічна й інша документація). Фінансове інвестування – це вкладення в різні фінансові інструменти екологічного призначення: фондові цінні папери (акції, облігації, ф'ючерси, опціони й ін.), спеціальні банківські вклади, депозити, паї та інше, цій напрямком практично не розвинуто в країні.

Залежно від просторового аспекту інвестування в природокористування підлягає підрозділу на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішні інвестиції пов'язані із вкладенням вітчизняних інвесторів для захисту навколишньої природного середовища, забезпечення ресурсно-екологічної безпеки України.

Зовнішні (іноземні) інвестиції здійснюються шляхом залучення іноземного капіталу для досягнення екологічних цілей розвитку економіки країни.

У процесі аналізу виявлено тенденцію зростання обсягів інвестування в сферу природокористування на протязі 2000–2009 роках (рис. 1, табл. 1) в значних розмірах та масштабах. Загальний обсяг витрат на охорону навколишнього природного середовища в цей період збільшився у 3,8 рази згідно з розрахунками автора, капітальні інвестиції – у 6 разів, інвестиції в основний капітал – у 8 разів, а поточні витрати зросли тільки в 3,2 рази. Спостерігається тенденція збільшення, в першу чергу інвестицій в основний капітал, що свідчить про посилення оновлення застарілого обладнання природоохоронного призначення при збереженні долі поточних витрат в загальному обсягу витрат на охорону довкілля на рівні 70%.

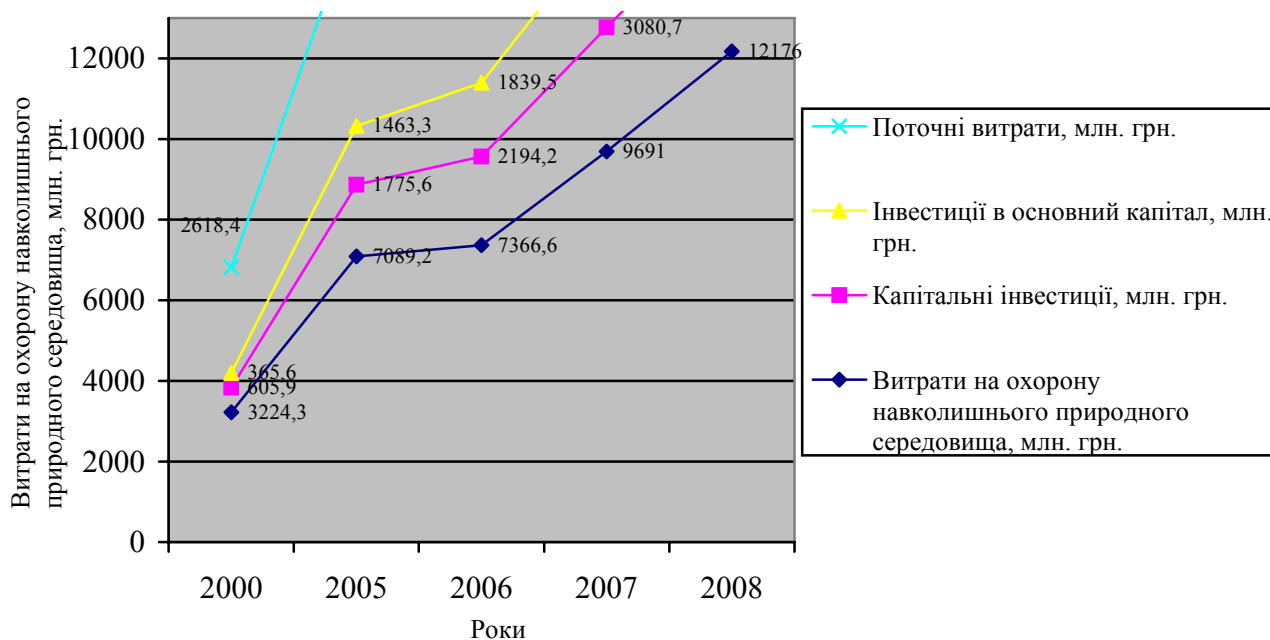


Рис. 1. Динаміка витрат, капітальних інвестицій, інвестицій в основний капітал та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища за 2000–2008 роки

Протягом 2009 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами за даними Держкомстату України було витрачено 11,1 млрд. грн., з яких 72% (8,0 млрд. грн.) – найбільш частку в структурі загальних витрат на охорону навколишнього природного середовища складають поточні витрати на охорону природи, пов'язані з експлуатацією і обслуговуванням засобів природоохоронного призначення, 23% (2,5 млрд. грн.) – інвестиції в основний капітал, направлено на будівництво і реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування і 5% (0,6 млрд. грн.) – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання. За рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів було освоєно 20,5% капітальних інвестицій і здійснено 4,1% поточних витрат, а основним джерелом фінансування витрат на охорону довкілля, як і в попередні роки, були власні кошти підприємств – відповідно 76,5% і 95,8% [10]. Порівняно з 2008 р. у 2009 р. зменшився загальний обсяг витрат на охорону навколишнього природного середовища на 9%, що свідчить про прояв економічної кризи в Україні та скорочення її інвестиційних можливостей.

В загальному обсязі витрат на охорону навколишнього природного середовища поступово зростає питома вага інвестицій в основний капітал з 11,4% в 2000 році до 23,0% в 2009 р. та складає їх збільшення в 2 рази.

Відзначимо цю тенденцію у інвестуванні природокористування, як позитивну, що відображає збільшення вкладення інвестицій в оновлення матеріально-технічної бази

природоохоронної діяльності, введення в дію природоохоронних споруд, техніки, обладнання замість витрат на капітальний ремонт природоохоронного обладнання, що морально та фізично застарілі та потребують витрат на їх утримання на експлуатацію.

Проведене дослідження показує, що порівняно з потенційною потребою в інвестуванні сфери природокористування наявні інвестиційні ресурси є незначними по обсягу, а також вони не ефективно використовуються.

Інвестиції, що направлено на охорону навколишнього природного середовища, вкрай обмежені відносно наявності важливих проблем охорони та відновлення якості довкілля і природних ресурсів, відтворення національного природного багатства країни, розмірів економічних збитків заподіяних природі та екологічних втрат для суспільства, перспектив збалансованого природокористування.

Державні інвестиції на охорону довкілля та раціональне використання природних ресурсів фінансуються переважно за рахунок державного бюджету, Державного фонду охорони навколишнього природного середовища (табл.1) та їхня частка у капітальних інвестиціях склала 19,0% у 2008 році, що є найбільшою величиною за останні роки. Участь держави у інвестуванні природокористування відзначається нестабільністю та коливанням у широких границях: від 7,9% в 2000р. до 29,1% в 2003р., після чого виявлена тенденція змінилася та частка капітальних інвестицій у державних інвестиціях знизилася до 8,5% у 2005 р. з послідуочим зростом у 2009 р. до 20,5%.

Таблиця 1

Інвестування на охорону навколишнього природного середовища
за 2000-2008 роки в Україні

Показник	2000	2005	2006	2007	2008
Витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн. у тому числі:	3224,3	7089,2	7366,6	9691,0	12176,0
капітальні інвестиції	605,9	1775,6	2194,2	3080,7	3731,4
інвестиції в основний капітал	366,6	1463,3	1839,5	2563,7	2922,0
Поточні витрати	2618,4	5313,6	5172,4	6610,3	8444,6
Частка витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів державного бюджету, %, у тому числі					
у капітальних інвестиціях	7,9	8,5	10,3	9,7	19,0
у поточних витратах	1,3	2,1	1,8	2,2.	2,4

У зв'язку з цим виникає проблема дієвості та цілеспрямованості механізму управління інвестиційним процесом в природокористуванні, наявності виваженої політики державної підтримки раціонального природокористування та екологічного безпечного розвитку економіки.

Структура капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів суттєво змінилася в 2008 році порівняно з 2000 роком (рис.2; рис. 3).

Сукупні капіталовкладення за напрямками на очищення зворотних вод (52,3%) та

охорону і відновлення ґрунту, підземних і поверхневих вод (26,6%) досягли порядку 78,9% у 2000 р., в той час у 2008 р. три напрями залучили перевищену частку капітальних інвестицій: охорона атмосферного повітря (39,6%), очищення зворотних вод (24,8%) та охорону і відновлення ґрунту, підземних і поверхневих вод (21,1%), що у підсумку складає 85,5% від загальної суми капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища.

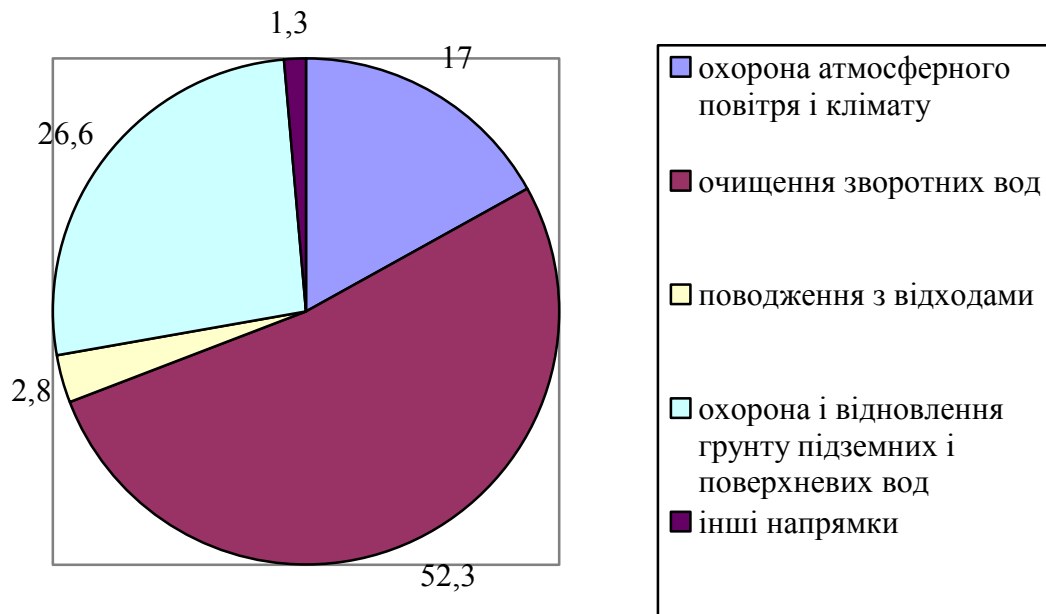


Рис. 2. Структура капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за напрямками за 2000 рік, у відсотках

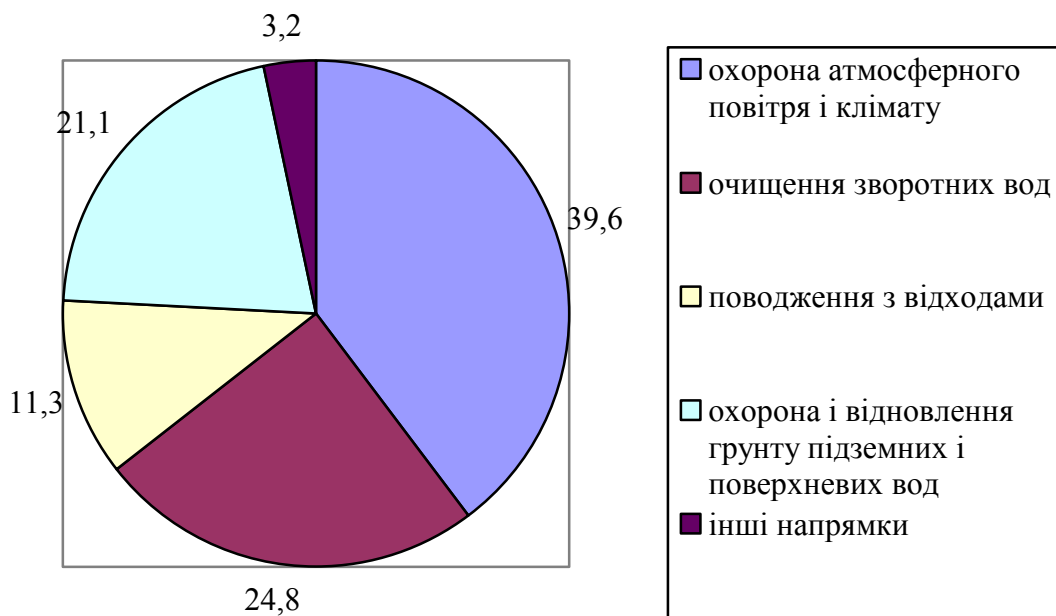


Рис. 3. Структура капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища за напрямками за 2008 рік, у відсотках

У результаті здійснення дослідження на основі узагальнення існуючих сучасних протиріч та недоліків в інвестуванні, виділено такі проблеми в сфері інвестування природокористування:

- недосконалість законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності, відсутність прозорого та чіткого механізму реалізації нормативно-правових актів в практиці господарювання;

- не сформованість інвестиційного ринку, недостатній розвиток механізму управління інвестуванням в сфері природокористування, ринкових та державних стимулів та інструментів активізації інвестування;
- недостатня підтримка з боку держави ресурсозберігаючого типу екологічно безпечного природокористування на засадах стимулювання інвестиційної діяльності;
- нестабільність системи оподаткування в цілому, так у частини оподаткування природних ресурсів (мінеральних, водних, земельних, лісових, біологічних), відсутність дієвих стимулів щодо накопичення та ефективного вкладення інвестицій у природокористування;
- збори за спеціальне використання природних ресурсів (мінеральних, водних, земельних, лісових, біологічних) не створюють стимулів щодо природо збереження та надійного джерела надходжень до бюджету, їх накопичення та перетворення у державні інвестиції з постійним ці лівим призначенням;
- диспропорціональність структури інвестування між інвестиціями у використання природних ресурсів та відтворення їх та якості довкілля, недосконала та не чітка визначеність щодо пріоритетних напрямів вкладення інвестицій та формалізованих критеріїв результативних інвестиційних рішень та проектів;
- нерозвинута інвестиційна інфраструктура, не створено сприятливе інвестиційне, а також відповідно інституційне середовище щодо інвестиційної діяльності в сфері природокористування;
- непослідовність та не достатньо обґрунтованість держаної інвестиційної політики, впливу держави на накопичення інвестицій, їх вкладення та ефективного використання, узгодженість довгострокових та короткострокових дій, мобілізацію інвестиційних ресурсів від різних джерел інвестування.
- відсутність цілісної системи регулювання інвестиційною діяльністю в сфері використання, відтворення та охорони природних ресурсів, запобігання забрудненню довкілля та екологічної небезпеки.

Для вирішення існуючих проблем в сфері інвестування природокористування та удосконалення управління інвестиційним процесом в означеній сфері сформульовані пропозиції та першочергові заходи:

- покращення інвестиційного клімату в країні та створення інвестиційно привабливого іміджу сфери природокористування в цілому та його окремих об'єктів;
- консолідація інвестиційних ресурсів з різних джерел інвестування при ведучої ролі держави на реалізацію великих інвестиційних проектів екологічного призначення та ресурсозбереження, які відповідають національним інтересам і сприяють підвищенню рівня ресурсо-екологічної безпеки і конкурентноздатності країни;
- розробка концепції збалансованого природокористування, в якій визначено дієві положення щодо активізації інвестування, механізм та інструменти їх реалізації;
- стимулювання інвестиційної діяльності та акумуляція обмежених інвестиційних ресурсів через формування механізму державно-приватного партнерства, підвищення ефективності вкладення інвестицій, поєднання дії ринкових та державних механізмів регулювання;
- гарантованість захисту прав та свободи інвесторів, забезпечення стабільного законодавчого поля;
- створення розвинутої інвестиційної та інформаційної інфраструктури, інституційного середовища та інше;
- удосконалення організаційно-економічного механізму бюджетного фінансування інвестицій та державна підтримка соціально значимих інвестиційних проектів екологічного призначення, які є не прибуткові або майже не прибуткові, відсутність реалізації цих проектів веде значних екологічних збитків, ні відновлених утрат природного капіталу. екологічних загроз і катастроф;

- застосування фінансово-кредитних важелів і інструментів, надання податкових пільг, розповсюдження кредитування природоохоронної діяльності шляхом здешевлення кредитів за рахунок використання коштів державного бюджету;
- посилення інноваційної складової інвестування в сфері природокористування: експерти, наприклад, вважають, що цілком конкурентоспроможними на зовнішніх ринках можуть бути вітчизняні природоохоронні технології і створенні на їх основі продукти [11, с.62-63] та багато інших напрямків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасний виклик розвитку України визиває наявність проблеми інвестування еколого безпечного функціонування суспільства на засадах переходу до збалансованого та ресурсозберігаючого типу природокористування. Тенденції в сфері інвестування природокористування свідчать про недостатній розмір капіталовкладень відносно потреб у інвестиційних ресурсах та якості регулювання інвестиційних процесів при зростанні абсолютних обсягів інвестицій. До перспективних напрямків удосконалення інвестування віднесено:

1. концентрацію інвестиційних ресурсів на соціально та економічно значимих пріоритетах, які володіють позитивним синергетичним ефектом для суспільства;
2. підвищення ролі інноваційної складової та активізація інвестиційно-інноваційних процесів;
3. дієве управління усім ланцюгом накопичення, розподілу, використання, досягнення позитивного результату щодо інвестування;
4. подальше здійснення ефективної взаємодії суспільства, держави, бізнесу та проведення спільної модернізації інвестування та природокористування.

Література

1. Буркинський Б. В. Економіко-екологічні основи раціонального природопольовання і розвитку / Б. В. Буркинський, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одеса: Фенікс, 2005. – 575 с.
2. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуації та рішення /керівник авт. колективу академік НАН України, проф. Б. В. Буркинський, д.е.н., проф. С. К. Харичков. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2008. – 494 с.
3. Веклич О. О. Сучасні тенденції фінансового забезпечення природоохоронної діяльності в Україні / О. О. Веклич // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 20–34.
4. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку і трансформацій / під ред. Б. М. Данилишина. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2006. – 704 с.
5. Пахомова Н. В. Економіка природопольовання і екологічний менеджмент: [учеб. посіб.] / Н. В. Пахомова, К. К. Рихтер. – СПб.: ОЦЭиМ, 2006. – 460 с.
6. Хвесик М. А. Економіко-правове регулювання природокористування / М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, Ю. П. Кулаковський. – К.: Кондор, 2004. – 524 с.
7. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах устійного розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 13–23.
8. Latest updates of Statistics Explained [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
9. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.91р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
11. Попович О. С. До питань про визначення стратегії інноваційного розвитку України / О. С. Попович // Наука та інновації. – 2009. – № 3. – С. 57–71.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Запропоновано інформаційну базу даних для оцінки стійкості функціонування територіальних економічних систем на основі обробки інформації про зміни показників трудового, виробничого потенціалів, якості життя населення, що дозволяє визначати стратегічні детермінанти як умови розвитку.

An information database to assess the sustainability of regional economic systems functioning on the basis of information processing changes of employment, productive capacity, quality of life that lets you specify conditions as determinants of strategic development are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність забезпечення стійкого функціонування територіальних економічних систем зумовлюється значеними темпами падіння, що їх демонструє національна економіка впродовж останнього часу. При цьому звертає на себе увагу факт різкої зміни тенденцій – від суттєвого зростання в докризовий період до майже тотального негативу на сьогодні. Останнє свідчить про високий ступінь залежності економіки України від впливу багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів, а також демонструє нестійкість економічної системи як на рівні держави, так і на рівні регіонів та міст. Означені факти дозволяють відокремити як першочергове завдання забезпечення стійкості функціонування територіальних економічних систем. При цьому особливе значення набуває методичне забезпечення оцінки стійкості функціонування територіальних економічних систем як початкового етапу при формуванні подальших рекомендацій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наукові дослідження вітчизняних та іноземних авторів надають змогу отримати достатній обсяг інформації стосовно оцінки окремих ієрархічних рівнів територіальних економічних систем. Зокрема, застосування системного підходу до регіональних процесів знайшло відображення у дослідженнях В.М. Василенка, В.П. Гудзя, О.А. Кратта, дослідженню економічного потенціалу регіону присвячені наукові праці Л.М. Кузьменко, С.О. Іщук, Л.В. Шаульської та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених проблемі надання оцінки результатам функціонування територіальних економічних систем різного рівня, певна кількість питань потребує додаткових досліджень. Так, досі не встановлено єдиного підходу до кількісної оцінки стійкого функціонування територіальних економічних систем різного рівня; не запропоновано універсальної системи показників, що мала б застосовуватись при порівняльній оцінці результатів загальнодержавної, регіональної та міських економічних систем; чітко не визначеними є критерії, за якими ідентифікується стійке функціонування системи.

Постановка завдання. Окреслене коло невирішених питань зумовлюють мету статті, що розглядається як методичне обґрунтування інформаційної бази даних, обробка якої надасть можливість кількісно визначити рівень стійкого функціонування, виявити перспективи, резерви або загрози подальшого розвитку територіальних економічних систем різних ієрархічних рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення стратегічних детермінант та організаційних заходів із забезпечення стійкого функціонування територіальних економічних систем повинно базуватися на відповідних результатах оцінки. При цьому на сьогодні відсутні офіційні методики, що забезпечували б оцінювання результатів

функціонування територіальних економічних систем з огляду на рівень їх стійкості та розвитку.

Оцінка стійкого функціонування територіальних економічних систем базується на методичному забезпеченні, яке включає в себе висвітлення послідовності, а також надання інформаційної бази. Основною метою оцінки повинно виступати дослідження збалансованості кількісних змін, що відбуваються у територіальних економічних системах (через визначення рівня стійкого функціонування), та якісних змін (через визначення рівня розвитку). Наслідком проведення оцінки повинні стати висновки про рівень забезпечення кількісними змінами відповідних якісних зрушень.

Початковим етапом оцінки виступає вибір об'єкту для порівняння. У якості об'єкту для порівняння можуть виступати як територіальні економічні системи одного рівня (горизонтальний аналіз), так і системи вищого або нижчого за ієрархією рівнів (вертикальний аналіз).

Наступним етапом виступає визначення напрямів та параметрів порівняльної оцінки, що повинні відбивати основні сфери функціонування територіальної економічної системи. При цьому, аналіз повинний проводитися з урахуванням інформації про використання економічного потенціалу, на користь включення до оцінки якого свідчить думка багатьох провідних вчених, а також загальної характеристики якості життя населення.

На етапі збору та обробки статистичної інформації відбувається вибір зіставних показників за оцінюваними територіальними економічними системами. Важливим є пошук таких показників, розрахунок яких є можливим, а порівняння – коректним. При обранні у якості об'єктів порівняння систем вищого рівня слід брати до уваги факт обов'язкового приведення порівнюваних параметрів у зіставні одиниці, у якості яких пропонується досліджувати темпи зростання або зменшення.

Вибір показників, за якими відбуватиметься оцінка, доцільно здійснювати у відповідності до побудови територіальної економічної системи. На підставі інформації про сформовану спеціалізацію території відбувається характеристика наявних ресурсно-виробничих факторів (в класичній інтерпретації – земля, труд, капітал). Важливим є визначення на вказаному рівні показників, що формують економічний потенціал територіальної економічної системи в розрізі трудового та виробничого потенціалів, оскільки саме їх збалансованість та адекватність зумовлюють загальну результативність. В межах оцінки виробничого потенціалу важливим аспектом виступає дослідження інтенсивності інвестиційно-інноваційної діяльності, а також зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів.

Оскільки метою стійкого функціонування є створення передумов розвитку, що, в свою чергу, базується на забезпеченні гідних умов для проживання нинішнього покоління людей та збереження ресурсів для майбутніх, то для комплексної оцінки необхідним вважається проведення дослідження якості життя населення. Серед показників якості життя населення універсальними та такими, що можуть бути розраховані за мінімальним набором інформації, виступають дані про рівень безробіття, заробітної плати, обсяг введення в експлуатацію житла, обсяг викидів шкідливих речовин у повітря, а також рівень народжуваності, смертності та злочинності.

Незважаючи на певні ускладнення при одночасній оцінці різних рівнів територіальних економічних систем, запропонований перелік показників характеризується універсальністю – можливістю застосування в різних масштабах: на рівні міської економічної системи; регіональної та загальнодержавної економічної системи. Власне, універсальна система показників покладена в основу при оцінці територіальних економічних систем, а варіативність у виборі тих чи інших показників зумовлюється лише наявністю чи відсутністю необхідної статистичної інформації.

На етапі групування показників за однорідністю та належністю до економічних категорій відбувається формування початкового масиву похідної інформації.

Слід зазначити, що при оцінці рівня стійкості функціонування територіальних

економічних систем важливим є одночасне визначення рівня розвитку, що забезпечується стійким функціонуванням. При цьому, у сучасній науці наголошується саме на важливості отримання об'єктивної оцінки регіональних ситуацій для подальшого забезпечення ефективного розвитку регіонів (територій) [1, с.11].

Наведені напрями оцінки формують її інформаційну базу. Зокрема, у якості похідної інформації для проведення оцінки рівня стійкості функціонування територіальних економічних систем виступають темпи зростання або зменшення показників: трудового потенціалу (чисельність найманих працівників, безробітного населення, зміни продуктивності праці у промисловості), що за твердженням Л.В. Шаульської, узагальнює «кількісно-якісні властивості людини праці, а його стан визначає продуктивні потужності території, поступальний розвиток, конкурентоспроможність і соціально-економічне місце серед регіонів України» [2, с.93-94]; виробничого потенціалу (зміни обсягу реалізації промислової продукції, динаміка обсягу інвестицій в основний капітал, обсягу експорту та імпорту товарів; прямих іноземних інвестицій, а також кількості освоєних нових видів продукції), що розглядається як сукупність ресурсів, які перебувають в її розпорядженні з метою відтворювальної діяльності [3, с.49]; показників якості життя населення (динаміка рівня безробіття, розміру номінальної заробітної плати, обсягу введеного в експлуатацію житла, обсягу шкідливих викидів у атмосферне повітря; динаміка рівнів народжуваності, смертності та злочинності).

Отже, загальна кількість запропонованих показників для оцінки стійкого функціонування територіальних економічних систем дорівнює шістнадцятьом ознакам, серед яких переважну більшість складають показники використання економічного потенціалу. Акцентування уваги саме на економічному потенціалі пов'язане з визначальною ознакою системи як економічної.

Показники якості життя населення в оцінці рівня стійкого функціонування забезпечують характеристику соціальної складової територіальної економічної системи, враховуючи як суто соціальні питання, так і проєкцію використання економічного потенціалу на добробут населення оскільки основною метою соціально-економічного розвитку територій можна вважати «...зростання добробуту населення, підвищення рівня освіти та охорони здоров'я; поліпшення екології та навколишнього середовища, збагачення культури населення, розширення особистої свободи» [4, с.48].

З переліку наведених показників формується похідна інформація для оцінки рівня розвитку, що забезпечується стійким функціонуванням. При цьому набір показників є меншим та представляє собою індикатори розвитку, що розраховуються як співвідношення темпів змін основних показників економічного потенціалу та показників, що характеризують якість життя населення [5, с.51-54].

Перелік індикаторів представлений наступними співвідношеннями темпів змін окремих показників:

$$I_{p1} = \frac{\Delta' \text{Продуктивність праці у промисловості}}{\Delta' \text{Обсяг реалізованої промислової продукції}} \quad (1)$$

$$I_{p2} = \frac{\Delta' \text{Обсяг реалізованої промислової продукції}}{\Delta' \text{Обсяг шкідливих викидів у атмосферу}} \quad (2)$$

$$I_{p3} = \frac{\Delta' \text{Обсяг прямих іноземних інвестицій}}{\Delta' \text{Обсяг імпорту товарів}} \quad (3)$$

$$I_{p4} = \frac{\Delta' \text{Обсяг експорту товарів}}{\Delta' \text{Обсяг імпорту товарів}} \quad (4)$$

$$I_{p5} = \frac{\Delta' \text{Кількість нових видів продукції}}{\Delta' \text{Обсяг інвестицій в основний капітал}} \quad (5)$$

Одним з найважливіших етапів оцінки є визначення рекомендованих тенденцій змін показників, а також критеріїв стійкості та розвитку.

Слід зазначити, що при ідентифікації рекомендованих тенденцій змін, частина з

оцінюваних показників може бути охарактеризована без суттєвих ускладнень через загальновідомі рекомендовані тенденції; до частини показників у якості рекомендованих значень може бути застосований раціональний підхід, що базується на оцінці можливих наслідків динаміки показника у позитивний чи негативний бік.

Для змін показників, що покладені в основу оцінки рівня розвитку функціонування (PP_{ij} , де ij – кількість спостережень та факторів відповідно), пропонуються наступні позитивні тенденції змін:

Співвідношення темпів зростання (зменшення) продуктивності праці у промисловості та обсягів реалізації промислової продукції: $Ip_1 \rightarrow 1$. Індикатор покликаний виявити реальні джерела змін у виробничій діяльності, їх підкріплення результатами інвестиційної, інноваційної та маркетингової діяльності.

Співвідношення темпів зростання (зменшення) обсягів реалізації промислової продукції та викидів шкідливих речовин у повітря: $Ip_2 \rightarrow \max$.

Співвідношення темпів зростання (зменшення) обсягів прямих іноземних інвестицій та імпорту товарів: $Ip_3 \rightarrow \max$.

Співвідношення темпів зростання (зменшення) обсягів експорту та імпорту товарів: $Ip_4 \rightarrow \max$.

Співвідношення темпів зростання (зменшення) кількості освоєних нових видів продукції та обсягів інвестицій в основний капітал: $Ip_5 \rightarrow \max$.

З огляду на встановлені позитивних тенденцій критеріями стійкості та відповідності умовам розвитку (для індикаторів розвитку) виступатимуть:

$$PC_{ij}, Ip_{ij} \rightarrow \max \geq 1;$$

$$PC_{ij}, Ip_{ij} \rightarrow \min \leq 1.$$

Наступним етапом виступатиме обробка результатів у напрямку перевірки значень темпів змін на відповідність встановленим критеріям з подальшим вибором оптимального значення - $PC_{onm.ij}, Ip_{onm.ij}$.

Ключовим етапом в системі оцінки виступає формування масиву інформації та надання бальної характеристики (10 балів – максимальне отримуване значення) оцінюваним параметрам: $PC_{ij}, Ip_{ij} \Rightarrow PC'_{ij}, Ip'_{ij}$, де:

$$PC'_{ij}, Ip'_{ij} = \frac{PC_{ij}, Ip_{ij}}{PC_{onm.ij}, Ip_{onm.ij}} * 10 \quad (6)$$

При цьому, важливо мати на увазі, що за умови, коли напрям позитивних змін розцінюється як прагнення до мінімального значення, формула 6 видозмінюється та має вигляд:

$$PC'_{ij}, Ip'_{ij} = \frac{PC_{onm.ij}, Ip_{onm.ij}}{PC_{ij}, Ip_{ij}} * 10 \quad (7)$$

Слід зазначити, що бальній оцінці підлягають лише ті показники, що за темпами змін відповідають критеріям, при невідповідності – результат дорівнює нульовому значенню.

Застосовуваний підхід є виправданим через охоплення в процесі оцінки лише тих випадків, коли спостерігалось виконання умов стійкого функціонування та створення передумов розвитку, що і отримує бальну інтерпретацію. Оскільки статистичної похибки в оцінці уникнути неможливо, її зменшення досягається шляхом збільшення масиву порівнюваної інформації. Оптимальним є проведення порівняльного розрахунку за горизонтальним і вертикальним рівнями за певний відрізок часу.

Отримана кількість значень порівнюваного показника за різними рівнями територіальних економічних систем відбиває певну репрезентативність та дозволяє надати об'єктивність процесу присвоювання бальних оцінок. При цьому, темпи змін показників, що не відповідають встановленим критеріям отримують нульову оцінку; показники, зміни яких

знаходяться в межах припустимих значень – оцінюються у бальному вигляді пропорційно максимального значення, що набуває 10-ти бальної оцінки.

Наступним етапом є розрахунок середнього значення рівнів стійкості функціонування $\overline{PC_{ij}}$ та розвитку $\overline{PP_{ij}}$ за формулою 8:

$$\overline{PC_{ij}}, \overline{PP_{ij}} = \frac{\sum_{i=1}^{1-n} PC'_{ij}, Ip'_{ij}}{n} \quad (8)$$

де n – кількість проведених оцінок.

Розрахунок середній значень надає змогу більш укрупнено визначити рівні стійкості та розвитку територіальних економічних систем. Середньозважене значення за отриманими бальними оцінками дозволяє отримати характеристику рівня стійкості територіальної економічної системи як за окремими групами оцінюваних параметрів, такі і за їх сукупністю. При цьому можливим є визначення рівня стійкого функціонування як в розрізі територіальних економічних систем, так і з огляду на зміни їх результатів у часі.

Передостаннім етапом в оцінці територіальних економічних систем виступає обробка результатів. Метою даного етапу є визначення індексу забезпечення стійким функціонуванням умов розвитку:

$$\frac{\overline{PP_{ij}}}{\overline{PC_{ij}}} = I_z \quad (9)$$

де I_z – індекс забезпечення стійким функціонуванням умов розвитку.

Розрахунок індексу забезпечення стійким функціонуванням умов розвитку надає змогу визначити наскільки кількісні нарощування результату функціонування (зростання) забезпечують перспективи якісних перетворень (розвиток) територіальних економічних систем. Отримані результати порівнюються з критеріями, за якими: $I_z \geq 1$ – умови розвитку забезпечуються стійким функціонуванням; $I_z \leq 1$ – умови розвитку не забезпечуються стійким функціонуванням.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, в статті запропоновано методичне забезпечення оцінки стійкого функціонування територіальних економічних систем з одночасним визначенням рівня їх розвитку на основі обробки інформації про темпи та характер змін показників трудового, виробничого потенціалів, якості життя населення. За результатами оцінки стає можливим визначення змін в системі, виявлення напрямків, що потребують оптимізації шляхом впровадження комплексу заходів довгострокової перспективи (стратегічні детермінанти як умови розвитку та організаційні заходи як шляхи їх досягнення). Подальшого дослідження при цьому потребує конкретизація етапу формування рекомендації з огляду на необхідність детального визначення цільової аудиторії пропонованої системи оцінки, а також переліку конкретних дій, що мають відповідати кожному з отриманих діапазонів оцінки.

Література

1. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы: [монография] / [В. Н. Василенко, П. В. Гудзь, О. А. Кратт и др.]. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2009. – 286 с.
2. Шаульська Л. В. Комплексна оцінка трудового потенціалу регіону (на прикладі Донецької області) / Л. В. Шаульська // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 93–104.
3. Іщук С. О. Концептуальні засади формування і розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
4. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона: [монография] / Л. М. Кузьменко. – Донецк, 2004. – 284 с.
5. Василенко В. Н. Методы экономической диагностики развития территорий: матеріали Міжрегіональної наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 22-24 трав. 2008 р.) / М-во освіти і науки України, Запорізький нац. тех. універ. та ін. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2008. – 315 с.

РОЛЬ ПОГОДНО-КЛІМАТИЧНИХ ФАКТОРІВ У РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

У статті проведено дослідження з метою визначення ролі природно-кліматичних умов, а також факторів щодо розвитку агропромислового комплексу. Зроблено аналіз структури сучасного продовольчого господарства України. Виявлено певні дисбаланси АПК та визначено основні напрямки реконструкції продовольчого господарства.

In the article are determined investigations to study the role of climatic conditions and factors in the development of agriculture. The analysis of the structure modern food economy of Ukraine is done. The certain imbalances are revealed and the main agricultural areas of reconstruction the food industry are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наявність продовольчої проблеми у всіх її проявах являє яскраве відображення кризового стану в цілому світогосподарських зв'язків. З одного боку, в сьогоденні світі виробляється більше продуктів харчування, ніж необхідно для нормального задоволення потреб у їжі всього населення планети, а з іншого – не дивлячись на істотні зрушення в розвитку продовольчої індустрії, проявів розглянутої кризи – голод сотень мільйонів людей [1, с.21]. Відсутність продовольчої безпеки в сучасному світі виявляється в різних формах: від крайніх злиднів, виснаження і масового мору до більш прихованого хронічного недоїдання і голоду. Досить широкі географічний, соціальний та інші аспекти продовольчої проблеми. Однак, важливим фактором у розвитку продовольчого бізнесу є погодно-кліматичний.

Рівень продовольчої безпеки (продовольчої безпекою є рівень забезпечення населення країни продуктами харчування, що гарантує соціально-політичну стабільність у суспільстві, виживання і нормальний розвиток нації, індивідуума, сім'ї, а також сталий економічний розвиток держави) країни безпосередньо залежить від стану її агропромислового комплексу (АПК). В даний час національний АПК містить більше 50% виробничих фондів. У його сфері виробляється близько 50% валової продукції, 2/3 товарів народного споживання. В цьому секторі працює близько 40% населення країни. Для України, враховуючи її сприятливі (по світовим стандартам) економіко-географічні та природно-кліматичні умови, також а вагомий економічний, технологічний, науково-технічний та кадровий потенціал, розвиток продовольчого сектора АПК є одним із пріоритетних напрямків державної економічної політики [2, с.55].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Агропромисловий комплекс (АПК) є найважливішим міжгалузевим комплексом. Він створений для забезпечення населення продовольством і входить до числа основних пріоритетів економіки. АПК являє складну біоекономічну виробничу систему, центральною ланкою якої є сільськогосподарське виробництво. Головними ресурсами виробництва сільськогосподарської продукції поряд із знаряддями праці і трудовими ресурсами є земля, клімат, погода, що складають у сукупності погодно-кліматичний потенціал.

Тому при прогнозуванні і плануванні розвитку АПК слід виходити із взаємодії економічних і природно-кліматичних процесів [3, с.331].

При написанні статті була використана учбова та наукова література таких авторів як Т.Н. Бобровников, С.Д. Бешелев, А.Г. Гранберг, Ф.Г. Гурвич, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, Я.В. Коваль, Е.Н. Кузьбожев, В.С. Міщенко, Б.Г. Литвак, О.С. Новоторов, М.М. Паламарчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Характерними особливостями сільськогосподарського виробництва є: різноманіття форм власності; сезонність сільськогосподарського виробництва; вплив природно-кліматичних умов. Робота присвячена дослідженню впливу природно-кліматичних факторів на розвиток АПК України тому що в даний час ця частка загальної проблеми розвитку національного АПК, як виявлено, вивчена недостатньо.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ролі природно-кліматичних умов та факторів у розвитку агропромислового комплексу. З цією метою у статті проведено аналіз структури сучасного продовольчого господарства України, виявлено дисбаланси АПК та визначено основні напрямки реконструкції продовольчого господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна виділяється великою питомою вагою орних земель, що перевищує 55% (для порівняння, цей показник в СНД складає в середньому 11%) від загальної кількості. При цьому сільськогосподарські угіддя в загальній структурі земель займають 70%, а забезпеченість ріллею на 1 чол. – 0,78 га (в середньому по Європі – 0,26 га, у світі – 0,29 га).

Оптимальні показники перевищує розораність земель у лісостеповій зоні України. У степових областях ґрунтові ресурси зазнають як водної, так і вітрової ерозії. З кожного гектара землі тут щорічно змивається або зноситься вітром від 5 до 25м³ ґрунту, перш за все верхнього, самого родючого шару, що неминуче призводить до скорочення врожайності та зниження якості сільськогосподарської продукції. Ця обставина є одним з найважливіших негативних факторів розвитку продовольчого бізнесу [4, с.300; 5, с.47].

Навіть поверхневий погляд на структуру національного продовольчого господарства дає уявлення про його реальну недосконалість. Доречно привести вислів відомого вченого і письменника С.П. Залигіна з приводу екстенсивного ведення господарської діяльності, обумовленого, перш за все, відомчим підходом до природокористування (який існує і в даний час): «... ми не стільки свої ресурси використовуємо, скільки здійснюємо над ними різні й найнеймовірніші «пере»: перекидаємо їх, перерозподіляємо, переглядаємо, переробляємо. А в результаті втрачаємо ... Держава і суспільство цікавить проблема охорони природи, а відомство – максимальне (розумне і безглузде) використання всіх її ресурсів» [6, с.14].

Це висловлювання було зроблено майже 30 років тому й відносився до відомчої структури колишнього СРСР. На жаль, в умовах державної незалежності України воно не втратило свою актуальність [7, с.68].

Однією з найважливіших проблем створення високоефективного, сучасного продовольчого комплексу є його структурна збалансованість. В даний час загальновизнана трисферна модель продовольчого комплексу: I – галузі з виробництва засобів виробництва для АПК; II – сільськогосподарські галузі, що виробляють сировину для продовольчих товарів; III – галузі з переробки, зберігання і транспортування готових для споживання продуктів, оптова та роздрібна торговельна мережа з їх реалізації, підприємства громадського харчування. Іноді в окремі сфери виділяють виробничу інфраструктуру (виробничо-технічне, науково-технічне, агрохімічне, метеорологічне, транспортне обслуговування) та соціальну інфраструктуру.

Розглядаючи продовольче господарство України, необхідно відзначити незбалансованість його макроструктури. Так, за обсягом виробленої продукції у 90-х рр. XX сторіччя на галузі сільського господарства (II сфера АПК) припадало 54,3%. Обсяг продукції галузей, які переробляють сільськогосподарську сировину (III сфера АПК), становив 34%, частка галузей по ремонту техніки – 1,4%; а торгівля продовольством і мережі громадського харчування – 2,2% [8, с.20].

Продуктивність АПК перебуває в залежності не тільки від кількості (площі чи об'єму), природної родючості ґрунтових ресурсів та природно-кліматичних умов. Як приклад можна показати співставлення результатів функціонування АПК України та Німеччини (табл.1) [8, с.105]. При цьому, необхідно відзначити, що Німеччина має більш бідний, порівняно з Україною, природний потенціал (площа орних земель майже в 3 рази менше,

грунт значно поступається за показником родючості українському та ін.).

Таблиця 1

Виробництво продовольчої продукції України та Німеччини

Показники	Держави		Показники України у% до Німеччини
	Україна	Німеччина	
Виробництво продукції, млн. т.:			
Зернові та зернобобові	35,7	45,7	78
Цукрові буряки	17,7	26,4	67
Картопля	16,7	12,4	135
м'ясо всіх видів у забійній вазі	1,8	5,9	31
молоко всіх видів	13,8	28,8	4
яйця курячі	0,5	0,8	63
Врожай культур, ц / га:			
Зернові та зернобобові	24,5	64,3	38
Цукрові буряки	176	565	31
Картопля	106	361	29
удій молока від корови, кг	1998	5534	36
Рілля, млн. га			
Посівна площа, млн. га:			
Зернові та зернобобові	33,2	11,8	281
Цукрові буряки	14,5	7,1	204
Картопля	1,0	0,5	200
	1,6	0,3	533
Поголів'я худоби, млн. гол:			
велика рогата худоба	15,3	15,8	97
Корови	2,0	5,2	135
Свині	11,2	24,3	46
Вівці	2,2	2,3	96
Технічне оснащення, тис. шт.:			
Трактори	383	1216	31
Комбайни	82	135	61
доїльні агрегати	63	250	25
Економічно активне населення, зайняте в сільському господарстві, млн. чол.	4,1	1,2	342

Наприклад, валовий урожай зернових і зернобобових культур в Україні нижчий, ніж у Німеччині, незважаючи на те, що у нас посівні площі вдвічі більші. Тобто врожайність вказаних культур в Німеччині в 2,6 рази вище, ніж в Україні. Володіючи в два рази меншими, ніж у нашій країні, посівними площами цукрових буряків, в Німеччині валовий збір цієї цінної сільськогосподарської культури в 1,5 рази більше, тому що врожайність її вище більш, ніж у 3 рази. Маючи менше, ніж у нас, поголів'я великої рогатої худоби, в Німеччині виробляється в 2 рази більше молочних продуктів і в 3 рази більше м'ясних продуктів [9, с.186].

Беручи до уваги вищезгадані зіставлення та сучасний світовий досвід, продовольча політика України повинна бути зосереджена, в першу чергу, на ліквідації саме тих дисбалансів, які, так чи інакше, сформувалися у вітчизняному продовольчому господарстві. Головний з них криється в незбалансованості між сировинними та переробними галузями. На думку багатьох, зокрема, західноєвропейських експертів, основне завдання полягає у ліквідації колосального розриву, який утворився між «технологією виробництва і технологією всього після врожайного циклу». Тут мають на увазі процеси переробки, зберігання, транспортування, доведення до споживача продовольчих товарів. Оскільки основною проблемою АПК України є не виробництво продукції, а її збереження та доставка

споживачеві.

Так, в даний час втрати у м'ясній продукції становлять 15% обсягу їх виробництва; молочної – близько 20%; цукрово-бурякової – більше 80%; плодоовочевої та картопляної – понад 40 – 50% [2, с.56].

В економічно розвинених країнах галузева структура, масштаби конкретних господарських одиниць, форми спеціалізації і концентрації підкоряються умовам ринку, тобто потребам споживача. Основним критерієм функціонування кожної господарської одиниці, незалежно від сфери її діяльності, є ефективне ресурсокористування, включаючи готівковий капітал, робочу силу, природні, в т.ч. кліматичні компоненти, технологію і т.д.

Таким чином, головною метою продовольчої політики України на сучасному етапі розвитку є формування сучасного, раціонального, структурно збалансованого АПК. При цьому одне з найбільш відповідальних завдань покладається на державну гідрометеорологічну службу [8, с.22].

Гідрометеорологічна служба (ГМС) України – одна з найбільш наукоємних галузей господарської діяльності. Від наукового забезпечення та технічного оснащення системи спостереження та прогнозування ГМС залежить якість надання інформаційних даних про поточні погодні умови, про рівень забрудненості навколишнього середовища, оперативність та достовірність прогнозів та попереджень про можливі зміни цих умов, включаючи попередження про загрозу виникнення стихійних природно-кліматичних явищ.

Необхідно відзначити, що процеси, пов'язані з фактором погодно-кліматичних трансформацій, є досить складними для прогнозування в регіональних масштабах. Засухи, повені, землетруси, зсуви, ерозія ґрунтів, селеві потоки та інші природні явища, згубні для родючого функціонування та розвитку АПК України (та інших народногосподарських галузей) роблять значний вплив на економічний розвиток держави в цілому. Вирішальним при цьому є не той факт, виробили (або вироблять) будь-які з цих лих, окремо взятих, збиток або ризик збитків, а те, чи буде збільшуватися і в яких розмірах сукупний ризик несподіваного прояву цих стихійних явищ [10, с.36]. Стабілізація погодно-кліматичних умов у даний час, в т.ч. для нормального функціонування АПК, у чималому ступені залежить від скорочення викидів вуглекислого газу шляхом переходу від викопних видів палива до економіки, пов'язаної з нетрадиційними видами енергетики (табл. 2) [8, с.11].

Таблиця 2

Тенденції світового енергоспоживання в 1990-1998 рр.

Джерело енергії	Річний приріст, %
Вітрова енергія	22
Сонячна енергія	16
Геотермальна енергія	4
Гідроенергія	2
Нафта	2
Природний газ	2
Ядерна енергія	1
Вугілля	0

Переростання потреб економіки кордонів різноманітних природних можливостей виставляє нові вимоги до політичної системи, яка відповідає за управління взаємодією між економікою і навколишнім природним середовищем. Вимоги до політичних інститутів повернути назад прогресуючий процес деградації навколишнього природного середовища та його ресурсів будуть незмінно посилюватися. Основне питання при цьому полягає в наступному: чи здатні сучасні політичні інститути повноцінно включити екологічні принципи в процес вироблення економічних рішень.

Ми увійшли в нове століття з запасом великих екологічних проблем, таких як: скорочення посівних площ на душу населення, різке зубожіння ресурсів рибальства, скорочення лісових масивів, безповоротна втрата ресурсів флори і фауни, антропогенне

втручання в природні погодно-кліматичні умови та ін. За прогнозами фахівців, населення планети до 2050 р. складе 9 млрд. чол. При цьому важливо враховувати, що при зростанні чисельності населення, природні ресурси, насамперед, що мають відношення до продовольчої сфери, не відносяться до категорії відновлюваних. Тому скорочення цих ресурсів на душу населення тягне за собою загрозу не тільки якості життя, але й самому житті людей.

Основними причинами критичної ситуації, що склалася є руйнування середовища проживання, зміна погодно-кліматичних умов, забруднення (усі види) навколишнього природного середовища. Розвиток продовольчого виробництва неминуче відбивається на стані навколишнього середовища. Інтенсифікація сільського господарства пов'язана із застосуванням хімічних речовин – мінеральних добрив і засобів захисту рослин, з використанням прогресивної техніки, впровадженням новітніх наукових досягнень у агротехніку і тваринництво. У той же час, індустріалізація і хімізації АПК породжують ті чи інші фактори негативного впливу на природне середовище.

Висновки і перспективи подальших розробок. На сучасному етапі розвитку України актуальною є проблема реконструкції продовольчого господарства та його регіональних підрозділів. Таким чином, для вирішення проблем АПК України, з метою розвитку даної народногосподарської галузі, основними завданнями є такі:

- відстеження екологічного стану природно-ресурсного потенціалу, який забезпечує діяльність АПК; наслідків впливу хімічних і біохімічних препаратів, агротехніки, систем меліорації і іригації, селекційних НДР, а також районування сортів на об'єкт дослідження;
- оцінка як «внутрішнього» (тобто пов'язаного з діяльністю АПК), так і «зовнішнього» (рекреаційного, комунального і пр.) антропогенного впливу на природні ресурси сільськогосподарського призначення, продукти харчування, здоров'я людини, а також погіршення стану навколишнього природного середовища;
- прогноз розвитку агроекологічних процесів та їх наслідків в часі і просторі з урахуванням конкретного аспекту агроекологічного моніторингу;
- розробка нормативів і стандартів для всіх видів діяльності АПК;
- рекомендації по модифікації АПК-технологій, виробництва продуктів харчування і промислового виробництва в сфері АПК.

Література

1. Борисенко Е. Проблемы продовольственной безопасности в современном мире / Е. Борисенко // Экономика Украины. – 1991. – № 12. – С. 21–23.
2. Еременко В. Концепция продовольственной политики Украины / В. Еременко // Экономика Украины. – 1993. – № 9. – С. 53–60.
3. Кандаурова Г. А. Прогнозирование и планирование экономики: [учеб. пособ.] / Г. А. Кандаурова, В. И. Борисевич. – Мн.: Экоперспектива, 2000. – 432 с.
4. Платонова Г. Ю. Грунтово-географічне районування / Г. Ю. Платонова // Географічна енциклопедія України. – К.: “Українська Радянська Енциклопедія” ім. М.П. Бажана. – 1989. – Т. 1. – С. 300–301.
5. Панчук А. Я. Землі сільськогосподарського призначення / А. Я. Панчук // Географічна енциклопедія України. – К.: Українська Радянська Енциклопедія ім. М. П. Бажана. – 1990. – Т. 2. – С. 47.
6. Залыгин С. П. Поворот / С. П. Залыгин. – М.: Мысль, 1987. – 215 с.
7. Бердников И. А. Экономико-экологическая паспортизация приморских территорий (прикладные аспекты) / И. А. Бердников // Экология: истоки, проблемы и перспективы. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 1995. – С. 65–71.
8. Шурда К. Э. Погодно-климатический фактор в развитии экономики приморского региона (проблемы оценки и прогнозирования) / К. Э. Шурда. – Одесса: ФЕНИКС, 2003. – 122 с.
9. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть. Потенціал сільського сектора. – К.: Інститут економіки НАН України, 2000. – Т. 1. – 396 с.
10. Кріс Брайт В очікуванні біологічних “несподіванок” / К. Брайт // Стан світу. – 2000. – К.: Інтелсфера, 2000. – С. 23–40.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

1. Андрієвська Є.В. здобувач кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса;
2. Бичкова Н.В. викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
Кобзар А.В. студент 4 курсу спеціальності «Економічна теорія» ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
3. Благоева С.Г. гол. асистент, доктор Економічного університету, м. Варна;
4. Буднік І.О. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
5. Гончар О.І. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва ХНУ, м. Хмельницький;
Скурська В.А. аспірант кафедри економіки підприємства і підприємництва ХНУ, м. Хмельницький;
6. Гончаренко О.М. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
7. Гусєва О.В. викладач, аспірант кафедри економіки та управління туризмом ОДЕУ, м. Одеса;
8. Діордіца С.Г. д.е.н., професор, зав. кафедри інформаційних систем в економіці ОДЕУ, м. Одеса;
Падухевич О.В. викладач кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса;
9. Єгупов Ю.А. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса;
10. Каменська Т.О. к.е.н., доцент Національного центру обліку та аудиту НАСОА, м. Київ;
11. Каталенець А.І. д.геол.-мінерал.н., професор Криворізького економічного інституту ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, м. Кривий Ріг;
Вілкун В.І. асистент Криворізького економічного інституту ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, м. Кривий Ріг;
12. Кісеоларь М.Г. здобувач ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
13. Кубік В.Д. ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса;
Муравська В.В. к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса;
14. Лисюк В.М. к.е.н., с.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
Тараканов М.Л. к.е.н., доцент, с.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;

15. Литовченко І.Л. к.е.н., доцент кафедри маркетингу ОДЕУ, м. Одеса;
16. Мозгальова В.М. к.е.н., доцент кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса;
 Стеценко С.В. ст. викладач кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса;
17. Музика В.С. аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса;
18. Олексів І.Б. к.е.н., доцент, докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту НУ «Львівська політехніка», м. Львів;
19. Погодаєв С.Є. аспірант ПДТУ, м. Маріуполь;
20. Подольчак Н.Ю. к.е.н., доцент, докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
21. Пучкова С.І. к.е.н., доцент кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса;
22. Редькін О.С. д.е.н., професор, зав. кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Одеського інституту фінансів УДУФ та МТ при Міністерстві фінансів, м. Одеса;
 Гончарук О.В. аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
23. Рулінська О.В. викладач, аспірант кафедри маркетингу ОДЕУ, м. Одеса;
24. Сабадирьова А.Л. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса;
25. Степова Т.Г. к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса;
26. Стрельченко О.В. аспірант кафедри загальної економічної теорії ОДЕУ, м. Одеса;

**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ
СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН**

1. Арутюнян С.С. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
 Арутюнян Р.Р. к.е.н., в.о. доцента кафедри банківської справи ОДЕУ, м. Одеса;
 Ітигіна О.В. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
2. Баранова В.Г. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
 Суворовський О.Л. к.е.н., доцент кафедри математичних методів аналізу економіки ОДЕУ, м. Одеса;

- Світлична О.С. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
3. Бондарь Д.О. аспірант кафедри загальної економічної теорії ОДЕУ, м. Одеса;
4. Волохова І.С. к.е.н., доцент кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
5. Гордійчук Є.Г. м.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
 Макарова І.А. аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
 Ліпанова О.А. аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
6. Горячук В.Ф. к.т.н., с.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
7. Даниліна С.О. викладач кафедри загальної економічної теорії ОДЕУ, м. Одеса;
8. Жданова Л.Л. к.е.н., доцент кафедри загальної економічної теорії ОДЕУ, м. Одеса;
9. Завадська Д.В. к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОДЕУ, м. Одеса;
10. Зінченко О.А. к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу і фінансів КТУ, м. Кривий Ріг;
11. Кир'язова Т.О. викладач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
12. Кібкало В.В. аспірант кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
13. Крупіна Н.А. викладач, здобувач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
14. Липинська О.А. к.е.н., доцент, с.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
15. Насадюк І.Б. к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
16. Ніколаєнко Ю.В. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
17. Нікуліна О.В. к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Й.С. Завадського НУБП, м. Київ;
 Нікуліна Т.М. к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса;
18. Рябініна Л.М. к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОДЕУ, м. Одеса;
 Русєва О.П. к.е.н., доцент кафедри статистики ОДЕУ, м. Одеса;
19. Сініпольська Н.О. аспірант кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
20. Степаненко О.А. к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем в економіці ОДЕУ, м. Одеса;
 Таракановський С.М. к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем в економіці ОДЕУ, м. Одеса;

21. Яковлев О.К. к.е.н., доцент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
Сафонов О.В. асистент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
22. Якуб Є.С. д.ф.-м.н., професор, зав. кафедри економічної кібернетики ОДЕУ, м. Одеса;
Таукчіан К.С. аспірант кафедри економічної кібернетики ОДЕУ, м. Одеса;

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

1. Балджи М.Д. к.г.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса;
2. Жемба А.Й. здобувач ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
3. Кравцова Л.А. здобувач ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
Карюк В.Т. здобувач ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
Карпенко О.О. аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
4. Ковальчук С.Я. ст. викладач кафедри економічної теорії ВНАУ, м. Вінниця;
5. Костецька К.О. аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
6. Купінець Л.Є. к.е.н., доцент, п.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
7. Лайко О.І. к.е.н., н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
Ярмоленко О.Б. м.н.с. ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
8. Олійник В.Д. викладач кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса;
9. Полякова І.В. аспірант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
Фурса С.П. здобувач БДПУ, м. Бердянськ;
10. Рассадникова С.І. к.е.н., доцент, с.н.с., докторант ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса;
11. Світлична Ю.В. асистент кафедри економіки підприємства ДНАБА, м. Макіївка;
12. Шурда К.Е. к.г.н., п.н.с. відділу математичного моделювання природних систем Українського центру екології моря Мінприроди України, м. Одеса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
Збірник наукових праць

Випуск 39

Під загальною редакцією:
проф. Зверяков М.І., проф. Ковальов А.І., проф. Буркинський Б.В.,
проф. Максимова В.Ф., проф. Редькін О.С. та ін.

Підп. до друку. __.06.10. Формат 84x108/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 50,4
Наклад 100 прим. Зам. № ____

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8
тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617