

ISSN 1818-2682

Випуск 10
2008 рік

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

НАУКА МОЛОДА

Тернопіль
Економічна думка
2008

НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених THEU

Випуск 10
2008 рік

Видається з травня 2003 р.

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

Затверджено рішенням Вченої ради THEU,
протокол № 3
від 21 листопада 2008 р.

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 2007. – № 3. – С. 4)

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12266-1150 ПР від 1 лютого 2007 р.*

Головний редактор

Адамик Б. П., к. е. н., доц.

Заступник головного редактора:

Мартинюк В. П., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Адамик В. В., к. е. н., доц.,
Адамів О. П., к. т. н.,
Бруханський Р. Ф., к. е. н., доц.,
Галапуп Н. Д., к. е. н., доц.,
Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,
Квасовський О. Р., к. е. н., доц.,
Кравчук Н. Я., к. е. н., доц.,
Крисоватий А. І., д. е. н., проф.,
Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,
Маленяк Б. С., к. е. н.,
Мельник А. Ф., д. е. н., проф.,
Монастирський Г. Л., к. е. н., доц.,
Пруський О. С., к. е. н.,
Романів Р. В., к. е. н., доц.,
Стельмашук А. М., д. е. н., проф.,
Шушпанов Д. Г., к. е. н., доц.,
Юрій С. І., д. е. н., проф.,
Ярощук О. В., к. е. н., доц.

У збірнику подано наукові праці молодих вчених (віком до 35 років), у яких досліджуються проблеми управління розвитком соціально-економічних систем мікро-, мезо- та макrorівня, функціонування міжнародної економіки в XXI ст., розвитку фінансово-кредитної системи України, інституційного забезпечення економічного зростання, становлення ефективної системи обліку, аналізу й аудиту. Для науковців і практиків, викладачів та студентів вищих освітніх навчальних закладів.

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

ЗМІСТ

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯ

Люба ЗАЦНА

Поведінка суб'єктів бізнесу молочної промисловості з огляду на вступ України до СОТ 6

Ольга ЗИГРІЙ

До питання ефективності виробництва цукрових буряків в інтегрованому бурякоцукровому виробництві 11

Жанна КРИСЬКО

Теоретичні аспекти здійснення реструктуризації підприємств інвестиційно-будівельного комплексу 15

Оксана МЕНТУХ

Інструменти ринкового позиціонування м'ясної продукції 20

Олена МИРОНИШИНА

Проблема ціноутворення у фармацевтичному секторі: світовий досвід використання механізмів державного регулювання 25

Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ

Методологія дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня 30

Руслана ПАНУХНИК, Микола КЛЯШТОРНИЙ

Шляхи підвищення ефективності державно-управлінських рішень 36

Володимир ПОСТНІКОВ

Якість життя населення: теоретико-методологічні засади дослідження 40

Яна ПОЛЯНСЬКА, Ольга ЧЕРНОІВАНОВА

Навчання персоналу промислового підприємства як мотивуючий чинник 45

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Зоряна БОЙКО

Структурно-динамічний аналіз внутрішньогалузевої торгівлі товарами України 50

Тамара ГОРДЕЄВА

Інструменти тиску в арсеналі засобів торгових політик держав 59

Ірина ІВАЦУК

Тарифне регулювання торговельних потоків в умовах зростання економічної відкритості країн 63

Андрій КИТУРА

Інституційні основи та пануючі тенденції функціонування міжнародного ринку дозволів на викиди парникових газів 88

Наталія КРАМОРЕНКО

Правові аспекти електронної комерції в контексті світового досвіду 77

Тетяна ПОЛИЩУК

Економічна доцільність глобалізації бренду в сучасному бізнес-середовищі 82

Ольга УСЕНКО

Лібералізація торгівлі послугами в рамках преференційних торговельних угод 86

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Тарас АНДРУШКІВ, Ніна АНДРУШКІВ

Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників банками України в період розвитку економічної кризи 91

Наталія БЕНЧ

Податкове навантаження на українську економіку та шляхи його зниження 96

Ольга КАРАПЕТЯН

Управління державним зовнішнім боргом: методологія оцінки боргової стійкості 101

Оксана МАКАР

Аналіз теорій впливу зовнішнього боргу на економічне зростання 110

Богдан СЕРЕБРЕННИКОВ, Євген НІКОЛАЙЧУК

Оцінка варіантів залучення зовнішнього фінансування в енергетику України 115

Володимир ФРИДЕЛЬ, Олександра ВАСИЛЬЧИШИН

Аналіз сучасного стану функціонування лізингового ринку України 122

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Андрій ГРАДІЛЬ, Дмитро ФЕДОРЧЕНКО

Економічна безпека України в аспекті зовнішньополітичної доктрини 128

Оксана ГУГУЛ

Формування ефективної системи безперервного навчання персоналу 132

Любов ЖАРОВА

Сучасна екологічна політика: чинники впливу та підходи до формування 136

Ельвіра ЖНАКІНА

Інноваційна інфраструктура як фактор активізації інноваційної діяльності 141

Наталія КАРАЄВА, Валентин ГОНЧАРЕНКО

Інформаційна система підтримки заходів забезпечення екологічної безпеки 149

Артем КРАМАРЕНКО

Аспекти взаємодії економічної безпеки та конкурентоспроможності національної економіки 156

Вікторія КОВТУНЕНКО

Теоретико-методологічні проблеми формування середнього класу в Україні 161

Сергій МОШЕНСЬКИЙ

Інвестиційна безпека в системі забезпечення економічної безпеки держави: поняття, категорії, сутність 166

Інна ЧИКАЛО

Концептуальні основи дослідження ресурсоемності національної економіки 172

Ірина ШЕВЧЕНКО

Особливості формування системи економічної безпеки підприємства 178

Богдан ЯЦИКОВСЬКИЙ

Теоретико-практичні аспекти економічної диктатури 182

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Оксана АДАМИК

Облік органами Пенсійного фонду компенсованих з Держбюджету сум недоотриманих доходів 187

Ірина ЩИРБА

Договірне регулювання оплати праці 192

Олексій ЯРОЩУК

Системна оцінка стійкості функціонування підприємства 197

ФУНДАТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Володимир СВІРСЬКИЙ

Уолтер Бейджхот як один із фундаторів дослідження впливу фінансів на економічне зростання 206

НАШІ АВТОРИ 210

ANNOTATION 213

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ 218

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯ

Люба ЗАЦНА

ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ З ОГЛЯДУ НА ВСТУП УКРАЇНИ ДО СОТ

Досліджено поведінку суб'єктів бізнесу молочної промисловості з огляду на вступ України до СОТ. Обґрунтовано потенційні переваги та недоліки цього процесу. Визначено напрямки підвищення ефективності господарської діяльності підприємств молочної промисловості.

Ефективне задоволення потреб споживачів та забезпечення населення продуктами харчування стає можливим лише в умовах формування повноцінного цивілізованого ринку продовольства, невід'ємною складовою якого є ринок молока і молочних продуктів. Сучасний ринок молока і молочної продукції в Україні характеризується скороченням поголів'я корів та зменшенням обсягів виробництва, недостатнім використанням виробничих потужностей переробних підприємств, низькою платоспроможністю населення, скороченням рівня споживання молочних продуктів. Зовнішній ринок з однієї сторони, може бути надзвичайно привабливим для вітчизняних суб'єктів молочного бізнесу, але з іншої містить серйозні загрози.

Як відомо, 16 травня 2008 року Україна стала повноправним членом СОТ, а отже умови роботи підприємств молочної промисловості зазнають суттєвих змін, в першу чергу в контексті тарифного захисту та необхідності удосконалення системи якості й безпечності продукції.

Ці явища зумовлюють актуальність дослідження ринку молока і молочної продукції в контексті вступу України в СОТ, а саме необхідність: виявлення проблем та перспектив для вітчизняних суб'єктів бізнесу молочної промисловості, аналіз стану та прогноз попиту, пропозиції, конкуренції, кон'юнктури, цін та рівня споживання.

Провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти досліджують історичні засади становлення та розвитку спільної аграрної політики Європейського Союзу, здійснюють критичний аналіз економічних процесів в молочній промисловості. Значний внесок в розробку проблем ринкових перетворень, становлення та розвитку ринку молока і молочної продукції зробили: Гайдуцький П.А., Рудич А.І., Т.В. Стойко, Саблук П.Т., Обіход С.В., Стаднік В.В., Давиденко О.Л., Євчук Л.А., Дудар Т.Г., Пристемський О.С., Голомша Н.Є. та інші.

Основні мотиви щодо необхідності вступу України до СОТ стосовно сільського господарства проаналізовані, зокрема, в роботі академіка П.Т.Саблука [1]. Вирішуються також проблеми, пов'язані з розрахунками розмірів внутрішньої підтримки сільського господарства та зокрема, молочної промисловості і зобов'язань щодо скорочення першої згідно з умовами СОТ. Так, Т.В. Стойко розглядає основні проблеми, що постають перед аграрним сектором економіки в процесі вступу України до СОТ. О.С. Пристемський визначив стратегії забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах інтеграції до Світового Співтовариства [2, 180]. А.О. Касьяновська показала необхідність реформування сільського господарства при вступі України до СОТ [3, 110]. Однак, ці публікації не виключають можливості нових пошуків в даному напрямку і створюють умови для генерації нових підходів і рішень актуальних завдань з урахуванням досягнень учених. Зокрема відкритим залишається питання поведінки суб'єктів бізнесу молочної промисловості в контексті вступу України до СОТ.

Сільське господарство, а зокрема молочна промисловість займає особливе місце в СОТ, головним чином, через те, що воно впродовж усієї історії цієї організації та її попередниці ГААТ не зазнавало значних обмежень. Поворотним моментом в історії сільського господарства став Уругвайський раунд – для нього вперше було встановлено суттєві правила. Результатом вступу України буде певна лібералізація та відкриття ринку, зміна структури державної підтримки сільського господарства, зокрема молочної галузі, зміна якості молока та молочних продуктів та приведення їх у відповідність до стандартів Європейського Союзу, тому визначення позитивних та негативних наслідків цього процесу для підприємств молочної промисловості та аналіз їх діяльності є метою даної статті.

Світова організація торгівлі (СОТ) — це міжнародна економічна організація, частка якої в обсягах світової торгівлі становить близько 96%. Після приєднання низки країн, які нині є кандидатами на вступ, СОТ здійснюватиме майже весь світовий торговельний оборот товарів та послуг. За останні роки значно розширилася сфера діяльності СОТ, яка нині далеко виходить за межі власне торговельних операцій. Вона є потужною і впливовою міжнародною структурою, здатною виконувати функції міжнародного економічного регулювання. Членство у СОТ стало практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у світове господарство [4]. Приєднання до СОТ має для України стратегічне значення з точки зору двох важливих факторів: це умова для подальшої поступової, інтеграції України у європейські та світові процеси і структури, і системного реформування національної економіки згідно з принципами лібералізації та відкритості ринку. Крім того, інтеграція до СОТ — це ознака сталого розвитку країни — економічного, політичного, соціального.

В цілому ж, протягом періоду дослідження молочна галузь відзначається скорочення поголів'я великої рогатої худоби в Україні більше ніж у сім разів з 23,7 млн. голів у 1992 році до близько 3,2 млн. голів у 2007 році. Це позначилося і на погіршенні вітчизняних позицій у світі і на зниженні обсягів виробництва молока у країні [4, 45].

Проте, виробництво молока в Україні відносно стабілізувалося на рівні 12254,6 тис. тонн на рік завдяки істотному зростанню середньої продуктивності корови. Також, залишаються величезні невикористані резерви продуктивності. Так, при досягненні рівня продуктивності корів Європейського Союзу, що є цілком можливим та досягається в окремих вітчизняних господарствах, виробництво молока можна збільшити удвічі за існуючого поголів'я корів.

Світовий ринок молока сьогодні визначається обсягом, приблизно в 600 млн. т. З них коров'яче молоко становить понад 80%, решта – буйволяче, козяче, овече. Найбільшим виробником молока і молочних продуктів є Європейський Союз. Цікаво розглянути структуру світового виробництва молока у 2006 р. (рис. 1), де, лідером є Європа: її частка у світовому виробництві становить 35%. Хоча, порівняно із 2000 роком, виробництво молока знизилося на 3% (було 38%). В Азії навпаки виробництво зросло на ці ж 3% (у 2000 році її частка у світовому виробництві дорівнювала 28%, а на кінець 2006 р. - початок 2007 р. – 31%). У Північній Америці – стабільність, як і 6 років тому, її частка становить 15% світового молочного ринку. Не змінилися ці цифри і у Центральній та Північній Америці (11%), в Океанії (4%) та Африці (4%) [6, 23].

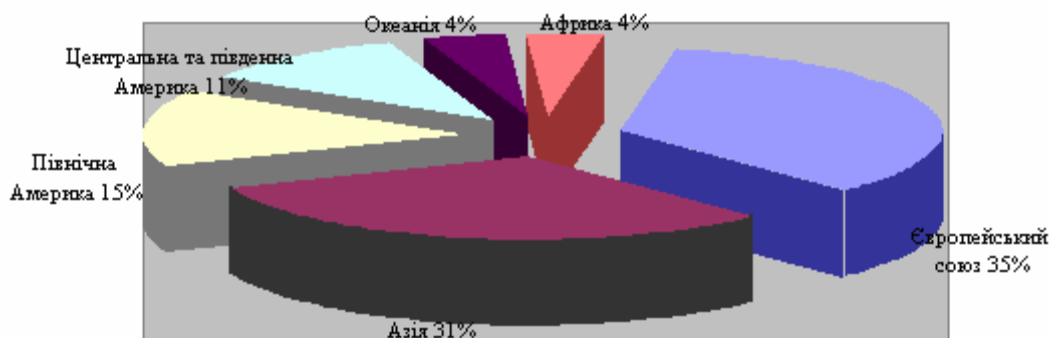


Рис. 1. Структура виробництва молока в світі в 2006 році [4, 23]

ЄС має також найбільший у світі експортний потенціал, що на сьогодні становить, у перерахунку на молоко, близько 15 млн. т. І Сполучені Штати, і Євросоюз мають суворо регульовані ринки. Тому якщо молочна продукція з України є дешевшою, вона все ж не зможе конкурувати на європейському ринку через чинні там системи квот і дотацій (табл. 1). Ринки ж Нової Зеландії й Австралії є доволі ліберальними.

Фінальні обсяги квот на молоко для країн-нових членів ЄС, тис. т

Країни	Квота, всього	в т.ч. для переробки	для прямих продаж	Квота, резерв для 2006 р.
Польща	8964	8500	464	416
Чехія	2682	2613	69	56
Угорщина	1947	1783	164	43
Литва	1647	1256	390	58
Всього в ЄС-15	117502	115886	1616	-

За цінами на молоко країни світу можна умовно розділити на три основні групи. Перша – це країни з цінами на рівні 15-18 євро/100 кг (Океанія, Південна Америка, Індія). До другої належать США і більшість країн Західної Європи: ціни тут коливаються в межах 27-34 євро/100 кг. І третя група – це країни з високим рівнем цін на молоко (Японія, Швейцарія, Канада). Можна виділити ряд країн із традиційно низьким споживанням молока; навіть за умови успішного їх розвитку споживання молока там перебуватиме на досить низькому рівні. До числа таких країн належать Китай, Мексика, Іспанія, Італія, Японія. В інших країнах – до них належать Україна і Росія – споживання молока традиційно високе, проте в останні роки із загальноекономічних причин воно скоротилося. Із збільшенням виробництва молока на душу населення буде зростати і споживання. При цьому споживання сиру в Україні складає всього 3-3,5 кг на душу населення. Аналізуючи сусідні країни, встановлено, що тільки у сусідній Польщі цей показник перевищує 13 кг, не говорячи про Німеччину (15,2 кг), Італію (22,9 кг) або Францію (26,3 кг). Виходячи із цих цифр і нинішнього об'єму внутрішнього ринку твердих сирів, можна припустити, що виробникам варто розраховувати як мінімум на двократне зростання споживання у недалекому майбутньому. У країнах Північної Європи і США рівень споживання молока високий, але він не зростає. Навпаки, у найбільш розвинутих країнах цей показник дещо від'ємний: -1,5% за рік. Водночас у Східній Європі, Латинській Америці, Азії й Африці вбачається перспективним збільшення виробництва молока, оскільки в цих регіонах на молоко і молочні продукти є незадоволений попит. У цілому ж можна констатувати, що споживання молока зростає швидше, ніж його виробництво. Приблизно половина з усіх зовнішньоторговельних обсягів молока реалізується в рамках регіональних торгових потоків, наприклад, у рамках ЄС або СНД.

Молочний сектор України, щоб набути конкурентоздатності з огляду на вступ України до СОТ, потребує дотацій та інших форм державної підтримки. Проте Україні не варто копіювати політику Євросоюзу [7]. Ще в 50-60-і роки, коли Європейський Союз лише створювався, ідея підтримки сільгоспвиробників полягала в тому, щоб запропонувати їм ціну, яка перевищує ціну світового ринку. Для того щоб контролювати імпорту достатньо застосувати мито. Проте в цьому разі стає набагато складніше експортувати товар. Бюджет країн Євросоюзу став субсидувати на молочне виробництво великі суми. Ще у 2005 році в цілому по ЄС молочний ринок поглинув 9,4 млрд. євро бюджетних коштів, з них 2,3 млрд. пішло на відшкодування експорту. З погляду нинішніх бюджетних можливостей України, подібні цифри вбачаються неадекватними. Крім того, питомі витрати на відшкодування експорту в ЄС значно випереджають аналогічні показники зростання виробництва молока. Так, при збільшенні виробництва за останні роки на 9% експортні відшкодування збільшилися вдвічі. Це пояснюється тим, що споживання молока всередині "єврозони" не збільшувалося, тому вся прибавка повинна була надходити на зовнішній ринок. В ЄС було вирішено запровадити спеціальні стабілізатори, що дали б змогу дещо зменшити пропозицію молока. Почали виплачувати спеціальні премії за забій худоби. Були впроваджені квоти, що визначають граничні обсяги виробництва для кожного підприємства. Проте квоти не могли бути стабільними, оскільки в середовищі підприємств проходили процеси злиття, банкрутств, перепрофілювань тощо. Тому була запроваджена торгівля квотами, ціна квоти також лягла на собівартість молока. І що більшою була ціна молока, то більший вона забезпечувала прибуток, то дорожчою була квота. Підсумовано, що за досліджуваний період, на дотування молочної галузі ЄС повинен виділити 80 млрд. євро. Для прикладу, у країнах ЄС, зокрема в Польщі, якщо підприємство проводить модернізацію, то 50 % засобів компенсує держава. В Україні ж можна не компенсувати кошти на модернізацію, але доцільно зменшити виробникам податкові зобов'язання на певний період часу. Тоді бізнес сам розвиватиметься і не потрібним стане дотування вітчизняного виробника. Головне завдання для підприємства в даних умовах – бути конкурентоспроможним, а свою діяльність спрямувати на задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін: споживачів, постачальників, партнерів, персоналу та суспільства...

Експерт Міжнародної організації продовольства І. Когут звертає увагу на неможливість продажу на європейському ринку продукції українських молокопереробних підприємств. Низький ступінь переробки сировини для молочної промисловості, відсутність його сертифікації по міжнародних стандартах, є непереборною перешкодою на шляху експорту продукції підприємств молочної галузі в країни ЄС. Це підкреслюють і експерти Чорноморського регіонального відділення міжнародного технічного суспільства "Бюро Верітас". Вони вважають, що молокопереробні підприємства як виробничі комплекси, що випускають продукцію тваринного походження, раніше інших виробництв зобов'язані враховувати вимоги HACCP і ISO 22000:2005 в своїй діяльності. Найбільш поширеним варіантом впровадження в практику роботи виробничих компаній є побудова систем менеджменту якості на основі принципів HACCP ("Hazard Analysis and Critical Control Point") і вимог ISO 22000:2005. HACCP є системою, призначеною для ідентифікації небезпечних чинників (біологічних, фізичних, механічних або хімічних властивостей харчової продукції, які можуть вплинути на її безпеку) і встановлення параметрів, необхідних для їх контролю. А Міжнародний стандарт ISO 22000 був спеціально розроблений з метою гармонізації концепції HACCP і інших принципів розробки і сертифікації системи менеджменту безпеки харчової продукції, затверджених в рамках Глобальної Ініціативи по безпеці продуктів харчування [8, 6-7]. Державна політика у сфері управління безпечністю харчових продуктів повинна забезпечувати створення необхідних правових, економічних та соціальних умов, усталених в країнах СОТ, з метою: виробництва високоякісної та безпечної продукції для внутрішнього споживання та реалізації на зовнішньому ринку; рівноправного міжнародного торговельного обміну; задоволення попиту на безпечну та якісну продукцію; стабільного розвитку харчової та переробної галузі; запобігання біотероризму.

Те ж саме стосується ветеринарних лабораторій, як організацій, що здійснюють контроль якості і безпеки сировини, що поступає на переробку. Проте, за даними Міжнародної організації продовольства, в Україні сертифікована на відповідність із стандартами ЄС тільки центральна лабораторія ветеринарної медицини в Києві. В результаті наявність відповідних міжнародних сертифікатів у переробних підприємств не є підставою для допуску їх продукції на ринок ЄС.

На сьогодні чинні в Україні стандарти на молоко, відрізняються від європейських стандартів. Вони допускають рівень забруднення бактеріями і мікроорганізмами в кілька разів вище, ніж це прийнято в Європейському Союзі. У Україні допускається вміст бактерій в молоці другого сорту і може перевищувати рівень, допустимий в ЄС, в 3 тисячі разів. Прикро, що близько 80 відсотків вітчизняного молока відноситься саме до другого сорту. Воно виробляється в підсобних господарствах, населення яких не має в своєму розпорядженні умов та засобів поліпшення якості молока. Отже, необхідно посилити стандарти. Хоча, прикорм є той факт, що більшість виробників не дотримуються і тих стандартів, які існують зараз. Сьогодні виконання стандарту належно не контролюється [8, 8].

Фахівці вважають, що без інвестицій і додаткового державного фінансування тут не обійтись. У Литві, Латвії, наприклад, в період переходу до фермерського виробництва держава фінансувала 55 відсотків вартості будівництва ферми, решта засобів виділялася як пільговий кредит під 3-5 відсотків річних.

Отже, оцінюючи позитивні і негативні наслідки вступу України до СОТ для її сільського господарства, а зокрема молочної галузі, можна сказати наступне. Членство в СОТ може зумовити для України такі переваги: створення прозорого середовища для ведення бізнесу; розширення асортименту та приведення якості молочної продукції у відповідність до європейських стандартів, зниження їх ціни, що є позитивним для споживачів; прискорення структурної реформи та створення стимулів для підвищення конкурентоспроможності; активізація структурних реформ в аграрному секторі. Спрощення процедур доступу до зовнішніх ринків має прискорити структурні зміни; зміцнення міжнародних економічних позицій; покращення інвестиційного клімату; розвиток інновацій завдяки поліпшенню захисту інтелектуальної власності; пожвавлення виробництва в експортноорієнтованих галузях економіки, у т.ч. й молочної промисловості, внаслідок лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків; зменшення втрат експортерів від застосування дискримінаційних антидемпінгових механізмів; стимулювання технічного оновлення аграрної галузі відповідно до світових стандартів.

Однак не всі потенційні переваги країна, що вступила до СОТ, може реалізувати. Крім того, членство у цій організації може зумовити і певні негативні наслідки. Потенційні недоліки та ризики є наступними: зменшення дотацій, субсидій з боку держави може негативно вплинути на фінансовий стан виробників; витіснення українських молочних продуктів з ринку більш дешевими імпортованими; переваги вільного доступу на ринки більшою мірою стосуються ринків сировинної продукції; зростання експорту молочних продуктів, що споживаються на українському ринку, може спричинити підвищення цін на них на

внутрішньому ринку; можливе звуження ринку збуту для національних товаровиробників; загострення конкурентної боротьби в галузі виробництва молочної продукції та витіснення із ринку "підприємств районного значення".

Варто зазначити, що зробити точні економічні розрахунки цих наслідків надзвичайно складно, зважаючи на ряд обмежувальних чинників.

Повертаючись на ринок молочної продукції в Україні, слід відзначити, що 50,6 % ринку належить великим підприємствам. В п'ятірку лідерів входять компанії: „Вімм-Білль-Данн”, „Донецький міськмолокозавод №2”, ДП „Лакталіс-Україна”, ВАТ „Люстдорф”, „Юнімілк-Україна”¹.

Для досягнення збалансованості розвитку ринку молока, адекватного відображення інтересів всіх учасників ланцюга виробництво-обмін-розподіл-споживання доцільно розвивати ринок молока на ґрунті інтеграції всіх сфер молокопродуктового підкомплексу з врахуванням дії основних факторів його формування, зокрема макроекономічного планування і прогнозування, якості продукції, розвитку нових технологій виробництва, аналітичного, освітньо-інформаційного, консультаційного, координаційного. Вважаємо, що у чинному законодавстві доцільно передбачити норми, які б поживляли інвестування інтегрованих структур із замкненим виробничим циклом. Інвестиційні ресурси тут, з одного боку, сприятимуть пропорційності удосконалення виробничої бази всіх учасників ринку молока, а з другого – приросту необхідної величини капіталу для розвитку галузі молочного скотарства.

Таким чином, вступ до ЄС для молочного сектору України вимагає: концентрації молочних корів на підприємствах та господарствах; концентрації переробних підприємств молочної індустрії; підвищення продуктивності корів (надоїв) та продуктивності праці на переробних підприємствах; термінового покращення гігієнічної якості сирого молока у відповідності з вимогами ЄС.

Мінімізацію негативних наслідків, максимальне використання позитивних можливостей інтеграції України у СОТ здатні забезпечити молочарські асоціації, великотоварні виробники та кооперативи із замкненим виробничим циклом. Саме ці суб'єкти є перспективними з точки зору виробництва широкого асортименту конкурентоздатної продукції відповідно до вимог СОТ. Особливу увагу при цьому необхідно приділити розвитку конкуренції між молочарськими кооперативами та молокопереробними підприємствами як основі демонополізації ринку молока.

Інфраструктура регіонального ринку молока не має достатнього розвитку. У зв'язку з цим необхідно на регіональному рівні активізувати організаційно-адміністративні важелі щодо нефункціонуючих її елементів (аукціонні торги живою та племінною молочною худобою, виставки, ярмарки, система витратно-цінового моніторингу) та на державному рівні забезпечити пільгове оподаткування і цільове фінансування молочарських кооперативів на предмет закупки обладнання для доїння, охолодження, промислової переробки молока на молочні продукти, організації заготівельних пунктів.

Отже, молочне виробництво в Україні має великі перспективи, насамперед, за рахунок стимулювання та нарощування внутрішнього попиту, а також при зваженій зовнішньоекономічній політиці на світових ринках, що особливо актуально при вступі до СОТ.

Література

1. Саблук П.Т. Основні мотиви щодо вступу України до Світової організації торгівлі / Саблук П.Т. // *Економіка АПК*. – 2002. – № 10. – С. 8-10.
2. Пристемський О.С. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах інтеграції до світового співтовариства / Пристемський О.С. // *Науково-теоретичний фаховий журнал "Вісник аграрної науки Причорномор'я" Миколаївського державного аграрного університету*. – 2007. – № 3(42). – С. 180-183.
3. Касьяновська А.О. Необхідність реформ ведення сільського господарства з метою вступу України до СОТ / Касьяновська А.О. // *Науково-теоретичний фаховий журнал "Вісник аграрної науки Причорномор'я" Миколаївського державного аграрного університету*. – 2007. – № 3(42). – С. 110-114.
4. Данилишин Б. Вступ України до СОТ сприятиме зростанню реального ВВП за рахунок додаткового збільшення експорту української продукції // <http://www.fin.org.ua/newwws.php>
5. Рынок молока и молочных продуктов Украины // *Молочное Дело*. – 2008. – № 2. – С. 45-52.
6. Пастернак Н. Экспортні потоки молочної продукції, або куди течуть молочні ріки? // *Молочна промисловість*. – 2007. – № 1 (36). – С. 22 – 25.
7. Будет ли Европа пить наше молоко? // <http://www.day.kiev.ua/184968/>
8. Тиха А. Какое молоко пьют украинцы? // *Молочное Дело*. – 2006. – № 12. – С.5-8.

¹Підприємства перераховані в алфавітному порядку.

ДО ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ В ІНТЕГРОВАНОМУ БУРЯКОЦУКРОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Розглянуто питання визначення ефективності виробництва цукрових буряків за допомогою графічного і математичного способів визначення точки беззбитковості. Досліджено критичний обсяг реалізації цукрових буряків, критичну точку врожайності. Проведено оцінку витрат та розроблено пропозиції щодо збільшення прибутків сільськогосподарських підприємств за різних рівнів урожайності.

Реформування економіки України за умов переходу до ринкових відносин та зміни форм власності проявляються у розвитку негативних тенденцій в інтегрованому бурякоцукровому виробництві Тернопільської області. Функціонування ринкового механізму повинно сприяти виходу з ринку неефективних сільськогосподарських підприємств і розвитку ефективних. Теоретично ринкова спрямованість і сільськогосподарська реформа мали б привести до підвищення ефективності та продуктивності в сільському господарстві і до розширення виробництва.

Неодноразово, питанням реформування АПК та підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції присвячувалися праці видатних українських вчених – економістів, зокрема П.Саблука, А.Фурси, О.Шпичака, О.Олійника, О.Зайця та інших, проте дедалі більшої актуальності набуває те, що виробництво цукрових буряків і цукру не можуть дати очікуваних результатів.

Мета дослідження – на основі визначення критичного обсягу реалізації цукрових буряків, аналізу беззбитковості сільськогосподарських підприємств, прогнозування їх прибутків дослідити економічну ефективність інтегрованого бурякоцукрового виробництва.

Непослідовне реформування аграрного сектора економіки призвело бурякоцукрову галузь Тернопільської області у 2003-2004 та у 2006 роках до кризового стану, зумовивши зниження посівних площ під цукристі. Тенденція до зниження, майже на 7 тис. га, спостерігалася і у 2007 році, [5, 1]. Витрати на виробництво збільшуються не в зв'язку з підвищенням рівня ресурсного забезпечення галузі, а за рахунок підвищення ціни на насіння, добрива, паливно-мастильні матеріали та ін.

Майже у половини районів області підприємства вели беззбиткове виробництво буряків, а підприємства Кременецького, Бережанського та Шумського районів за останні 3 років мали досить великі збитки [4]. Їх загальна площа посіву цукрових складає менше третини загального валового виробництва цукрових буряків. Проте підприємства цих районів області вимушені, щорічно одержувати збитки, продовжувати вирощувати цукрові буряки, не знаходячи шляхів беззбитковості їх виробництва або заміни іншими культурами.

Такий стан інтегрованого бурякоцукрового виробництва цілком закономірний, оскільки вирощування цукристих, яка є трудомісткою культурою, потребує повноцінного ресурсного забезпечення, яке було значною мірою втрачене. На наш погляд, все це й зумовило зниження рівня економічної ефективності розвитку підкомплексу.

Таким чином, опираючись на теоретичні погляди вчених В.Г. Андрійчука [2, 410-415] та В.П. Галушка [1, 3-7], пропонуємо для розгляду новий підхід до визначення даної проблематики на основі знаходження оптимальної точки беззбитковості бурякоцукрового виробництва. Оскільки такий підхід істотно відрізняється від загальноприйнятого в Україні аналізу, що ґрунтується на обчисленні рівня рентабельності та норми прибутку, вважаємо, що дане дослідження дасть можливість оцінити економічний стан сільськогосподарських підприємств, тобто відобразити, за якого обсягу реалізації цукрових буряків (обсягу продажу) досягається беззбитковість виробництва (нульова рентабельність).

Для підприємств важливо знати його фінансовий стан у майбутньому, виходячи з передбачуваних витрат і кон'юнктури ринку на ті види продукції, які вони виробляють і реалізують. Насамперед потрібно визначити обсяг реалізації цукрових буряків, за якого досягається беззбитковість виробництва. Такий

До питання ефективності виробництва ...

обсяг реалізації називають критичним, оскільки при його зменшенні сільськогосподарські підприємства починають зазнавати збитків. Водночас при збільшенні продажу над його критичним обсягом забезпечується прибутковість виробництва. Не менш важливо знати, наскільки збільшиться обсяг виробництва і реалізація цукросировини для одержання бажаної суми прибутку, та як вплине на його величину зміна витрат виробництва, що піддаються коригуванню.

Визначення критичного обсягу реалізації цукрових буряків, а також аналіз беззбитковості сільськогосподарських підприємств та прогнозування прибутку ґрунтуються на використанні принципу класифікації витрат, залежно від їх зв'язку з обсягом виробництва. Різні співвідношення між цими групами витрат, а також їх абсолютна сума істотно впливають на критичний обсяг продажу цукрових буряків і прибуток сільськогосподарських підприємств. Щоб безпосередньо визначити їх, скористаємося двома способами: 1) графічним (побудовою графіка) та математичним у знаходженні критичної точки обсягу реалізації продукції (обсягу продажу); 2) за допомогою формули точки беззбитковості.

Графічний спосіб аналізу беззбитковості виробництва цукрових буряків у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області проведемо за допомогою інформаційного масиву даних табл. 1.

Таблиця 1

Складові показники на вирощування цукрових буряків у сільгоспідприємствах Тернопільської області в 2006 р. (планова врожайність 300ц/га)

Показники	2006 р.
Сукупні витрати на 1 га – всього, грн.	4141
в т. ч. постійні	1242,3
змінні	2898,7
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн.	12,8
Змінні витрати на 1 ц, грн.	9,6
Ціна реалізації 1 ц цукрових буряків, грн.	18,3

Примітка: розраховано за даними [3].

На підставі табл. 1, згідно тлумачень В.Г.Андрійчука [2, 411-412], будемо графік критичної точки врожайності цукрових буряків – беззбитковості (рис. 1.). Із рисунка 1 видно, що критичний рівень врожайності, за якої досягається беззбитковість виробництва цукрових буряків у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області є 226 ц/га. Утворені трикутники ОЕВ і МЕА характеризують відповідно збитковість і прибутковість сільськогосподарських підприємств, а т. Е є точкою беззбитковості вирощування цукрових буряків при плановій урожайності 300 ц/га.

За таких умов реалізаційна ціна цукрових буряків (18,3 грн/ц) повністю покриває планові витрати. Оскільки вони розраховані на врожайність 300 ц/га, тому-то на підвищення чи зменшення врожаю будуть тільки впливати природно-кліматичні умови або форс-мажорні обставини.

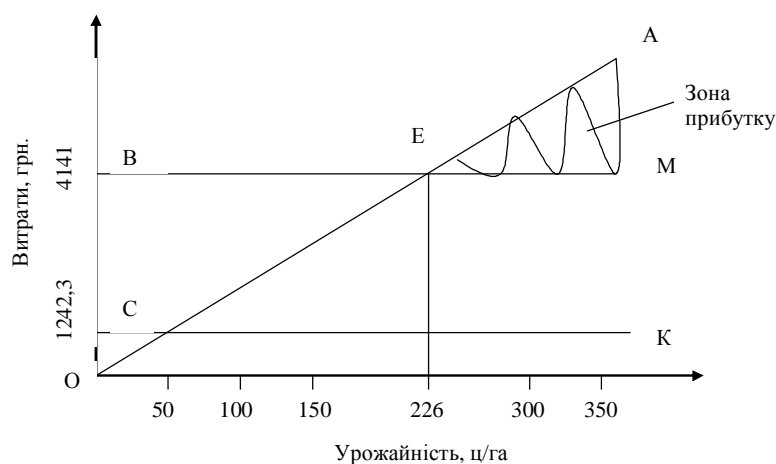


Рис.1. Визначення критичної точки врожайності цукрових буряків, за якої досягається беззбитковість виробництва при плановій урожайності 300 ц/га

Примітка: ОА – лінія грошової виручки від реалізації цукрового буряка; ВМ – лінія сукупних витрат; ОК – лінія постійних витрат.

Однак, за умови, що змінюється величина постійних витрат у розрахунку на гектар посіву цукрових буряків або є сума змінних витрат на центнер продукції, слід будувати нові графіки стосовно змінених параметрів розвитку бурякоцукрової галузі й за їх допомогою аналізувати беззбитковість бурякоцукрового виробництва.

Згідно джерела [2, 412], знаходження точки беззбитковості можна здійснювати на основі універсального рішення:

$$ГВ - ЗВ = ПВ + НП, \quad (1)$$

де ГВ – грошова виручка від реалізації цукрових буряків; ЗВ – змінні витрати; ПВ – постійні витрати; НП – нульовий прибуток.

Оскільки, грошова виручка і загальна сума змінних витрат визначаються за формулами:

$$ГВ = Ц \times G; \quad (2)$$

$$ЗВ = ЗВ_0 \times G, \quad (3)$$

де Ц – ціна реалізації одиниці продукції; G – критичний обсяг реалізації цукрових буряків, за якого досягається беззбитковість виробництва; ЗВ₀ – змінні витрати на одиницю продукції, а НП = нулю, то дане рівняння після деяких перетворень матиме вигляд:

$$G = ПВ / (Ц - ЗВ_0) \quad (4)$$

Як видно з формули (4), Ц – ЗВ₀ = MR (MR – маржинальний дохід), тоді формула знаходження критичного обсягу продажу цукрових буряків набуває вигляду

$$G = ПВ / MR \quad (5)$$

Підставивши у цю формулу дані таблиці 1, одержимо значення критичного обсягу продажу цукрових буряків, яке рівне 142,8 ц (1242,3 : 8,7 = 142,8). Підставивши його у формули (2) і (3), одержимо рівність, яка охарактеризує достовірність здійснених розрахунків. Тобто,

$$(18,3 \times 142,8) - (9,6 \times 142,8) = 1242,3 + 0$$

$$1242,3 = 1242,3$$

Також за допомогою рис. 1 можна визначити грошову виручку, прибуток, суму змінних і сукупних витрат на вирощування цукрових буряків за різних рівнів урожайності, враховуючи те, що рівень товарності яких, як правило, дорівнює 100% (табл. 2).

Таблиця 2

**Планові витрати та ефективність виробництва цукрових буряків у сільгоспприємствах
Тернопільської області за різних рівнів урожайності**

Показники	Планова урожайність				
	250 ц/га	300 ц/га	350 ц/га	400 ц/га	450 ц/га
Грошова виручка від реалізації, грн.	4575	5490	6450	7320	8235
Змінні витрати, грн.	2400	2880	3360	3840	4320
Сукупні витрати, грн.	3642,3	4140	4602,3	5082,3	5562,3
Прибуток, грн.	932,7	1350	1802,7	2237,7	2672,7

При проведених розрахунках табл. 2, сукупні витрати включають постійні витрати (1242,3грн.) для кожного рівня врожайності, оскільки зміна врожайності на них не впливає.

Отже, згідно графічного і математичного способів визначення точки беззбитковості буряківництва, обсяг реалізації цукрових буряків у розмірі 142,8 ц дасть можливість покрити всі витрати на вирощування цукристих і з кожною додатково реалізованою одиницею продукції сільгоспприємства одержать прибуток, але за умов, що мінімальна врожайність буде досягнута на рівні 226 ц/га.

Методологія розрахунків точки беззбитковості при виробництві цукрових буряків передбачає застосування загальноприйнятої формули її визначення (беззбитковий урожай, беззбиткова продуктивність, беззбиткове виробництво і т.д.), має вигляд [1, 5]:

$$Y_0 = (ПВ + ВЗ_0 \times Y_n) / Ц, \quad (6)$$

де Y₀ – точка беззбитковості, в запланованих одиницях виміру, ц, грн.; Y_n – планова врожайність, ц/га. Одержимо, Y₀ = (1242,3 + 9,6 × 300) / 18,3 = 226 (ц/га).

Отже, одержаний результат тотожний критичній точці врожайності, визначеної графічним методом.

Слід відмітити, що на точку беззбитковості й дохідності бурякоцукрового виробництва впливають чотири фактори: сума постійних витрат, змінні витрати на 1ц цукрових буряків, ціна реалізації і рівень урожайності. Пропонуємо визначити ступінь впливу цих факторів за їх зміни на однакову величину (15%), користуючись формулою (6). Відбудеться збільшення:

1) постійних витрат. За таких умов точка беззбитковості становитиме: Y₀ = 235,4 ц/га. Як бачимо, для досягнення беззбитковості виробництва потрібно додатково виростити і реалізувати 9,4 ц цукрових буряків (235,4-226=9,4).

До питання ефективності виробництва ...

2) змінних витрат. Точка беззбитковості дорівнюватиме $Y_0 = 248,9$ ц/га. Одержаний результат вимагає додаткового продажу 22,9 ц ($248,9 - 226 = 22,9$)

3) ціни реалізації. Точка беззбитковості знижується до 195,4 ц/га. За допомогою здійсненого розрахунку стає очевидним, що сільськогосподарським підприємствам для досягнення беззбитковості необхідно виростити і продати на 30,6 ц цукрових буряків менше, порівняно з базисним ($226 - 195,4 = 30,6$).

4) урожайності. Водночас важливою є інформація про зміну точки беззбитковості при зростанні урожайності й стабільному значенні інших факторів, що можливе в сприятливих кліматичних умовах. За наших умов $Y_0 = 244,9$ ц/га. Отже, сільгосп підприємства додатково реалізують 18,9 ц цукрового буряка ($244,9 - 226 = 18,9$).

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що однакове збільшення на 15% розглянутих вище економічних факторів справило далеко не рівнозначний вплив на критичний обсяг виробництва і реалізації цукрових буряків. Ця обставина є дуже важливою для прийняття управлінських рішень при визначенні тактики і стратегії розвитку бурякоцукрової галузі.

Якщо сільгосп підприємство ставить собі за мету досягти певного приросту прибутку від реалізації цукрових буряків, то ж скільки тоді необхідно додатково продати цукросировини, щоб досягти необхідної суми прибутку (П). Для цього складемо рівність:

$$П = G (Ц - 3B_0) - ПВ \quad (7)$$

Приріст прибутку ($\Delta П$) визначається як різниця між прибутком при збільшеному обсязі продажу ($П_1$) і прибутком при досягнутому (базовому) обсязі продажу ($П_0$), тобто $\Delta П = П_1 - П_0$.

Після деяких спрощень приріст продажу продукції (ΔG), за якої досягається необхідний підприємству приріст прибутку, набере вигляду:

$$\Delta G = \Delta П / Ц - 3B_0 \quad (8)$$

Відповідно формулі (8) і плановій урожайності 300 ц/га цукрових буряків, сільгосп підприємство одержить 1367,7 грн прибутку ($(300 \times 18,3) - (300 \times 9,6) - 1242,3$) = 1367,7. А при збільшенні прибутку з 1 га посіву цукрових буряків на 15 %, тобто на 205 грн, додатково потрібно продати 23,6 ц ($\Delta G = П \times 0,15 : Ц - 3B_0 = 1367,7 \times 0,15 : : 18,3 - 9,6 = 23,6$).

Розрахунок таких показників підтверджується практикою прийняття рішень при плануванні сільгосп підприємств у розвинених країнах світу [1,7]. Беззбитковий аналіз витрат та окупність виробництва визначається розрахунком беззбиткового врожаю по змінних витратах, сумі сукупних витрат, а також по всіх повних витратах.

Отже, в процесі дослідження ефективності бурякоцукрового виробництва Тернопільської області слід здійснити наступні висновки, що збитковим сільськогосподарським підприємствам (наприклад, із плановою урожайністю 300 ц/га) було б доцільно: довести урожайність цукрових буряків до рівня 226 ц/га; обсяг реалізації цукристих збільшити до 142,8 ц; реалізаційну ціну встановити не нижче 18,3 грн/ц.

При цьому важливо зазначити, що сільгосп підприємства почнуть одержувати прибуток лише тоді, коли збільшується обсяг продажу понад його критичний рівень. Цей прибуток формується вже з першої одиниці приросту продукції в розмірі різниці між ціною і змінними витратами. Тому, очевидно, що підприємство одержуватиме тим більше прибутку, чим більше цукросировини буде реалізовано понад критичний обсяг продажу, і навпаки.

Тому-то вважаємо, що встановлені закономірності спонукатимуть сільськогосподарські підприємства бурякоцукрової галузі Тернопільської області, при розробці заходів щодо підвищення прибутковості, обґрунтованіше підійти до питання розміщення виробництва цукрових буряків у природно-економічних зонах Тернопільської області.

Література

1. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / Галушко В.П. // Економіка АПК. – 2006. - №10. – С. 3-7.
2. Економіка аграрних підприємств: підручник. – 2-ге вид., доп. і переробл. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2004. – 624 с.
3. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2004 рік. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2005. – 482 с.
4. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2005 рік. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2006. – 502 с.
5. Гродецька В. Що посієш, те й пожнеш / Гродецька В. // Тернопільські новини. – 2007. — №59. — 26 квітня.

Жанна КРИСЬКО

ТЕОРЕТИЧНІ СПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗ ЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

Розглянуто сутність реструктуризації як стратегічного завдання ефективного розвитку виробничого потенціалу вітчизняних підприємств, запропоновано класифікацію форм та видів реструктуризації залежно від мети її проведення, висвітлено їх переваги та недоліки, окреслено перспективи застосування реструктуризаційних заходів у практичній діяльності вітчизняних підприємств з огляду на особливості функціонування інвестиційно-будівельного комплексу.

Будь-яка система, у тому числі економічна, постійно зазнає впливу багатьох внутрішніх та зовнішніх сил, а тому не є стабільно незмінною у довгостроковому періоді. З часом цей вплив об'єктивно призводить до необхідності видозмінення, певної адаптації, модифікації чи трансформації самої системи. Все це повністю стосується економічних систем різних рівнів – національної економіки, виробничого і промислового секторів окремих підприємств та їх структурних підрозділів. Тому у світовій економічній науці проблемам реструктуризації приділяється значна увага.

Вони також знайшли відображення в наукових працях відомих вчених України: В. Амбросова, Л. Батенка, М. Герасимчука, В. Заболотного, О. Кухленка, І. Лутінова, С. Раменської, О. Терещенка, В. Федоренка та інших. Проте, не дивлячись на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних аспектів здійснення реструктуризації підприємств інвестиційно-будівельної сфери розкрито не повною мірою.

Мета цієї статті – розглянути сутність реструктуризації та визначити її форми, види, практику здійснення з огляду на особливості функціонування інвестиційно-будівельного комплексу.

Сьогодні поняття “реструктуризація” для багатьох українських підприємств перетворюється у постійно вживаний термін. За часів соціалістичної економіки аналогічний процес асоціювався з поняттями “госпрозрахунок”, “економія”, “конверсія” та іншими заходами щодо перебудови господарського механізму. Усі ці заходи повинні були забезпечити розвиток підприємства та створити потужні стимули високоефективної праці, але перетворилися на формальні гасла.

В Україні склалася практика використання реструктуризації, як правило, слабкими, неплатоспроможними підприємствами, що стоять на межі банкрутства. Зарубіжний же досвід свідчить, що реструктуризацію проводять і досить успішні компанії, які прагнуть забезпечити достатню прибутковість своїх акцій у майбутньому. У країнах з розвинутою економікою реструктуризація є природним і, по суті, перманентним процесом. Тому, на нашу думку, реструктуризацію доцільно розглядати як процес підготовки і реалізації програми комплексних змін на підприємстві з метою підвищення його ринкової вартості.

У сучасній науковій літературі реструктуризація розглядається як комплексний і всеохоплюючий процес, але реструктуризаційні заходи можуть здійснюватися за різних умов, спрямовуватися на різні результати за допомогою різних інструментів, у різні часові інтервали і з різними ресурсами [1]. Часто бажаних результатів можна досягти шляхом усунення певного вузького місця у виробничому процесі. Але для визначення таких місць необхідно провести глибокий комплексний аналіз підприємства.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію. Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Характер діяльності будівельних підприємств визначає особливі вимоги до їх ринкового функціонування. Висока фондомісткість будівельного виробництва вимагає забезпечення максимальної завантаженості виробничих потужностей, оскільки це істотним чином впливає на точку беззбитковості. Рівень матеріаломісткості будівництва вимагає активного управління запасами, бо їх величина

безпосередньо впливає на фінансовий стан будівельної організації. Високі вимоги пред'являються і до схеми фінансування будівельного виробництва, яка повинна забезпечити ресурсні можливості виконання календарного графіка будівельно-монтажних робіт та своєчасність розрахунків з бюджетами всіх рівнів, постачальниками і підрядчиками, персоналом. Ціна на будівельні роботи, що самостійно формується підприємством, повинна забезпечити не тільки привабливість для замовників і перемогу в конкурентній боротьбі, але і отримання достатнього прибутку. Договори підряду повинні гарантувати будівельній організації дотримання всіх її життєвих інтересів. Вирішення всіх вищевикладених завдань на фоні високого ступеня зношення парку будівельних машин і прямої залежності ринку будівельних робіт від загальноекономічної ситуації визначає високі вимоги до ринкового потенціалу, який повинні знайти будівельні підприємства за допомогою реструктуризації.

На нашу думку, будівельний комплекс, як один з пріоритетних чинників позитивних зрушень в фондооснащеності галузей матеріальної сфери, потребує реструктуризації. Її проведенню має передувати тривале і достовірне обґрунтування переваг, наслідків і можливих втрат, що одержить інвестиційно-будівельна сфера в процесі реструктуризації.

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, забезпечення виживання підприємства; по-друге, відновлення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозв'язані форми та види реструктуризації підприємств та організацій.

У літературних джерелах, присвячених дослідженню реструктуризації підприємств, залежно від мети виокремлюють такі види реструктуризації: санаційна (відновна); адаптаційна (прогресивна) та випереджаюча [2].

Санаційна (відновна) реструктуризація застосовується, коли підприємство перебуває у передкризовому або кризовому стані і має за мету вийти з нього. Основними напрямками реструктуризаційних дій у цій ситуації є: скорочення ресурсів; скорочення пропозиції; скорочення ринків; зменшення розмірів підприємства.

Адаптаційна (прогресивна) реструктуризація використовується за відсутності кризи, але в разі виникнення негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов. У рамках цієї реструктуризації найчастіше запроваджуються: просторова диверсифікація (розвиток нових внутрішніх та зовнішніх ринків); продуктова диверсифікація (розвиток нових продуктів як споріднених, так і відмінних).

Випереджаюча реструктуризація здійснюється на успішних підприємствах, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові позиції та конкурентні переваги. Основними напрямками її є: динамічне бізнес-моделювання; стратегічний аудит; моніторинг основних компонентів навколишньої системи.

У переважній більшості вітчизняні підприємства розпочинають так звану санаційну реструктуризацію, оскільки передумовою її проведення виявляється досягнення підприємством кризового стану. Дуже рідко підприємства приймають рішення про проведення адаптаційної, а тим більше випереджаючої реструктуризації.

Одним з основних чинників, який впливає на прийняття рішення про проведення реструктуризації є погіршення фінансового стану підприємства, зокрема основних показників його діяльності – прибутковості та грошових потоків від основної діяльності.

Фінансова реструктуризація часто ототожнюється з реструктуризацією заборгованості, що фактично відповідає найбільш гострій проблемі вітчизняних підприємств, в тому числі підприємств інвестиційно-будівельного комплексу, в умовах платіжної кризи. Однак, варто не забувати, що реструктуризацією заборгованості не вичерпується фінансова реструктуризація підприємства. Вона передбачає комплексний перегляд всіх інструментів фінансового менеджменту, основними з яких можуть бути: визначення центрів прибутковості і, відповідно, центрів фінансової звітності на підприємстві; розробка та впровадження системи бюджетування (технології планування, обліку та контролю за грошовими потоками і фінансовими результатами) адаптованої до визначеної системи центрів фінансової звітності підприємства; впровадження постійно діючої системи фінансового аналізу; менеджмент структури капіталу підприємства (управління співвідношенням власного та залученого капіталу (фінансовим важелем) і вартістю капіталу); менеджмент залучення позикових коштів; менеджмент управління вільними коштами; менеджмент дебіторської та кредиторської заборгованості; емісійний менеджмент (управління випуском цінних паперів підприємства); страхування ризиків [3].

Основною проблемою впровадження системи бюджетування на вітчизняних підприємствах є відсутність навичок управлінського обліку та невідповідність існуючих механізмів ведення бухгалтерського обліку потребам оперативного фінансового аналізу. Щодо виокремлення центрів фінансової звітності, то в цьому можуть допомогти навички отримані під час існування так званого “внутрішньогосподарського розрахунку”.

Першим кроком на шляху впровадження системи бюджетування є визначення облікової політики, яка передбачає визначення центрів фінансової звітності, системи ведення бухгалтерського обліку, типологізацію бухгалтерських проводок, які використовуються для опису господарських операцій підприємства, процедур зведення інформації, консолідації та рознесення результатів по центру фінансової звітності. Після цього можна впроваджувати операційні бюджети за основними видами діяльності (виробництвами) або продуктами підприємства.

Наступним бюджетом, що впроваджуватиметься на підприємстві є бюджет руху грошових коштів. Цей бюджет дозволяє встановити поточний контроль за платоспроможністю підприємства та його стійкістю. Однак, для того, щоб цей бюджет дійсно мав практичне застосування в управлінні підприємством, – його показники за основними складовими частинами (основна, інвестиційна та фінансова діяльності) повинні бути структурно деталізовані відповідно до типових операцій цього конкретного підприємства.

Третій бюджет – бюджет доходів та витрат, дозволяє керувати прибутком підприємства, що може бути використано при здійсненні податкового менеджменту та проведенні дивідендної політики.

Четвертий бюджет – стратегічний балансовий бюджет, який характеризує вкладення та зобов'язання підприємства за основними балансовими рахунками активу та пасиву.

Варто зазначити, що система фінансового аналізу, впроваджувана на підприємстві, повинна бути повністю сумісна з визначеною обліковою політикою та адаптована для сприйняття керівництвом підприємства та його власниками.

Менеджмент структури капіталу сьогодні досить слабо розвивається на вітчизняних підприємствах. По-перше, це пов'язано з досить низькою кредитоспроможністю підприємств та відсутністю на ринку банківських кредитів довгострокових кредитних ресурсів. По-друге, існуюча в Україні система оподаткування позикових коштів отриманих шляхом випуску облігацій фактично унеможливорює оптимізацію структури капіталу через випуск корпоративних облігацій. Ці позикові кошти вважаються доходом підприємства-позичальника та оподатковуються податком на прибуток підприємств в момент залучення. Тому вартість залучених коштів у порівнянні з вартістю залучення банківського кредиту зростає в 1,4 рази.

Таким чином, ефективний менеджмент позикового капіталу сьогодні для більшості українських підприємств практично неможливий. Неможливе також використання ефекту фінансового важеля та управління вартістю капіталу підприємства. У розпорядженні підприємства залишається лише такий механізм залучення капіталу як випуск акцій. Однак, варто пам'ятати, що використання цього механізму автоматично тягне за собою проблеми реструктуризації власності. Нерозвиненість ринку фінансових послуг в галузі факторингу також не дозволяє оптимізувати систему управління дебіторською заборгованістю, а кризові явища на фондовому ринку значно знижують ефективність використання вексельних схем для оптимізації заборгованості підприємств. Як бачимо, фінансова реструктуризація є самостійним елементом реструктуризації, але її ефективність досить часто залежить від ефективності організаційної моделі підприємства та його структури.

На практиці вітчизняні підприємства використовують лише декілька з численних механізмів організаційної реструктуризації. Це зумовлено, з одного боку типовістю проблем, які виникають у “типових” державних підприємств, господарський механізм яких було побудовано за стандартною схемою, з іншого – типовими підходами ініціатора (керівництва підприємства або його власника) до реструктуризації. Для підприємств, які приватизуються позиція власника сьогодні визначається позицією Фонду державного майна України, за напрацьованими схемами якого діють також багато керівників колишніх державних підприємств.

Основними з використовуваних стандартних підходів до організаційної реструктуризації є: виокремлення найбільш перспективних виробництв та видів діяльності на окремі баланси: на правах філії; на правах юридичної особи (дочірнього підприємства); з організацією господарського товариства з інвестором; виокремлення та продаж основних фондів неперспективних виробництв; виокремлення та передача у комунальну власність об'єктів соціально-побутового призначення [4].

Широко застосовуваним з визначених механізмів є виокремлення найбільш перспективних виробництв на окремі баланси на правах дочірнього підприємства. У першу чергу, це зумовлено тим,

що, ці виробництва звільняються від заборгованості та податкових зобов'язань головного підприємства і можуть розвиватися з використанням власного рахунку без загрози блокування їх діяльності. На практиці, таке застосування знайшло відображення в діяльності ВАТ „Тернопільбуд ЛТД”, під егідою якого функціонує декілька самостійногосподарюючих суб'єктів. Так, до складу товариства входять 17 структурних підрозділів – це будівельно-монтажні управління, будівельні управління, спеціалізовані будівельні управління, підприємства будівельної індустрії, основні і допоміжні виробництва, які забезпечують повний обсяг будівельної діяльності і введення об'єктів в експлуатацію.

Однак, якщо організаційна реструктуризація не супроводжується детально розробленою фінансовою реструктуризацією ця модель призводить до негативних наслідків, серед яких варто виокремити: необґрунтований розподіл витрат між головним підприємством та дочірніми підприємствами внаслідок надання дочірнім підприємствам пільгових умов використання обладнання та виробничих потужностей головного підприємства, що призводить до викривлення фінансових результатів діяльності як дочірнього підприємства так і головного та, в деяких випадках, зумовлює підвищення податкових платежів; поступове “вимивання” активів з головного підприємства на баланси дочірніх підприємств з їх подальшою реалізацією, що призводить до поступового вилучення реальних активів та погіршення стану підприємства та його власників; втрата контролю за господарською діяльністю дочірнього підприємства та виникнення конфлікту інтересів з власниками головного підприємства [5].

Таким чином, обґрунтоване управління корпоративними фінансами при проведенні реструктуризації можна вважати запорукою та необхідною умовою ефективності всієї реструктуризації та подальшого існування підприємства.

На нашу думку, процес реструктуризації можна визначити як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку й застарілою логікою управління підприємством.

Як відомо, процес підготовки реструктуризації починається з моменту усвідомлення менеджментом підприємства її необхідності, показниками чого можна рекомендувати розглядати: кризовий стан і можливість банкрутства підприємства; необхідність зміни або розширення сфери діяльності; скорочення обсягів продажу продукції; збільшення непрямих витрат; погіршення перебігу виробничого процесу; погіршення основних економічних показників у порівнянні з конкурентами; відсутність системи врахування ринкових змін при розробці і просуванні продукції.

Необхідно зазначити, що не варто розглядати реструктуризацію, як замкнутий процес. Перед проведенням реструктуризації визначаються конкретні завдання і цілі, які необхідно досягти. Тому дуже важливою складовою частиною реструктуризації є визначення її економічної ефективності як по народному господарству в цілому, так і по окремих галузях, регіонах, підприємствах.

Як правило, економічна ефективність розглядається в динаміці часового простору. В залежності від рівня економічної системи використовують різні показники ефективності. На макроекономічному рівні – це зростання валового внутрішнього продукту та національного доходу, на мікроекономічному рівні – це зростання прибутковості та фінансової стабільності підприємства.

При розробці процесу реструктуризації будівельних підприємств, на нашу думку, варто використовувати основні концепції організаційного розвитку, що є актуальними на сучасному етапі: посилення сегментування господарської діяльності; концепція центрів фінансової відповідальності; управління координацією; перехід до організації, що базується на знаннях та інформації; позитивний підхід; даунсайзинг (зменшення величини); реінжиніринг; управління якістю.

Головним фактором, який гальмує і знижує ефективність реструктуризації вітчизняних підприємств є недостатня спрямованість проектів реструктуризації на вирішення глобальних стратегічних завдань і надмірне загострення поточних завдань: зміна власника, зміна технологій, удосконалення функції управління [6]. При цьому недостатня увага надається узгодженню окремих напрямків реструктуризації і їх впливу на кінцевий результат.

Як бачимо, від реструктуризації очікують значного покращення фінансового стану підприємства, а також підвищення його конкурентоспроможності. Однак, при цьому, потрібно не забувати, що до впровадження реформ на підприємстві треба дуже ретельно готуватися, а використання стандартних схем без урахування особливостей “стартових” умов конкретного підприємства, його фінансового стану, особливостей виробничого циклу, може не дати бажаного ефекту, або ж – призведе до ущемлення інтересів різних категорій осіб, пов'язаних з підприємством.

Отже, вплив раціональних механізмів, пріоритетів напрямків реструктуризації будівельного комплексу країни, а також створення достовірної бази і моделі для прогнозування результатів реструктуризації є першочерговою науково-практичною проблемою, вирішення якої сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств інвестиційно-будівельної сфери.

Література

1. [Цит.2008, 20 лютого]. – Доступний з: <<http://www.nbuv.gov.ua/ard/2003/03miohkk.zip>>
2. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів: „Новий Світ-2000”, 2004. – С. 606 – 630.
3. Леонов Д. А. Управління корпоративними фінансами при реструктуризації підприємств / Леонов Д. А. // Матеріали семінару „Реструктуризація та передінвестиційна підготовка підприємств” – 2005. – №1. – С. 25–34.
4. Манів З. О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Манів З. О., Луцький І. М. – К.: Знання, 2004. - С. 546–561.
5. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства: навч. посіб. / Тоцький В. І., Лавриненко В. В. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 113–127.
6. [Цит. 2008, 20 лютого]. – Доступний з: <<http://ucer.com.ua/ua/>>

ІНСТРУМЕНТИ РИНКОВОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуто процес ринкового позиціонування м'ясної продукції. Розроблено класифікацію основних інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції та проаналізовано основні напрямки їхнього застосування. Запропоновано комплексний механізм впровадження інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції в діяльність суб'єктів господарювання.

Ринкове позиціонування є невід'ємною частиною сучасних бізнес-процесів, спрямованих на пошук та виявлення найвигіднішої позиції, яку підприємство може зайняти на ринку і, відповідно, досягнути прихильності зі сторони споживачів. Цей могутній маркетинговий інструмент на сьогодні є найдієвішим у світовій практиці методом закріплення конкурентних позицій підприємства.

Дослідження проблематики позиціонування м'ясної продукції сприяє розв'язанню важливих наукових та практичних завдань: інтенсифікації розподілу товарів на ринку, поліпшення ступеня споживчої задоволеності покупців, розширення площі охоплення ринку певним м'ясопереробним підприємством.

Аналізуючи сучасний ринок м'ясних продуктів, варто зазначити, що він є досить насиченим та специфічним у вивченні і дослідженні, представлений широкою товарною номенклатурою та асортиментом продукції, різноманітним діапазоном цін. Тому і позиціонування м'ясної продукції є складним та багатограним процесом, що потребує творчого мислення, знання особливостей психології покупців та застосування найрізноманітніших маркетингових методик. Варто зазначити, що до м'ясної продукції відносять м'ясо, ковбасні вироби, м'ясні напівфабрикати та м'ясні консерви. Проте, ці класифікація продукції є узагальненою, адже на сьогодні кількість груп та підгруп, за якими оцінюється рівень виробництва м'ясної продукції, сягає близько 50 позицій [5, 3].

І не зважаючи на той факт, що споживання м'ясної продукції за останніх кілька років в Україні дещо знизилася (внаслідок розриву рівнів доходу різних верств населення), конкуренція на даному ринку продовжує зростати. Це зумовлює постійний пошук підприємствами шляхів підвищення конкурентоспроможності м'ясної продукції, в основі яких безперечно знаходиться процес позиціонування.

Питанню ринкового позиціонування присвячена низка публікацій як зарубіжних, так і вітчизняних авторів та науковців. Зокрема, це праці Дж. Траута, Е. Райса, К. Келлера, Х. Грема, Ф. Котлера, Г. Армстронга, Дж. Майерса, Дж. Сондерса, Н. Пірсі, Ч. Лемба, Дж. Хейра, Д. Кревенса, О. Зозульова, С. Гаркавенко, В. Федька, Н. Бутенко та багатьох інших фахівців з маркетингу. Єдиної думки щодо терміну „позиціонування” не існує, усі автори трактують це поняття по-своєму, визначаючи його основні напрями, цілі та стратегії.

Дж. Траут та Е. Райс, які вперше впровадили в теорію і практику маркетингу даний термін, визначають позиціонування як розробку та створення іміджу товару таким чином, щоб він посів у свідомості споживачів гідне місце, відмінне від позиції товарів-конкурентів [3, 112]. Ф. Котлер та Г. Армстронг твердять, що позиціонування – це спосіб, у відповідності з яким споживачі ідентифікують той чи інший товар за його найважливішими характеристиками [1, 227]. Видатний британський спеціаліст в області комунікацій Б. Брюс стверджує, що позиціонування – це чіткий аналіз того, для чого і для кого потрібна певна торговельна марка (або фірма, людина, політична партія і т.д.), чому хтось може бути зацікавленим у її виборі [13, 136].

Чарльз В. Лемб, Джозеф Ф. Хейр, Карл МакДаніел розглядають позиціонування як процес розвитку специфічного маркетингового комплексу з метою його впливу на сприйняття потенційними споживачами певного бренда, товарних категорій чи організації в цілому [14, 186]. Н. Куденко розглядає позиціонування як процес визначення місця товару фірми на ринку серед товарів аналогів [8, 120]. Цікаве твердження позиціонування дає фахівець з маркетингу В. Пустотін, який зазначає, що позиціонування – це плацдарм захисту своїх позицій і правильної атаки на конкурента [10, 22].

Не дивлячись на комплексне дослідження цієї теми, варто зазначити, що в науковій літературі ще недостатньо приділено уваги інструментам ринкового позиціонування, а особливо що стосується позиціонування м'ясної продукції, особливостям та напрямам їхнього застосування, немає чіткої класифікації інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції.

Метою даної роботи є характеристика основних інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції, розробка їхньої класифікації та визначення основних напрямів щодо ефективного застосування окремих інструментів. Новизна роботи полягає у запропонованій автором класифікації інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції та визначенні основних напрямів щодо їхнього застосування.

Позиціонування (від англійського слова positioning – розміщення) визначає характер сприйняття фірми, її товарів цільовими покупцями. Воно спрямоване, перш за все, на трансформацію свідомості споживача таким чином, щоб зробити торговельну марку не просто впізнаваною, а такою, яку можна істотно відрізнити від інших марок, представлених на ринку, що мають особливу цінність для споживача. Це дозволяє знизити чутливість споживача до ціни, зменшити цінову еластичність, що дозволить підвищити ціну товару, збільшити рентабельність, і, найголовніше, одержати стратегічну конкурентну перевагу, носієм якої є споживач [6, 165].

Позиціонування само по собі не має сенсу, якщо воно не пов'язано із сегментуванням ринку; і навпаки, сегментування недоцільне, якщо воно не закінчується позиціонуванням. Тому позиціонування і сегментування виступають як два боки одного процесу [3, 113]. Варто зазначити, що позиціонування може здійснюватися у відношенні компанії в цілому, її товарної номенклатури, певного асортименту товарів або ж окремої торгової марки. Найбільш поширеним є позиціонування торгової марки. Проте, об'єктом позиціонування може бути і певна людина чи група людей і навіть країна. Незалежно від суб'єкта позиціонування, цей процес тісно взаємопов'язаний з корпоративною стратегією компанії [7, 207].

Необхідність дослідження даної тематики на споживчому ринку м'ясної продукції підтверджує той факт, що на сьогодні сучасне виробництво і збут м'ясної продукції неможливо представити без налагодженої системи маркетингу, що включає в себе і процес позиціонування. Адже багато виробників в сучасних умовах уже вийшли на рівень брендування м'ясної продукції – створення брендів конкретних видів ковбас чи навіть цілих товарних груп. А без вдалого позиціонування неможливо створити бажаний бренд [12, 13].

Практичним інструментом ринкового позиціонування вважають позиційну схему (карту), за допомогою якої визначається місце товару на ринку. На цю схему наносять позиції товарів основних конкурентів і шукають незадоволену споживчу потребу. Позиційна схема дозволяє підприємству регулярно відстежувати усі зміни, що відбуваються на ринку стосовно його позиції. Вона допомагає менеджерам зрозуміти як споживачі бачать їхній ринок, на скільки їхні уявлення відрізняються від реальних [15, 81].

Проте, за допомогою лише даної карти неможливо створити певну бажану позицію, позиційну схему використовують, зазвичай, у пошуку ще незайнятої конкурентами позиції на ринку, яка може бути найвигіднішою для підприємства, та для перевірки ефективності процесу позиціонування. Тобто, ця карта дає нам змогу побачити чи вдалим було позиціонування, чи сприймають покупці нашу продукцію так, як нам би цього хотілося.

А от дієвими інструментами ринкового позиціонування м'ясної продукції, що беруть безпосередню участь у формуванні певної позиції, можуть виступати усі елементи маркетингового комплексу. Наприклад, ексклюзивність товару може бути створена завдяки рекламі. Разом з тим статус престижного товару підтверджується високою ціною товару, місцем, де він пропонується споживачам, назвою торгової марки тощо [4, 148].

Згідно твердження Д. Кревенса, до елементів позиціонування відноситься сам товар, обслуговування, канали розподілу товару, стратегії ціноутворення та просування [7, 207]. Виділяючи безумовну важливість товару, ціни і збуту як елементів позиціонування, неможливо не відмітити, що одним із найактивніших інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції є засоби маркетингових комунікацій. Важливу роль при цьому відіграють зв'язки з громадськістю (PR), система сейлз промоушн, директ-маркетинг, спонсорство. Проте, провідною в цьому процесі залишається роль реклами [11, 32]. Опираючись на все вищевикладене, нами розроблено наступну класифікацію інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції та визначено основні напрями щодо їхнього застосування (табл. 1).

Інструменти ринкового позиціонування м'ясної продукції

Спрямовані на формування позиції	Спрямовані на закріплення позиції		Спрямовані на підтримку позиції
	просування	товар	
Реклама (в ЗМІ, друкована, зовнішня, поштова, сувенірна, мобільна, Інтернет-реклама) PR Директ-маркетинг Спонсорство Паблісіті	Якість Упаковка Дизайн Властивості Оформлення	Ціна	Налагоджена мережа збуту Кваліфіковані постачальники Досвідчені консультанти Обслуговуючий персонал

Як видно з таблиці, серед основних напрямів застосування інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції, на нашу думку, є формування ринкової позиції, закріплення позиції та її підтримка. В основі розробленого інструментарію знаходиться весь маркетинговий комплекс. Дані інструменти спрямовані на позиціонування м'ясної продукції, проте, вони можуть так само успішно позиціонувати і певне м'ясопереробне підприємство з метою формування його позитивного іміджу та закріплення лояльності клієнтів.

До інструментів формування ринкової позиції нами віднесено усі елементи маркетингових комунікацій. Хоча ці інструменти можуть також і закріплювати та підтримувати певну позицію, проте, вони, перш за все, інформують про неї та створюють відповідний імідж об'єкту, що позиціонується. Особливе місце в цьому процесі займає реклама, добре продумані рекламні звернення, так звані „позиціонуючі салогани”, спрямовані на певну цільову аудиторію. Зміст професійно сформульованого рекламного звернення чітко визначає позицію певного об'єкта, вказує або на основну функцію рекламованого товару, або на специфічні особливості цільового сегмента, або ж формує навколо товару чи послуги бажану емоційну атмосферу.

Прикладами можуть служити позиційні салогани таких підприємств: Луганський м'ясокомбінат: „Якість, перевірена часом!"; лідер м'ясної галузі в Україні, м'ясокомбінат „Ювілейний": „Лідер м'ясних технологій!"; м'ясокомбінат „Велком": „М'ясокомбінат нового покоління!"; Тульський м'ясокомбінат: „Харчуйтеся повноцінно!"; м'ясокомбінат „Ідекс": „Радість смаку від виробника!" і т.д. Крім того, успішними салоганами м'ясної продукції також можуть бути: „Якість перш за все!"; „Найпривабливіші ціни!"; „Вишуканий смак" тощо.

Існує безліч засобів розповсюдження рекламного звернення. Як видно з таблиці, це реклама в засобах масової інформації (телебачення, газети, журнали, радіо); друкована реклама (каталоги, буклети, листівки, брошури, проспекти); сувенірна реклама (спеціально розроблені сувеніри); зовнішня реклама (транспортні засоби, вивіски тощо); реклама за допомогою глобальної мережі Інтернет та мобільного телефону. Остання набуває все більшого розповсюдження в сучасних умовах, оскільки дозволяє з мінімальними витратами досягти бажаного ефекту.

Інколи в якості інструменту формування позиції може розглядатися і директ-маркетинг. При цьому використовуються ті переваги, які притаманні прямому маркетингу: налагодження особистісних відносин, можливість встановлення довготривалого партнерства. Яскравим прикладом використання директ-маркетингу при формуванні власної позиції є діяльність виробника парфумерної продукції компанії „Ейвон" (Avon) [11, 32].

Окрім реклами і прямого маркетингу широке застосування мають і інші інструменти комунікації. Серед них особливо доцільно виділити зв'язки з громадськістю (PR) та спонсорство. Зв'язки з громадськістю повинні сприяти створенню позитивного враження про м'ясопереробне підприємство серед суспільства або окремих груп (професійних, локальних тощо). PR опирається на неширокий набір інструментів, які дають можливість побудови позитивного іміджу фірми. Особливо ефективною для фірми є діяльність, скерована на осіб чи групи осіб, які мають сильний вплив на формування суспільної думки, а саме: кореспондентів, артистів, політичних лідерів, бізнесменів, авторитетів в певній галузі [9, 149].

Приклад використання інструментарію PR для власного позиціонування продемонстрував один із регіональних українських комерційних банків. Увійшовши у склад популярної обласної газети, керівництво банку ініціювало свою постійну присутність на сторінках видання. Будь-яка новина в плані надання послуг, відкриття нових філій методично реалізовувалися в газетні матеріали. За

невеликий проміжок часу були опубліковані декілька інтерв'ю з керівниками служб банку. В результаті такої продуманої PR-політики у населення сформувався позитивний імідж потужного фінансового закладу. До того ж, він був значно кращий, ніж у банків, що реально володіли великими активами і регулярно проводили рекламні кампанії [11, 32].

Все частіше для пропаганди своєї продукції, діяльності фірми та формування певної позиції використовують такий інструмент комунікацій як спонсорство. В спонсорстві найважливішим є вдалий вибір предмету спонсорування. Необхідно зауважити, що публіка, яка бере участь у спонсорованих імпрезах, як правило, представляє певний сегмент ринку, до якого може бути скерований продукт фірми-спонсора [9, 149]. В якості прикладу використання спонсорства як інструменту позиціонування можна привести компанію „Хюго Босс” (Hugo Boss). При виході на ринок фірма використала спонсорство тенісних турнірів, „прививаючи” у свій імідж такі характеристики як вишуканість, престижність, популярність у споживачів з високим рівнем доходу. Як результат, одяг марки Hugo Boss швидко завоював прихильників саме в цьому споживчому сегменті [11, 33].

Вибір комунікаційних інструментів, на нашу думку, залежить від об'єкту, що позиціонується, цільової аудиторії та цілей позиціонування. Наприклад, якщо цільовою аудиторією підприємства є молодь, то ефективними інструментами ринкового позиціонування можуть бути Інтернет-реклама, реклама по радіо чи телебаченню та мобільна реклама. І, навпаки, якщо цільовою аудиторією підприємства є ділові люди старшого віку, то серед комунікаційних інструментів позиціонування краще обрати рекламу в засобах масової інформації та PR.

Також враховується і тип товару. Наприклад, м'ясні делікатеси можна було б рекламувати на сторінках журналів, газет чи буклетів з додаванням різних рецептів страв, які з них можна приготувати; м'ясні напівфабрикати – за допомогою радіо чи телебачення; а ось ковбасні вироби можна успішно прорекламувати за допомогою заходів PR, а саме спеціально організованих прес-конференцій та круглих столів за участю експертів, які б підтвердили високу якість продукції та закріпили б належний статус торгової марки.

Наступна група інструментів спрямована на закріплення вже сформованої позиції. Тут дуже важливо підтвердити свій створений образ та зберегти спозиціонований імідж. Тому такі елементи як якість товару, дизайн, упаковка товару, властивості товару, особливе оформлення, цінова політика матимуть велике значення при позиціонуванні. Вони, по-суті, служитимуть для споживачів оцінним критерієм вибраної позиції. І якщо, наприклад, споживачів не задовольнить якість м'ясної продукції в той час як товари позиціонуються як високоякісні, тоді можна вважати, що позиціонування здійснено невдало. Таким чином, вибрану та сформовану позицію обов'язково потрібно підкріпити добре продуманою товарною та ціновою політикою, повинна існувати відповідність між тим як уявляють собі позиціонований об'єкт покупці, і тим, яким він є насправді.

При підтримці створеної позиції важливу функцію виконують налагоджена мережа збуту, кваліфіковані постачальники, досвідчені консультанти та власний торговельний персонал. Так, підприємство, позиція якого пов'язується з поняттям „висока якість”, повинне здійснювати розповсюдження товарів зі залученням тих дилерів, що забезпечують високу якість обслуговування, наймати додатковий обслуговуючий персонал та сумлінно готувати, шукати роздрібних торговців, що мають добру репутацію, розвивати свою систему збуту та розробляти таку рекламу, яка акцентує увагу споживачів на її належному обслуговуванні. Тільки так можна побудувати міцну позицію, що заслугоує на довіру та гарантує високу якість товарів та послуг [1, 234].

При виборі інструментів ринкового позиціонування м'ясної продукції, потрібно пам'ятати, що товар, який позиціонується на еліт-преміум сегмент, не повинен розповсюджуватись через канали масового збуту, оскільки це суперечить параметрам, закладеним при його позиціонуванні. Так само і масовий продукт, який пропонується за низькою ціною, не повинен використовувати складних і незрозумілих цільовій аудиторії рекламних прийомів, оскільки ціна товару не покриє витрат, пов'язаних із його просуванням, а до того ж більшого ефекту можна досягти використанням здавалося б простої, але цікавої ідеї [2, 31].

Загалом, вибір та застосування інструментів ринкового позиціонування є непростим завданням, оскільки навіть найменша помилка в цьому процесі може спричинити невдачу. До того ж, останнім часом м'ясопереробні підприємства з'ясовують той факт, що набагато легше вийти на ринок з гучною стратегією позиціонування, ніж реалізувати її. Утвердження позиції або її заміна потребує багато часу. У протилежність цьому позицію, на встановлення якої було витрачено багато років, легко втратити.

Таким чином, якщо підприємству вдалося завоювати потрібну позицію, або ж відбувається процес її формування, йому необхідно докласти всіх зусиль для того, щоб втримати цю позицію за допомогою

постійного вдосконалення своєї діяльності та цілеспрямованої реклами. Підприємство повинно уважно спостерігати за своєю позицією та з часом вносити в неї корективи, щоб вона відповідала змінам, що відбуваються у потребах споживачів та стратегіях конкурентів, при цьому застосовувати усі найдієвіші інструменти ринкового позиціонування, пристосовуючи їх до смаків та уподобань цільової аудиторії.

Література

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс : навч. посіб. [5-те видання., пер. з англ.]/Армстронг Г., Котлер Ф. – М.: Видавничий дім „Вільямс”, 2001. – 608 с.
2. Будякова О. Концепція позиціонування брендів Будякова О. // *Маркетинг в Україні*. — № 2. — 2005. — С. 30-32.
3. Бутенко Н.В. Маркетинг: підручник / Бутенко Н.В. – К.: Атіка, 2006. – 300 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / Гаркавенко С.С. – [5-те вид. доп.] – Київ: Лібра, 2007. – 720 с.
5. Діагностика сектору переробки м'яса та виробництва м'ясопродуктів. Інформаційний довідник. – К. – 2006. – 118 с.
6. Зозулев А.В. Сегментирование рынка: учеб. Пособи / Зозулев А.В. – Х.: Студцентр, 2003. – 232 с.
7. Кревенс Д. Стратегический маркетинг / Кревенс Д. — [6-е издание, пер. с англ.]. – М.: Издательский дом „Вильямс”, 2008. – 512 с.
8. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Куденко Н.В. – [Вид. 2-ге, без змін]. – К.: КНЕУ, 2006. – 152 с.
9. Маркетинг: основи теорії та практики: Навчальний посібник / За загальною редакцією В.В. Липучка. – [3-тє вид., випр. і доп.] – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – 288 с.
10. Об особенностях украинского национального маркетингового позиционирования. // *Маркетинг и реклама*. - № 5-6 (105-106) май-июнь. – 2005. – С. 18-24.
11. Ромат Е. Позиционирование как маркетинговая технология / Ромат Е. // *Маркетинг и реклама*. - № 7-8 (107-108) июль-август. - 2005. – С. 32-35.
12. Рошин С. Сделать имя товару / Рошин С. // *Мясное Дело*. - № 4. – 2007. – С. 13-15.
13. Федько В.П. Основы маркетинга / Федько В.П., Федько Н.Г. — Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 480 с. (Серия „Учебники Феникса”).
14. Lamb Ch. W., Hair J. F., McDaniel C. *Principles of Marketing*. – 2d edition. - South-Western Publishing Co. - 1994. – 846 p.
15. McCarthy E. J., Perreault W. D. *Essentials of Marketing: A Global-Managerial Approach*. – 6th edition. – Irwin – 1994. – 552 p.

Олена МИРОНИШИНА

ПРОБЛЕМ ЦІНОУТВОРЕННЯ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ СЕКТОРІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Проведено комплексний порівняльний аналіз механізмів ціноутворення з урахуванням специфіки фармсектору країни. Досліджено моделі поєднання державних і комерційних функцій фінансування і продажу лікарських засобів. Виявлено їх переваги та недоліки. Оцінено перспективні методи регулювання і контролю над цінами; а також зроблено висновки і рекомендації щодо удосконалення системи ціноутворення у вітчизняному фармсекторі.

Ціноутворення на ринку фармацевтичної продукції має певні особливості. З однієї сторони, виробники лікарських засобів (ЛЗ), торгівельно-посередницькі фармацевтичні компанії, аптеки в нових ринкових умовах господарювання прагнуть отримувати прибуток, а з іншої — всі верстви населення повинні мати можливість отримання необхідної медичної допомоги. Ці два аспекти галузі вступають в суперечність, особливо за відсутності прогресивної системи соціального захисту населення, адже споживачами є різні категорії населення.

Фарминок України за історію розвитку в пострадянський період переживав і кризи, й піднесення. Але слід враховувати, що в світі фармацевтична індустрія досягла високого рівня розвитку і процвітає завдяки специфіці продукції, попит на яку зростає навіть у кризові часи. Тому аналізувати умови ціноутворення на препарати в період переходу України до ринкових відносин доцільно з урахуванням світового досвіду. Необхідність такого аналізу визначила вибір автором напряму, теми і структури даної роботи.

Проблема, пов'язана з ціноутворенням на ринку фармацевтичної продукції, є достатньо складною. Актуальність її підтверджується пильною увагою до розвитку ринку ЛЗ України теоретиків і практиків, і визначається тим, що, з одного боку, цінова політика є складовою частиною економічної політики держави, з іншого - при визначенні вартості ЛЗ необхідно враховувати низку соціальних, юридичних, моральних аспектів.

Проблеми ціноутворення, формування ціни і державного регулювання в ринкових умовах знайшли своє віддзеркалення в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Р.Акофф, І.Ансофф, Н.Архіпова, А.Бачурін, Р.Білоусов, В.Герасименко, Ю.Макогон, Ф.Котлер, А.Маршалл, В.Парето, Х.Хайек, А.Беккер, К.Боумен, П.Друкер, Р.Коуз, В.Гайворонський, Г.Захаров, В.Шапіро, Р.Смірнов, А.Шупік, В.Мамутов, Н.Чумаченко, Г.Знаменський. Однією з причин неефективності політики державного регулювання цін на медикаменти є обмеження наукових досліджень даної сфери в період становлення ринкових відносин. Так, удосконаленню механізму ціноутворення на лікарські засоби присвячені наукові праці А. Немченко [4], С.Обухова, Г.Хомякова [6]. Питання формування цін на ЛЗ висвітлені в роботах М.Холоденко, О.Заліської, [1], О.Півень [5], проте комплексного дослідження щодо регулювання системи цін на медикаменти проведено не було.

Метою даної роботи є вивчення основних принципів побудови і функціонування систем ціноутворення на фармацевтичному ринку, дослідження методів регулювання і механізмів встановлення цін на інноваційні та генеричні ЛЗ у ряді країн ЄС, Північної Америки, Азіатсько-Тихоокеанського і Південноазіатського регіонів.

Ціноутворення на ЛЗ в значному ступені залежить від державного регулювання, що пов'язане з деякими особливостями ринку. У зв'язку з цим, наукова новизна роботи полягає в комплексній оцінці підходів до формування механізму ефективного ціноутворення на ринку ЛЗ України, що зважає на товарну специфіку і що використовує методи і важелі державного регулювання. Проведення дослідження потребує визначення особливостей ринку, якими обумовлена специфіка ціноутворення на ЛЗ. Вони полягають в наступному:

1. Рішення про придбання ЛЗ споживач не приймає самостійно; при необхідності призначення препарату часто не береться до уваги його вартість.

Проблема ціноутворення у фармацевтичному ...

2. Споживач, що самостійно обирає ЛЗ, не має повної інформації, потрібної для оцінки препарату шляхом зіставлення ефективності і вартості.

3. Висока вартість на ринку нових патентованих препаратів викликана інтенсифікацією наукових досліджень і розробок (НДР) і збільшенням вартості останніх (витрати на НДР крупних компаній складають 13–25% їх товарообігу).

4. Прагнення отримання ефекту спонукає споживача придбати дорогі ЛЗ. Компанії використовують це і, не зважаючи на конкуренцію, завищують ціни.

5. Визначальний чинник конкурентної боротьби – інтенсифікація НДР і рекламно-маркетингової діяльності. Процес цінової конкуренції починається тільки з того періоду, коли патентовані препарати замінюють генериками.

6. ЛЗ є соціально значущою продукцією, тому фармвиробництво навіть в умовах кризи менш істотно піддається ризику спаду, у порівнянні з іншими.

7. Значний рівень монополізації виробництва і збуту.

8. Значна частина витрат на ЛЗ оплачується за рахунок державних коштів, раціональне використання яких диктується необхідністю: забезпечення адекватного споживання ЛЗ; стримування зростання цін на ЛЗ.

У фармсекторі можна розділити функції фінансування і продажу залежно від ступеня державного регулювання цін (табл. 1).

Таблиця 1

Система фінансування та продажу лікарських засобів

		Продаж	
		Державний сектор	Приватний сектор
Фінансування	Державний сектор	(1) Державні центральні склади товарів-постачальники	(2) Системи компенсації (соцмедстрахування)
	Приватний сектор	(3) Плата зі споживачів в державних медичних закладах	(4) Повністю приватні системи

Державне фінансування охоплює бюджети державних органів влади і обов'язкові соціальні програми медичне страхування; *приватне* – платежі окремих осіб і домогосподарств, приватне медичне страхування, громадські програми постачання ЛЗ, співпраці, фінансування через неурядові організації. *Державна система торгівлі* охоплює систему оптово-роздрібною торгівлі держслужбами постачання ЛЗ і медичними установами, продаж через державні підприємства (державні корпорації), *приватна система* – приватні комерційні організації оптової, роздрібною торгівлі і некомерційні служби постачання ЛЗ.

У чотирьох квадратах Таблиці 1 представлені моделі фінансування й продажу ЛЗ, кожній з яких властиві певні переваги та недоліки.

Модель 1. Централізована система, що повністю знаходиться в державній власності. Фінансування виробництва ЛЗ, їх закупівля і продаж здійснюються централізованим державним підрозділом. Це – стандартний підхід в країнах Африки, Азії, в Європі, Латинській Америці. Він передбачає недостатньо стимулів для технічно ефективної роботи торгівельних організацій, а загальна сума витрат на ЛЗ обмежена можливостями бюджету. З іншого боку, участь уряду як в процесі фінансування, так і в процесі продажу, означає, що, потенційно, в таких системах існує принцип рівноправ'я. Монополія ("один покупець") в системі закупівель сприяє закупівлям ЛЗ за низькими цінами.

Модель 2. Соціальні системи медстрахування, що забезпечують відшкодування. Державне фінансування з коштів центральних бюджетів і премій соціального медичного страхування використовується для відшкодування витрат аптек або пацієнтів на придбання ЛЗ, наданих по каналах приватних аптек. Останніми роками цей підхід застосовувався в західноєвропейських системах торгівлі ЛЗ, в Північній Америці, Австралії. Модель охоплює і системи постачання ЛЗ, що фінансуються з державних джерел, чиї функції виконуються приватним сектором на контрактній основі. Вона має переваги системи продажу в приватному секторі, який має більшу ефективність, але за рахунок

більших адміністративних витрат. Певні труднощі можуть виникнути і у зв'язку з обмеженістю фінансових коштів.

Модель 3. Плата з боку споживачів в державних службах охорони здоров'я. Постачання здійснюється державними медичними складами або державними організаціями оптової торгівлі, відпуск – державними установами, проте (повністю або частково) вони оплачуються за рахунок коштів пацієнтів. Якийсь час ця система існувала в країнах, де раніше економіка функціонувала на засадах централізованого планування. У 90-х роках вона використовується Китаєм і державними медслужбами в Африці, Азії, Латинській Америці, що встановили для пацієнтів плату за ЛЗ [3]. Країни, що розвиваються, рідко отримують значні кошти в рамках таких програм, а зібрані кошти справляють позитивний вплив, що не відповідає їх об'єму. Такі програми можуть негативно впливати на принцип рівноправ'я. Якщо постачальники отримують прямі фінансові стимули виписувати більше ЛЗ, або виписувати більш дорогі ЛЗ, це негативно позначається на раціональному використанні ЛЗ.

Модель 4. Повністю приватна. Пацієнти в повному обсязі несуть витрати на придбання ЛЗ в приватних організаціях роздрібної торгівлі і аптеках, на долю яких припадає до 90% продажу [7]. В рамках приватної системи, технічно ефективної, проте неефективної терапевтично, виникають проблеми з продажем ЛЗ низької якості, хоча й прагнення отримання прибутку дозволяє приватним постачальникам продавати ЛЗ за низькими цінами. Така система ускладнює доступ споживачам, які не в змозі оплачувати покупку ЛЗ.

Змішані системи. Практично в кожній країні одночасно функціонують дві моделі, в тому чи іншому ступені існує приватне фінансування і приватне постачання, а різні групи населення можуть бути охоплені різними моделями.

Окрім виробничих і ринкових чинників, вплив на формування ціни на ЛЗ справляють регулюючі, фінансово-законодавчі механізми, рівень витрат на НДР, конкуренція з боку генериків, паралельний імпорт. Існує залежність між ціною і обсягом пропозиції. У країнах з низьким рівнем обмеження обсягу пропозиції ціна на ЛЗ вище (США, Японія), ніж в країнах, де жорстко регулюються обсяг закупівель (Індія, Китай, Центральна та Східна Європа).

1. Види ціноутворення: вільне і регульоване. Основні методи формування цін на ЛЗ в розвинених країнах (Франція, Великобританія, Німеччина, Японія), удосконалювалися впродовж століття. До середини 80-х рр. ХХ століття там знайшли своє віддзеркалення законодавчо-регулювальні заходи, спрямовані на оптимізацію призначення ЛЗ, зниження цін і витрат на придбання, а з другої половини 90-х рр. активізується процес реформування національних систем ціноутворення на ЛЗ. Сьогодні в більшості країн державне пряме і/або непряме регулювання цін на ЛЗ є нормою. У США, Німеччині, Великобританії, Данії діє переважно вільне ціноутворення, на ціну впливає співвідношення попиту і пропозиції. Державні органи непрямо впливають на ціни (контроль доходів виробників, встановлення еталонних (контрольних) цін, програми відшкодування витрат на рецептурні ЛЗ). У Франції, Італії, Бельгії, Японії, Індії, Китаї рівень цін регламентується, контролюється. Проте частіше застосовується поєднання двох систем.

2. Методи регулювання: реєстрація цін та еталонне ціноутворення. Серед існуючих методів цінового регулювання найбільшого поширення набули реєстрація цін (Японія, Франція, Іспанія, Швеція, Бельгія, Індія) і еталонне ціноутворення (Німеччина, Данія, Норвегія, Нідерланди). Реєстрація цін як метод регулювання базується на оцінці ЛЗ і встановленні її максимального рівня на певний термін - фіксований період (1 рік), або до узгодження заяви виробника з компетентним уповноваженим органом (КУО). При перереєстрації ціни КУО повинен мати у розпорядженні не лише відомості, що надаються виробником при ліцензуванні ЛЗ, але і нормативно-довідкову інформацію для додаткової оцінки й ухвалення рішення про призначення нової ціни [4]. Реєстрації можуть підлягати роздрібні, оптові ціни на вітчизняні та зарубіжні ЛЗ. Так, в Швеції ціни реєструються на рівні закупівельних, в ЄС - на рівні роздрібних, в ЦСЄ - на рівні цін виробників. У деяких країнах під час реєстрації цін беруть до уваги структуру витрат, обсяг продажу, прибуток (Бельгія, Індія, Китай, Швеція); застосовують диференційований підхід до оцінки оригінальних препаратів і генериків, враховують відповідність виробництва ЛЗ вимогам GMP. Встановлені ціни включають в преїскуранти. Така система преїскурантів ЛЗ набула поширення у Франції, Німеччині, Італії, Великобританії, Швейцарії, Японії.

Також використовують еталонне ціноутворення - механізм непрямого регулювання цін на ЛЗ для відшкодування вартості певних ЛЗ в країнах з системами медстрахування (Німеччина, Іспанія, Швеція). Якщо зареєстрована ціна перевищує еталонну - різницю доплачує пацієнт. Компанії зацікавлені в зниженні цін на свої препарати до рівня еталонних (це забезпечує достатній рівень попиту і захищає споживача від переоплати), тому у ряді країн використовується тільки ця система регулювання

(Німеччина, Данія, Норвегія). Порядок встановлення еталонних цін в кожній країні має особливості. Так, в Швеції ціна встановлюється на базі ціни найбільш дешевого генерика плюс 10%, і переглядається 4 рази на рік [8]. Вартість кожного ЛЗ даної групи, який купує або отримує застрахований пацієнт, відшкодовується за рахунок засобів страхових організацій в межах еталонної ціни. У ЦСЄ, де функціонують системи медстрахування, для встановлення таких цін використовують: а) мінімальну ціну в групі ЛЗ за класифікаційною системою (Чехія, Словаччина); б) ціну вітчизняного ЛЗ (Польща); у) мінімальну ціну одного з ЛЗ з однаковим міжнародним непатентованим найменуванням (Румунія) [6].

3. *Способи контролю: ціни виробників, оптова, роздрібна націнка.* Є безліч підходів до контролю над цінами на фармпрепарати у вигляді: контролю над цінами виробників, над оптовою і роздрібною націнкою. Контроль над цінами виробників поділяється на три основні категорії: 1) ціноутворення за принципом "витрати плюс"; 2) довідкові ціни; 3) ціноутворення з урахуванням норми прибутку. Контролю над цінами виробників приділяється особлива увага. Проте значна відсоткова частка кінцевої ціни ЛЗ - це торгівельна націнка - надбавку, що призначається імпортерами, організаціями оптової торгівлі й точками роздрібного продажу. У табл. 2 приведена інформація про реальні націнки організацій торгівлі і про податки по окремих розвинених країнах. У районах із слабкорозвинутою системою дрібнооптової торгівлі і в країнах з обмеженим регулюванням націнки можуть перевищувати регульований рівень. Для визначення націнок використовують такі методи: 1) витрати плюс фіксований відсоток; 2) витрати плюс відсоток, що знижується; 3) витрати плюс фіксована професійна плата за продаж; 4) витрати плюс диференціальна професійна плата за відпуск ЛЗ; 5) максимально допустима ціна.

Таблиця 2

Торгівельні націнки організацій та податки у відсотках від споживчої ціни

Розвинуті країни	Сума націнок та податків: (у % від споживчої ціни)	Оптова націнка (%)	Роздрібна націнка (%)	Податок (%)
Бельгія	43,4	8,5	29,2	5,7
Данія	51,2	4,2	29,0	18,0
Франція	40,5	6,5	28,8	5,2
Німеччина	51,3	8,6	30,4	12,3
Ірландія	42,1	8,8	33,3	0,0
Італія	38,5	7,3	22,9	8,3
Нідерланди	41,2	11,8	23,7	5,7
Португалія	28,0	8,0	20,0	0,0
Іспанія	42,5	7,8	29,0	5,7
Об'єднане Королівство	42,5	7,5	35,0	0,0

4. *Диференційований підхід: ціни на інноваційні та генеричні ЛЗ.* У більшості країн під час узгодження рівня цін на інноваційні ЛЗ, вартість яких підлягає відшкодуванню, враховують їх вартість на міжнародному ринку. Крім того, у Франції беруть до уваги ступінь ефективності, в Швеції - соціальну перспективність, в Бельгії - рівень цін в країнах ЄС, в Японії - рівень виробничих витрат. У Німеччині і США відносно таких ЛЗ діє вільне ціноутворення. «Розрізненість» підходів до ціноутворення на інноваційні ЛЗ обумовлена тим, що принципово нові ЛЗ не мають аналогів, їх неможливо порівняти з ЛЗ попередніх поколінь, хоча часто саме вони виявляються основними при лікуванні захворювань. Як правило, інноваційні компанії не допускають зниження цін на свою продукцію на внутрішньому ринку, побоюючись створити прецедент для інших країн.

Вільне ціноутворення й орієнтація у встановленні цін на міжнародну торгівлю — потужний стимул для проведення НДР, створення інноваційних ЛЗ, що враховується в національних системах ціноутворення розвинених країн. В Японії і Великобританії одним з основних завдань системи ціноутворення є підтримка рентабельної фармпромисловості, заохочення розробки конкурентоспроможних інноваційних ЛЗ, що забезпечують максимально ефективно і економічне лікування. У країнах з переважно вільним ціноутворенням інноваційних компаній більше, ніж в країнах з регульованим. Виходячи з кількості розроблених активних інгредієнтів, в області створення інноваційних ЛЗ лідирують США і Великобританія. У Франції, Італії, де діють системи більш суворішого контролю цін, спостерігається деяке «запізнювання» фармацевтичної промисловості відносно інновацій.

Отже, сектор ЛЗ стосовно питань цінової політики має низку особливостей.

По-перше, ціноутворення на ЛЗ за кордоном будується на ринках чистої або монополістичної конкуренції за принципом «стільки ринку - скільки можливо, стільки регулювання - скільки необхідно» [5]. Під час вирішення проблем регулювання вітчизняного ціноутворення потрібно виходити з того, що ринок ЛЗ України знаходиться в стані переходу від чистої монополії до олігополістичної конкуренції. Якщо ринки регулюються і дотуються державою, то український – в перехідний період розвивається стихійно.

По-друге, світові виробники ведуть активні НДР, замінюючи морально застарілі ЛЗ, адже середній термін їх амортизації складає 5-7 років (їх виробництво належить до галузей з інтенсивним веденням НДР поряд з електронною і авіаційною). В Україні переважають витратні методи, які не стимулюють ефективного використання ресурсів, призводять до невідповідності цін вимогам ринку [1]. Низька рентабельність виробництва ЛЗ в Україні зводить фінансування досліджень до нуля. Розробка вимагає колосальних витрат, що під силу крупним корпораціям розвинених країнах.

По-третє, ринок ЛЗ України характеризується значною кількістю торгівельно-посередницьких компаній, що обумовлює зростання конкуренції між вітчизняними і зарубіжними виробниками і, як наслідок, зниження цін на вітчизняні препарати [2]. Проте зниження цін недоцільне, адже низький рівень рентабельності не дозволить підприємствам розвиватися, створювати нові ЛЗ, конкурувати навіть на власному ринку. Потрібно корегувати принципи ціноутворення на ЛЗ, шляхом реалізації комплексного підходу, з урахуванням сукупності ціноутворюючих чинників, досягнення балансу попиту і пропозиції, підвищення якості ЛЗ. Важливу роль при цьому повинна відігравати держава.

Викладені підходи і методи ціноутворення у сфері ЛЗ, прийняті в світі, представляють інтерес для вироблення шляхів та критеріїв вдосконалення відповідної системи в Україні. Слід брати до уваги, що регулювання, з одного боку, може забезпечити зниження цін на препарати, сприяючи підвищенню рівня соціального захисту населення і економії бюджетних коштів. З іншого боку, воно може привести до дефіциту якісних і ефективних ЛЗ, обмеженню використання принципово нових препаратів, впровадження інноваційних ЛЗ, що матиме негативний вплив на розвиток національного фармсектору.

Література

1. Заліська О.М. Ціноутворення на ЛЗ в Україні. Фармакоетнономічний погляд / Заліська О. М., Парновський Б. Л. //Еженедельник Аптека. - 2002. - № 21(342). - С.5-9.
2. Миронишина Е.В. Анализ производственного потенциала и экспортных возможностей фармацевтической отрасли Украины / Миронишина Е.В. //Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сб. научн. трудов. Донецк: ДонНУ, 2005. – С.946-952.
3. Моссиалос Э. Регулирование цен — средство защиты потреби теля / Моссиалос Э., Шейман И., Шишкин С. //Фармацевтический вестник — 2005. — № 36. — С. 10-21.
4. Немченко А. С. Какой быть государственной регистрации цен производителей на основные лекарственные средства в Украине? / Немченко А. С., Галий Л. В., Кнерцер А. Ю. и др. // Провизор. - 2003. - № 20. - С. 3–6.
5. Пивень Е. Мировой опыт ценообразования на лекарственные средства / Пивень Е. // Еженедельник Аптека. - № 6 (377) от 17.02.06. - С.7-14.
6. Хомяков Г. В. Государственное регулирование украинского фармацевти-ческого рынка и его возможные последствия / Хомяков Г. В. //Провизор.-2005.-№13.-С.35–38.
7. Bennett N. Pharmaceutical Pricing Strategies 2000: Entering the New Millenium. - Washington: Reuters Business Insight. - 2005. - 221 p.
8. Submission of the Pharmaceuticals Research and Manufacturers of America. For National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers.-Wash. : PhRMA, 2001. – 189 p.

Григорій МОНАСТІРСЬКИЙ

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СПІЛЬНОТ БАЗОВОГО РІВНЯ

Обґрунтовано науково-методологічні підходи до дослідження проблеми модернізації технологій управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня на основі врахування гіпотези про їх розгляд як складних економічних систем. Визначено логіку дослідження цього процесу.

Наукове дослідження повинно ґрунтуватися на чітко викристалізованій методологічній базі, підпорядковуватися довершеній логіці наукового пошуку, що дозволить забезпечити адекватність, обґрунтованість і репрезентативність наукових розробок та практичну цінність і затребуваність прикладних рекомендацій.

Враховуючи діалектику модернізації технологій управління місцевим економічним розвитком як необхідного прояву ефективного розвитку, дослідження цього процесу повинно базуватися, з одного боку, на методологічному апараті, напрацьованому теоретиками місцевого економічного розвитку та модернізаційної концепції, що проаналізований в попередніх підрозділах роботи, а з іншого – на формуванні оригінальної методології, яка б відповідала інноваційності модернізації. Вказане визначає актуальність представленої дослідження.

Питання методології модернізації технологій управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня (ТСБР) фактично не ставилося в наукових дослідженнях, як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці. Натомість досить широко вивчаються методологічні аспекти управління місцевим економічним розвитком [1-4]. Ці напрацювання є цікавими для нас з огляду на те, що дослідити модернізацію технологій управління економічним розвитком ТСБР не можна без ретельного вивчення процесу управління місцевим економічним розвитком. В цьому контексті викликає інтерес дослідження російських вчених А.Гладишева, В.Іванова та В.Патрушева, які в процесі формування методології муніципальної науки пропонують елементи ноосферо-корпоративного підходу, врахування особистісного людського чинника в місцевому розвитку [1]. Запропонований підхід доцільно використати як методологічну основу формування «розумного муніципалітету», що передбачає комп'ютеризацію та автоматизацію основних та допоміжних процесів в місцевій економічній системі, забезпечення наукової основи управління економічним розвитком ТСБР. Т.Авдеева обґрунтовує методологічні засади дослідження економічного розвитку місцевого співтовариства як єдності спільноти людей, що мешкають в обмеженому муніципальному просторі, реалізують соціальну взаємодію та об'єднуються на основі почуття спільності [2, 63]. Таке трактування є для нас важливим з огляду на те, що модернізація технологій управління економічним розвитком ТСБР, як вже зазначалося, врешті-решт, орієнтується на покращення соціального добробуту членів територіальної громади, що забезпечується, переважно, економічними чинниками. З.Макашева та І.Каліннікова натомість зводять методологічні засади муніципального управління до визначення ключових термінів [4], що звужує потенціал методології муніципального управління, оскільки не дозволяє дослідити глибинну сутність процесів управління місцевим розвитком на основі «системи методів, форм, засобів та видів пізнання» [5, 350], визначити принципи дослідження.

Метою статті є напрацювання методологічних підходів до дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР як складних економічних систем.

В процесі дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР необхідно використовувати такі форми й засоби наукового пізнання, як гіпотеза, концепція та теорія. Відповідно до теорії наукового пізнання, гіпотеза – це форма й засіб наукового пізнання, за допомогою якого формується один з можливих варіантів вирішення проблеми, істинність якої ще не встановлена і не доведена. Концепція – це форма і засіб наукового пізнання, яка є способом розуміння, пояснення, тлумачення основної ідеї теорії. Теорія – це найбільш адекватна форма наукового пізнання, система

достовірних, глибоких та конкретних знань про дійсність, яка має струнку логічну структуру і дає цілісне, синтетичне уявлення про закономірності та суттєві характеристики об'єкта [5, 338]. Зокрема, автор висуває гіпотези про дослідження ТСБР як економічної системи; поліелементний характер місцевого економічного розвитку; первинність технологій управління в механізмі управління місцевим економічним розвитком [6]. Розробка теорії є вагомим внеском у формування нової парадигми розвитку певного об'єкта. Так, ми висуваємо теорію ієрархічності управління місцевим економічним розвитком. Діалектичне поєднання гіпотези, концепції та теорії дозволяє сформувати ґрунтовну теоретичну базу дослідження на основі науково обґрунтованої методології та логіки наукового пізнання.

З огляду на багатогранність об'єкта управління, дослідження проблеми модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР повинно базуватися на синтетичній єдності наступних підходів: системного, комплексного, міждисциплінарного, синергійного, організаційного, інноваційного, ієрархічного, корпоративного, регіонально-цілісного, гуманістичного.

Системний підхід має формувати концепцію дослідження. Зокрема, як складна полісистема, що інтегрує низку підсистем, розглядається нами ТСБР [7]. Відповідно до теорії систем, управлінню економічним розвитком ТСБР притаманні такі ознаки: організованість (управлінські впливи здійснює не просто хаотичний набір органів місцевого самоврядування, державної влади та менеджерів суб'єктів господарювання, а чітко структурована їх сукупність, кожен елемент якої (що також є системою) має свої функції та повноваження); взаємозалежність (управлінські елементи взаємопов'язані один з одним, зміна параметрів функціонування одного управлінського підрозділу призводить до порушення усталених умов роботи всієї системи); відкритість (системі управління місцевим економічним розвитком притаманна властивість змінюватися під впливом зовнішніх (економічних, соціальних, політичних) факторів, які об'єктивно враховуються в її діяльності. Водночас, цей зв'язок є двостороннім: функціонування системи управління здійснює вплив на зовнішнє середовище, обмінюючись з ним управлінськими ресурсами. Відкритість муніципальної управлінської системи зумовлена відкритістю ТСБР як системи, що взаємодіє з довкіллям та іншими спільнотами); детермінованість (зміни, які відбуваються в системі управління місцевим економічним розвитком завжди мають певну причину, що потрібно враховувати при розробленні управлінських рішень та прогнозуванні наслідків їх впровадження); динамічність (система управління місцевим економічним розвитком не є незмінною, вона постійно розвивається під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників); цілеспрямованість (діяльність системи управління місцевим економічним розвитком підпорядкована певній меті, досягнення якої визначає сутність її існування). Як систему з притаманними їй функціями, ознаками, особливостями необхідно розглядати й модернізацію технологій управління місцевим економічним розвитком, що дасть змогу відповідним чином структурувати модернізаційний процес, ліквідувати його слабкі ланки, імплементувати новаторські елементи.

Системний підхід необхідно використовувати при проведенні аналізу складових ресурсного потенціалу ТСБР, визначенні ефективності формування економічної бази місцевого розвитку, структуризації інноваційних технологій менеджменту в управлінні місцевим економічним розвитком, пошуку економічних важелів забезпечення соціального добробуту населення як сукупності якісних та кількісних стандартних параметрів життя. Принцип системності, оцінка оптимальних життєздатних розмірів системи є методологічною основою формування муніципальної корпорації як інтегрованого об'єднання кількох населених пунктів. Застосування системного підходу в дослідженні, який базується на методі системного аналізу, зумовлено тим, що він дає змогу: розкласти кожен проблему на складові, виявити реальні внутрішні глибинні причини незадовільного функціонування певної системи, а не робити узагальнені поверхневі безпідставні висновки; розчленувати системи, що досліджуються (ТСБР, її економічний розвиток, управління цим процесом, модернізацію управлінських технологій) на підсистеми, що складаються з певних блоків, виявити взаємозв'язки між ними, визначити межу допустимих коливань параметричних характеристик підсистем; виявити зв'язки ТСБР з системами іншого ієрархічного рівня та функціональної спрямованості, врахувати їх вплив на розвиток муніципальної системи та ефективність функціонування суб'єктів управління місцевим економічним розвитком локального рівня; визначити вплив управлінських рішень на кожен елемент економічного розвитку ТСБР, виявити їх прямий чи опосередкований зв'язок зі зміною умов життя кожної соціальної групи в структурі територіальної громади.

Реалізація системного підходу до дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР є неможливою без застосування комплексного підходу, який передбачає всебічне врахування всіх елементів місцевої економічної системи та підпроцесів її економічного розвитку. Так, модернізація технологій управління антикризовим розвитком ТСБР передбачає модернізацію

інформаційно-маркетингового інструментарію муніципального управління, його кадрового потенціалу, принципів формування та реалізації місцевої економічної політики. Осучаснення технологій управління комунальним сектором місцевого господарства не можна абстрагувати від модернізації технологій управління іншими секторами місцевої економіки, адже комунальний сектор здійснює двосторонню взаємодію з цими секторами, є суб'єктом конкурентної боротьби на ринку комунальних послуг. Комплексний підхід вимагає застосування «принципу діаманту» до реалізації поставлених завдань, що полягає в дослідженні різних граней економічного розвитку ТСБР з різних точок зору та концептуальних зрізів розвитку локальної спільноти взагалі. Так, дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком обов'язково має враховувати компоненти муніципального соціального, екологічного та політичного розвитку, оскільки економічна складова загальносистемного розвитку муніципальної системи лише в поєднанні з іншими видами її розвитку спроможна забезпечити триєдність процесу розвитку та реалізацію місії ТСБР.

Складність ТСБР як багатоелементної системи, комплексність її розвитку, широка функціональна спрямованість управлінського механізму забезпечення економічного розвитку муніципальної системи вимагає застосування апарату багатьох наукових дисциплін: загальної економічної теорії, макроекономіки, мікроекономіки, регіональної економіки, теорії організації, загальної теорії управління, теорії державного управління та місцевого самоврядування, економічної та соціальної географії, теорії державних та муніципальних фінансів, муніципального менеджменту, історії, соціології, конституційного та адміністративного права, статистики, демографії, економетрії, маркетингу. Міждисциплінарний підхід у поєднанні з системним підходом створює можливість оперування всією сукупністю загальнонаукових та спеціальних методів дослідження в процесі вивчення напрямків модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР, які вироблені різними науковими напрямками.

Синергійний підхід до дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР передбачає вивчення всіх аспектів осучаснення управління місцевим економічним розвитком крізь призму закону синергії, за яким «будь-яка система має такий набір ресурсів, за якого її потенціал завжди буде або значно більшим від простої суми потенціалів ресурсів, що до неї входять, або істотно меншим» [8, 82]. Це положення визначає синергійний орієнтир наукових розробок: кожна пропозиція має оцінюватися з огляду на необхідність забезпечення позитивного синергійного підсилення всіх елементів муніципальної економіки та убезпечення від можливості настання синергійного колапсу. Останній є результатом прояву негативного ефекту синергії, коли об'єднання елементів зменшує сукупний потенціал системи. Прикладом цього є блокування роботи місцевих рад, внаслідок боротьби антагоністичних фракцій», штучне територіальне чи функціональне об'єднання ТСБР, що не здатні забезпечити виконання нових функцій та реалізацію нових потреб, породжених ефектом масштабу. Синергізм є своєрідним критерієм правильності вектору наукового пошуку.

ТСБР є складною соціальною організацією, що дозволяє поширити в процесі дослідження управління її економічним розвитком принципи організаційного підходу, напрацьовані теорією організації. Так, при дослідженні тенденцій та чинників економічного розвитку, існуючих технологій управління цим процесом та перспектив їх модернізації доцільним є використання двоїстої природи організації як системи і як процесу. Застосування організаційного підходу дає змогу вмонтувати модернізацію технологій управління економічним розвитком ТСБР в рамки системи законів організації, що в свою чергу уможлиблює проєкцію методологічного інструментарію теорії організації для реалізації визначених завдань.

Внутрішня інноваційність модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР визначає правомірність інноваційного підходу до дослідження цього процесу. Новаторство має пронизувати всі аспекти вивчення напрямків та розробки механізму впровадження модернізаційних технологій управління розвитком муніципальної економіки. Застосування інноваційного підходу, що об'єктивно пов'язаний з ризиком невизначеності, вказує на те, що сфера модернізації управлінських технологій є полігоном перманентних ризиків, що мають різну природу. Це певним чином орієнтує дослідження на врахування ризикових ситуацій та розробку системи профілактики ризиків модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР.

Ієрархічний підхід до дослідження модернізаційного процесу в рамках управління економічним розвитком ТСБР обумовлює врахування ієрархії суб'єктів управління муніципальним економічним розвитком, входження ТСБР як економічної системи в економічні системи вищого ієрархічного порядку. Цей підхід лежить в основі висунення певних гіпотез, розробки теоретичних ідей та концептуальних положень в процесі дослідження визначеного об'єкту, він дозволяє подолати стереотипні уявлення, що склалися щодо економічного розвитку ТСБР.

Корпоративний підхід пов'язаний з тим, що формування нової парадигми місцевого економічного розвитку дозволяє розглядати ТСБР як своєрідні корпорації, на які поширюються технології корпоративного управління. Корпоратизація є засобом забезпечення формування повноцінної територіальної спільноти, об'єднаної економічними інтересами, соціальними та політичними цілями. Вона відкриває нові можливості щодо пошуку технологій ефективної діяльності ТСБР на висококонкурентному регіональному, національному та світовому ринках. Корпоративний підхід в управлінні місцевим економічним розвитком дозволяє використовувати в процесі дослідження термінологічний апарат корпоративного управління: корпоративні відносини, дивіденди, акціонерний капітал, акціонування, частка в статутному капіталі корпорації, реінвестування прибутку, що є формою дифузії методології корпоративного управління в сферу муніципального управління.

ТСБР є своєрідним мікрорегіоном, дослідження якого слід проводити з врахуванням цілісної природної, економічної та соціальної триєдності середовища, забезпечуючи регіонально-цілісний підхід. Такий підхід дає змогу показати взаємозалежність економічної та соціальної систем, їх нерозривну єдність з природним довкіллям, рівновага відносин з яким формує засади екологічної безпеки та сталого розвитку ТСБР.

Дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР має орієнтуватися на людину, на досягнення оптимальних умов її життєдіяльності, забезпечення її соціального добробуту, в основі чого лежить гуманістичний підхід. Цей підхід обумовлює необхідність дослідження напрямків модернізації економічних інструментів соціального розвитку ТСБР. Гуманістичний підхід тісно пов'язаний з організаційним, за яким людина є центральним елементом будь-якої організації, що обумовлює її формування та визначає місію функціонування й розвитку.

Використання зазначених підходів в процесі дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР має базуватися на таких філософських загальнонаукових та специфічних принципах пізнання, адаптованих до предмету дисертаційної роботи: об'єктивності (досліджується не ідеально-абстрактна неіснуюча модель управління економічним розвитком ТСБР, а аналогова узагальнена змодельована система, параметри функціонування якої відповідають існуючим реаліям економічного розвитку ТСБР в Україні); детермінізму (проблеми функціонування механізму забезпечення економічного розвитку ТСБР зумовлені низкою чинників, які потрібно виявити і дослідити та на їх підставі віднайти шляхи нівелювання їх негативного впливу); поступовості та повноти (досліджувати модернізацію технологій управління економічним розвитком ТСБР як системи потрібно послідовно, розглядаючи кожен з її елементів, аналізуючи їх виникнення та розвиток, виявляючи взаємозв'язки між ними. Неприпустимим є ігнорування будь-якого з елементів, адже кожен елемент системи здійснює вплив на її загальний стан); розвитку (цей принцип є фундаментальною теоретичною основою наукового світогляду, методологією й логікою в дослідженні наукових проблем [9, 97]. Так, дослідження функцій суб'єктів управління економічним розвитком ТСБР має базуватися не на констатації статичного результату реалізації цих функцій, а на відстеженні руху об'єкту управління впродовж певного часу під впливом управлінських рішень); історизму (ТСБР, їх проблеми, труднощі управління їх економічним розвитком не виникли в 1991 році з дня проголошення незалежності України, а мають глибинні історично обумовлені причини, дослідження яких дасть змогу запропонувати найкращий варіант вирішення певної проблеми); єдності теорії та практики (теоретичні напрацювання створюють теоретико-методологічні засади модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР в практичній діяльності суб'єктів управління цим процесом); вибіркості (на статистичному обліку в Україні знаходиться близько 11,5 тис. ТСБР. Досліджувати проблеми функціонування кожної спільноти зокрема не є можливим. Так само важко визначити закономірності економічного розвитку базових адміністративно-територіальних одиниць при вивченні всієї їх сукупності. Тому доцільно досліджувати типологічно згруповані ТСБР на основі виявлення спільних проблем функціонування, тенденцій розвитку та порівняння їх з економічним становищем муніципальних систем в інших групах).

Реалізація зазначених принципів, забезпечення досягнення мети наукового дослідження вимагає використання загальнонаукових та спеціальних методів пізнання [10, 162-163].

Серед загальнонаукових методів доцільним є використання методів системного аналізу, порівняльного аналізу, синтезу, абстрагування, індукції та дедукції, моделювання, діалектики. Так, системний підхід зумовлює пріоритетність методу системного аналізу в процесі дослідження ТСБР як економічної системи з метою виявлення факторів, що сприяють динамізації її економічного розвитку. Для вивчення рівнів економічного розвитку ТСБР різних типів, співставлення технологій управління економічним розвитком ТСБР в різних спільнотах необхідно використовувати метод порівняльного аналізу. Узагальнення виявлених тенденцій, вироблення першочергових напрямків модернізації

економічного розвитку ТСБР вимагає застосування синтетичного методу пізнання. Потреба у зосередженні основної уваги на предметі наукового дослідження дозволяє використати метод абстрагування, що дасть змогу побудувати абстрактно-логічні моделі управління економічним розвитком ТСБР. Методи індукції та дедукції сприяють виявленню тенденцій економічного розвитку ТСБР певної території на основі детального вивчення кількох спільнот або, навпаки, дають можливість зробити припущення про наявність в конкретній ТСБР проблем, які притаманні певній групі муніципальних систем. В процесі пошуку шляхів підвищення ефективності управлінської діяльності суб'єктів управління економічним розвитком ТСБР доцільним є застосування методу моделювання, який дозволить змодельовати різні варіанти модернізації технологій управління місцевим економічним розвитком. Застосування загальнонаукових методів має базуватися на дотриманні пріоритетності діалектичного методу як всезагального методу пізнання [9], що дозволяє досліджувати певні явища та процеси в постійному розвитку.

До спеціальних методів пізнання, які доцільно використати в процесі дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР, доцільно віднести такі групи методів: економіко-математичні, статистичні, економіко-географічні, експертні. Зокрема, економіко-математичні та статистичні методи (оптимізація, індексний, інтегральних показників, статистичного групування) необхідно використати для опрацювання статистичної інформації, визначення потенціалу та виявлення траєкторії розвитку об'єкта, що досліджується. Для проведення аналізу функціонування муніципальних утворень як економічних систем, враховуючи мінливий вплив зовнішнього середовища, економічних систем прилеглих територій, доцільним є використання математичного інструментарію теорії ігор, що сприяє визначенню найбільш сприятливого варіанту розвитку подій. Створити узагальнену картину економічного розвитку ТСБР певної території дає змогу використання економіко-географічних методів. Так, за методом картографічного аналізу шляхом відображення статистичної інформації про економічний розвиток ТСБР певного регіону впродовж їх останнього десятиріччя на карті можна виявити тенденції економічного розвитку ТСБР, визначити першочергові напрямки спрямування важелів управлінського механізму. Метод векторної регіоналістики дозволяє оцінити (якісно й кількісно) місце ТСБР в регіоні, проаналізувати вплив інших територіальних утворень на соціально-економічну ситуацію в конкретній спільноті. Застосування винятково фактографічних методів пізнання обмежує об'єктивність та всебічність оцінки діяльності суб'єктів управління економічним розвитком ТСБР, визначення результативності середньо- та довгострокових програм соціального та економічного розвитку територіальних систем. Тому важливе місце в роботі необхідно відвести експертним методам, ефективність яких доведена зарубіжними дослідниками. Зокрема, в процесі виявлення та аналізу проблем економічного розвитку ТСБР, пошуку шляхів модернізації механізму його забезпечення доцільно використати методи експертних оцінок та групового генерування ідей. Зокрема, корисним є застосування методів проведення інтерв'ю та анкетування керівників органів місцевого самоврядування, місцевих органів державної виконавчої влади, організацій підприємницького сектору для вивчення позиції спеціалістів-практиків щодо підвищення ефективності управління економічним розвитком ТСБР. В процесі виявлення пріоритетних напрямів та вироблення дієвих шляхів реалізації управлінських рішень потрібно використати методи маркетингового аналізу. Територія певної базової спільноти розглядається як локальний ринок. Це дозволяє застосувати маркетингові інструменти для дослідження процесів формування ефективного механізму реалізації управлінських послуг, інформаційного забезпечення суб'єктів ринку, розробки стратегії економічного розвитку ТСБР.

Ефективну реалізацію математичного та статистичного апарату дослідження можна забезпечити на основі використання спеціальних програмних засобів, що застосовуються для аналізу соціально-економічних процесів в територіальних системах різних рівнів, зокрема таких, як Statistica 6.0, Statistica 8.0, SPSS, MIP. Це дозволить розв'язати низку завдань, що постають в процесі управління економічним розвитком ТСБР: оцінка рівнів економічного розвитку ТСБР; моделювання траєкторії економічного розвитку ТСБР в умовах зміни окремих параметрів його забезпечення; аналіз впливу інвестиційних потоків на динаміку місцевого економічного розвитку з використанням технології дисконтування; оцінка ризиків економічного розвитку ТСБР та створення імітаційної аналогової моделі поведінки спільноти в умовах кризових ситуацій. Математизація економічних процесів, що протікають в ТСБР, уможливить реалізацію потенціалу «розумного муніципалітету».

Низька якість інформаційного продукту регіональної статистичної служби, відсутність системності та невисокий рівень програмно-інформаційного забезпечення місцевих органів влади обмежує можливість практичного застосування прогресивних методів дослідження управління економічним розвитком муніципальних утворень, які використовуються в розвинутих країнах (багатомірний аналіз,

аналогового моделювання, функціональної формалізації). Так, первинна інформація про результати економічної діяльності суб'єктів господарювання, що функціонують на території ТСБР, агрегується лише на рівні міст обласного та загальнодержавного значення, адміністративних районів, областей, держави. Це блокує створення цілісної картини функціонування окремих місцевих економічних система на рівні сіл, селищ та міст районного підпорядкування.

Методологія як важливий компонент гносеології визначає логіку дослідження, що передбачає його проведення не на основі хаотично точковості, а шляхом послідовного поетапного пізнання визначеного об'єкту. Логіка дослідження модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР, що визначає структуру роботи, повинна складатися з таких етапів:

1) теоретико-методологічний, що передбачає пізнання власне сутності модернізації як процесу та її об'єкту на науково-гносеологічному рівні, формування методології її дослідження;

2) емпіричний, що включає визначення існуючого стану технологій управління економічним розвитком ТСБР, чинників, тенденцій та проблем економічного розвитку цих спільнот, обґрунтування необхідності модернізації технологій управління місцевим економічним розвитком в умовах трансформаційних змін;

3) конструктивний, що передбачає розроблення концептуальних засад та практичних рекомендацій модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР за різними їх напрямками.

Науковість пошуку повинна забезпечуватися додержанням логічності дослідження вихідних категорій: «територіальна спільнота базового рівня», «економічний розвиток територіальної спільноти базового рівня», «технології управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня», «модернізація технологій управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня», що дозволить простежити їх взаємозв'язок та взаємозалежність, виявити спільні генетичні ознаки та особливості прояву в умовах трансформаційних змін.

Таким чином, ґрунтова комплексна теоретико-методологічна база дослідження сприятиме забезпеченню ефективності практичних рекомендацій щодо модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР.

Однак, слід зауважити, що запропоновані методологічні підходи до дослідження проблеми модернізації технологій управління економічним розвитком ТСБР потребують подальшого опрацювання та розвитку, відповідно до зміни соціально-економічної ситуації на місцевому рівні з врахуванням необхідності постійного удосконалення механізму забезпечення економічного розвитку ТСБР.

Література

1. Муниципальная наука: теория, методология, практика / [Гладышев А.Г., Иванов В.Н., Патрушев В.И., Авдеева Т.Т., Мельников С.Б.]; общ. ред. В.Н.Иванов. — М.: Муниципальный мир, 2003. — 284с. — (Энциклопедия управленческих знаний).
2. Авдеева Т.Т. Экономическое развитие местного сообщества: методология и технология / Татьяна Тимофеевна Авдеева. — Краснодар : Экоинвест, 2001. — 279с.
3. Мамонова В.В. Методология управления территориальным развитием / Валентина Василівна Мамонова. — Х. : Видавництво ХарРІ НАДУ "Магістр", 2006. — 196с.
4. Макашева З.М. Муниципальное управление (методологические основы): Учеб. пособие [для студ. спец. "Государственное и муниципальное управление", "Менеджмент организации"] / Макашева З.М., Калинин И.О. — М., 2001. — 50 с.
5. Філософія: навч. посібник / [І.Ф.Надольний, В.П.Андрущенко, І.В.Бойченко та ін.]; за ред. І.Ф.Надольного. — К.: Вікар, 1999. — 624 с.
6. Монастирський Г.Л. Теоретико-методологічні засади модернізації технологій управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня / Г.Л. Монастирський // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — 2008. — № 4.
7. Монастирський Г.Л. Гіпотеза дослідження територіальної спільноти базового рівня як економічної системи / Г.Л. Монастирський // Вісник економічної науки України. — 2008. — № 1. — С. 141-147.
8. Монастирський Г.Л. Теорія організації: навч. посібник / Григорій Леонардович Монастирський. — К.: Знання, 2008. — 319 с.
9. Методологические основы научного познания / Под ред. П.В. Попова. — М.: Высшая школа, 1972. — 272 с.
10. Белуха Н.Т. Основы научных исследований в экономике / Н.Т. Белуха. — К.: Вища школа, 1985. — 215 с.

Руслана ПАНУХНИК, Микола КЛЯШТОРНИЙ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖ ВНО-УПР ВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розглянуто концептуальні засади та проаналізовано категоріальний апарат процесу розробки та реалізації державно-управлінських рішень. Проаналізовано сучасний стан процесу розробки та впровадження державно-управлінських рішень та визначено рівень його ефективності. Запропоновано шляхи підвищення ефективності державно-управлінських рішень як індикатора стабільності державної політики.

Процес розробки і впровадження державної політики передбачає прийняття державно-управлінських рішень. Процес вироблення науково-обґрунтованих, виважених і доцільних рішень є центральною ланкою політичного процесу і державного управління. Становлення в суспільному житті державно-політичних рішень як визначальної ланки аналізу державної політики вимагає підвищення ефективності їх прийняття, впровадження й оцінки. Адже в ланцюгу «держава – державна політика – державно-політичне рішення – суспільство» вони є головним складником аналізу державної політики та мають вирішальний вплив на суспільну життєдіяльність. Використання досягнень сучасної науки управління загалом і державного управління зокрема сприятиме ліквідації низьковартісного підходу до аналізу державної політики.

На сьогоднішній день питання вироблення та прийняття державно-управлінських рішень знайшли своє відображення в працях відомих вчених, політологів і практиків, зокрема: В. Тертички [1, С. 295-483], В. Горбатенко, І. Бутовської [2, С. 140-146], А. Воронкова [3], В. Матвієнко [4], В. Авер'янова, Г. Атаманчука [5], В. Бакуменка [6] та інших. Віддаючи належне результатам проведених наукових досліджень, слід констатувати той факт, що в науковій літературі оцінка ефективності державно-управлінських рішень та вироблення рекомендацій щодо їх удосконалення не отримали належного систематизованого викладу і вимагають ретельних наукових досліджень.

Метою даної статті є аналіз концептуальних основ дослідження процесу прийняття та реалізації державно-управлінських рішень, оцінка його ефективності в сучасних умовах та вироблення шляхів її підвищення з урахуванням вимог сьогодення.

Дослідження поняття «державно управлінські рішення» передбачає виокремлення двох взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих термінів «державне рішення» та «управлінське рішення». Державне рішення – це акт соціального управління, за допомогою якого держава визначає підстави виникнення, зміст або припинення регульованих суспільних відносин. Державне рішення є вибором альтернативи майбутньої дії, спрямованої на досягнення політичної мети, організації діяльності об'єктів політичного управління. Очевидно, що ефективною є та політика, яка може правильно оцінювати сьогодення, вміло використовувати політичний досвід та передбачати можливі наслідки рішень, що приймаються. Управлінське рішення можна розглядати як вид діяльності, яка відбувається в керованій підсистемі й пов'язана з підготовкою, вибором та прийняттям певних варіантів дій, тобто це вид роботи в самому апараті управління, певний етап процесу управління. В іншому розумінні управлінське рішення є описом передбачуваних дій керуючої системи щодо керованої [2, 141].

Відповідно до даних визначень, державно-управлінські рішення – це управлінські рішення, які приймають вищі та центральні органи державної влади з метою визначення і реалізації державних цілей, стратегії їх досягнення, основних функцій державної політики, а також вирішення проблем державного рівня. Це може бути визначення пріоритетів цілей і функцій держави у певний період її розвитку; розроблення, корекція і реалізація державної політики та її певних складових; реформування структури органів державної влади; формування щорічних державних бюджетів і планів соціально-економічного розвитку; реформування системи державної служби.

Прийняття рішень у державному управлінні – це передусім результат діяльності його суб'єктів, спрямована на вирішення певних проблем державного рівня, що пов'язані з відповідними

управлінськими ситуаціями. Виявлення таких ситуацій, їх аналіз, формування обмежень та критеріїв для оцінки рішень, виявлення і оцінка альтернативних варіантів рішень, а потім вибір одного з них є класичним процесом прийняття рішень.

Належність рішення до державно-управлінського визначається на основі таких критеріїв: спрямованість на вирішення проблем державного рівня; оформлення у вигляді нормативно-правових актів, програмно-правових документів (програм, концепцій, сценаріїв, планів) та організаційно-розпорядчих рішень (доручень, штатних розписів і структур, інструкцій тощо); державно-управлінські рішення є елементами державно-управлінських відносин; формування на їх основі державно-управлінських впливів; виконання всіма особами, підприємствами, організаціями, установами та органами влади; забезпеченість, у першу чергу, необхідними державними ресурсами.

На різних етапах державного управління застосовуються різні державно-управлінські рішення, що дає можливість виділити та класифікувати їх за формою на три групи: нормативно-правові (конституція; конституційні закони та угоди; закони; міжнародні угоди; укази глави держави; постанови парламенту та уряду; накази міністрів, керівників інших центральних органів державної влади; положення про центральні органи державної влади; державні та галузеві стандарти тощо); програмно-цільові (національні, державні, регіональні, галузеві та міжвідомчі концепції, програми, проекти); організаційно-розпорядчі (доручення та організаційно-координаційні рішення вищих і центральних органів державної влади).

Така класифікація державно-управлінських рішень відповідає основним формам державно-управлінської діяльності, а саме: правовій, за допомогою якої управлінські рішення і дії набувають характеру встановлення та застосування правових норм, та організаційній, яка охоплює різноманітні дії, спрямовані на реалізацію оперативних завдань та матеріально-технічних операцій. Програмно-цільове управління є організаційною формою, яка орієнтує ресурси на конкретний результат. Так звана організаційно-правова форма передбачає обов'язкове введення правових норм шляхом застосування певних організаційних норм.

Системний аналіз процесу прийняття державних рішень важливий з огляду на його прикладний характер, оскільки він покликаний сприяти виробленню найефективніших методів планування і прийняття рішень в усіх сферах державної діяльності. При цьому на передній план висувається завдання отримання, вимірювання і врахування всієї інформації в повному обсязі, яка б фіксувала не тільки стан об'єктів управління, а переважно тенденції їх змін та шляхи розвитку. Зв'язок між інформацією та рішенням є зв'язком між двома стадіями процесу управління, зумовленого як загальними його закономірностями, так і специфікою окремо кожної з них. Інформація є вихідним матеріалом для підготовки та прийняття рішення. Кожне рішення потребує не простого збирання фактів, а й аналізу ситуації та можливого моделювання майбутнього стану.

Системний аналіз державно-управлінських рішень доцільно здійснювати на основі таких принципів: врахування зовнішнього середовища як рівнозначної сторони розгляду; розгортання мети від моменту висунення до кінцевого результату, до якого призводить її реалізація; ієрархічний (багаторівневий) спосіб висунення мети (цілі), аналіз взаємозв'язків між цілями на всіх рівнях управління; чітке структурування управлінської ситуації за ступенем наявності в ній невизначеності; прийняття рішення як результат вибору, у зв'язку з чим виявляється якомога більша кількість альтернативних варіантів управлінських гіпотез; кількісна оцінка витрат ресурсів та ефективності результатів кожної альтернативи; багатокритеріальний підхід до оцінки того варіанту, який може бути визнаний найкращим, тобто оптимальним [4, 243-244].

Враховуючи ці підходи, можна визначити основні вихідні умови та вимоги до дослідження розробки державно-політичних рішень: системний та ситуативний підхід на всіх етапах досліджень із широким застосуванням структурно-логічного моделювання та досягнень суміжних наук у межах концепцій теорії багаторівневих систем; аналіз держави як широкомасштабної соціальної системи, а державної політики як відповідної підсистеми – суб'єкта, об'єктом політики якого є все суспільство; аналіз та синтез рішень як складників державно-політичного процесу й відносин; покладення теоретичних моделей в основу досліджень розробки державно-політичних рішень (відносини «суб'єкт – об'єкт»); врахування при розробці рішень цілей розвитку як одного з найважливіших завдань державно-політичної діяльності; дотримання концепції розвитку аналітичних технологій шляхом типізації державно-політичних ситуацій, виокремлення найхарактерніших процедур і операцій; врахування впливу на ефективність прийняття рішень численних чинників і відсутності загальних порад-рекомендацій для вирішення проблем [1, 299-300].

Процес прийняття державних рішень має різні етапи та функціональні фази. Існують різноманітні точки зору на визначення кількості основних етапів прийняття управлінських рішень. Загалом Можна виокремити такі етапи в цілісному процесі прийняття державних рішень:

- 1) визначення пріоритетних проблем. На цьому етапі збирають, відбирають та аналізують інформацію, необхідну для прийняття рішення;
- 2) розроблення та розгляд альтернативних варіантів рішення. Вироблення інваріантів рішення пов'язане як з об'єктивною потребою в оптимізації вибору найкращого рішення з кількох альтернатив, так і з суб'єктивними прагненнями та тиском на процес прийняття рішення різноманітних сил, які прагнуть надати свій варіант проекту рішення;
- 3) остаточний вибір, формулювання та легітимізація державного рішення. Це, по суті, основний етап у процесі прийняття рішення, який технологічно реалізується суб'єктами державного впливу в демократичних країнах шляхом голосування або досягнення консенсусу;
- 4) реалізація і впровадження в політичну практику прийнятих державних рішень. На цьому етапі управлінське рішення практично втілюється в життя;
- 5) контроль за здійсненням рішення та «зворотний зв'язок» з його результатами. Зміст контролю за реалізацією певних державних рішень полягає в постійному зіставленні практичних заходів, технологічних операцій з вихідною моделлю рішення, планами і програмами.

Щодо найраціональніших підходів до підготовки та оптимізації управлінського рішення можна запропонувати такі конкретні етапи: уточнення та вибір мети і завдань; виявлення та аналіз наявних альтернатив і ресурсів для вирішення цього завдання; формулювання математичної чи логічної моделі, яка визначає залежність між поставленими завданнями та альтернативними ресурсами їх вирішення; уточнення критерію виявлення бажаної альтернативи; визначення оптимального рішення; реалізація рішення; оцінка отриманого результату.

З метою підвищення ефективності державно-управлінських рішень доцільно використати механізм прогнозування. Ще на початку ХХ ст. російський філософ та економіст В. Базаров запропонував орієнтувати прогноз явищ, які піддаються управлінню, не на передбачення, а на підвищення ефективності планових та інших рішень [2]. Робити це він пропонував шляхом поєднання визначеної цільової установки та наукового обґрунтування її можливостей в плані реалізації. Таким чином зважувались можливі наслідки планових рішень, підвищувався рівень їх об'єктивності, а отже й ефективності. Взагалі явища, які піддаються управлінню (і державному також), неможливо передбачати, але можна і потрібно підвищувати ефективність управління.

Базовим напрямом державного управління, який забезпечує відповідні умови для формування та реалізації державної політики, є державотворення. Воно охоплює вирішення численних потреб державного будівництва, в тому числі цілепокладання, виділення функцій держави, закріплення їх за певною структурою центральних органів управління. Таким чином, вибір цілей держави слід розглядати як найважливіший з видів державно-управлінських рішень. Ставлення до визначення цілей держави як до вибору пріоритетів на рівні основних напрямів її діяльності, тобто на найвищому рівні пріоритетів, що фактично визначає на певний час спрямування всіх видів державної діяльності, зокрема державного управління, використання наявних ресурсів держави, а також її успішний розвиток та пов'язане з цим майбутнє мають стати принциповою і наскрізною ідеєю системи управління. Цілі держави і, звичайно, державного управління, як правило, проголошуються в спеціальних державно-управлінських рішеннях.

Певні цілі держави зумовлюють ті чи інші види її діяльності та управління ними. При виробленні та постановці цілі слід враховувати не тільки притаманну суб'єкту управління (державній владі) систему цінностей, а й розуміння ситуації, процесів розвитку, прагнень об'єкта управління, розуміння його сучасного стану та тенденцій розвитку.

Останнім часом дедалі частіше обговорюється питання про те, що розвиток сучасної цивілізації характеризується суперечністю між старою та новою моделями розвитку. Здебільшого йдеться про те, чи можна досягти бажаного образу майбутнього, зберігаючи наявні тенденції розвитку. Від вирішення цього питання залежить – бути чи не бути людству, чи можливо шляхом певних змін перейти до альтернативної цивілізації. Розв'язанню цієї проблеми може посприяти і перегляд цілей держави.

На сьогодні певний перегляд цілей державного розвитку пропонує відносно новий науковий напрям міждисциплінарних досліджень – альтернативістика, що вказує на можливість врятувати людство переходом до альтернативної цивілізації, яка є шляхом, спробою, засобом подолання суперечностей нашого сучасного розвитку [2]. Призначення альтернативної цивілізації полягає в тому, щоб зупинити

і по можливості попередити деградацію особистості, врятувати природу, не допустити розв'язання нових світових війн, організувати ефективнішу роботу міжнародних організацій, не допустити збільшення прірви між бідними і багатими країнами, протистояти будь-яким анти-суспільним явищам.

Проблеми переходу до альтернативної цивілізації значною мірою є проблемами управління. Це управління повинно бути випереджаючим і базуватися на добре продуманих довгострокових програмах. При цьому управління не повинно зводитися до простого регулювання. Випереджаючий характер повинна мати і законодавчо-правова база, яка створюватиметься на національному і глобальному рівнях.

Реалізуючи програму переходу до альтернативної цивілізації, держава бере на себе нові функції управління. Всі органи державного управління і державні служби мають орієнтуватися на реалізацію завдань цього переходу. При цьому, можливо, слід суттєво змінити прийняття всіх типів рішень; необхідно розширити обрії розроблення прогнозів та прийняття на їх основі якісних державно-управлінських рішень. Управління переходом до альтернативної цивілізації потребує також зіставлення прийнятих державною владою рішень з моделлю альтернативної цивілізації.

Необхідно враховувати і той факт, що на формування державних пріоритетів впливає велика кількість кон'юнктурних внутрішньополітичних обставин. Теоретичні підходи не висвітлюють повністю відмінність між прийняттям рішення і впровадженням його в життя та особливі складнощі для процесу вироблення державної політики. Основна проблема полягає в нечіткості та неконкретності завдань з одночасною вимогою прийняття рішень на всіх щаблях влади. Часто не беруться до уваги й дії опозиції. Оскільки фаза впровадження у життя – це низка прийнятих рішень, то розробники державної політики, використовуючи інтереси і цінності тих, хто зацікавлений у співпраці в потрібному напрямі, можуть сподіватися на конкретний, бажаний вплив цієї політики на спільноту й не допустити, щоб державна політика перетворилася на голослівну й декларативну.

Майбутнє матимуть ті суспільства, які сьогодні прагнуть реформуватися та пристосуватися (в кращому розумінні) до сьогоднішніх динамічних змін. Звичайно, що ціна за це буде чималою: можливий перегляд національних інтересів, відмова від певних суспільних інтересів, зміна цінностей, навіть можлива зміна урядових структур тощо. Але головне – це прагнення побачити довгострокову перспективу, зважаючи на можливий політичний та економічний ризик, який обов'язково буде наявний. Слід бути готовими до того, що певні кола чинитимуть опір запропонованим реформам, оскільки вони можуть загрожувати корпоративним інтересам, або інтересам різних фінансових груп (наприклад, за реалізації програми "допустимого зростання" в економіці).

Сьогодні дедалі більше стає очевидним, що соціально-економічний і політичний розвиток можна забезпечити лише за зростаючого використання управлінських ресурсів, в іншому разі реалізувати об'єктивні можливості нового суспільства неможливо. Шлях до досягнення високої якості та ефективності будь-якого виду діяльності людини лежить через підвищення ефективності та якості управління. Ось чому різке підвищення якості й ефективності управлінської діяльності, функціональної результативності роботи державного апарату стало важливим політичним, економічним та організаційним завданням сучасного періоду.

Внаслідок зростання ролі прогнозування в процесі прийняття державно-управлінських рішень з метою підвищення їх ефективності виникає необхідність моделювання всіх видів діяльності та підвищення ролі вчених у розробленні та прийнятті рішень.

Література

1. Тертичка В.В. *Державна політика: аналіз та здійснення в Україні* / Тертичка В.В. . – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. – 750 с.
2. Горбатенко В.П. *Політичне прогнозування: навч. посібник.* / В.П. Горбатенко, І. О. Бутовська. – К.: МАУП, 2005. – 152 с.
3. Воронков А.А. *Методы анализа и оценки государственных программ в США* / Воронков А.А. – М.: Наука, 1986. – 188 с.
4. Матвієнко В.Я. *Прогностика* / Матвієнко В.Я. – К.: Українські пропілеї, 2000. – 484 с.
5. Атаманчук Г.В. *Теория государственного управления: курс лекцій* / Атаманчук Г.В. – М.: Юрид. лит., 1997. – 400 с.
6. Бакуменко В.Д. *Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії, методології, практики: моногр.* Бакуменко В.Д. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 328 с.
7. Васильєв А.С. *Підготовка і прийняття управлінських рішень: організаційно-правові проблеми* / Васильєв А.С. – Одеса: АО БАХВА, 1997. – 160 с.

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ Н СЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ З С ДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Узагальнено теоретичні підходи до дослідження якості життя населення. Розкрито поняття і дано авторське визначення “якості життя населення”, визначено його основні елементи. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до визначення категорії «якість життя».

Характерною рисою нашого часу є інтерес до показників, котрі характеризують різноманітні сторони життя людини та суспільства в цілому. Серед таких показників надзвичайно важливим є показник якості життя населення.

Проблемі якості життя населення присвячені дослідження А.Маслоу, Ф.Роджерс, Дж.Форестер, Е.Фрома. Серед російських та вітчизняних вчених це питання досліджували: С.Айвазян, В.Бобков, В.Жеребін, Ю.Крупнов, Е.Лібанова. Проте й до сьогодні низка проблем залишається відкритою, зокрема, не існує єдиного підходу до визначення поняття якості життя населення та його основних елементів, що створює певні неузгодженості при застосуванні даного поняття. З огляду на це метою даної статті є узагальнити теоретичні підходи до дослідження якості життя населення, визначити поняття якості життя населення.

Перші концепції якості життя виникли ще до середини ХХ століття, велись емпіричні вимірювання, проте, як самостійна категорія якість життя не виділялась [4]. Концепція якості життя виникла і розвивалась, в основному, в руслі американської філософії. Поняття якість життя увійшло в лексикон лівих і ліберальних сил США в кінці 50-тих – початку 60-тих років минулого століття [7]. Вважається, що установка на наукове вивчення якості життя була дана Дж.Кенеді у 1963 році у посланні до конгресу, котрий проголосив якість життя стимулом переходу від суспільства споживання з пріоритетом матеріальних потреб до суспільства з духовними пріоритетами. Спочатку воно являло собою абстрактну формулу в котру різні автори вкладали різний зміст: охорону навколишнього середовища, критику споживацької свідомості, подолання негативних наслідків науково-технічного прогресу і економічного росту. На даному етапі концепція якості життя концентрувала увагу на критиці політичного курсу тих чи інших партій і відображалась, головним чином, через економічні показники. Матеріальне багатство приймалось за міру якості життя.

В першій половині 60-х років, в ході загострення економічних і соціальних проблем виникає переконання, що економічне зростання не може в потрібному обсязі призвести до зростання соціального благополуччя. Даний факт, разом з виходом в світ монографії “Соціальні індикатори” (1966), дав потужний поштовх для дослідження якості життя та розгляду соціальних показників як таких, що мають пріоритетне значення. В ті часи складається ціла традиція моделювання якості життя як синтетичного показника сукупності об’єктивних економічних, політичних, соціальних та інших факторів. Виникає тенденція індивідуалізації якості життя і висунення психологічних критеріїв на перший план в її визначеннях. Під якістю життя вже починають розуміти “загальне усвідомлення задоволення потреб людини протягом певного періоду часу”.

Наступний етап дослідження якості життя почався в кінці 60-тих початку 70-тих років і пов’язаний з формуванням двох напрямів досліджень якості життя – “глобального моделювання” та “суб’єктивної якості життя”.

Значний вплив на концепцію якості життя в напрямку “глобального моделювання” здійснила діяльність Римського клубу (Дж.Форестер, Д.Медоуз). Автори вивчали взаємодію економічних складників якості життя з етичними, культурними, соціальними, індивідуально-особистісними факторами. В цілому в рамках “глобального моделювання” якість життя розглядається як процес, котрий досягається завдяки економічному росту на певному на певному граничнодопустимому рівні, котрий визначається соціальними параметрами і встановленням “глобальної рівноваги”, при якій будуть створені сприятливі умови для задоволення потреб людини і реалізації її індивідуального потенціалу.

Інший напрям “суб’єктивна якість життя”, отримав свій розвиток в середині в середині 70-тих років ХХ століття. (Ф.Роджерс, С.Уїтні, А.Кемпбел). Якість життя починають пов’язувати з індивідуальним благополуччям, що знаходить своє відображення в оцінюванні людьми задоволення або незадоволення своїм життям.

По мірі розвитку теорії перший підхід почав уступати місце другому. Згодом з’явилися спроби їх синтезувати. Теоретичною основою цього стала “теорія потреб” А. Маслоу [11]. Розділяючи потреби на базові і похідні А. Маслоу розміщує потреби по принципу ієрархії: від “нижчих” матеріальних, до “вищих” духовних.

Необхідно відмітити і заслугу Е.Фрома, котрий звернув увагу суспільства на розвиток духовних потреб в першу чергу. В своїй роботі “Володіти чи бути” [10] він дає детальний аналіз відмінностей між двома способами існування людини – прагненням “володіти” (примітивний, бездуховний спосіб снування, котрий характеризується низьким рівнем самосвідомості та співставлення людиною з тим чим вона володіє) та прагненням бути. [4].

Вітчизняні дослідники, на противагу західним, використовували поняття “образ життя”, під яким розуміли перш за все, характеристики умов людського буття, основних властивостей, найбільш істотних рис певного типу суспільства та їх прояву в суспільному житті. Для радянських вчених були притаманні дві взаємопов’язані особливості вивчення “образу життя”: об’єктивізм (образ життя розглядався як прості умови людського існування, поза їх відношенням до особистості, людини що знаходилась в даних умовах); формаційний підхід(коли визначений спосіб життя, наприклад радянський, розглядався як вираз сутнісних особливостей соціалістичної суспільно-економічної формації).

Різні вчені дають різне визначення поняття якість життя, при чому, різні вчені, як правило виокремлюють лише окремі сторони даного поняття.

Спираючись на існуючі дефініції якості життя, в першу чергу ті, які визначають його з соціологічної і економічної точок зору, і враховуючи факт, що дискусії про якість життя з’явилися в найбільш індустріально розвинутих країнах, де зростання багатства і життєвого стандарту не супроводжується гуманізацією промислового і суспільного життя, Д.Ж. Маркович [8] визначає якість життя, через його взаємозв’язок з якістю навколишнього середовища і вимогою гуманізації положення людини в суспільстві. При такому підході якість життя визначається як задоволення потреб людей в певних соціальних умовах, доповнюване відчуттям задоволення, що при цьому вдалося зберегти і не поставити під загрозу фізичну і психічну цілісність людини, його свободу і творчість. Подібний розгляд припускає наявність взаємозв’язку у відношенні між індивідом і його життєвим (сприятливим в екологічному плані) і суспільним (демократично організованим і соціально, толерантним).

Існує і такий підхід до визначення якості життя, при якому якість життя оцінюється не по суб’єктивній задоволеності самою людиною, а по ряду об’єктивних показників іншими людьми, що мають для цього повну і достовірну інформацію та необхідну кваліфікацію, тобто, колективом експертів. З цієї точки зору, якість життя – поняття, що відображає ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, вимірювана компетентними фахівцями з допомогою набору об’єктивних показників.

Окремі вчені, такі як, М.Н. Алферова, В.П. Бабінцев, А.А. Белов, А.А. Гармашев, С.В. Заїчковская [2] вважають безперспективним пошук єдиного розуміння для якості життя. Вони стверджують, що одночасне існування багатьох концептуальних підходів до якості життя, свідчить про те, що якість життя може розглядатись як постійно еволюціонуючи філософська категорія, що наповнюється різним змістом залежно від часу і точки зору авторів. Тому вони пропонують не концентрувати зусилля на доведенні поняття якості життя та пропонують прийняти поняття що буде відповідати таким вимогам: по-перше, розрізняє дві категорії: якість життя та якість умов життя, що безперечно не одне і теж саме; по-друге, в якості вихідної категорії спиратись на категорії “потреби” та “цінності”, оскільки людське життя можна розглядати як процес реалізації потреб і цінностей (при цьому цінності допустимо визначати як багатократно відтворені потреби, що закріпились на ментальному рівні, і по суті означає самореалізацію людини); по-третє, враховує функціональну складову, оскільки, якість життя набувається самим людьми в процесі перетворення себе і середовища; по-четверте дозволяє говорити про якість життя, як про певну міру в межах якої само реалізується людина; по-п’яте об’єднує об’єктивні та суб’єктивні показники життєдіяльності людей.

Виходячи з цього вони пропонують визначати якість життя, як єдність показників, котрі характеризують рівень реалізації потреб людини і рівень її задоволення станом реалізації її життєвих планів їх та співвідношення з мінімальними соціальними стандартами з однієї сторони та з ресурсними можливостями суспільства з іншого. Тобто, якість життя визначається тим: в якій мірі реалізовані

людські потреби; наскільки людина цим задоволена; як результати даної реалізації співвідносяться з соціальними стандартами і ресурсами суспільства.

Таке визначення відзначає одну особливість якості життя не зазначену в інших визначеннях, а саме співставлення реальної якості життя з ресурсами суспільства, тобто, наскільки повно використані ресурси суспільства для забезпечення належної якості життя. Дана особливість дуже важлива при регулюванні якості життя, оскільки зобов'язує суб'єктів регулювання максимально ефективно використовувати ресурси суспільства.

Крупнов Ю. [12] вважає, що в структурі різних визначень якості життя можна виділити змістовну і операційну частини. У змістовній частині у всіх визначеннях мовиться про ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини. У операційній частині визначення конкретизується процедура порівняння фактичного рівня задоволення потреб з базовим.

Виходячи з цього він дає комплексне визначення, котре включає змістовну і операційну частини, а остання – суб'єктивну самооцінку і зовнішню об'єктивну оцінку: якість життя – це комплексне поняття, в порівняльній у просторі та часі формі що відображає ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, оцінюване рівнем задоволеності людиною своїм життям по її власній суб'єктивній самооцінці, та вимірюване компетентними фахівцями з допомогою набору об'єктивних показників.

На нашу думку дане визначення доцільно доповнити необхідністю порівняння з соціальними стандартами, що діють в суспільстві та ресурсами самого суспільства, оскільки саме таке порівняння дозволить врахувати можливості суспільства для забезпечення якості життя та перспективи його підвищення. Тому ми пропонуємо таке визначення якості життя населення: якість життя населення – це комплексне поняття, що відображає ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, оцінюване рівнем задоволеності людиною своїм життям по її власній суб'єктивній самооцінці, та вимірюване компетентними фахівцями з допомогою набору об'єктивних показників та порівнюване з ресурсами самого суспільства та соціальними стандартами, що діють в ньому.

Також, Крупнов Ю. [9] вважає, що правове значення якості життя полягає у забезпеченні права на гідне життя і вільний розвиток людини, а практичне значення даної категорії полягає, перш за все, в здатності виступати у формі уявлення про гідність і свободу для конкретної особи або спільноти. Характеристики якості життя, що задаються, для конкретної особи або спільноти визначають для них бажаний образ майбутнього і носять проектний характер, що дозволяє використовувати якість життя, як універсальний управлінський інструмент.

Слід, відмітити, що поняття якості життя значно відрізняється від понять: рівень життя, вартість життя, оскільки, різноманітні економічні показники доходів лише частково характеризують критерії якості життя. Так за Лібановою Е. та Палій О. [6, 109]. вартість життя визначається як грошова оцінка товарів та послуг, фактично спожитих у середньому домогосподарстві протягом певного часу, які відповідають певному рівню задоволення потреб тому дана категорія відображає лише вартісну сторону життя і значно вужчою за категорії рівень життя та якість життя. А під рівнем життя населення ми розуміємо забезпеченість населення необхідними матеріальними благами та послугами, досягнутий рівень їх споживання та ступінь задоволення раціональних потреб. Дана категорія є вужчою за якість життя. Зокрема, якість життя відрізняється від рівня життя шляхом включення до категорії рівень життя таких характеристик: умови життя, праці та зайнятості, побуту та дозвілля, стану здоров'я, рівня освіти, природного середовища тощо.

Так російський вчений Жеребін В.М. [5] розглядає поняття якості життя з двох позицій: більш широкої та відносно вузької позиції. В широкому розумінні під поняттям якості життя розглядається задоволення населення своїм власним життям з точки зору різних потреб та інтересів. Дане поняття охоплює: характеристики та індикатори рівня життя населення як економічної категорії, умови праці та відпочинку, житлові умови, соціальне забезпечення та соціальні гарантії, охорону правопорядку та дотримання прав особистості, природнокліматичні умови, показники збереження оточуючого середовища, наявність вільного часу і можливості цікаво і корисно його використати і, нарешті, суб'єктивні, відчуття безпеки комфорту і стабільності. Інше розуміння терміну якість життя більш вузьке воно охоплює перераховані характеристики без, власне, рівня життя в його економічному розумінні (доходи, вартість життя, споживання).

Важливим елементом якості життя населення виступає його структура. Різними експертами запропоновані різні (часто несумісні) її варіанти. В.Бобков [3] пропонує такі елементи якості життя населення:

- якість суспільства (особистості, населення, окремих соціальних груп і організацій громадянського суспільства);
- якість трудового і підприємницького життя. Дана сфера діяльності (матеріальне та духовне виробництво і наука) являють собою фундамент для забезпечення якості життя.;
- якість соціальної інфраструктури являє собою характеристику сфери послуг населенню. На відміну від сфери праці та підприємництва, вона має справу не з матеріальним та духовним виробництвом, а з організацією обміну та споживання;
- якість оточуючого середовища включає природнокліматичні умови і екологічну стійкість. Зрозуміло, що проживання в районах з несприятливими природними умовами прямо впливає на якість життя населення;
- особиста безпека. Вплив даного елемента перестає відчуватись якщо в суспільстві відсутні конфлікти. Звичайно, насилля та злочини проти особистості здійснюються і будуть здійснюватись;
- рівень життя є особливою характеристикою його якості. Дана категорія широко використовуються міжнародним співтовариством. Задоволення людей якістю життя являє собою їх суб'єктивні оцінки щодо власного становища.

Лібанова Е., Палій О. у своїй праці "Ринок праці та соціальний захист" [6] наводять такі основні складові якості життя населення (рис. 1): доходи (від зайнятості та власності, соціальне забезпечення); споживання (товарів, побуту); умови життя (праці, послуг, відпочинку); вільний час (бюджет часу та використання вільного часу).

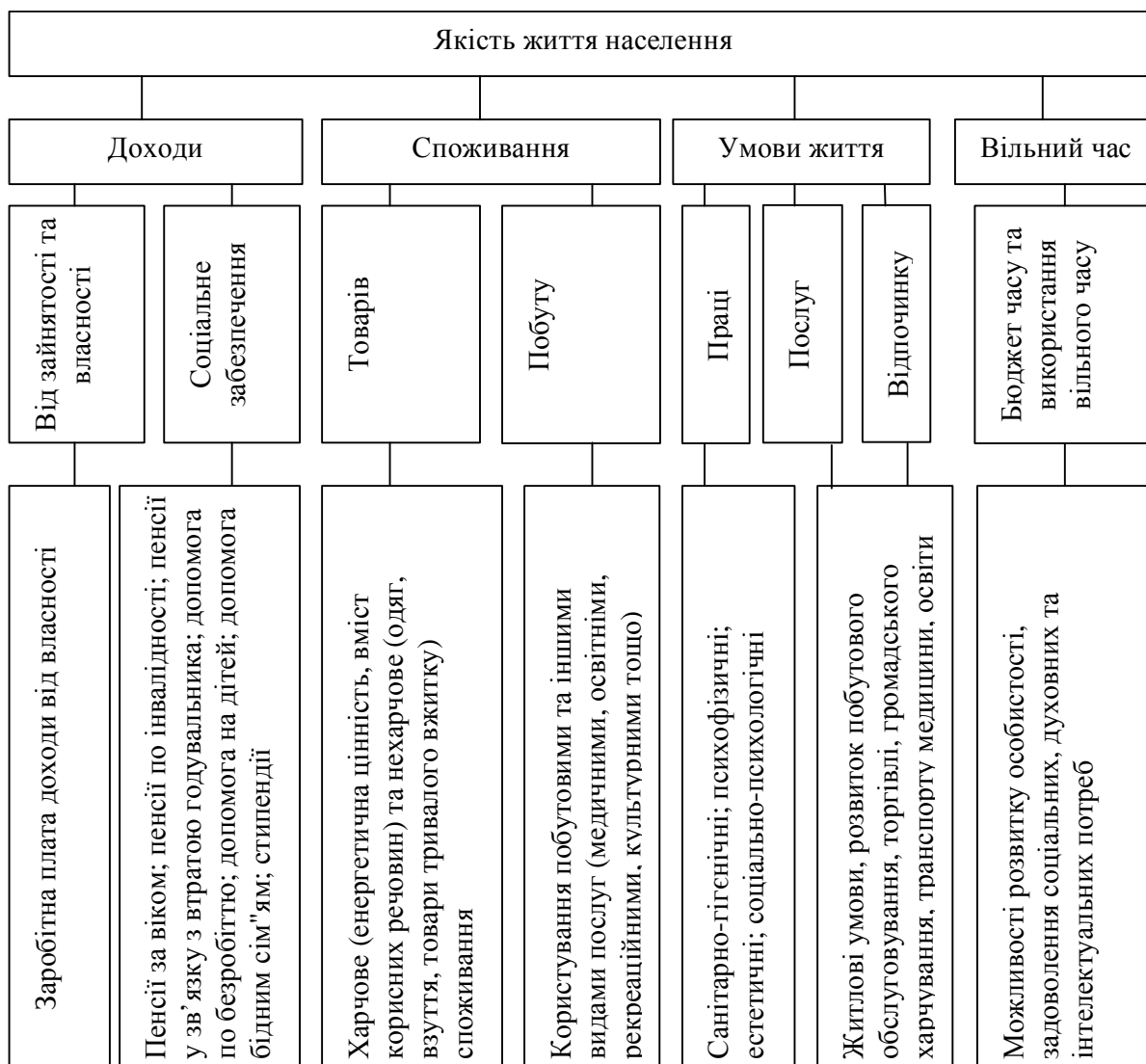


Рис 1. Основні складові якості життя населення [6]

Основні властивості якості життя населення формуються і проявляються в його взаємодії з “зовнішніми об’єктами” і один з одним, в його здатності адаптуватися до навколишнього світу, вижити, відтворитися, задовольняти свої потреби. Розглядаючи людину одночасно як біологічну істоту і як істоту соціальну (що реалізує себе в системі процесів і механізмів, що функціонують за специфічними “соціальними правилами”), російський вчений Айвазян С.А. [1] виділяє таких п’ять інтегральних показників, котрі є складовими середовища та системи забезпечення життєдіяльності населення:

- якість населення, об’єднує в собі такі його властивості як очікувана тривалість життя, рівень освіти, кваліфікація, народжуваність і смертність, і т.п.;
- добробут населення, що інтегрує в собі основні показники рівня життя, а також така, що відображає ступінь задоволення його матеріальних і духовних потреб (реальні доходи, їх диференціація, рівень споживання благ і послуг, рівень забезпечення інфраструктури суспільства і т.п.);
- соціальна безпека (або якість соціальної сфери), що відображає рівень умов праці, соціального захисту, фізичної і майнової безпеки громадян, криміналізованості і соціально-політичного здоров’я самого суспільства і т.п.;
- якість навколишнього середовища, що акумулює дані про забруднення повітряного простору, води, про якість ґрунту і т.п. (відмітимо, що людська популяція – це єдина земна популяція, що не забезпечує утилізації відходів своєї життєдіяльності, небезпечних для навколишнього середовища і не включених в природні “природні” технології, “трофічні ланцюги біосфери”);
- природнокліматичні умови, що характеризуються складом і об’ємами природно-сировинних ресурсів, кліматом, частотою і специфікою форс-мажорних ситуацій.

Як бачимо різні класифікації включають такі складові, як: умови життя населення (це природнокліматичні, екологічні та умови праці та відпочинку); соціальне забезпечення та соціальна інфраструктура; та складові котрі можна об’єднати категорією рівень життя населення.

Література

1. Айвазян С. А. Анализ синтетических категорий качества жизни населения субъектов российской федерации: их измерение, динамика, основные тенденции / Айвазян С. А. // *Уровень жизни населения регионов России*. – 2002. – № 11.
2. Алферова М. Н. О возможном подходе к разработке региональной концепции и программы улучшения качества жизни населения / [М. Н. Алферова, В. П. Бабинцев, А. А. Белов, А. А. Гармашев, С. В. Заичковская] // *Технологии качества жизни*. – 2002. – т.2. – № 2. – С. 1–10.
3. Управление качеством жизни / Бобков В. // *Проблемы теории и практики управления*. — 2005. – № 3. – С. 117–122.
4. Вадовская Н. Н. Механизм “повышения потребностей” как способ повышения качества жизни / Вадовская Н. Н. // *Технологии качества жизни*. – 2005. – т.5. – № 1. – С. 6–15.
5. Жеребин В. М. *Уровень жизни населения* / Жеребин В. М., Романов А. Н. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 592 с.
6. Лібанова Е. *Ринок праці та соціальний захист: навчальний посібник* / Лібанова Е., Палій О. – Київ: Основи, 2004. – 491 с.
7. [Цит. 2007, 15 жовтня]. – Доступний з <http://www.ecsocman.edu.ru.socis/msg/249016.html>
8. [Цит. 2007, 15 жовтня]. – Доступний з <http://www.ecsocman.edu.ru/socis/msg/213238.html>
9. [Цит. 2007, 13 березня]. – Доступний з <http://www.kroupnov.ru>
10. Доступний з <http://www.psylib.ukrweb.net/books/psyzip/fromm02.zip>
11. Доступний з <http://www.psylib.ukrweb.net/books/psyzip/masla01.zip>
12. [Цит. 2007, 13 березня]. – Доступний з www.kroupnov.ru/5/42_1.shtml

Яна ПОЛЯНСЬКА, Ольга ЧЕРНОІВАНОВА

НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК МОТИВУЮЧИЙ ЧИННИК

Розглянуто специфіку функціонування системи навчання персоналу на ВАТ «ДМЗ». Визначено показники виробництва конкурентноздатної продукції підприємства. Представлено процес навчання співробітників у вигляді підготовки і перепідготовки робітників.

В умовах формування ринкової економіки в Україні, коли спостерігається помітне погіршення становища працюючих, різке розшарування населення у доходах, комплексність у використанні мотиваційних засобів для активізації трудової діяльності передбачає розробку і впровадження на вітчизняних підприємствах заходів, пов'язаних із нематеріальними формами стимулювання праці. Будь-які мотивуючі дії повинні бути ретельно продумані і співвіднесені з конкретною ситуацією і особою працівника. Найяскравішим прикладом нематеріальних методів мотивації сучасної практики управління є підготовка персоналу. Вся організація підготовки і підвищення кваліфікації працівників на підприємстві передбачає реалізацію ідей безперервного, східчастого професійного зростання працівників відповідно до вимог науково-технічного прогресу і становлення ділової кар'єри співробітників.

Проблеми ефективного використання трудового потенціалу, функціонування системи навчання персоналу є предметом дослідження таких зарубіжних і українських учених як Р. Беккер, Би. Вейсборд, Д. Мінцер, М. Блауг, Д. Богиня, А. Еськова, Е. Гришкова, А. Колот, Л. Шаульська та інші. Але зв'язок навчання і мотивації персоналу залишається недостатньо розробленим і вимагає подальших досліджень.

Метою статті є дослідження форм і методів підготовки і підвищення кваліфікації працівників на підприємстві, що застосовуються, виявлення їх впливу на продуктивність праці і мотивацію працівників.

Актуальність вибраного напрямку полягає в тому, що специфіка сучасного металургійного виробництва полягає у поступовій його модернізації, тому вкрай необхідним є вдосконалення організації підготовки і перепідготовки кадрів на підприємствах саме даної галузі.

ВАТ «Донецький металургійний завод» – сучасне підприємство чорної металургії України, основними напрямками, діяльності якого є модернізація виробництва, упровадження нових технологій, вирішення екологічних питань, розширення асортименту і випуск високоякісної конкурентноздатної продукції. Мета системи підготовки і підвищення кваліфікації кадрів на даному підприємстві полягає у тому, що весь персонал підприємства повинен бути ознайомленим із відповідними вимогами якості, які мають відношення до посадових функцій, і що всі володітимуть необхідними знаннями і навичками для виконання своєї роботи якісно. Схематично вона представлена на рис.1.



Рис.1. Схеми підготовки робочих кадрів на ВАТ «ДМЗ» [2]

Навчання персоналу промислового ...

В результаті ефективного функціонування системи підготовки і підвищення кваліфікації освітній рівень персоналу підприємства за останній час значно підвищився: середній кваліфікаційний розряд робітника (складність виконуваних робіт) дорівнює 5,0 (в 2000 р. - 4); більш 65% робітників (4775 осіб) виконують роботи 5-7 розрядів (в 2007 р. - 58%) (табл. 1).

Майже 100% керівників і фахівців заводу мають вищу і спеціальну освіту. На підприємстві працюють 21 працівник, що мають вчений ступінь кандидата технічних або економічних наук, 1 доктора економічних наук, 19 працюючих – почесні звання “Заслужених працівників”.

Таблиця 1

Кваліфікаційний і освітній рівень працівників металургійного комплексу на 01.01.2008 р. [1]

	Розподіл робітників за кваліфікаційними розрядами в залежності від складності виконуваних робіт			Середній кваліфікаційний розряд	Розподіл керівників, фахівців і службовців за рівнем освіти		
	Низький рівень: 1 і 2 розряд, на окладах	Середній рівень: 3 і 4 розряд	Високий рівень: 5,6,7 розряд		Вище	Середнє спеціальне	Середнє
Осіб	537	2012	4775	5,0	1522	621	26
%	7,3	27,5	65,2		70,1	28,6	1,3

Гострою є проблема нестачі працівників таких професій і спеціальностей як доменщики, сталеплавильники, теплотехніки, верстатники, водії автомобілів, машиністи автокранів, кранівники, екскаваторники, бульдозеристи, покрівельники, фахівці АСУ ТП. Для її вирішення відділ кадрів тісно співробітничав з профтехучилищами і вищими навчальними закладами області, проводяться бесіди з викладачами і студентами. Крім того, підприємство проводить цільове навчання за контрактами по неохідних професіях. Так в різних навчальних закладах навчаються 143 особи, у тому числі за металургійним профілем - 41, з енергетики - 20, економіки – 54, комп'ютерним системам - 15 тощо.

Випускників спеціальностей ливарне виробництво, зварювальні роботи підприємство запрошує з Донбасівської машинобудівної академії, креогенщиків запрошують на роботу з Одеської академії холоду. Випускники Донецького національного університету успішно приймаються на роботу до штату управління підприємства. Практично зі всіма навчальними закладами підприємство уклало договори на проходження виробничої практики студентами.

Професійно-кваліфікаційний розвиток робочої сили нерозривно пов'язаний із посиленням трудової мотивації працівників. Цей зв'язок виявляється у забезпеченні умов стабільної зайнятості персоналу, підвищення заробітної плати, можливості кар'єрного зростання більш кваліфікованих працівників. Саме тому підприємство проводить навчання кадрів за необхідними професіями на наявній навчальній базі. Для цього Бюро технічного навчання (БТН) відділу кадрів має ліцензію Міністерства освіти і науки України на підготовку фахівців окремих професій за затвердженими навчальними програмами. На сьогодні БТН має 20 ліцензійних професій, за якими навчає як працівників власного підприємства, так і працівників інших підприємств.

Кар'єрне зростання працівників, як і підвищення їх професійної майстерності, є важливим чинником посилення трудової мотивації персоналу. Згідно теорії справедливості, якщо людина бачить залежність між ефективністю своєї праці і просуванням по службовим сходам, то це сприяє підвищенню його активності в роботі і зацікавленості в результатах трудової діяльності [4, 223].

Підготовка робітників – це первинне навчання осіб, яких не має професії. Організацію навчання у підрозділах заводу здійснює БТН відділу кадрів. У підрозділах, проведення цієї роботи покладається на одного з фахівців – цехового організатора, а список для підготовки робітників подають у БТН підрозділи заводу (цехи, відділи, служби). Навчання проводиться у термін, встановлений програмами навчання залежно від спеціальності (до 6 місяців). Теоретичні заняття і виробниче навчання проводиться у межах робочого часу. Форма підготовки робітників є курсове та індивідуальне навчання. Підготовка робітників закінчується кваліфікаційним іспитом комісії, що призначається наказом заводу або розпорядженням цеху. Якщо навчений не складає кваліфікаційний іспит, викладач проводить повторне

навчання протягом двох тижнів, іспит приймається повторно. При повторному негативному результаті щодо складання кваліфікаційного іспиту комісія надає подання у відділ кадрів про невідповідність працівника даній професії. Результати прийнятих іспитів кваліфікаційна комісія оформлює протоколом за встановленою формі. Протокол підписується головою і членами комісії, більш того є документом постійного зберігання [3].

Професійне навчання кадрів на підприємстві підкріплено хорошою матеріально-технічною базою, що забезпечує якісні зміни професійного складу працівників. Навчально-матеріальна база включає 28 кабінетів, оснащених сучасними меблями, учбовими посібниками, методичними матеріалами, сучасними технічними засобами навчання. Для виробничого навчання в цехах використовуються виробничі ділянки.

У період з 2000 р. по 2007 р. БТН підвищило кваліфікацію більше 6000 керівників, фахівців і службовців; з відривом від виробництва було навчено 599 працівників (табл. 2). Працівники підприємства приймають участь у складанні планів навчання керівників і фахівців, згідно якому передбачається навчати 600 керівників на рік.

Таблиця 2

Підготовка і підвищення кваліфікації керівників і фахівців [2]

Вид навчання	2003	2004	2005	2006	2007	Абсолютні зміни +/- (2007/2003)	Темпи приросту % (2007/2003)
Підвищення кваліфікації керівників, фахівців всього	944	1617	1092	1237	1182	238	125,21
Виробничо-економічні семінари	111	191	70	74	94	-17	84,68
Курси підвищення кваліфікації за технологією, організацією виробництва, охороною праці	289	685	318	194	755	466	261,25
Стажування молодих фахівців	11	53	62	52	67	56	609,09
Навчання резерву всього	77	52	50	71	136	56	176,62
Навчання резерву на заміщення посади начальників відділів цехів і їх заступників		-	-	-	74	-	-
Навчання працівників з резерву на заміщення посади майстра, старшого майстра, начальника ділянки та начальника зміни	77	52	50	71	62	-15	80,52
Навчання працівників зовнішніх підприємств	149	68	154	126	102	-47	68,46

Перепідготовка проводиться також з метою навчання іншим професіям робочих, прийнятих на завод або вже працюючих на ньому, які змінюють професію за власними або суспільними обставинами або придбають додаткові професії з метою розширення трудових можливостей. Форма перепідготовки є курсове та індивідуальне навчання, що проводиться з відривом або без відриву від виробництва. Термін навчання може бути скороченим до 50% за рахунок виключення раніше вивченого матеріалу з урахуванням фактичного рівня професійних знань, умінь і навиків робочих. Скорочення часу на вивчення питань охорони праці і спецтехнології не допускаються. Перепідготовка закінчується складанням кваліфікаційних іспитів [3].

У період з 2000 року по 2007 р. в БТН пройшли підготовку, перепідготовку і навчання другим професіям близько 3,5 тис. робітників, у тому числі 182 нових робітника; в порядку перепідготовки було навчено 3269 робітників; з відривом від виробництва навчалось 89 осіб. За п'ять років підвищило кваліфікацію більше ніж 9 тис. працівників, щорічно планується навчати 1300 осіб (табл. 3).

Таблиця 3

Підготовка і підвищення кваліфікації робітників металургійного комплексу [2]

Вид навчання	2003	2004	2005	2006	2007	Абсолютні зміни +/- (2007/2003)	Темпи приросту % (2007/2003)
Підвищення кваліфікації робітників, всього	1834	1152	2374	1888	1796	-38	97,93
У тому числі: підготовка, перепідготовка і навчання робітників другим професіям всього	545	282	929	895	800	255	146,79
Нових робітників	40	5	26	51	60	20	150,00
В порядку перепідготовки	505	277	903	844	740	235	146,53
Курси бригадирів	25	22	33	33	32	7	128,00
З відривом від виробництва	-	28	84	31	26	-	-
Кваліфікаційні розряди	400	533	767	696	908	508	227,00

Підвищення кваліфікації працівників підприємства здійснюється за видами навчання, що представлені у табл. 4.

Таблиця 4

Система підвищення кваліфікації робітників на ВАТ «ДМЗ»:

Вид навчання	Мета навчання	Термін навчання	Контроль
Виробничо-технічні курси (ПТК)	Поглиблення і розширення професійних знань, умінь і навичок для отримання більш високих розрядів, створення резерву робітників високої кваліфікації, а також для приведення у відповідність фактичного рівня кваліфікації встановленому тарифному розряду	Термін навчання встановлюється до 3 місяців з відривом від роботи і до 6 місяців без відриву	Навчання на курсах закінчується задачею кваліфікаційних іспитів
Курси цільового призначення (КЦН)	Вивчення нової техніки, устаткування, технологічних процесів, методів господарювання в умовах ринкової економіки, прогресивних форм організації праці, трудового законодавства, питань, пов'язаних з підвищенням якості продукції	Термін навчання встановлюється підприємством залежно від цілей і курсів	Навчання на курсах закінчується підсумковим заняттям або іспитом
Курси бригадирів	Підвищення знань в області ринкової економіки, прогресивних форм організації і стимулювання праці, поліпшення ефективності виробництва і якості продукції, а також підготовки бригадирів з числа самих кваліфікованих робітників	Термін навчання встановлюється підприємством залежно від цілей і курсів	Навчання на курсах закінчується задачею заліків або випускних робіт (рефератів)

Підготовку і підвищення кваліфікації керівників і фахівців проводять з метою підвищення компетентності персоналу, який виконує роботу, що прямо впливає на якість організації праці, і включає: отримання спеціальності, необхідної підприємству, і передбачає підготовку молоді і працівників у вищих навчальних закладах на контрактній основі; отримання другої спеціальності працівниками заводу у вищих навчальних закладах на контрактній основі; самоосвіту, що передбачає вивчення питань, пов'язаних з посадовими обов'язками за індивідуальними планами.

Підготовка і підвищення кваліфікації керівників і фахівців забезпечує формування необхідної для виробничої діяльності підприємства професійно-кваліфікаційної структури кадрів, поліпшення нових якостей для вирішення різнопланових питань і адаптацію до нових виробничих умов. Результативність навчання – рівень знань, що визначає чи досягло навчання своїх цілей і чи достатньо кваліфікований працівник, щоб виконувати свою робочу функцію. Вона може бути оцінена за тестуванням до і після навчання, а також за результатами роботи за фахом до і після проведення навчання.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що системи підготовки і перепідготовки кадрів, планування трудової кар'єри працівників, моделі просування по службі покликані стати невід'ємними компонентами механізму трудової мотивації персоналу всього підприємства.

Вдосконалення організації підготовки кадрів на ВАТ «Донецький металургійний завод» полягає в створенні школи менеджерів у БТН відділу кадрів. У робочу програму школи менеджерів включені наступні курси: ухвалення рішень в умовах невизначеності і ризику; стратегічний менеджмент у системі ринкової економіки; мотиваційний менеджмент у системі ринкової економіки; сучасні методи і моделі ухвалення управлінських рішень; зовнішньоекономічна діяльність підприємства і перспективи участі України в світових інтеграційних процесах; фінансове прогнозування і фінансова стійкість; управління людськими ресурсами в системі ринкової економіки; економічна теорія праці; реструктуризація і антикризовий менеджмент; психологія і етика менеджменту і бізнесу;

Підводячи підсумок необхідно підкреслити, що метою створення на ВАТ «ДМЗ» системи навчання персоналу є підготовка соціально і професійно-компетентних працівників, здатних забезпечити виробництво конкурентноздатної продукції, працювати в умовах ринку, легко адаптуватися до нових виробничих умов.

Досвід ВАТ «ДМЗ», що має значні успіхи в сфері реформування системи навчання і перепідготовки кадрів, є корисним для подальшого його використання у корпоративному менеджменті інших підприємств промислового комплексу країни. Для посилення трудової мотивації персоналу робота в цьому напрямку повинна вестися комплексно з охопленням у єдиній системі наступних трьох компонент: підвищення якості загального управління; підвищення якості управлінського персоналу на середніх і низових рівнях внутріфірмового управління; підвищення професійної майстерності і якості праці робітників.

Література

1. Аналітична записка до річної звітності ВАТ «ДМЗ» за 2006 та 2007 рр.
2. Звіти по праці ВАТ «ДМЗ» за 2003-2007 роки.
3. Калинина С.П. Комплексна програма «Управління людськими ресурсами» / Калинина С.П., Бунтовская Л.Л. — Донецьк, 2004. — 40 с.
4. Лукьянченко Н.Д. Мотивація персоналу: навчальний посібник / Лукьянченко Н.Д., Бунтовская Л.Л. . — Донецьк: ДонНУ, 2004. — 324 с.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Зоряна БОЙКО

СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ України

Здійснено структурно-динамічний аналіз внутрішньогалузевої торгівлі України з країнами світу за період з 2002 р. до 2006 р. на основі розрахунків лінійного і середньоквадратичного коефіцієнтів абсолютних та відносних структурних змін із змінною базою. Оцінено індекси подібності характеру структурних трансформацій у експорті та імпорті внутрішньогалузевої торгівлі України. Розраховано рівні концентрації внутрішньогалузевої торгівлі України у 2002–2006 рр. та коефіцієнти локалізації експорту та імпорту ВГТ країни у 2002–2006 рр.

Із переходом України до ендогенно орієнтованої стратегії економічного розвитку, необхідністю реальної економічної інтеграції країни у світовий економічний простір зростає роль статистичного аналізу структурних змін (мобільності, відмінностей структур) – застосування методів і показників, що характеризують структуру економічних процесів.

Питанням теоретичних досліджень основ міжнародної торгівлі, оптимізації експортно-імпортних товарних потоків між країнами, конкурентоспроможності вітчизняної економіки у глобальному економічному просторі, зовнішньоторговельної політики та ролі в ній держави присвячені праці таких вітчизняних вчених як Л. Антонюк, В. Андрійчука, О. Білоруса, І. Бураковського, В. Гейця, Б. Губського, Д. Лук'яненка, А. Мельник, Ю. Пахомова, І. Пузанова, Є. Савельєва, В. Сіденка, М. Скрипниченко, С. Соколенка, А. Філіпенка та ін.

Разом із тим, у вітчизняній і зарубіжній літературі нема ґрунтовних досліджень присвячених структурно-динамічному аналізу внутрішньогалузевої торгівлі України.

Постійні флуктуації ринків спричиняють структурні зміни у міжнародній торгівлі. Такі зміни можна відобразити економічними показниками, застосувавши структурний аналіз, котрий охоплює дослідження структурних зсувів і здійснюється на основі часових рядів внутрішньогалузевої (ВГТ) України (аналіз зміни в часі) та структурних відмінностей із використанням даних різних країн за фіксований момент часу (аналіз різниці між країнами).

Класичним структурним показником є показник частки експорту та імпорту ВГТ щодо певної країни-партнера стосовно загального показника ВГТ України [16, 17]:

$$d_i = \frac{x_i}{s} 100, \text{ при } s = \sum_{i=1}^n x_i, \quad (1)$$

де

d_i – частка ВГТ i -тої країни щодо загального обсягу ВГТ України;

x_i – абсолютне значення ВГТ i -тої країни;

s – загальний обсяг ВГТ України.

Структурні зсуви у ВГТ – це зміна співвідношень між частками експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту й за галузями промисловості у часі та просторі.

Структурно-динамічний аналіз здійснюємо для визначення індивідуальних та узагальнених характеристик показників структурних змін ВГТ України. Останні на практиці визначають через лінійний і середньоквадратичний коефіцієнти абсолютних та відносних структурних змін із постійною й змінною базами.

Проаналізуємо структурні трансформації у структурі ВГТ України протягом 2002–2006 рр. за даними щодо ВГТ, які авторка розрахувала на основі даних Держкомстату України.

У таблицях 1 та 2 відображені, розраховані авторкою індекси структурних трансформацій ВГТ України на базі індивідуальних індексів абсолютних та відносних структурних трансформацій експорту, імпорту та обороту ВГТ України з країнами-партнерами у 2002–2006 рр..

Таблиця 1

Індекси абсолютних структурних трансформацій у ВГТ України (2003-2006 рр. зі змінною базою, починаючи з 2002 р.)*

	2003		2004		2005		2006	
	L_Z^{AB}	y_Z^{AB}	L_Z^{AB}	y_Z^{AB}	L_Z^{AB}	y_Z^{AB}	L_Z^{AB}	y_Z^{AB}
Експорт	0	0,81	0	0,78	0	0,56	0	0,39
Імпорт	0	1,02	0	1,09	0	0,61	0	0,61
Оборот	0	0,81	0	0,84	0	0,27	0	0,38

*Примітка. Розраховано авторкою за даними [1–15]

Виявлено, зокрема, що внутрішньогалузева торгівля України є динамічною, але позитивних структурних трансформацій в її структурі нема (всі коефіцієнти <2%), що свідчить про усталену товарну і географічну структуру ВГТ України та неефективну зовнішньоторговельну політику.

Цікавою є поведінка окремих структурних компонент ВГТ України. Щодо експорту, то спостерігається стійка тенденція до зниження його схильності до флуктуації з 2003 до 2006 рр., що свідчить про певну сталість часток експорту України в країн-партнерів, відсутність прогресивних змін – сталість ринків збуту, географічної та товарної структур експорту. Даний факт – невтішний для України, як країни, котра задекларувала курс на економічну інтеграцію і нарощення темпів економічного розвитку, адже він свідчить про відсутність якісного зростання та розширення експорту. Проведені розрахунки дають можливість констатувати той факт, що зменшуються частки українського експорту, навіть на традиційних експортних ринках України: у РФ та інших країнах СНД, Європи зазначений показник має від’ємне значення у певні періоди .

Велике значення для оцінки масивних структур даних має їх візуальне представлення, зокрема, на рис. 1 представлено індивідуальні абсолютні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2003 р. Це дає змогу наочно побачити, що саме частки експорту та імпорту країн-торгових партнерів у внутрішньогалузевій торгівлі України змінилися за абсолютною величиною порівняно з попереднім роком. Даний рисунок ілюструє, що індивідуальні абсолютні зміни не є пропорційними до обороту в кожній країні-партнера з однаковим коефіцієнтом пропорційності.

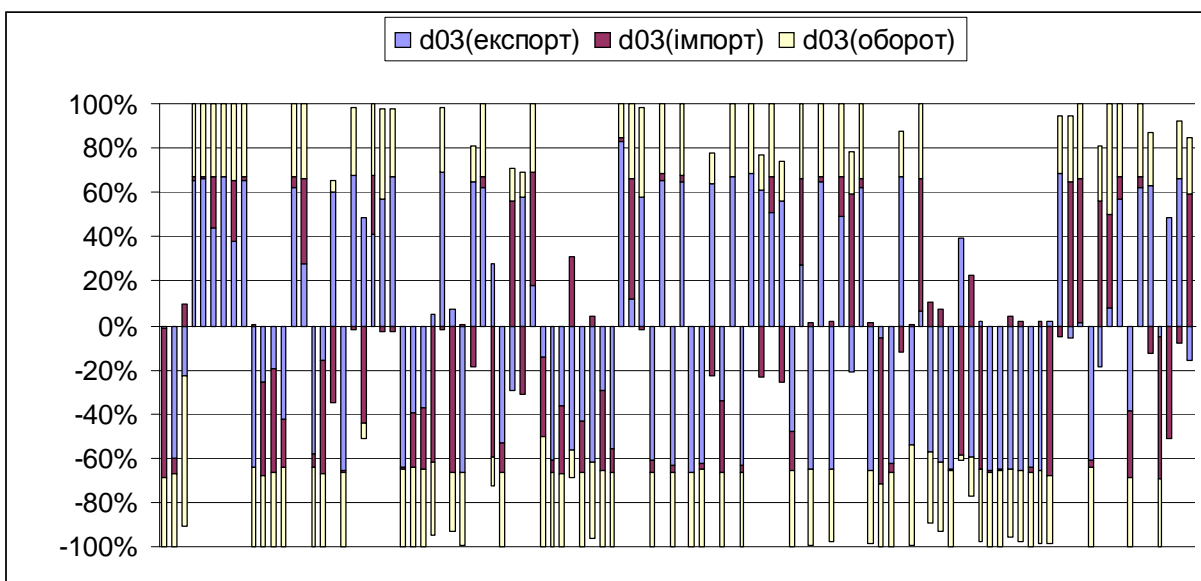


Рис. 1. Індивідуальні абсолютні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2003 р. (зі змінною базою).*

*Примітка. Побудовано авторкою

Структурно-динамічний аналіз ...

Рівень схильності імпорту до флуктуацій був порівняно сталим на часових проміжках 2003–2004 рр. та 2005–2006 рр., хоча на різних рівнях (1,02% та 0,61%). Структура імпорту внутрішньогалузевої торгівлі України була схильнішою до флуктуацій у 2003–2004 рр., аніж експорту, відповідно (1,02% > 0,81% і 0,78) та у 2005–2006 рр. (0,61% > 0,39% і 0,56%).

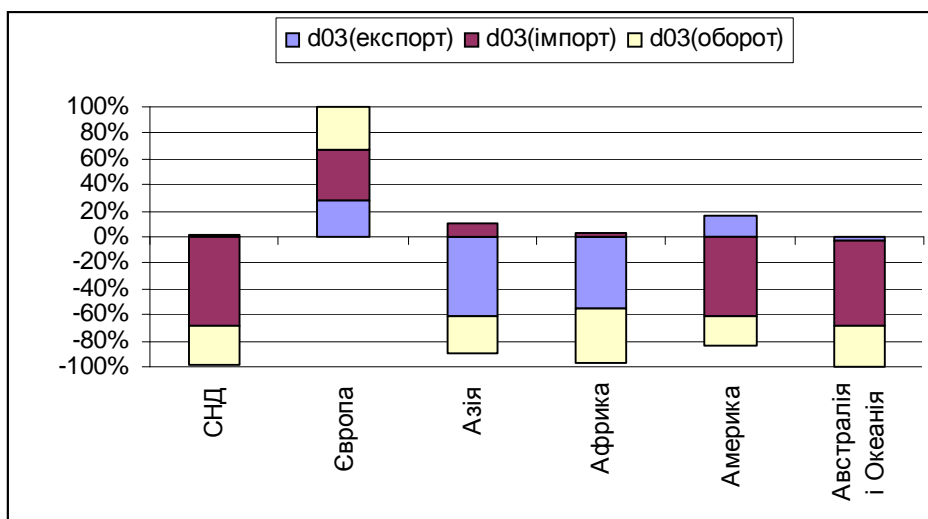


Рис. 2. Індивідуальні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2003 р. за регіонами світу (зі змінною базою)

*Примітка. Побудовано авторкою

Більш агреговано індивідуальні структурні трансформації ВГТ України у 2003 р. відображено на рис. 2 – очевидним є зменшення часток експорту та імпорту ВГТ з країнами СНД, Африки, Азії, Америки, Австралії та Океанії, і позитивної зміни – з країнами Європи.

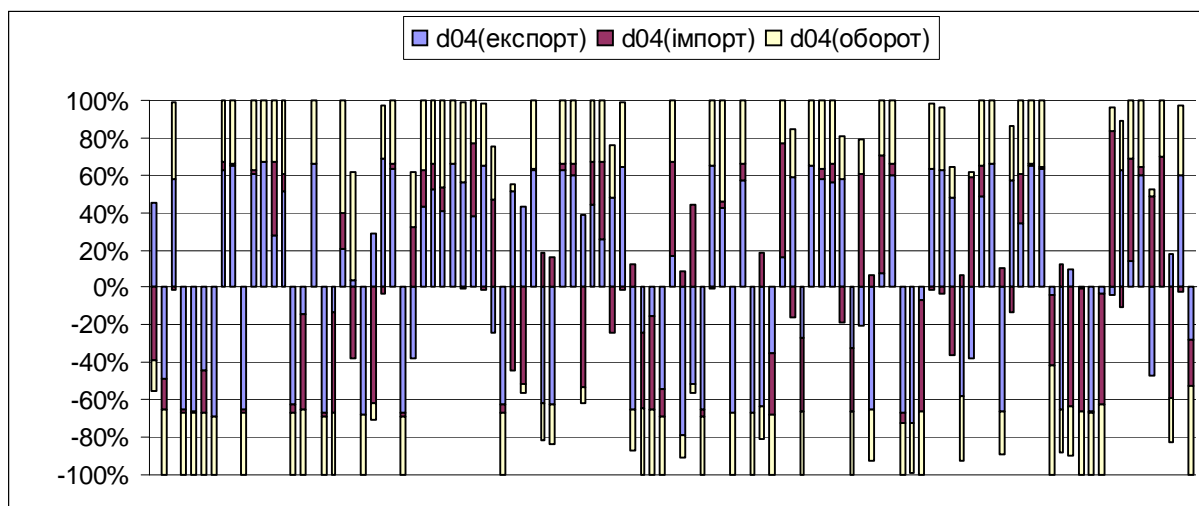


Рис. 3. Індивідуальні абсолютні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2004 р. (зі змінною базою)

*Примітка. Побудовано авторкою

Із рис. 3 видно, що характер експорту, імпорту та обороту ВГТ України не змінився (табл. 1), хоча можна говорити про зміну розмаху їх флуктуацій – вони порівняно з попереднім роком більші за абсолютною величиною (рис. 1).

Цікава ситуація спостерігалась у 2004 р. щодо індивідуальних структурних трансформацій експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України за регіонами світу (рис. 4) – вони були абсолютно протилежними структурним трансформаціям у експорті, імпорті та обороті України в попередньому році (рис. 2).

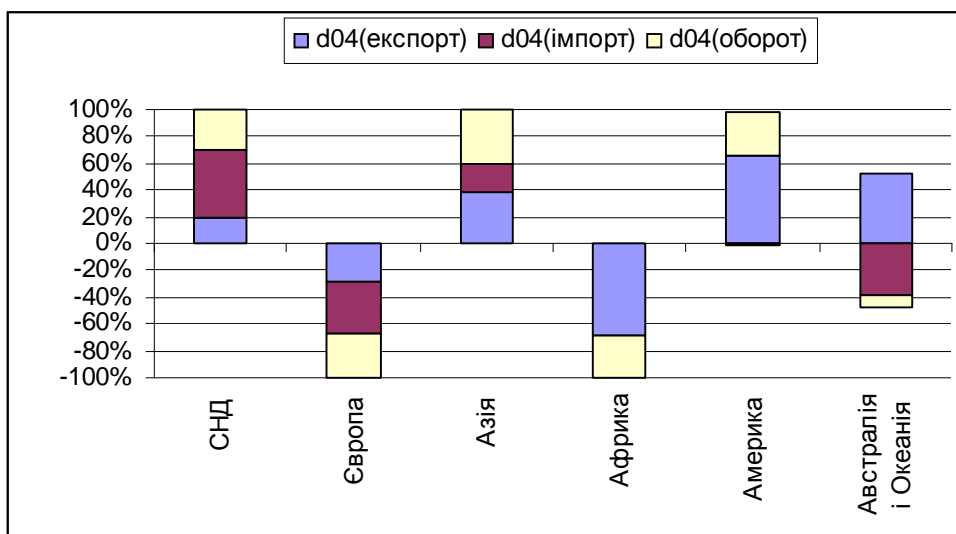


Рис. 4. Індивідуальні абсолютні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2004 р. за регіонами світу (зі змінною базою)

*Примітка. Побудовано авторкою

Слід відзначити: якщо візуально (рис. 1–5, рис. 7) флуктуації значень часток експорту, імпорту та обороту ВГТ України з 2003 р. до 2006 р. повторюють “форму” один одного, то агреговане представлення поведінки часток експорту, імпорту та обороту ВГТ у 2005 та 2006 рр. за регіонами світу показує різкі зміни в їх значеннях (рис. 2.4, рис. 2.6, рис. 2.8).

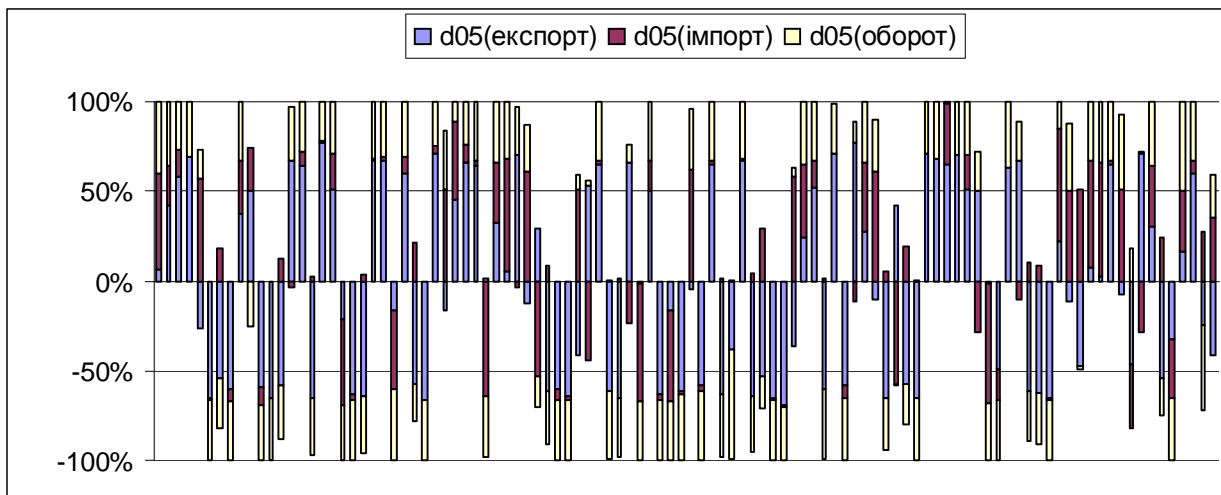


Рис. 5. Індивідуальні абсолютні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2005 р. (зі змінною базою)

*Примітка. Побудовано авторкою

Із рис. 5 видно, що у 2005 р. структурні трансформації у ВГТ України зберігаються, але за регіонами світу зміна часток є, знову ж таки, унікальною (рис. 6) .

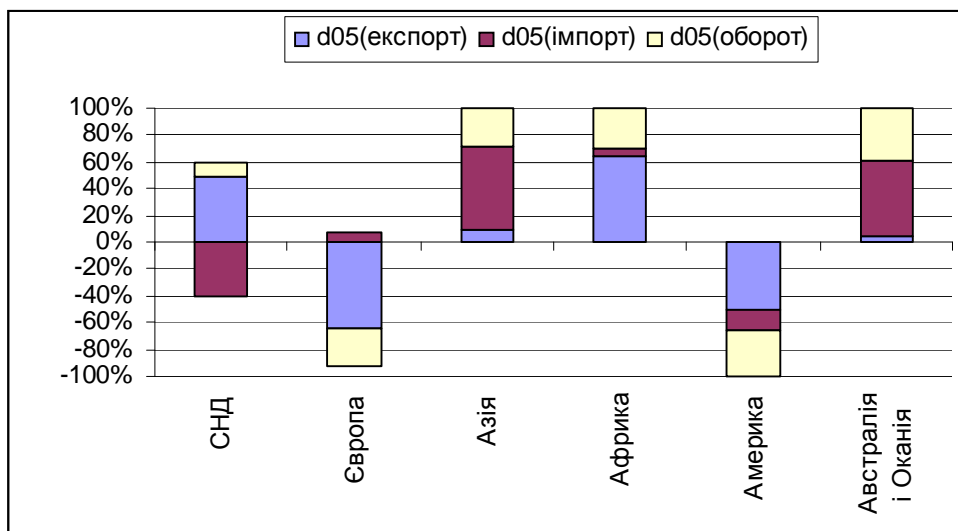


Рис. 6. Індивідуальні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2005 р. за регіонами світу (зі змінною базою)

*Примітка. Побудовано авторкою

Висновок щодо характеру структурних трансформацій ВГТ України, зроблений за показниками цього процесу в 2005 р., повністю підтверджений і для ВГТ України 2006 р.

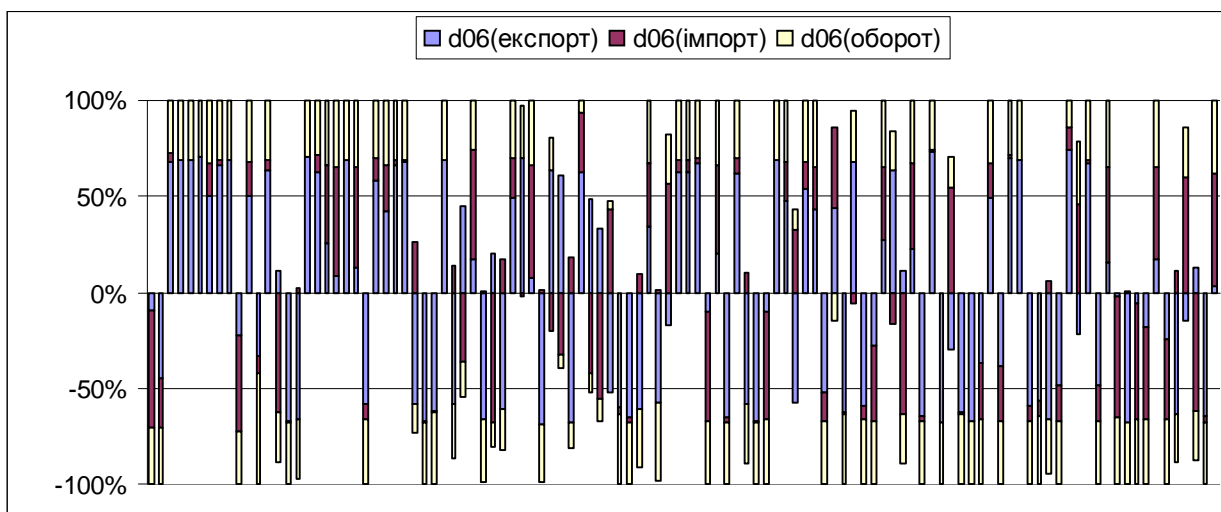


Рис 7. Індивідуальні абсолютні структурні трансформації експорту імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2006 р. (зі змінною базою)

*Примітка. Побудовано авторкою

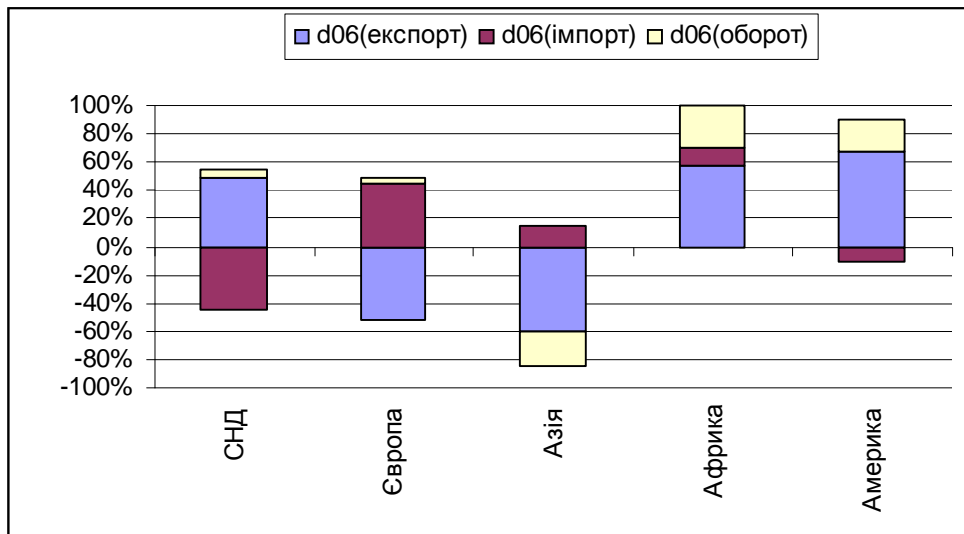


Рис. 8. Індивідуальні структурні трансформації експорту, імпорту та обороту внутрішньогалузевої торгівлі України у 2006 р. за регіонами світу (зі змінною базою)

*Примітка. Побудовано авторкою

Слід зауважити, що квадратичні коефіцієнти абсолютних трансформацій (табл. 1) більші, ніж лінійні, це свідчить про різкі (дуже великі) флуктуації у значеннях часток експорту, імпорту та обороту ВГТ окремих країн-партнерів і регіонів до попередніх років.

Попередньо можемо сформулювати висновок про те, що у ВГТ України протягом 2004–2006 рр. не було лінійної тенденції в абсолютних змінах складових ВГТ, що свідчить про наявність нелінійної, комплексної структури внутрішньогалузевої торгівлі, й у першому наближенні може бути розглянуто як підтвердження спрощеності загальнопоширених індексів ВГТ, в котрих не враховано первинні детермінанти ВГТ.

Аналіз отриманих індексів відносних структурних трансформацій у ВГТ України протягом 2003–2006 рр. зі змінною базою (табл. 2) дає нам змогу сформулювати висновок про те, що середня відносна зміна часток внутрішньогалузевого експорту України у країни-партнери мала тенденцію до зменшення до 2005 р. (y_z^{AB} зменшувалася до 2005 р.) і вже в 2006 р. почала збільшуватися, при порівняно позитивній динаміці структурних трансформацій. Такі ж динаміка і характер трансформацій спостерігались у експорті.

Таблиця 2

Індекси відносних структурних трансформацій у ВГТ України (2003–2006 рр. зі змінною базою, починаючи з 2002 р.)

	2003		2004		2005		2006	
	L_z^{AB}	y_z^{AB}	L_z^{AB}	y_z^{AB}	L_z^{AB}	y_z^{AB}	L_z^{AB}	y_z^{AB}
Експорт	0	5,81	0	1,40	0,06	0,97	0,03	1,57
Імпорт	0	2,61	0	0,95	0,02	0,73	0,76	6,33
Оборот	0	3,21	0	1,20	0,11	0,73	0,03	1,47

*Примітка. Розраховано авторкою за даними [1–15]

Структурні трансформації в імпорту у 2006 р. різко перевершували структурні трансформації в 2005 р. ($6,33 > 0,73$). Проаналізувавши індивідуальні індекси відносних трансформацій та їх візуальне представлення за регіонами світу і за країнами, можемо підтвердити висновок про те, що флуктуації структурних трансформацій ВГТ України за досліджуваний період не дають змогу стверджувати, що котрийсь із спеціальних індексів ВГТ може вичерпно оцінити цей феномен і ще раз підтверджує

Структурно-динамічний аналіз ...

комплексну природу цього процесу. Зокрема, підтверджена теза, що експортні та імпортні потоки ВГТ не є синхронними і не породжують один одного самі собою, а отже, важливою залишається проблема вимірювання рівня ВГТ.

Оцінимо відмінності в структурних трансформаціях експорту й імпорту ВГТ України і трансформаціях експорту та імпорту ВГТ за індексами Салаї і Гатєва [16,17]. Суть такого оцінювання полягає у виявленні й визначенні оцінки міри суттєвості різниць двох структур ВГТ – експорту й імпорту за досліджуваний період. Якщо індекси наближаються до 0, то експорт та імпорт мало відрізняються за структурними трансформаціями та якщо наближаються до 1 – різні. До того ж, індекс Гатєва має бути більшим за індекс Салаї.

Індекс подібності Салаї:

$$J_C = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{d_2 - d_1}{d_2 + d_1} \right)^2}{n}} \quad (2)$$

Інтегральний коефіцієнт структурних відмінностей Гатєва:

$$K_G = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_2)}{\sum d_1^2 + \sum d_2^2}} \quad (3)$$

Дані таблиці 3 свідчать, що подібність структурних трансформацій в експорті та імпорті ВГТ України з року в рік змінюється, але в цілому поведінка структурних трансформацій у цих складових ВГТ є подібною, за винятком 2006 р.

Таблиця 3

Індекси подібності характеру структурних трансформацій у експорті та імпорті ВГТ України (2003–2006 рр.)

2003		2004		2005		2006	
J_C	K_G	J_C	K_G	J_C	K_G	J_C	K_G
0,64	0,81	0,45	0,61	0,59	0,97	0,36	0,57

*Примітка. Розраховано авторкою за даними [1–15]

З метою визначення ступеню впливу експортно-імпортних потоків на ВГТ проаналізуємо, обчислені нами класичні індекси концентрації та локалізації експорту та імпорту (табл. 4).

Таблиця 4

Концентрація ВГТ України у 2002–2006 рр.

рік	Показник концентрації:	
	експорту	імпорту
2002	14,09	41,11
2003	20,05	38,77
2004	19,40	40,19
2005	21,59	37,33
2006	23,95	35,34

*Примітка. Розраховано авторкою за даними [1–15]

Відображені в табл. 4 показники концентрації (“влади”), свідчать про домінуючу концентрацію імпорту в структурі ВГТ України, що підтверджує “владу” імпорту у ВГТ України. Так знайшовши коефіцієнти локалізації імпорту територіальним поділом світу, визначимо регіони світу, які найбільше впливають на ВГТ України.

Коефіцієнти локалізації експорту та імпорту ВГТ України, 2002–2006 рр.

Регіон світу	У % до підсумку			Коефіцієнт локалізації	
	Частка країн регіону	Частка у ВГТ		експорту	імпорту
		експорту	імпорту		
2002 рік					
СНД	12,36	25,62	53,47	207,27	432,60
Європа	37,08	37,90	34,23	102,22	92,33
Азія	28,09	28,09	6,94	100,01	24,70
Африка	11,24	3,95	0,15	35,20	1,37
Америка	8,99	4,41	4,91	49,02	54,58
Австралія і Океанія	2,25	0,02	0,30	1,06	13,38
Разом	100,00	100,00	100,00		
2003 рік					
СНД	11,70	25,81	46,20	220,58	394,82
Європа	37,23	43,17	41,51	115,94	111,48
Азія	27,66	22,67	7,88	81,97	28,48
Африка	6,38	3,69	0,17	57,83	2,67
Америка	14,89	4,63	4,03	31,11	27,06
Австралія і Океанія	2,13	0,02	0,21	0,93	10,00
Разом	100,00	100,00	100,00		
2004 рік					
СНД	12,36	25,62	53,47	207,27	432,60
Європа	37,08	37,90	34,23	102,22	92,33
Азія	28,09	28,09	6,94	100,01	24,70
Африка	11,24	3,95	0,15	35,20	1,37
Америка	8,99	4,41	4,91	49,02	54,58
Австралія і Океанія	2,25	0,02	0,30	1,06	13,38
Разом	100,00	100,00	100,00		
2005 рік					
СНД	11,46	33,05	47,73	288,43	416,51
Європа	34,38	33,30	35,44	96,87	103,11
Азія	29,17	25,22	12,98	86,48	44,50
Африка	8,33	3,14	0,28	37,66	3,39
Америка	14,58	5,25	3,32	36,01	22,80
Австралія і Океанія	2,08	0,04	0,25	1,98	11,80
Разом	100,00	100,00	100,00		
2006 рік					
СНД	11,00	34,95	45,97	317,69	417,91
Європа	36,00	32,23	36,37	89,54	101,02
Азія	28,00	21,93	13,80	78,31	49,27
Африка	11,00	4,24	0,54	38,55	4,94
Америка	12,00	6,61	3,11	55,04	25,94
Австралія і Океанія	2,00	0,05	0,21	2,45	10,55
Разом	100,00	100,00	100,00		

*Примітка. Розраховано авторкою за даними [1–15]

Визначені в таблиці 5 коефіцієнти локалізації експорту та імпорту дають змогу встановити географічні точки притягання, так звані атрактори ВГТ України за 2003-2006 рр. Отже, очевидною є ситуація орієнтації ВГТ України на:

- 1) ринок СНД і за експортом і за імпортом, при переважанні імпортової локалізації;
- 2) ринок Європи – при переважанні експортної локалізації;
- 3) ринок Азії – при переважанні експортної локалізації;
- 4) ринок Америки – суттєво переважає експортна локалізація.

Отже, на ВГТ України впливають імпорتنі потоки СНД, Європи, Америки й Азії (розташовано за силою впливу від найсильнішого до найслабшого). Але з урахуванням того, що лише в СНД стійко переважала імпортна локалізація ВГТ з 2002 до 2003 р. Вважаємо, що країни СНД формують той самий класичний імпортоорієнтований атрактор ВГТ України.

Таким чином, ми вважаємо, що за даною схемою можна аналізувати ВГТ на всіх її рівнях – міжнародному, міжгалузевому, різних товарних груп, позицій, підпозицій, категорій, підкатегорій відповідно до ГС.

На основі структурно-динамічного аналізу ВГТ України маємо підстави стверджувати, що індексне вимірювання та оцінка цього феномену міжнародної економіки не дає змогу сповна відобразити причинно-наслідкові зв'язки між експортом та імпортом, які мають власний характер поведінки у часі й за територіальною ознакою (у просторі), але однозначно свідчить про такий зв'язок. Це зумовлює необхідність емпіричного дослідження даного явища на множині статистичних даних, ширшій, аніж "експорт та імпорт", із уведенням статистичних показників, що характеризують детермінанти феномену ВГТ між країнами на базі використання новітніх економетричних методів перевірки гіпотез і дослідження даних.

Література

1. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2002 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2003*
2. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2002 році, том 2, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2003*
3. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2002 році, том 3, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2003*
4. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2003 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2004*
5. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2003 році, том 2, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2004*
6. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2003 році, том 3, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2004*
7. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2004 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2005*
8. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2004 році, том 2, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2005*
9. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2004 році, том 3, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2005*
10. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2005 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2006*
11. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2005 році, том 2, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2006*
12. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2005 році, том 3, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2006*
13. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2006 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2007*
14. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2006 році, том 2, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2007*
15. *Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2006 році, том 3, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2007*
16. *Теорія статистики: Навчальний посібник / Вашків П.Г., Пастер П.І., Сторожук В.П., Ткач Є.І. – К.: Либідь, 2001. – 320 с.*
17. *Ткач Є.І. Загальна теорія статистики: Підручник. – Тернопіль.: Лідер, 2004 – 388 с.*

ІНСТРУМЕНТИ ТИСКУ В РЕСЕННІ З СОБІВ ТОРГОВИХ ПОЛІТИК ДЕРЖАВ

Систематизовано торговельні засоби, що можуть використовуватися як економічні санкції для впливу на поведінку країни – торговельного партнера та проаналізовано наслідки застосування подібних заходів.

Міжнародна торгівля, як правило, регулюється системою дво- чи багатосторонніх угод на паритетних недискримінаційних засадах. Проте обмеженість ринків збуту, а відтак, загострення міжнародної конкуренції, невиконання договірних зобов'язань з боку окремої країни чи групи країн, прагнення урядів захистити національних виробників та створити для них сприятливі умови зовнішньоторговельної діяльності в деяких випадках спонукають держави до використання різноманітних засобів тиску на інші країни. При цьому зазвичай виникають міжнародні суперечки чи конфлікти різного ступеня гостроти. Якщо засоби тиску спрямовуються на торговельну сферу, тоді можуть виникати торгові конфлікти або війни, що наразі перетворилися на досить стійкий феномен сучасних міжнародних економічних відносин. За допомогою системи торговельних санкцій (митних, тарифних, нетарифних, обмежувальних та/або заборонних тощо) країни-учасниці міжнародної торгівлі намагаються вплинути на торговельного партнера, примушуючи його до вигідних для себе дій (знижити конкурентоспроможність товарів, обмежити або повністю заборонити поставки товарів чи послуг тощо).

Торгові засоби впливу на конкурента існують протягом тисячоліть, з моменту виникнення торгівлі як нового типу соціальних взаємовідносин. Як свідчить досвід нового часу, окремі торгові санкції рано чи пізно мали об'єднатися в узгоджену систему торговельного тиску на торгового конкурента [7].

Перший відомий приклад використання економічних санкцій був зафіксований у Стародавній Греції. У 423 році до нашої ери Афіни, що домінували у Елладі, заборонили купцям з області Мегера відвідувати свої порти та ринки. Це призвело до початку кривавих Пелопонезьких війн. В епоху середньовіччя введення санкцій пояснювалося меркантильними причинами: держави намагалися придушити міжнародну торгівлю і накопичити якомога більше грошей для скарбниці. Наприклад, країни, що торгували з Китаєм, періодично вводили заборони на вдягання шовкового одягу, щоб підірвати економіку і зменшити вплив Піднебесної Імперії. У боротьбі з Великобританією імператор Франції Наполеон Бонапарт встановив «континентальну блокаду», заборонивши європейським країнам, що були окуповані Францією, або залежали від неї, купувати британські товари. Використання подібних політичних методів призвело до багатьох конфліктів і воєн.

Наприкінці XIX ст. тодішня супердержава Британська імперія вперше розробила і використала на практиці торгові санкції. У 1888 році населення Великобританії складало всього 2% населення земної кулі, але частка у світовій торгівлі промисловими товарами становила 54%. Торгові санкції були одним із заходів, що найчастіше використовувала Великобританія для тиску на інші держави [2].

Ескалація, на зразок Великобританії, торгових санкцій проти інших країн до рівня їх перетворення в торгову війну стала одним з найбільш розповсюджених інструментів комплексного (не тільки економічного) тиску на інші держави. Не зважаючи на зусилля СОТ, «політика розорення сусіда» станом на початок XXI століття не тільки не подолана, вона займає провідне місце в арсеналі економічного впливу будь-якої держави на своїх геоекономічних супротивників [7].

Засоби тиску на торгового конкурента в міжнародній торгівлі розглядалися багатьма науковцями і спеціалістами. Але різні автори досліджували це питання в контексті своєї основної проблеми. Найчастіше питання торгових санкцій досліджується у торгових суперечках, що виникають між країнами. Так, Шнипко А.С., досліджуючи феномен економічних воєн, окрему увагу приділяє торговій війні у широкому розумінні, визначаючи її як ситуацію, при якій учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити якісні характеристики конкуруючих товарів або взагалі усунути торгового опонента за допомогою системи митних, тарифних, квотних, обмежувально-заборонних та інших санкцій. Торгові

війни, головним організатором яких була і залишається держава, він класифікує за способом їх ведення, тобто інструментом торгової політики, що застосовується для впливу на поведінку країни-конкурента. При цьому виділяються загальні засоби протекціонізму та прихованого протекціонізму у різних формах [7].

Переважає більшість санкцій, що можуть застосовуватися державами, базується на правилах та інструментах регулювання міжнародної торгівлі, які детально розглянуті у монографії Т.М. Циганкової [3] з позиції Світової організації торгівлі. При цьому зазначається, що неправомірними вважаються торгові заходи чи дії, які, на думку, однієї чи кількох країн – членів СОТ, порушують укладені Угоди чи призводять до невиконання країною своїх зобов'язань. Саме порушення встановлених правил СОТ може бути засобом тиску на певну країну з боку іншої країни. Засоби обмеження доступу на національні ринки розглядаються в контексті торгових конфліктів також у працях Сибатян А.С. , Солодкого С. [4,5].

Метою даної статті є систематизація засобів тиску на поведінку країни -торговельного партнера, що використовуються у міжнародній торгівлі, та аналіз мотивів, цілей і наслідків їх застосування.

Мотиви, які спонукають країни до застосування торговельних санкцій, досить різноманітні. Їх можна класифікувати наступним чином:

- протекціоністські (захист вітчизняних виробників, створення сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності підприємств);
- політичні (невдоволення внутрішньою і зовнішньою політикою іноземних держав, територіальні претензії тощо);
- ідеологічні (несумісність систем цінностей, які домінують у суспільствах країн, наприклад, комуністичні (соціалістичні), ліберальні, консервативні, націоналістичні тощо);
- екологічні (пов'язані із порушенням норм дотримання екологічної рівноваги в різних середовищах, зокрема: надр, водних, повітряних тощо) та ін.

Приймаючи рішення щодо запровадження санкцій проти іншої країни або інтеграційного угруповання держави можуть переслідувати або цілі захисту внутрішнього ринку (протекціонізм), або геополітичні цілі. Взаємозв'язок мотивів, цілей та засобів тиску представлено на рис. 1.



Рис.1. Цілі, мотиви та можливі інструменти торговельних санкцій

В якості можливих засобів тиску на країну використовуються різноманітні економічні та торговельні санкції, які часто застосовуються у відповідь на подібні дії торговельного партнера. Численну групу серед цих засобів складають інструменти регулювання міжнародної торгівлі. Зокрема до них відносяться:

- введення надмірно високих митних ставок на імпорт товарів з метою захистити внутрішній ринок від їх ввезення. В США, Канаді, ЄС і Японії імпортові тарифи, що забороняють, досягають по окремих товарах 100, 200 і навіть 300 %. Протекціонізм країн Заходу щорічно обходить країнам, що

розвиваються, у 100 млрд. дол., що майже вдвічі перевищує обсяг допомоги, яка надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються;

– запровадження ембарго відносно певної держави у вигляді заборони ввезення всіх або певних товарів. Прикладом ембарго може слугувати запроваджене адміністрацією Президента США Дж. Ф. Кеннеді ембарго на торгівлю з Кубою, яке й досі завдає відчутну шкоду цій країні. У 2003 р. Німеччина наклала ембарго на ввезення з Великобританії яловичини через «коров'ячий сказ». Не дивлячись на те, що з 1 серпня 2006 р. Євросоюз скасував заборону на закупівлі м'яса у Великобританії, Німеччина подовжила цю заборону [7]. Країни Балтії оголосили бойкот сільськогосподарської продукції Білорусі з територій, забруднених в результаті Чорнобильської катастрофи;

– введення кількісних обмежень на імпорт, що реалізується шляхом ліцензування імпорту певних груп товарів (як правило, сільськогосподарської сировини, металів, вугілля тощо) та введення квот на імпорт з країни, що є або може стати економічним конкурентом. Імпорتنі квоти вводяться національними урядами не тільки для того, щоб відстояти позиції місцевих виробників на внутрішньому ринку, а й у відповідь на дискримінаційну торгову політику інших держав. Оскільки японський внутрішній ринок насичений дешевою промисловою та особливо сільськогосподарською продукцією китайського походження, у 2001 р. уряд запровадив кількісні обмеження на імпорт китайської сільськогосподарської продукції. У відповідь Китай ввів 100%-ий митний збір на ввезення з Японії автомобілів, кондиціонерів, мобільних телефонів тощо. Захистивши свої інтереси на \$150 млн., Японія втратила близько \$1 млрд. [7];

– застосування «добровільних» експортних обмежень, які запроваджуються урядом певної країни, як правило, під політичним тиском більшої країни-імпортера, яка загрожує застосуванням односторонніх обмежувальних заходів на імпорт у разі відмови добровільно обмежити експорт, що наносить шкоду її місцевим виробникам. Наприкінці 70-х - початку 80-х років такі обмеження були введені на імпорт з Японії автомобілів – у США, кольорових телевізорів – у США та Західну Європу, відеомагнітофонів і сталі – у ЄЕС, західноєвропейських і канадських спеціальних сортів сталі – у США тощо [7];

– запровадження компенсаційних виплат при імпорті товарів, у виробництві яких прямо чи непрямо використовувалися субсидії в рамках програм захисту вітчизняного товаровиробника. У 2000 р. США запровадили проти ЄС економічні санкції через урядове фінансування проекту нового аеробусу. Натомість у 2002 р. СОТ дозволила Європейському Союзу запровадити проти США аналогічні штрафні санкції через те, що американські компанії користувалися, відповідно до національного законодавства, певними субсидіями при експорті продукції. Щороку через подібне узаконене уникнення оподаткування ЄС втрачав до чотирьох мільярдів доларів. Утім, цілком очевидно, що для ЄС запровадження санкцій проти деяких компаній-гігантів США було досить вигідним. Зокрема, це стосується конкуренції європейського авіаційного консорціуму «Аеробус» з американською компанією «Боїнг» [5];

– позбавлення пільг торговельного партнера на імпорт певних чи всіх товарів у односторонньому порядку. У червні 2001 року Уряд США прийняв рішення щодо зняття пільг з України відповідно до Загальної системи преференцій, а 23 січня 2002 року у зв'язку з невиконанням положень українсько-американської спільної програми дій по боротьбі з нелегальним виробництвом оптичних носіїв інформації було накладено санкції на товари, що імпортуються з України. Це коштувало Україні 75 млн. дол. на рік [6];

– розвиток програм імпортозаміщення, що передбачають перерозподіл фінансових і сировинних ресурсів на користь нових перспективних галузей (виробництв) під гаслом економічної незалежності;

– використання довільного вибору методики оцінки імпорتنих товарів у відповідності з національним класифікатором, що не враховує ані договірних зобов'язань сторін, ані цінової специфіки конкретного ринку;

– застосування прихованих методів дискримінації імпорتنих товарів, зокрема: використання технічних бар'єрів (стандартизації і сертифікації товарів, вимог щодо специфічного пакування та маркування товарів, проведення певних заходів з охорони довкілля, дотримання встановлених санітарно-гігієнічних норм); ускладнення митних формальностей; введення особливого режиму розмитнення товарів, що передбачає необхідність додаткових документів або здійснення додаткових платежів; запровадження внутрішніх податків та зборів, якими обкладаються лише ввезені з-за кордону товари, тобто порушення національного режиму;

– ускладнення антидемпінгових механізмів, за дії яких структура внутрішнього ринку країни і цінова політика корпорацій визначається не споживачем конкретної продукції та імпортером, а чиновником;

– обмеження доступу іноземних компаній до участі у тендерах на виробництво певних товарів або надання певних послуг;

– обмеження або заборона участі іноземних компаній, а також фізичних осіб у процесах придбання землі, нерухомості або ж у акціюванні природних монополій;

– введення механізмів контролю над експортом високотехнологічних виробів, устаткування, а також продукції машинобудування.

Наслідки торгових конфліктів, пов'язаних із застосуванням санкцій, можуть бути досить важкими та супроводжуватися великими збитками, як у країнах, які застосували торгові санкції, так і у країнах, проти яких були застосовані санкції. В 1973 р. після Четвертої арабо-ізраїльської війни арабські країни-експортери нафти почали щомісячно знижувати видобуток нафти на 5% і запровадили ембарго на експорт нафти у країни, які підтримали Ізраїль – США, Нідерланди, Португалію, ЮАР та ін. В результаті світові ціни на нафту зросли майже у 4 рази, а в країнах Північної Америки та Західної Європи спричинилася тяжка економічна криза. Після «нафтової атаки» Західні країни змінили свою енергетичну політику: автомобілі – основні споживачі нафти – стали більш економічними, країни-імпортери нафти почали активно шукати альтернативні джерела енергії, які б спроможні були замінити нафту.

Для арабських країн наслідки введення ембарго були досить тяжкими. Тривале погіршення відносин із західними країнами на декілька років позбавило їх доступу до інвестицій та провідних технологій [2].

Торгова війна з Іраком, яку провели країни світового співтовариства після його вторгнення у Кувейт (іракську нафту просто заборонили купувати), серйозно послабила економіку цієї країни, але в той же час зумовила зростання світових цін на нафту.

Інститут Міжнародних Економік (Institute for International Economics) проаналізував, яким чином санкції, що запроваджувалися США, вплинули на американську економіку. Аналіз даних за 1995 р., коли американські санкції діяли у відношенні 26-ти держав, показав, що розміри американського експорту в ці країни знизились на \$15 -19 млрд., що призвело до втрати 200 тис. робочих місць у США. Проте це тільки короткостроковий ефект. У довгостроковій перспективі втрати можуть бути значно більшими, тому що місце американських компаній відразу зайняли їх конкуренти [2].

Санкції не завжди допомагають змінити поведінку торговельного партнера. Наприклад, санкції не призвели до демократичних змін на Кубі, у Іраку, Ірані та у Південній Кореї. Загроза введення міжнародних санкцій не примусила Індію і Пакистан відмовитись від випробувань ядерної зброї у 1998 році. Дослідження, проведені Інститутом Міжнародних Економік (Institute for International Economics), показали, що з усіх односторонніх санкцій, введених США з 1970 року, успішними були тільки 13% [2].

Підсумовуючи результати проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Мотиви, які спонукають держави до застосування засобів тиску на країну – торговельного партнера, можна поділити на протекціоністські, політичні, ідеологічні та екологічні. Часто торгові санкції держави застосовують у відповідь на протекціоністські заходи країни – торговельного партнера.

Застосовуючи торговельні санкції держави переслідують або цілі захисту національних виробників від міжнародної конкуренції, або політичні цілі.

Переважна більшість торгових санкцій, що застосовуються державами, належить до арсеналу інструментів регулювання міжнародної торгівлі – тарифних, нетарифних, адміністративних тощо.

Аналіз показав, що наслідки застосування торгових санкцій можуть бути досить важкими та супроводжуватися великими збитками, як у державах, які застосували торгові санкції, так і у державах, проти яких були застосовані санкції. При цьому досягти поставленої мети досягти вдається не завжди.

Література

1. Авдокушкин Е.Ф. *Международные экономические отношения: Ученик.* – М.: Экономистъ, 2004. – 366 с.
2. *Война санкцій. Международное информационно-аналитическое агентство Washington ProFile.* <http://www.washprofile.org/ru/node/6491>
3. *Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова.* – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
4. *Смбатян А.С. Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952-2005).* М.: Волтерс Клувер. – 344 с.
5. *Солодкий С. Трансатлантична війна. Газета «День», 2002, №8, 16 січня.* <http://www.day.kiev.ua/42544/>
6. *Україну виключено з Priority Foreign Country. Державний департамент інтелектуальної власності.* http://www.sdip.gov.ua/ua/integration_6.html
7. *Шныпко А.С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы.* – К.: Генеза, 2007. – 376 с.

Ірина ІВАЩУК

ТРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДКРИТОСТІ КРАЇН

Проаналізовано діючий в Україні механізм застосування тарифних інструментів. З'ясовано особливості національної моделі тарифного регулювання експортних товарних потоків. Доведено важливість застосування тарифних інструментів для захисту національних інтересів в умовах зростання економічної відкритості країн.

Зростання відкритості національних економік потребує нових підходів до реалізації як вітчизняної митної політики, так і основних принципів побудови світової митної доктрини. Суперечності як наслідок неспівпадання інтересів все частіше стають причиною торгових конфліктів та війн. Традиційні тарифні інструменти нині втрачають свою значимість зважаючи на вимоги Світової організації торгівлі, проте, на нашу думку, повинні зберігатися як суттєва ланка механізму реалізації національної митної політики. Таку позицію пояснюємо наступними моментами. По-перше, ініціатором створення ГАТТ були економічно розвинені країни, які займають чільне місце у світовому господарстві. По-друге, периферійність існування багатьох економік спонукає їх до захисту власних інтересів, зокрема щодо захисту експорту сировинних ресурсів та обмеження загрозованої конкуренції при імпорті готових виробів. По-третє, питання преференційної торгівлі є особливо актуальним з огляду на їх вигідність, передусім, країнам, що розвиваються, та найменш розвиненим. Цей перелік аргументів може бути продовженим з огляду на багатоманітність інтересів, що лежать в площині митної політики.

Питання функціонального прояву митної політики відображені в працях вітчизняних науковців, зокрема окремі аспекти застосування тарифних інструментів розкриті в роботах І. Бережнюка, А. Войцещука, О. Гребельника, М. Каленського, Є. Савельєва, А. Філіпенка та ін. Не позбавлені уваги у наукових публікаціях і питання трансформації економічної взаємодії країн в умовах зростаючої відкритості, хоча у більшості досліджень відсутній аналіз даного процесу у сфері митної справи.

Разом з тим, значимість митного тарифу у формуванні митної доктрини не викликає жодних сумнівів. Питання в іншому: чи спроможний митний тариф захистити національні економіки, а узгодження за всіма тарифними лініями не призведе до маргіналізації окремих економік, і навіть регіонів. Саме розкриття такого аспекту озвученої проблеми і є метою даної статті.

Модель відкритої економіки, особливо після фінансових криз та торгово-економічних потрясінь у світі, дедалі частіше переглядається щодо взаємодії національних економік на умовах глобального партнерства. У Доповіді Конференції ООН з торгівлі і розвитку "Про торгівлю і розвиток 2004 р." наголошувалося, що саме узгодженню міжнародної торгівлі, валютної і фінансової систем повинна приділятися увага при формуванні комплексної аналітичної та політекономічної платформи для розробки ефективної стратегії розвитку, адже переміщення товарів через кордон у комерційних цілях безпосередньо пов'язані із валютним коливанням і навпаки [1].

Безперечно, абсолютна відкритість існувати не може з огляду на пріоритет національних інтересів, у випадку зміни пріоритетів теоретична відкритість може трансформуватися в практичну, причому втрачається національна ідентичність та суверенітет. Цілком вірно, що "не кожна націю, державу можна легко втиснути в послідовність розвитку, виведену із західного досвіду руху через традицію до модерності й далі до постмодерності, тому й потрібно бути чутливим до процесів глобалізації" [2, с.19].

Індексом, що характеризує відкритість національної економіки, є оцінка економічної свободи, яка проводиться різними організаціями, серед яких виокремимо:

– Інститут Фрезера (Fraser Institute, Canada) та Інститут CATO (USA) – визначають індекс економічної свободи у світі для кожної країни. Україна у рейтингу даного дослідження посідала у 2006 р. 114 місце серед 141 країни, у 2000р. 115 серед 123 країн, демонструючи найнижчі рейтинги щодо розвитку державного сектору. Загалом, нині динаміка Індексу економічної свободи в Україні підтверджує

позитивну динаміку, проте темпи зростання не є достатніми для формування стабільного економічного середовища [3].

– Інститут The Heritage Foundation (USA) – розраховує індекс економічної свободи для 183 країн. Україна, безперечно, належить до аутсайдерів, що є черговим доказом неефективності проведених в останні роки реформ [4]. За останні 14 років індекс свободи збільшився лише на 11,19%, тоді, як, наприклад, Румунія збільшила свій показник на 19%, Азербайджан на 15%.

В.М. Полтерович називає штучне запозичення інститутів з іншого інституційного середовища трансплантацією, результати якої визначаються наступними групами факторів: соціокультурні характеристики; початкові інституційні та макроекономічні умови; вибір технології трансплантації [5].

Така теза підтверджується і особливостями сучасного становлення світогосподарських відносин, де наявна відсутність стабільності, соціально-економічного розвитку, посилення дії чинників, що мають вплив на виникнення середньо- та довготермінових загроз. Тому, взятий на озброєння СОТ принцип зрівняння умов застосування країнами тарифних інструментів, незалежно від рівня економічного розвитку, не дозволяє повноцінно та результативно завершити розпочатий Раунд розвитку та досягти стовідсоткового узгодження тарифних позицій, забезпечивши їх зв'язування. Наприклад, Бангладеш зв'язав лише 15,5% своїх тарифних ліній, Того – 12%, Танзанія – 13,4%, Мозамбік – 13,6%, Малаві – 32,2%, тоді як окремі найменш розвинені країни демонструють повне узгодження: Камбоджа, Лесото, Сенегал та ін. [6]

Нині митний тариф водночас виконує дві важливі функції: узгодження економічних інтересів шляхом зменшення тарифів та відповідність встановлених тарифів національним інтересам. Розуміння митного тарифу як систематизованого переліку ставок мита є доволі обмеженою, бо, на наш погляд, представляє тариф як констатацію вже усталеного явища. Саме тому пропонуємо розглядати митний тариф як сукупність політичних (питання політики є одними із вирішальних при формуванні моделі взаємовідносин країни із зовнішнім світом), економічних та соціальних відносин, що мають місце в процесі його формування, реалізації та функціонування на всіх рівнях митної доктрини у глобальному просторі. Виходячи з даного розуміння, прослідкуємо особливості формування митного тарифу на національному рівні.

Нині в Україні діє два основних законодавчих акти в сфері тарифного регулювання: Закон України від 05. 02. 1992 р. № 2097-XII “Про Єдиний митний тариф” та Закон України від 05. 04. 2001 р. № 2371-III “Про Митний тариф України”. Основні засади тарифного регулювання та види мита, які можуть застосовуватися, та звільнення від їх сплати регламентовані першим законом, в другому подано класифікаційну схему товарів за УКТ ЗЕД та визначено для них основні ставки ввізного мита.

Але законодавець подає вузьке тлумачення митного тарифу, бо Законом України від 5 лютого 1992 р. №2097-XII “Про Єдиний митний тариф” визначено, що Єдиний митний тариф України – це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території. Саме він встановлював на єдиній митній території України порядок обкладення митом предметів, що ввозяться на митну територію України або вивозяться з цієї території. Законом України “Про Митний тариф України” митний тариф трактується як систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України.

Імпортний тариф України впродовж останніх років приведено до вимог Світової організації торгівлі та забезпечено узгодження усіх тарифних позицій. Переговорний процес для України виявився досить тривалим та болючим, адже потребував серйозних змін інституційного характеру [7].

Експортний режим не є надто обтяжливим для української економіки, якщо, наприклад, взяти до уваги той факт, що в Китаї нараховується 36 позицій експортної номенклатури, до яких застосовується експортне мито в розмірі від 20% до 50%.

Експортне мито в Україні запроваджується на такі товари:

– живу худобу та шкіряну сировину (Закон Україну “Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину” від 07. 05. 1996 р. №180 (96–ВР)); ставки встановлено у % до митної вартості, але були й обмеження. Наприклад, на вівці живі діяла ставка 50%, але не менш ніж 390 євро за 1 т. Після вступу України до СОТ встановлені адвалерні ставки на всі види худоби (50%) та на шкіряну сировину (30%). Такий рівень митного тарифу не є кінцевим, бо з 1 січня 2009 р. (року наступного за роком вступу до СОТ) щорічно ставка експортного мита на худобу буде зменшуватися на 5% до 10% (протягом 8 років) і на шкіряну сировину – на 1% до 20% (протягом 10 років);

– насіння деяких видів олійних культур (Закон України “Про ставки вивізного (експортного) мита на

насіння деяких видів олійних культур” від 10. 09. 1999 р. № 1033-IV). Кабінет Міністрів України щомісячно встановлює індикативні ціни на насіння олійних культур, види яких визначені за законом, з урахуванням рівня цін реалізації такого насіння на світовому ринку. Реалізація насіння, що вивозиться за межі митної території України, здійснюється за цінами, не нижчими від установлених Кабінетом Міністрів України індикативних. Ставки визначені у % до митної вартості;

– відходи та брухт чорних металів (Закон України “Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів” від 24. 10. 2002 р. № 216-IV). Ставки встановлено у євро за 1 т. На момент прийняття Закону ставки були установлені в розмірі 30 євро за 1 т. З огляду на вступ України до СОТ країні надано перехідний семирічний період для поетапного зменшення митного навантаження з 25% (з дня вступу) до 10%.

Зважаючи на відміну заборони на експорт брухту легованих чорних та кольорових металів Законом України “Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням” від 13.12. 2006 р. №441-V запроваджено експортне мито на дану продукцію, який вступає в силу з дня вступу України до СОТ. Впродовж перехідного періоду ставки мита будуть поступово знижуватися з 30% до 15%. При експорті цієї продукції для декларування митної вартості за основу будуть братися ціни із врахуванням цінових тенденцій на світових біржах. Попри зняття заборони на експорт законодавством України встановлено п’ятирічний термін, протягом якого вивезення товарів буде здійснюватися лише спеціалізованими металургійними переробними підприємствами, на яких виготовлені такі товари, за наявності експортного сертифіката якості.

Формування належного експортного потенціалу нашої країни з допомогою тарифних інструментів відбувається з урахуванням позиціонування України на світовому ринку. Саме такий підхід було застосовано при встановленні переліку товарів, що підлягають митному оподаткуванню при експортуванні. Для підтвердження цього проаналізуємо тенденції виробництва у світі та Україні насіння олійних культур¹, які підлягають експортному оподаткуванню.

Насіння соняшнику є цінним для можливої подальшої переробки на рослинну олію². Традиційно найбільшими виробниками соняшнику є країни Європи і колишні радянські республіки, на які припадає близько 58% від усіх світових посівних площ. У 2002 р. до трійки виробників соняшнику належали: Аргентина, Росія, Україна. Проте політика подальшої реалізації насіння суттєво відрізнялася в країнах. Для утримання позиції на світовому ринку з експорту насіння соняшнику Україна обрала політику низької ціни. Якщо середня світова ціна у 1996–2002 рр. коливалася в межах 242–243 дол./т, то Україна, як і Росія, експортували цю продукцію за найнижчими цінами. Така ситуація є сприятливою для основних країн-імпортерів. Наприклад, Франція – провідний експортер насіння соняшнику, але у 1996 р. вона була одним із значимих імпортерів. Так, у 1996 р. експорт 473 тис. т здійснювався за ціною 326 дол./т, тоді як імпорт 441 тис. т закуповувався за 306 дол./т. Проте, слід зазначити, що критичними не тільки для Франції, а й для інших країн, був період 2000–2001 рр., упродовж якого Франція зменшила обсяги імпортованих поставок до 78 тис. т та експортних до 373 тис. т.

У 1993 р. Декретом КМУ від 11.01.1993 р. №3-93 “Про вивізне (експортне) мито у 1993 році” було встановлено перелік товарів, експорт яких підлягав митному оподаткуванню, серед таких товарів були і насіння льону (10%) та соняшнику (30%). Проте вже з 1 січня 1994 р. даний Декрет втратив чинність. У 2003 р. Україна, наростивши обсяги виробництва, посіла 1 місце, причиною чого було збільшення площі з 2718,0 тис. га до 3100,0 тис. га та урожайності з 12,0 тис. т до 13,5 тис. т. З огляду на це було запроваджено експортне мито на даний товар для стримування вивезення та стимулювання експорту готової продукції, зокрема олії, у 1999 р. у розмірі 23%, а згодом 17%. Зважаючи на набуття Україною членства у СОТ експортне мито на деякі види олійних культур було знижено на 1% – до 16%, із наступним щорічним зниженням на 1% до 10%. Наше дослідження показує, що зміна митного тарифу не мала суттєвого впливу на зміну обсягів експорту насіння соняшника, а ціни на нього на внутрішньому ринку не зазнали суттєвих змін, за винятком 2001 р. (рис.1).

¹ До олійних культур належать соняшник, соя, ріпак, редька олійна, льон олійник, гірчиця біла, рижій та ін.

² Грунтовне дослідження ринку олії та насіння соняшнику в Україні висвітлено в працях: *Обзор сектора подсолнечного масла: Обновленные данные на 2004 год и среднесрочная стратегия развития* // <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/af103b/af103b01.pdf>; *Оцінка податку на експорт насіння соняшнику в Україні: лютий 2005 р.* // http://ierpc.org/ierpc/wp/wp_29_ukr.pdf

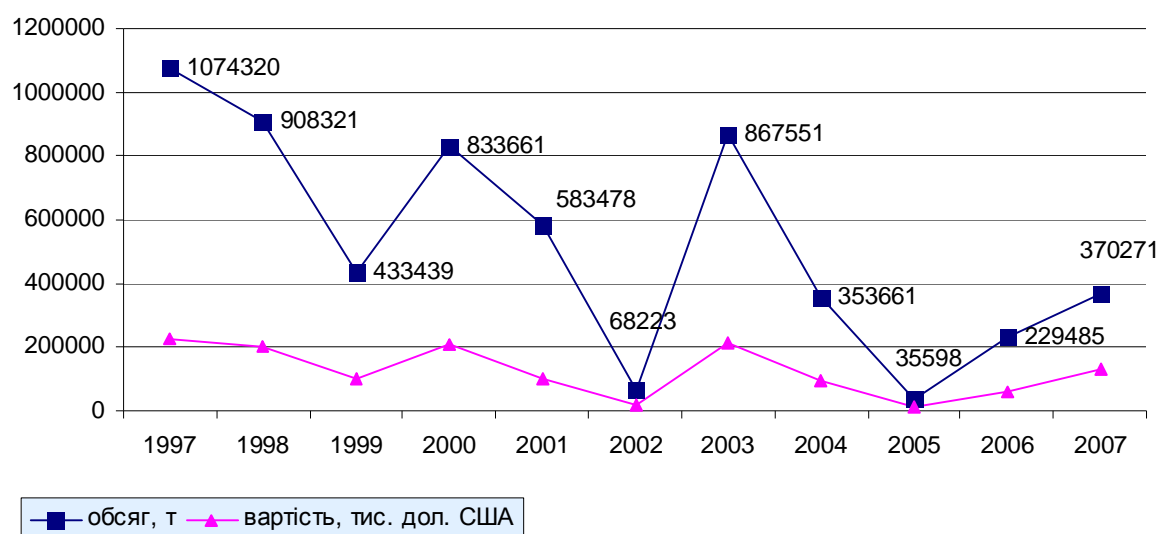


Рис. 1. Динаміка експорту насіння соняшнику з України
(Складено за даними FAO)

Питання експортного мита на насіння соняшника особливо актуальне з огляду на те, що Україна має достатньо потужностей для власної переробки, водночас, основними країнами, куди експортується насіння, є країни-члени Європейського Союзу, хоча останнім часом потенційними ринками збуту насіння соняшника стають країни Азії (табл. 1).

Таблиця 1

Географічна структура експорту насіння соняшнику з України

код товару 1206000000	2006 рік		2007 рік		за січень-серпень 2008 року	
	тонн	тис.дол. США	тонн	тис.дол. США	тонн	тис.дол. США
Всього	229485	58128,18	370271	130411,0	4188	4558,3
1. Країни СНД	880	1308,65	17570	11218,9	584	1659,8
2. Інші країни	228604	56819,53	352700	119192,1	3604	2898,4
- Європа, в тому числі	219586	54563,03	242098	69111,2	1071	1141,8
Іспанія	141951	34095,70	97003	25955,9	-	0,4
Італія	18419	4477,20	27460	7556,4	-	-
Нідерланди	9987	2517,34	36221	10634,1	-	-
Португалія	34802	9241,04	37016	9742,2	-	-
- Азія	8763	2163,44	110311	49931,0	2519	1740
- Африка	170	48,12	225	117,5	-	-
- Америка	83	44,95	63	32,5	14	17

Примітка: Складено за даними Державного комітету статистики України

Узгодження тарифів між країнами – це одне із актуальних питань світової практики щодо регулювання переміщення товарних потоків, оскільки вже відомі наслідки торгових конфліктів та воєн, що підривають економічну могутність усіх учасників процесу, переможцем з якого в кінцевому підсумку не виходить жодна з країн. Загалом, установлення експортних та імпорتنних тарифів та їх зміна повинні узгоджуватися із змінами кон'юнктури внутрішнього та світового ринків, тенденціями розвитку соціально-економічних процесів в країні.

Література

1. Доклад о торговле и развитии, 2004 / Конференция ООН по торговле и развитию [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org/ru/docs/tdr2004overview_ru.pdf.
2. Глобальні модерності/ За редакції М. Фезерстоуна, С.Леша, Р.Робертсона Пер. з англ. Т.Цимбала. – К.: Ніка-центр, 2008. – 400 с. (Серія «Зміна парадигми»; Вип. 12).
3. *Economic Freedom of the World. 2008 Annual Report* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: - <http://www.freetheworld.com/2008/EconomicFreedomoftheWorld2008.pdf>.
4. *The 2009 Index of Economic Freedom* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.heritage.org/index/Ranking.aspx>.
5. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов/ В. М. Полтерович // *Экономическая наука современной России*. – 2001. – №3.
6. *World Tariff Profiles 2008/World Trade Organization and International Trade Centre UNCTAD/WTO 2008* [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles08_e.pdf.
7. Іващук І. О. Митні ініціативи в глобальному просторі: Монографія / І. О. Іващук. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – 304 с.

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ТА ПАНУЮЧІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ДОЗВОЛІВ НА ВИКИДИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ

Визначено передумови виникнення та основні тенденції міжнародного ринку дозволів на викиди парникових газів. Проаналізовано сучасний стан ринку, обсяги потенційного попиту і пропозиції товару. Представлено прогноз можливого стану ринку в 2008-2012 рр.

У кінці ХХ ст. людство стикнулося з проблемою зміни клімату, проявом якої є глобальне потепління, або іншими словами – „парниковий ефект”. В 1992 р. була скликана Конференція ООН з питань навколишнього середовища і сталого розвитку в Ріо-де-Жанейро (Бразилія). За її результатами прийнято Рамкову Конвенцію ООН про зміну клімату (РКЗК). В грудні 1997 р. в Кіото (Японія) був підписаний Кіотський Протокол до РКЗК. 16 лютого 2005 р. Протокол, після того як його ратифікувала Росія, вступив в силу. Механізми, які закладені в Кіотському Протоколі, дозволяють сьогодні говорити про виникнення нового ринку – ринку дозволів (квот) на викиди парникових газів (інколи в економічній літературі його називають вуглецевим ринком, що, в принципі, не вірно). На сьогодні учасниками ринку квот є усі провідні країни (за виключенням лише США, які відмовились ратифікувати Протокол) і постсоціалістичні держави (в тому числі Україна), а також більшість країн, що розвиваються.

Дослідженнями ринку дозволів на викиди парникових газів займалися такі вчені як Ануфрієв В.П. [1], Бобілев С.Н. [3], Грицевич І.Г. [4], Данилов-Данильєв В.І. [8], Кокорін А.О. [9], Лекок Ф., Сафонов Г.В. [10], Шалізі З., Шевчук В.Я. [6], Юлкін М.А. [12] та ін. Проте, за винятком хіба що Шевчука В.Я. та Юлкіна М.А., ці дослідження мали епізодичний і не систематизований характер. Проблема ще й ускладнюється відсутністю достовірної статистичної інформації, яка б дозволила провести глибокий аналіз тенденцій нового ринку.

Тому необхідністю стає по-перше, визначення інституційних рамок, в яких будуть діяти учасники ринку; по-друге, аналіз основних тенденцій функціонування ринку та зміни його кон'юнктури; і нарешті, по-третє, окреслення найближчої перспективи розвитку ринку дозволів на викиди. Саме висвітлення цих аспектів є метою даної статті. Зважаючи на те, що з січня 2008 р. офіційно почав працювати міжнародний ринок дозволів на викиди, дана стаття набуває ще більшої актуальності.

Ключовою нормою Кіотського Протоколу є встановлення кількісних зобов'язань для країн, які ввійшли в Додаток Б Протоколу, щодо зниження викидів парникових газів протягом так званого першого бюджетного періоду 2008-2012 рр. Ці зобов'язання мають юридично обов'язковий і диференційований характер. Диференційований підхід полягає в тому, що кількісні зобов'язання щодо зниження емісії парникових газів встановлені тільки для промислово розвинених країн та країн з перехідною економікою, діяльність яких за останні два століття у великій мірі викликала прискорення росту концентрації парникових газів в атмосфері Землі. Таким чином країни Додатку Б повинні знизити обсяг своїх сумарних щорічних (в період 2008–2012 рр.) викидів парникових газів на 5,2 % порівняно з 1990 р. Це стосується шести газів, а саме: вуглекислий газ (CO_2), метан (CH_4), закись азоту (N_2O), гідрофторвуглеводи (HFCs), перфторвуглеводи (PFCs), гексафторид сірки (SF_6).

Кожна країна визначила для себе базовий рік (для Угорщини – період) за кожним газом. Обсяг викидів парникових газів в базовому році збільшується або зменшується на певний відсоток, який також обумовлений Додатком Б Протоколу (табл. 1). Таким чином визначається квота кожної країни, тобто річний обсяг викидів парникових газів, який країна „може собі дозволити” протягом першого періоду дії Протоколу. Інколи квоту ще називають бюджетом викидів. Для реєстрації і відстеження змін в бюджеті викидів країни створюють національні реєстри квот. До 15 квітня поточного року країна подає в Секретаріат РКЗК (міжнародний орган в структурі ООН, який відповідає за реалізацію РКЗК і Кіотського Протоколу) доповідь про результати інвентаризації викидів (кадастр викидів) парникових газів за позаминулий рік. Облік викидів здійснюється в метричних тоннах вуглекислого газу (т CO_2 -еквіваленту). Інші парникові гази перераховують в CO_2 за допомогою коефіцієнтів, які характеризують потенціал глобального потепління (Global Warming Potential, GWP) того чи іншого газу.

Базовий рік (період) і зобов'язання країн для визначення квоти за Кіотським Протоколом [11]

Країна	Базовий рік щодо		Кількісні зобов'язання згідно Додатку Б (у % до базового року) ¹
	CO ₂ , N ₂ O, CH ₄	PFCs, HFCs, SF ₆	
Австрія	1990	1990	87
Бельгія	1990	1995	92,5
Болгарія	1988	1995	92
Великобританія	1990	1995	87,5
Греція	1990	1995	125
Данія	1990	1995	79
Естонія	1990	1995	92
Ірландія	1990	1995	113
Ісландія	1990	1990	110
Іспанія	1990	1995	115
Італія	1990	1990	93,5
Канада	1990	1990	94
Латвія	1990	1995	92
Литва	1990	1995	92
Ліхтенштейн	1990	1990	92
Люксембург	1990	1995	72
Монако	1990	1995	92
Нідерланди	1990	1995	94
Німеччина	1990	1995	79
Нова Зеландія	1990	1990	100
Норвегія	1990	1990	101
Польща	1988	1995	94
Португалія	1990	1995	127
Росія	1990	1990	100
Румунія	1989	1989	92
Словацьчина	1990	1990	92
Словенія	1986	1986	92
Угорщина	1985-1987	1995	94
Україна	1990	1990	100
Фінляндія	1990	1995	100
Франція	1990	1990	100
Хорватія	1990	1995	95
Чехія	1990	1995	92
Швейцарія	1990	1990	92
Швеція	1990	1995	104
Японія	1990	1995	94

¹ З врахуванням перерозподілу між країнами ЄС

Крім інституційних норм в Кіотському Протоколі закладено ринкові механізми, які мають на меті забезпечення можливостей для виконання Сторонами зобов'язань за Протоколом з найменшими втратами для національних економік:

а) **Торгівля квотами (Emissions Trading)**. За умови профіциту бюджету викидів країна може передати (продати) частину невикористаної квоти іншій країні за певну компенсацію (ціну). Цей механізм називають жорстким, він обумовлений статтею 17 Кіотського Протоколу;

б) **Проекти спільного впровадження (Joint Implementation)**. Згідно цього механізму країна-інвестор повністю або частково фінансує розроблення і реалізацію проекту щодо скорочення викидів парникових газів на території іншої країни Додатку Б, за що отримує можливість збільшити власну квоту на розмір цього скорочення. Спільне впровадження регулюється статтею 6 Кіотського Протоколу;

в) **Механізм чистого розвитку (Clean Development Mechanism)**. На відміну від попереднього механізму, він передбачає реалізацію проектів щодо скорочення викидів на території країн, що не входять в Додаток Б. Механізм чистого розвитку закріплений статтею 12 Кіотського Протоколу. Спільне впровадження і механізм чистого розвитку називають гнучкими механізмами Кіотського Протоколу [7].

Описані вище механізми базуються на тому, що кліматичні ефекти (зміна клімату) не залежать від місця викиду парникових газів, тобто не суттєво яка країна викидає більше, важливим є лише загальний обсяг викидів. Тому доцільніше скорочувати викиди в країнах з високою енергоємністю економіки,

тобто в постсоціалістичних країнах і країнах, що розвиваються. Саме ринкові механізми Протоколу зумовили виникнення ринку квот, адже дозвіл на викиди парникових газів з звичайного адміністративного обмеження перетворився на товар лише завдяки можливості торгувати ним. Крім того, важливим є те, що торгівля квотами лише перерозподіляє „дозволений” обсяг викидів кожної країни, а загальна емісія парникових газів при цьому залишається незмінною.

Країни, які не можуть виконати кількісні зобов'язання мають дві альтернативи для досягнення відповідності між фактичними обсягами викидів та їх бюджетом (квотою): **зменшити викиди** (для цього розвиненим країнам необхідні значні інвестиції) або **збільшити розмір квоти** (такий варіант можливий за використання ринкових механізмів Протоколу). Для того, щоб збільшити бюджет викидів слід купити новий товар. Товаром на даному ринку виступає дозвіл (право) на викиди певного обсягу парникових газів. Термін „дозвіл” або „право” в даному випадку вживається не в юридичному контексті. Тут під терміном „дозвіл на викиди n-ої кількості парникових газів (т CO₂-екв.)” слід розуміти можливість за наявних організаційних, науково-технічних та соціально-економічних умов здійснювати виробництво економічних благ таким чином і в таких масштабах, при яких кінцева емісія парникових газів становитиме n т CO₂-екв. А вже зовнішнім проявом товару може виступати певний цінний папір чи інший юридичний документ (сертифікат, ліцензія тощо). Також слід зазначити, що не весь обсяг дозволів на викиди (квоти чи бюджету викидів) може виступати товаром на ринку. Адже, кожен, хто володіє дозволом на викиди (чи то країна, чи то юридична особа) сам споживає його. А на ринку товаром буде лише його надлишок, тобто невикористані дозволи на викиди.

Крім того, дозвіл на викиди парникових газів має одну дуже суттєву відмінність від будь-якого іншого товару. На сьогодні досить точно можна визначити обсяг світових запасів кожного ресурсу чи виробництва товару, але неможливо змінити їх первинний розподіл між країнами (лише вторинний – через купівлю на ринку). Саме через це багато країн отримують значні невинуваті монополіні прибутки лише завдяки чисто геологічним чи іншим природним факторам. Поряд з цим, первинний розподіл обсягів дозволів на викиди встановлюється не природою, а людиною (через норми Кіотського Протоколу), тому, варто зробити це максимально ефективно [2]. На жаль, Кіотський Протокол не враховує цієї особливості, що і є, на нашу думку, його основним недоліком.

Крім усього іншого, механізми Кіотського Протоколу визначили економічні форми, в яких може виступати дозвіл на викиди як товар на ринку. Нижче наведена їх коротка характеристика.

Одиниці встановленої кількості, або AAU (Assigned Amount Unit) – вуглецеві одиниці, кількість яких відповідає квоті країни, встановленої Протоколом. Основною перевагою цієї форми товару є те, що одиниці AAU можуть накопичуватися і переноситися на наступний бюджетний період (переговори про продовження дії Протоколу після 2012 року вже почалися). Найбільшим недоліком одиниць AAU для їх постачальників є ймовірно низька ліквідність цих вуглецевих одиниць. Уряди країн ЄС, Японії і Канади постійно повторюють, що будуть вдаватися до купівлі одиниць AAU лише в якості останнього заходу, оскільки надлишок одиниць AAU (особливо в Росії і Україні) є наслідком стагнації економіки, а не реальних заходів по скороченню викидів. Профіцит одиниць AAU в постсоціалістичних країнах називають „гарячим повітрям”. ЄС домігся запровадження схеми „цільових екологічних інвестицій”, згідно з якою усі кошти від продажу одиниць AAU повинні інвестуватися виключно в заходи по зниженню емісії парникових газів чи збільшенню їх стоку [6, с. 56-59].

Одиниці поглинання (стоку, абсорбції) парникових газів, або RMU (Removal Unit) – вуглецеві одиниці, які засвідчують обсяги додаткового поглинання парникових газів (стоку парникових газів з атмосфери) в секторі „Землекористування, зміни в землекористуванні і лісове господарство”. В результаті реалізації заходів щодо поглинання вуглецю емітується певна кількість одиниць RMU, які згодом конвертуються в одиниці AAU (додаються до квоти).

Одиниці скорочення викидів, або ERU (Emission Reduction Unit) – вуглецеві одиниці, які засвідчують зниження емісії парникових газів або збільшення їх стоків в результаті реалізації проектів спільного впровадження. Одиниці ERU стають повноцінним товаром після проходження сертифікації (верифікації), за якою отримане від реалізації проекту скорочення викидів парникових газів чи зростання їх стоків з атмосфери повинно бути наслідком „додаткових”, а не „звичайних” заходів. Для цього співставляють рівні викидів (стоків) до (базовий рівень) і після реалізації проекту. Варто зазначити, що емісія одиниць ERU після реалізації проекту не впливає на сукупний бюджет викидів країн, що його спільно реалізують. Залежно від типу проекту (зменшення емісії чи збільшення стоків) одиниці ERU конвертуються в одиниці AAU або RMU. Після цього кількість вуглецевих одиниць в бюджеті викидів країни-донора (там, де реалізується проект) зменшується на обсяг одиниць ERU проекту, а бюджет викидів країни-інвестора відповідно збільшується на цю величину.

Одиниці сертифікованого скорочення викидів, або CER (Certified Emission Reduction) – вуглецеві одиниці, які засвідчують зниження емісії парникових газів або збільшення їх стоків в результаті реалізації проектів згідно механізму чистого розвитку. Одиниці, які пройшли сертифікацію (процедура сертифікації аналогічна як для одиниць ERU) додаються до бюджету викидів країни-інвестора.

Основним недоліком одиниць ERU і CER є те, що накопичувати і переносити на наступний період можна лише 2,5% цих вуглецевих одиниць [6, с.12]. Основною їх перевагою є подвійна вигода для країн-донорів: по-перше, безпосередній продаж вуглецевих одиниць на ринку (фактично залучення додаткових іноземних інвестицій), а по-друге, скорочення власних викидів парникових газів і підвищення енергоефективності власної економіки. Країни-інвестори, в свою чергу, можуть відносно дешево виконати свої зобов'язання згідно Кіотського Протоколу, адже для аналогічного скорочення викидів на території високорозвинених країн слід затратити значно більші кошти.

Проаналізуємо світовий ринок квот. Останнім часом можна було почути різні заяви і прогнози щодо майбутньої кон'юнктури на ринку дозволів на викиди. Поки існувала надія на ратифікацію Кіотського Протоколу США усі аналітики передбачали високу ціну (навіть 50-100 дол.) 1 т CO₂-екв. та загальний дефіцит товару на ринку. Коли стало зрозуміло, що в першому періоді дії Протоколу США не буде виступати покупцем вуглецевих одиниць, прогнози щодо обсягів торгівлі і ціни товару значно знизилися. А нині вже стало очевидним, що незважаючи на песимістичні очікування, багато розвинених країн не матимуть серйозних проблем з виконанням кількісних зобов'язань.

Тому варто докладніше розглянути попит та пропозицію на ринку квот. Для цього використаємо дані національних кадастрів викидів парникових газів країн Додатку Б, які щорічно направляються в Секретаріат РКЗК (табл. 2). Як видно з наведених даних, дефіцит квоти в 2006 р. мали такі країни як: Австралія, Австрія, Бельгія, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Нова Зеландія, Португалія, Словенія, Фінляндія, Хорватія, Швейцарія і Японія (рис. 1). Сумарний попит цих країн (а відповідно і ринковий попит) становить – 694,646 млн. т CO₂-екв. Проте, деяким країнам (Бельгія, Нідерланди, Хорватія) при активній внутрішній політиці цілком під силу виконати зобов'язання за Кіотським Протоколом.

Таблиця 2

Аналіз викидів парникових газів країнами Додатку Б [11]

Країна	Квота країни, млн. т CO ₂ -екв	Викиди парникових газів, млн. т CO ₂ -екв.				Відхилення рівня 2006р. від квоти	
		в базовому році	1995 р.	2000 р.	2006 р.	Абсолютне	Відносне %
Австралія	451,737	418,275	444,656	497,611	536,066	84,329	18,67
Австрія	68,705	78,971	80,246	81,290	91,090	22,385	32,58
Бельгія	133,759	144,604	152,265	147,411	136,970	3,211	2,40
Болгарія	122,004	132,613	87,102	67,188	71,343	-50,660	-41,52
Білорусь	120,993	127,361	72,941	69,798	80,996	-39,997	-33,06
Великобританія	679,137	776,157	714,333	672,216	655,787	-23,351	-3,44
Греція	135,996	108,797	113,239	131,939	133,112	-2,884	-2,12
Данія	55,653	70,446	77,464	69,623	63,947	8,294	14,90
Естонія	39,212	42,622	22,473	19,214	18,876	-20,336	-51,86
Ірландія	62,843	55,614	58,923	68,729	69,762	6,919	11,01
Ісландія	4,216	3,833	3,619	4,168	4,234	0,018	0,44
Іспанія	330,225	287,152	317,941	384,246	433,339	103,114	31,23
Італія	485,879	519,656	532,733	554,083	567,922	82,043	16,89
Канада	568,268	604,541	687,017	727,353	720,632	152,363	26,81
Латвія	23,841	25,914	12,223	9,991	11,621	-12,219	-51,25
Литва	45,437	49,388	21,999	19,390	23,222	-22,215	-48,89
Ліхтенштейн	0,212	0,230	0,236	0,255	0,273	0,061	28,80
Люксембург	9,134	12,687	9,775	9,548	13,322	4,187	45,84
Монако	0,099	0,108	0,115	0,117	0,094	-0,005	-5,41
Нідерланди	200,186	212,963	225,070	214,433	207,477	7,291	3,64
Німеччина	971,080	1229,216	1095,002	1023,220	1004,794	33,714	3,47
Нова Зеландія	61,996	61,996	64,681	70,421	77,868	15,872	25,60
Норвегія	50,324	49,825	49,911	53,516	53,512	3,188	6,34
Польща	551,688	586,903	453,170	405,078	400,459	-151,229	-27,41
Португалія	76,356	60,123	71,370	82,517	82,728	6,372	8,34

Росія	3220,328	3220,328	2198,164	2004,555	2190,239	-1030,090	-31,99
Румунія	259,870	282,467	186,968	138,593	156,680	-103,190	-39,71
Словаччина	66,397	72,171	52,656	47,663	48,902	-17,495	-26,35
Словенія	18,551	20,164	18,480	18,698	20,591	2,041	11,00
Угорщина	115,787	123,178	84,384	81,904	78,625	-37,162	-32,10
Україна	925,380	925,380	521,174	395,103	443,183	-482,197	-52,11
Фінляндія	71,138	71,138	71,537	70,016	80,291	9,152	12,87
Франція	567,652	567,652	561,143	560,049	546,527	-21,125	-3,72
Хорватія	29,567	31,124	21,913	25,268	30,834	1,267	4,28
Чехія	180,553	196,253	154,505	149,218	148,204	-32,349	-17,92
Швейцарія	48,535	52,756	51,063	51,731	53,209	4,674	9,63
Швеція	75,256	72,362	73,882	68,434	65,749	-9,507	-12,63
Японія	1195,932	1272,268	1342,201	1345,602	1340,081	144,149	12,05

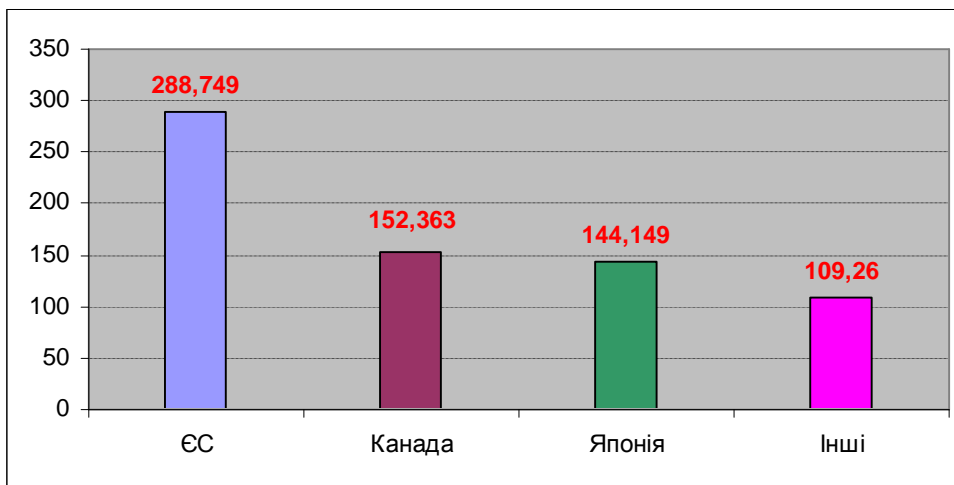


Рис. 1. Попит на дозволи на викиди (2006 р.)

Поряд з цим, потенційними постачальниками дозволів на викиди є: Болгарія, Білорусь, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Росія, Румунія, Словаччина, Угорщина, Україна, Чехія і Швеція (рис. 2). Сумарна пропозиція квот становить – 2056,012 млн. т CO₂-екв. Великобританія, Греція і Франція хоч і мають надлишок квоти, проте їх становище є дуже хитким, тому імовірно вони як і Бельгія, Нідерланди і Хорватія будуть купувати вуглецеві одиниці для хеджування ризиків. Викиди Монако, Ліхтенштейну та Ісландії є настільки малими, що ними цілком можна знехтувати.

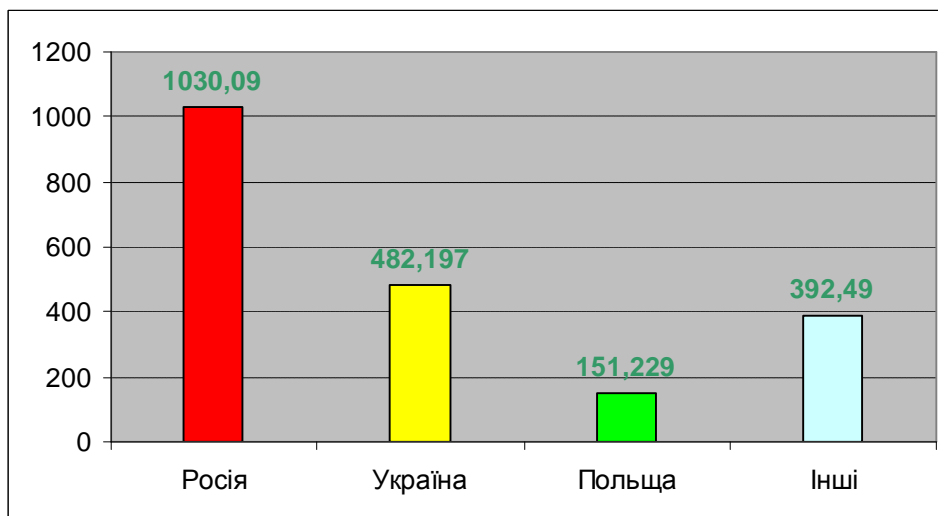


Рис. 2. Пропозиція дозволів на викиди країнами Додатку Б (2006 р.)

Також не слід забувати, що постачальниками вуглецевих одиниць можуть виступати і країни, що розвиваються (в рамках механізму чистого розвитку). На сьогодні немає достовірної інформації про можливі обсяги одиниць CER, які вже емітовані чи будуть емітовані на наступні п'ять років. За різними оцінками їх обсяг становить від 400 до 700 млн. т CO₂-екв. протягом 2008-2012 рр., або приблизно 100-150 млн. т CO₂-екв. щорічно.

На основі даних про обсяги викидів у 1990-2004 рр. методом екстраполяції середньорічних темпів зміни обсягів викидів автором спрогнозовано стан ринку на період 2008-2012 рр. Результати прогнозу відображені в табл. 3.

Таблиця 3

Прогноз середньорічних обсягів емісії парникових газів в 2008-2012 рр.

Країна	Квота країни, млн. т CO ₂ -екв	Обсяг викидів в 2006 р., млн. т. CO ₂ -екв.	Прогнозовані середньорічні (2008-2012) викиди, млн. т. CO ₂ -екв.	Відхилення прогнозованих обсягів викидів від квоти	
				Абсолютне	Відносне, %
Австралія	451,737	536,066	570,508	118,771	26,29
Австрія	68,705	91,090	94,408	25,703	37,41
Бельгія	133,759	136,970	135,127	1,368	1,02
Болгарія	122,004	71,343	73,614	-48,389	-39,66
Білорусь	120,993	80,996	93,067	-27,926	-23,08
Великобританія	679,137	655,787	646,444	-32,693	-4,81
Греція	135,996	133,112	140,019	4,023	2,96
Данія	55,653	63,947	62,420	6,768	12,16
Естонія	39,212	18,876	18,017	-21,196	-54,05
Ірландія	62,843	69,762	73,845	11,001	17,51
Ісландія	4,216	4,234	4,341	0,125	2,96
Іспанія	330,225	433,339	480,612	150,386	45,54
Італія	485,879	567,922	580,691	94,813	19,51
Канада	568,268	720,632	753,074	184,806	32,52
Латвія	23,841	11,621	12,862	-10,979	-46,05
Литва	45,437	23,222	24,718	-20,719	-45,60
Ліхтенштейн	0,212	0,273	0,285	0,073	34,43
Люксембург	9,134	13,322	13,486	4,351	47,64
Монако	0,099	0,094	0,090	-0,009	-9,09
Нідерланди	200,186	207,477	206,128	5,942	2,97
Німеччина	971,080	1004,794	980,925	9,845	1,01
Нова Зеландія	61,996	77,868	82,451	20,455	32,99
Норвегія	50,324	53,512	54,476	4,153	8,25
Польща	551,688	400,459	409,535	-142,154	-25,77
Португалія	76,356	82,728	85,568	9,212	12,06
Росія	3220,328	2190,239	2304,863	-915,465	-28,43
Румунія	259,870	156,680	170,282	-89,588	-34,47
Словаччина	66,397	48,902	49,748	-16,649	-25,07
Словенія	18,551	20,591	21,069	2,519	13,58
Угорщина	115,787	78,625	76,515	-39,272	-33,92
Україна	925,380	443,183	478,620	-446,760	-48,28
Фінляндія	71,138	80,291	82,762	11,624	16,34
Франція	567,652	546,527	541,372	-26,279	-4,63
Хорватія	29,567	30,834	34,824	5,257	17,78
Чехія	180,553	148,204	151,834	-28,719	-15,91
Швейцарія	48,535	53,209	53,323	4,788	9,87
Швеція	75,256	65,749	64,195	-11,061	-14,70
Японія	1195,932	1340,081	1357,606	161,674	13,52

Як бачимо, в усіх країнах, за винятком Бельгії, Великобританії, Данії, Естонії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Угорщини, Франції і Швеції, слід очікувати зростання обсягів емісії парникових газів. Проте,

загалом поділ країн на покупців і постачальників залишиться незмінним: дефіцит квот в потенційних покупців лише зростатиме (звичайно крім вищезазначених держав), а профіцит в постачальників – зменшуватиметься. Унікальною є ситуація Греції, яка з постачальника (станом на 2006 р.) імовірно перетвориться на покупця дозволів на викиди. Очікуваний загальний попит на вуглецеві одиниці зросте на 20,59% і становитиме 837,656 млн. т CO₂-екв. (рис.3), а очікувана пропозиція з боку країн Додатку Б знизиться на 8,77%, тобто до 1877,849 млн. т CO₂-екв. (рис. 4).

Таблиця 4

Фактичні та прогнозовані обсяги попиту і пропозиції товару на ринку

Ринкові сили	Країна (регіон)	Фактичні обсяги викидів станом на 2006 р.		Прогнозовані середньорічні обсяги викидів в 2008-2012 рр.	
		Абсолютні, млн. т. CO ₂ -екв.	Відносні, %	Абсолютні, млн. т. CO ₂ -екв.	Відносні, %
Попит	ЄС	288,749	41,57	342,812	40,93
	Канада	152,363	21,93	184,806	22,06
	Японія	144,149	20,75	161,674	19,30
	Інші	109,26	15,73	148,167	17,69
	Всього	694,646	100,00	837,656	100,00
Пропозиція	Росія	1030,09	50,10	915,465	48,75
	Україна	482,197	23,45	446,76	23,79
	Польща	151,229	7,36	142,154	7,57
	Інші	392,49	19,09	344,751	18,36
	Всього	2056,012	100,00	1877,849	100,00

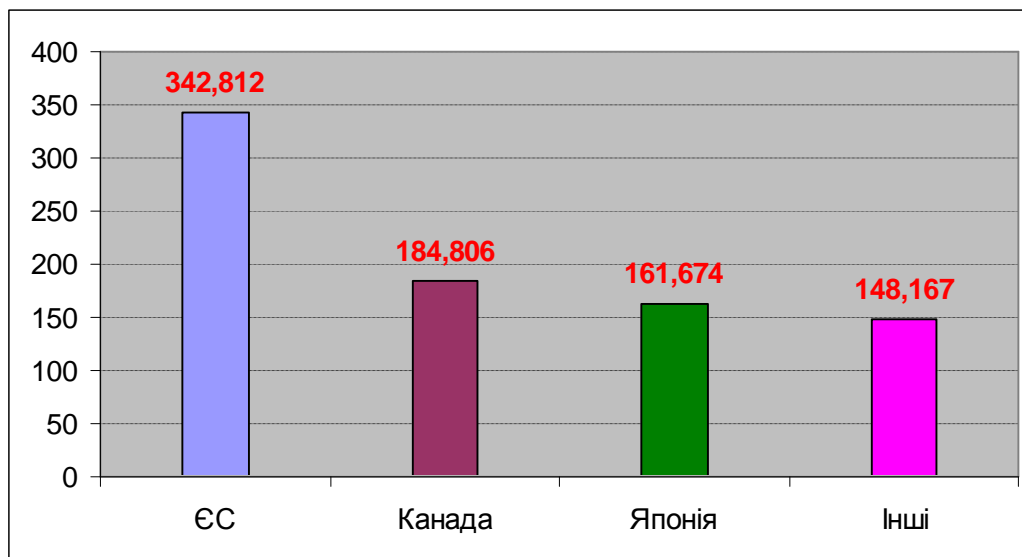


Рис. 3. Прогнозовані щорічні обсяги попиту на дозволи на викиди в 2008-2012 рр.

Протягом 2008-2012 рр. Кіотський Протокол встановив сумарні річні запаси вуглецевих одиниць в країн Додатку Б в обсязі 12023,927 млн. т CO₂-екв. При цьому, їх сумарні викиди парникових газів в 2006 р. становили – 10662,56 млн. т. CO₂-екв. або 88,68% запасу, а порівняно з 1990 р. вони знизилися на 13,98% (табл. 5). Скорочення сумарної емісії парникових газів в 1990-2000 рр. було зумовлено економічним спадом в постсоціалістичних країнах (особливо в Росії і Україні). Проте, вже з 2000 р. сумарні викиди країн Додатку Б щорічно зростали приблизно на 0,48%². Якщо такі темпи росту збережуться то, середньорічні викиди парникових газів в період 2008-2012 рр. (тобто загальне споживання товару) приблизно становитимуть 10871,04³ млн. т. CO₂-екв., або 90,41% суми квот (тобто загальних його запасів в країн Додатку Б).

² Розраховано авторами за тією ж методикою, але на основі даних про сумарні викиди усіх країн Додатку Б

³ Сума прогнозованих обсягів викидів усіх країн Додатку Б становить 10983,725. Різниця пояснюється тим, що цей показник був розрахований на основі динаміки сумарних, а не індивідуальних обсягів викидів.

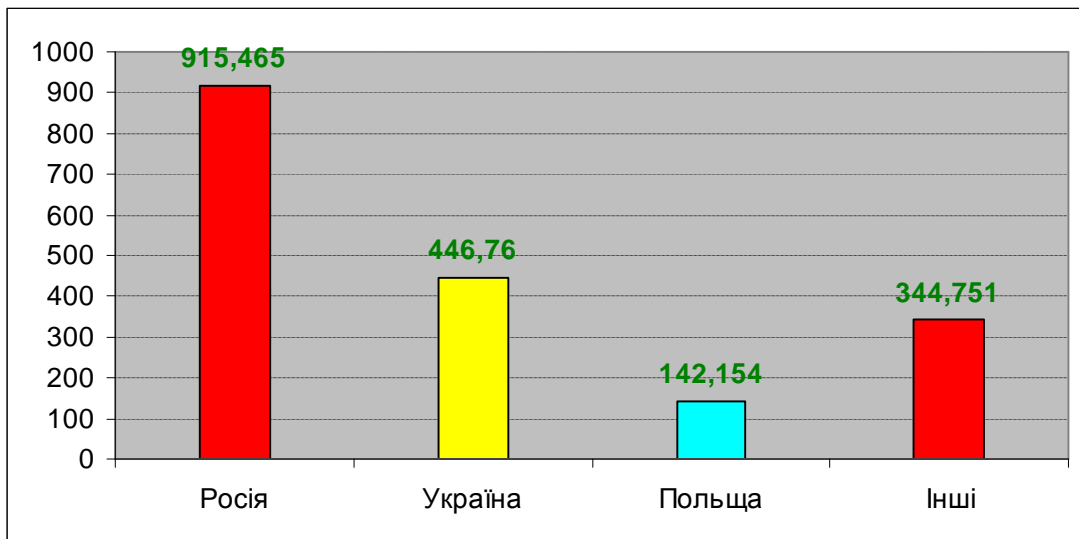


Рис. 4. Прогнозовані щорічні обсяги пропозиції дозволів на викиди країнами Додатку Б в 2008-2012 рр.

Слід зауважити, що більшість країн лише розпочали власні програми по скороченню викидів, а їх результати будуть відчутними саме в наступні 5-7 років, що відповідно позначиться на темпах росту емісії парникових газів. Також не слід забувати про країни, що розвиваються, які можуть скласти реальну конкуренцію іншим постачальникам вуглецевих одиниць.

Таблиця 5

Сумарні викиди парникових газів в країнах Додатку Б⁴

Рік	Викиди, млн. т. CO ₂ -екв.	Відношення обсягу викидів в даному році, %		
		до попереднього	до суми квот	до 1990 р.
1990	12395,19	-	103,09	100,00
1991	12023,99	97,01	100,00	97,01
1992	11372,04	94,58	94,58	91,75
1993	11029,48	96,99	91,73	88,98
1994	10753,43	97,50	89,43	86,75
1995	10706,58	99,56	89,04	86,38
1996	10742,05	100,33	89,34	86,66
1997	10551,74	98,23	87,76	85,13
1998	10373,50	98,31	86,27	83,69
1999	10307,72	99,37	85,73	83,16
2000	10340,19	100,32	86,00	83,42
2001	10436,59	100,93	86,80	84,20
2002	10448,91	100,12	86,90	84,30
2003	10666,86	102,09	88,71	86,06
2004	10728,20	100,58	89,22	86,55
2005	10618,83	98,98	88,31	85,67
2006	10662,56	100,41	88,68	86,02

⁴ Розраховані авторами на основі [11]

Виходячи з цього стає очевидним, що ціна 1 т. CO₂-екв. навряд чи суттєво зросте. На сьогодні вона коливається в межах 8-30 дол./т. CO₂-екв. Крім того, дуже ймовірним є сценарій, за якого на ринку рівновага між попитом і пропозицією не встановиться, принаймні в перші 3-4 роки. Це пов'язано

з тим, що основні покупці (країни ЄС, Японія і Канада) пріоритетним товаром вважають одиниці CER і ERU. Поряд з цим, реалізація проектів в рамках гнучких механізмів і здійснення реальних трансакцій з емітованими ними вуглецевими одиницями потребує певного часового лагу (з моменту виникнення ідеї проекту і до сертифікації отриманих вуглецевих одиниць всередньому проходить 4-6 років). Тому попит і пропозиція матимуть дискретний, стрибкоподібний характер.

Крім того, пріоритетний характер одиниць CER і ERU визначатиме динаміку ціни на ринку дозволів на викиди. На традиційних ринках при такому співвідношенні між попитом і пропозицією ціна повинна бути близькою до нуля, що для даного ринку не властиве. Це пояснюється наявністю різних економічних форм товару (дозволу на викиди). Кожна форма товару в однаковій мірі може задовольняти потреби споживачів, але має різну „собівартість”. По-суті, „собівартість” одиниць AAU, які кількісно переважають на ринку над іншими формами товару, рівна нулю. При цьому, вартість одиниць CER і ERU визначається вартістю проектів щодо скорочення викидів і суттєво коливається залежно від галузі і країни реалізації. Тому, основним чинником, який визначатиме ціну 1 т. CO₂-екв. є кількість і вартість проектів по скороченню викидів в рамках гнучких механізмів Кіотського Протоколу. В майбутньому цей чинник постійно підніматиме ціну 1 т. CO₂-екв., проте поки що суттєвий надлишок одиниць AAU нівелює його дію.

І нарешті, кожна країна Додатку Б повинна резервувати на період дії зобов'язань в своєму національному реєстрі річний обсяг вуглецевих одиниць, який не може бути меншим від 90% квоти або 100% обсягу викидів згідно останнього поданого кадастру [11]. Тобто, поки не відомо чи зможе країна виконати зобов'язання, вона може продати лише 10% квоти, або обсяг вуглецевих одиниць, який становить різницю між квотою та результатами останньої інвентаризації викидів. Тому з вищесказаного логічно припустити, що в 2011-2012 рр. торгівля на ринку квот суттєво поживається. На той час вже стане зрозуміло хто і скільки вуглецевих одиниць може продати чи бажає купити.

Міжнародний ринок дозволів на викиди парникових газів ще не набув свого завершеного вигляду, він поки що перебуває на стадії встановлення і розвитку. Досі не врегульовані усі важливі нормативні та інституційні питання, не створена належна інфраструктура. Трансакції на даному ринку в силу його специфіки мають чітке політичне забарвлення та не завжди відповідають критеріям раціональності і оптимальності. Проте, завдяки наявності ефективних ринкових механізмів країни отримали могутній економічний стимул до скорочення обсягів викидів парникових газів. Це також забезпечує гнучкість їх внутрішньої політики, що має велике значення у прийнятті ефективних рішень щодо шляхів вирішення проблеми глобального потепління.

Література

1. Ануфриев В. П. *Энерго-ресурсосбережение и Киотский Протокол: Возможности для регионов. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. – 286 с.*
2. Березюк Р. М., Кітура А. Я. *Фінансово-економічні важелі відвернення негативних екстерналій у контексті поглиблення світової екологічної кризи // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – С. 174–181.*
3. Бобылев С. Н. *Экономика природопользования. – М.: ТЭИС, 2004. – 359 с.*
4. Бобылев С. Н., Грицевич И. Г. *Глобальное изменение климата и экономическое развитие: Учебное пособие. – М.: ЮНЕП, WWF (Россия. – 2005. – 64 с.*
5. *Всесвітній банк: на ринку викидів очікується криза // Доступний з <www.financialexpress.com>.*
6. *Глобальні зміни клімату: економіко-правові механізми імплементації Кіотського протоколу в Україні // За ред. В.Я.Шевчука. – К.: Геопринт, 2005. – 147 с.*
7. *Кіотський протокол до Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату // Доступний з <<http://www.unfccc.int>>.*
8. *Климатические изменения: взгляд из России // Под ред. В.И. Данилова-Данильяна. – М.: ТЭИС, 2003. – 416.*
9. *Парниковые газы – глобальный экологический ресурс: Справочное пособие // Под ред. А.О. Кокорина. – М.: WWF, 2004. – 136 с.*
10. *Сафонов Г. В. Перспективы участия России в международной торговле квотами на выбросы в атмосферу парниковых газов // Экономический журнал ВШЭ. – 2000. – № 3.*
11. *Секретариат Рамковой Конвенции ООН про зміну клімату // Доступний з <<http://www.unfccc.int>>.*
12. *Юлкин М. А. Рынок парниковых выбросов // Мировая энергетика. – 2005. – № 4. – С. 97–99.*

Наталія КРАМОПЕНКО

ПРОВОІ СПЕКТИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В КОНТЕКСТІ СВИТОВОГО ДОСВІДУ

Розглянуто феномен електронного правочину та деякі аспекти електронної комерції, котрі мають бути законодавчо врегульовані в кожній окремій країні на єдиній правовій базі з урахуванням рекомендацій міжнародних організацій.

Бурхливий розвиток електронної комерції висуває перед державними органами країн та комп'ютерною індустрією ряд важливих завдань. Електронна торгівля дедалі глибше проникає в життя суспільства, набуваючи при цьому нових форм і рис. Інформаційні технології набули пріоритетного значення для урядів, ділових кіл та правових органів. Розробляються і продовжують розроблятися численні рекомендації в адміністративній, правовій, економічній та технічній сферах. Бурхливе зростання електронної комерції привернуло увагу державних служб країн усього світу, які розпочали розробку юридичних основ онлайн-бізнесу.

Проблематику визначення та формулювання поняття електронного правочину досліджували в своїх наукових доробках такі фахівці, як Чучковська А.В., Наумов В., Кіліан В., Подрецький П. та ін.

Чучковська А.В., зокрема, відзначає, що електронна комерція є комплексним, системним правовим поняттям, яке включає три групи правовідносин: правовідносини, пов'язані із вчиненням правочинів через мережі електрозв'язку у сфері господарювання; правовідносини, пов'язані із використанням електронних документів; правовідносини, пов'язані із використанням електронного підпису. Ці правовідносини перебувають у тісній взаємодії: в основі електронної комерції лежить електронний документ, який набирає юридичної сили документа завдяки застосуванню електронного підпису. Вчинення господарських договорів через мережі електрозв'язку складається з процесів формування, обробки, зберігання, відправлення, одержання, перевірки та використання електронних документів [1].

Блажівська Н. зазначає, що легальне визначення поняття „електронний правочин” відсутнє як у вітчизняному, так і в міжнародному законодавстві, не зважаючи на те, що в праві ЄС та інших країн Європи і світу різні правові акти частково регулюють процеси електронних правочинів, охоплюючи такі процеси, як електронна торгівля, захист споживача у правочинах, вчинених на відстані, електронний підпис, надання послуг в електронній формі, електронна готівка тощо [2].

Кіліан В. вказує на те, що електронний правочин є угодою між фізичними та юридичними особами, які контактують між собою за допомогою технічних засобів (через цифрові комунікаційні мережі) з метою здійснення трансакцій стосовно нематеріальних благ або створення електронним способом підстав для надання матеріальних благ [6].

Подрецький П. вважає, що під правочинами, вчиненими в Інтернеті, можна розуміти усі правовідносини, істотним елементом яких є використання Інтернет-сторінок, як засобу комунікацій та висловлення волевиявлення з метою вчинення правочину [7].

Метою даної статті є спроба узагальнити існуючі підходи до з'ясування поняття електронного правочину та визначити основні аспекти законодавчої бази для регулювання процесів електронної комерції.

Перший закон у світі, який врегулював вчинення правочинів через мережі електрозв'язку, зокрема використання з цією метою електронних підписів, прийняли у США у 1995 р. Враховуючи комплексність та новизну відносин, що виникають при вчиненні правочинів через мережі електрозв'язку, у 1996р. Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) був прийнятий Типовий закон „Про електронну комерцію”, після чого аналогічні нормативні акти були прийняті у ряді держав світу: Сінгапурі (1998), Великобританії (1999), Австралії (1999), Гонконзі (2000), Ірландії (2000), Філіпінах (2000), США (2000) тощо [1]. В Україні спроба прийняття закону „Про електронну комерцію” відбулась в 2006 році, однак через суттєві недоліки його було відхилено та відправлено на переробку.

Корпорація Microsoft підтримує зусилля, спрямовані на створення працездатної, адекватної правової бази для електронного бізнесу, однак при цьому вона вважає, що державним організаціям слід уникати надмірного регулювання в галузях, котрі достатньо регулюються силами ринку та комп'ютерною галуззю. Вона вважає, що обґрунтована правова база має збільшити темпи зростання електронних продажів, оскільки надасть сторонам можливість здійснення покупок-продажів продуктів і послуг в Інтернет та підвищити їх надійність. Створення відповідної правової бази є особливо важливим для ІТ-індустрії, оскільки вона надаватиме програмне, апаратне забезпечення та послуги, що дозволять усім іншим виступати на електронному ринку.

Електронна комерція висуває перед законодавствами країн та ІТ-індустрією ряд важливих нормативних питань. В цілому Microsoft закликає законодавців ставитись до неї так само, як і до інших видів торгівлі. У тих випадках, коли потрібні нові закони, Microsoft дотримується ринкових рішень, котрі є гнучкішими, більш інтернаціональними та технологічно нейтральними. Корпорація сформулювала основні питання в сфері електронної комерції, котрі, на її думку, мають бути врегульовані [5].

Розглянемо розвиток української законодавчої бази у розрізі перерахованих Microsoft аспектів.

1. Право та юрисдикція – визнання пунктів «про вибір права» в електронних договорах та застосування правил «країни походження» для електронного ринку у тих випадках, коли в контракті не оговорений судовий орган. Українське законодавство визначає, що торгувати в Інтернет можна лише з тими іноземцями, котрі відкрили своє постійне представництво в Україні, інакше — не уникнути проблем з податковими органами. До основних вітчизняних нормативно-правових актів, що регулюють правовідносини у сфері електронної торговельної діяльності в Україні можна віднести – Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закони України «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Постанову КМУ від 29-го березня 2006 року №377 «Деякі питання здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів», проект Закону України «Про електронну торгівлю», котрий визначає поняття «електронна торгівля», як «укладання шляхом обміну електронними документами будь-яких цивільно-правових угод, а також придбання і здійснення з використанням електронних засобів інших прав і обов'язків у сфері підприємницької діяльності». В той же час у висновку головного наукового-експертного управління Апарату Верховної Ради України до зазначеного законопроекту пропонується визначення «електронної торгівлі», як «торгівельної діяльності, при проведенні якої укладання договорів купівлі-продажу, обміну, поставки та інших, за якими відбувається оплачений перехід права власності до покупця, проводиться шляхом обміну відповідними електронними документами».

2. Електронний підпис - визнання широкого спектру технологій електронного підпису, що зробить можливим існування ряду рішень, різноманітних по складності та по ціні. Закони про юридичну силу електронних підписів мають забезпечувати їх широке правове визнання незалежно від технологічної основи. В Україні Закони «Про електронний цифровий підпис» та «Про електронні документи та електронний документообіг» були прийняті 22 травня 2003 року. Електронний підпис - частина електронного документа, тобто файл, отриманий в результаті криптографічного перетворення (шифрування) документа. Електронний цифровий підпис гарантує, по-перше, незмінність документа в процесі руху від відправника до одержувача (якщо цифровий документ було пошкоджено або викривлено, це з'ясується під час його перевірки відкритим ключем). По-друге - однозначну ідентифікацію відправника. Якщо звичайний підпис може засвідчити, скажімо, паспортний стіл, то електронний - спеціальні центри, які видають сертифікати ключів ЕЦП.

Наявність вище згаданих нормативних актів створює необхідне підґрунття для розвитку всіх можливих видів дистанційного обслуговування, однак ці проекти все ще лишаються надто сирими і явно потребують подальшого доопрацювання [3].

3. Захист споживачів – визнання того, що покупці, котрі купують товари і послуги в Інтернет, повинні користуватись захистом в тій же мірі, що і покупці в інших видах комерції. Закони про захист прав споживачів повинні в першу чергу спиратись на ринкові рішення, а там, де необхідним є регулювання, дотримуватись поступових, гнучких правил, розроблених в результаті міжнародного консенсусу. Правовідносини у сфері електронної комерції з приводу цього питання в Україні регулюються Законом України «Про захист прав споживачів», котрий в останній редакції від 1 грудня 2005 року було доповнено статтею 13 щодо прав споживачів у разі укладення договору на відстані. Так, будь-яка купівля фізичною особою товару чи послуги в Інтернет для особистих потреб пов'язана з укладенням договору купівлі-продажу. Новий закон «Про захист прав споживачів» формально

розширив права покупців, але відсутність практичних механізмів їх реалізації створило сприятливі умови для нечесних торгівців і виробників.

4. Онлайн реклама – дотримання принципу добросовісної рекламної підтримки процесів купівлі-продажу та боротьба із хибною та шахрайською рекламою або, так званим, спамом в Інтернет. Прийняття урядами узгоджених заходів на міжнародному рівні по протидії найбільш відвертим вчинкам. На жаль в Україні не існує відповідної законодавчої бази для боротьби проти нав'язування недоброякісної онлайн реклами споживачам.

5. Відповідальність Інтернет–провайдерів – збалансовані положення про відповідальність Інтернет-провайдерів (ISP) на зразок тих, що є в директиві Європейського союзу з електронної комерції (European Union's E-Commerce Directive) [8] та Законі США про авторські права в рамках світового тисячоліття (U.S. Digital Millennium Copyright Act) [9].

Реально дії інформаційних провайдерів з надання послуг мають наступні особливості: провайдер не виступає ініціатором інформаційних відносин; не обирає зміст інформації, що передається, та її отримувача; не впливає на зміст інформації і зберігає її лише в часових рамках, що визначені відповідними технічними стандартами і протоколами. Відповідальність провайдерів базується на тому, що вони мають організаційно-технічну можливість в будь-який проміжок часу впливати на інформаційні суспільні відносини своїх користувачів. Форма такого впливу може бути доволі різноманітною: від блокування інформаційного обміну до інформування третіх осіб про зміст такого обміну. Існує три альтернативні підходи до визначення відповідальності провайдера:

- провайдер несе відповідальність за всі дії користувачів, незалежно від наявності у нього, як в суб'єкта права, інформації щодо цих дій;
- провайдер не несе відповідальності за дії користувачів, якщо дотримується визначених умов, пов'язаних з характером надання послуг і взаємодією з суб'єктами інформаційного обміну та особами, чий права порушуються внаслідок дій користувачів;
- провайдер не відповідає за дії користувачів.

В зв'язку із вищезазначеним необхідне законодавче вирішення проблеми відповідальності інформаційних провайдерів. Сьогодні норми, що пропонують експерти, стосуються лише обміну інформаційними повідомленнями і відповідно не включають всіх видів інформаційних послуг. Інформаційний провайдер не несе відповідальності за:

- незаконну діяльність осіб, що користуються його послугами, у випадку відсутності інформації про вказані дії чи можливості своєчасного і достовірного виявлення чи кваліфікації вказаних дій;
- осіб, що використовуючи його послуги порушили звичай ділового обігу у сфері використання мережі Інтернет, якщо інше не передбачено законом чи договором.

Інформаційний провайдер несе відповідальність за:

- модифікацію і затримку передачі інформації, якщо інше не передбачено законом чи договором;
- неповне чи недостовірне ознайомлення користувачів Інтернет про умови використання і суттєві особливості функціонування його інформаційних ресурсів.

6. Оподаткування. Не можна заперечувати, що продаж товарів (послуг) через Інтернет за своєю суттю нічим не відрізняється від звичайної торгівлі, а тому має оподатковуватися. Однак, проконтролювати всі транзакції, що здійснюються в Інтернет, досить складно. Інститут постійного представництва, який дозволяє державам на досить справедливих підставах розподіляти між собою податки, що сплачуються звичайними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, не такий дієвий щодо врегулювання оподаткування інтернет-транзакцій. В США і ЄС були вироблені певні підходи щодо оподаткування електронної комерції, основна ідея яких полягає в тому, щоб максимально спростити процедуру сплати податків. Наприклад, поставку електронного продукту прирівняно до поставки послуги, а замість реєстрації постійного представництва компанії є обов'язок реєстрації нерезидентів як платників ПДВ. Процедура реєстрації платників ПДВ у ЄС і процедура реєстрації постійного представництва в Україні — речі неспівставні, як за витратами, так і за процедурою, звісно, на користь ЄС.

7. Конфіденційність – самоврегульовані кодекси поведінки, а також технологічні засоби, котрі використовуються в якості першої межі захисту, для надання користувачам повних можливостей управління змістом власної інформації, тобто розділяючи дані для загального доступу та дані виключно приватного характеру.

8. Технології шифрування – підтримка вільного поширення криптографічних продуктів для підвищення безпеки електронної комерції.

9. Злочинність в Інтернет – суворе забезпечення виконання законів в цілях боротьби із злочинністю в Інтернет, особливо з програмним піратством, підробкою документів та аналогічним обманом споживачів. Підтримка технологічних рішень, що висувуються комп'ютерною індустрією дає невелику надію критично захистити важливу інфраструктуру і поставити заслон хакерству та атакам вірусів. В Україні існує значна кількість правових проблем, характерних для сучасних інформаційних технологій та для Інтернет як комп'ютерної мережі. Ці проблеми пов'язані з несанкціонованим доступом до інформації, порушенням її цілісності та конфіденційності, комп'ютерним піратством та комп'ютерними вірусами, крадіжками інтелектуальної власності, проникненням до банківських систем з метою крадіжки грошей, маніпуляціями з номерами кредитних карток тощо. Міністерством внутрішніх справ України вжито ряд організаційних та практичних заходів з метою забезпечення ефективної протидії злочинності у сфері високих технологій, а саме:

- законодавче забезпечення боротьби з комп'ютерними злочинами, створення необхідної нормативно-правової бази для протидії цим злочинам. Верховною Радою України було прийнято Закони України “Про внесення змін до Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів України” (щодо відповідальності за комп'ютерні злочини), “Про ратифікацію Конвенції про кіберзлочинність”. 18 січня 2005 року набрала чинності нова редакція Розділу XVI Кримінального кодексу України “Злочини у сфері використання комп'ютерів, автоматизованих систем, комп'ютерних мереж та мереж електрозв'язку”;

- попередження та викриття правопорушень у сфері комп'ютерних технологій, супроводження їх розслідування. У структурі злочинів, викритих у цій сфері в Україні, 26% складають злочини у сфері комп'ютерних та інтернет-технологій, 16% - у сфері функціонування електронних платежів або платіжних карток; 11% - у сфері телекомунікації. Решта - пов'язані з використанням комп'ютерних технологій при вчиненні традиційних злочинів [4];

- напрацювання методик документування і викриття злочинів цієї категорії, проведення семінарів і тренінгів для працівників підрозділів;

- налагодження ефективної взаємодії з міжбанківськими інституціями, телекомунікаційними компаніями, зацікавленими центральними державними органами та правоохоронними органами інших країн з метою документування злочинних груп з міжнародними зв'язками.

10. Міжнародна торгівля – скасування торгових обмежень при міжнародних операціях, що здійснюються в рамках електронної комерції. Країни учасниці Світової організації торгівлі (СОТ) мають ввести в дію в усіх самостійних регіонах принципи міжнародної торгівлі, придатні для електронної комерції. Необхідним є також певна модифікація Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС) та Угоди з торгових аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС) в цілях запровадження більш жорсткіших зобов'язань країн-учасниць СОТ щодо створення бар'єрів в електронній торгівлі.

Дослідження специфіки електронної комерції та проблем її правового регулювання в Україні почали проводитися тільки в останні декілька ро-ків. Розвиток правового регулювання електронної комерції в Україні супроводжувався розробкою та прийняттям Закону України “Про інформ-ацію”, Національної програми інформатизації, Закону України “Про захист інформації в авто-матизованих системах”, Указу Президента України “Про заходи по розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та за-безпеченню широкого доступу до цієї мережі в Україні”.

Проаналізувавши вище наведену інформацію можна зробити висновок, що поняття електронного правочину є проблематичним для вітчизняних та іноземних дослідників саме тому, що включає в себе досить багато аспектів електронного бізнесу і електронної комерції зокрема. Без сумніву в епоху високих технологій правове регулювання електронними бізнес-процесами повинно мати місце, більше того, воно має крокувати в ногу із технологічним розвитком, чого, на жаль, не відбувається. Звісно, у розвинутих країнах ситуація щодо відповідності потреб інформаційного розвитку законодавчим ініціативам є дещо кращою ніж у країн, котрі тільки входять в еру глобальної електронізації та інформатизації, але і перші, і другі мають певні проблеми із узгодженням правових норм, адже електронна комерція, перш за все, носить міжнародний характер. Зокрема, Україна намагається, спираючись на рекомендації ЮНСІТРАЛ та розвинутих країн світу, формувати свою нормативну базу регулювання електронної комерції.

Таким чином, необхідним є прийняття комплексного закону про електронну комерцію, який регулював би укладення угод через Інтернет та забезпечення їх дотримання, захист інформації та охорону прав споживачів, визначав би відповідальність провайдерів, боровся б з недоброякісною рекламою в мережі та електронним піратством.

Література

1. Чучковська А. В. Правове регулювання електронної комерції в Україні. Навч. Посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 р. – 224 с.
2. Блажівська. Н. Електронний право чин // Юридичний журнал. – 2007. – № 1. – <http://www.justinian.com.ua>.
3. Птіцин Д. Цифровий підпис у законі // Галицькі контракти. – 2008. – № 23 - <http://www.kontrakty.com.ua/ukr/gc/nomer/2003/23/11.html>
4. Скалозуб Л. Комп'ютерна злочинність: стан та шляхи подолання / Бюлетень №1(7) - <http://eai.org.ua/ua/digest/issue7/1148/>
5. Информационный документ корпорации Microsoft "Electronic Commerce". Электронная коммерция. - <http://www.microsoft.com/Rus/Government/newsletters/issue6/01.msp>
6. Kilian W., Umowy electroniczne, [w:] Prawne i ekonomiczne aspekty komunikacji elektronicznej, Warszawa 2003, red. J.Golaczynski
7. Podrecki P. (red.) Prawo Internetu, Warszawa, 2004
8. Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market (Directive on electronic commerce) - http://europa.eu.int/ISPO/ecommerce/legal/documents/2000_31ec/2000_31ec_en.pdf
9. Digital Millennium Copyright Act – October 28, 1998 - <http://www.iatp.unibel.by/USAInfo/laws/majorlaw/digimil.htm>.

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БРЕНДУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Розглянуто чинники та критерії застосування стратегій адаптації чи глобалізації брендів у сучасних умовах міжнародного бізнес-середовища.

Сьогодні низка дослідників, аналізуючи тенденції розвитку світових ринків та вплив на цей процес інструментів міжнародного маркетингу, приходять до висновку про те, що хоча поділ ринків на сектори посилюється, конкретні сектори локальних ринків мають значні спільні риси, не дивлячись на існуючі мовні і культурні відмінності. Як показує досвід транснаціональних корпорацій, глобальний маркетинг, незалежний від державних кордонів, є актуальним, оскільки знижує ризики при виведенні продукції на нові ринки і може бути значно ефективнішим у міжнародному масштабі. Саме тому думка про створення глобальних брендів, здатних розповсюджуватися по всьому світу з одними назвами, упаковкою, комплексом маркетингових комунікацій, є настільки актуальною.

Сьогодні можна виділити наступні функціональні ареали бренду:

- економічний – дозволяє підтримувати запланований обсяг продаж на конкретному ринку та реалізувати довготермінову програму зі створення і закріплення в свідомості споживачів образу товару (послуги) або товарного сімейства (сімейства послуг);
- маркетинговий – надає можливість забезпечити збільшення прибутковості в результаті асортименту товарів (послуг) і знань про їх загальні унікальні якості, які впроваджуються за допомогою колективного образу;
- соціально-культурний – забезпечує можливість відобразити в рекламних матеріалах і компаніях культуру галузі, регіону, місця, де виготовлений товар (надається послуга), врахувати запити споживачів, для яких він призначений і особливості території, де він продається;
- інформаційний – дозволяє використовувати важливі для звернення до рекламної аудиторії чинники - історичне коріння, реалії сьогоdnішнього дня і прогнози на перспективу.

Концептуальні підходи до брендингу змінювалися разом з еволюцією теоретичних підходів та практичних інструментів маркетингу. Бренд трансформувався від ролі звичайного ідентифікатора послуги або товару; сьогодні брендинг включає в себе додаткові компоненти, що не входять до арсеналу маркетингу. Як високоефективна технологія завоювання та утримання споживача брендинг – це діяльність зі створення довгострокової лояльності до товару, заснована на комплексній посиленій дії на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів і заходів просування, а також інших елементів рекламної діяльності, об'єднаних визначеною ідеєю та характерним уніфікованим оформленням, що виділяють товар серед конкурентів і створюють його образ. Тому ми можемо стверджувати, що брендинг – це провідна сучасна маркетингова технологія. Однак досі не розроблено чіткого та усталеного теоретичного визначення критеріїв її стандартизації – адаптації відповідно до реалій просування брендів на світові ринки в сучасних умовах.

У компаній, які хочуть здійснити інтернаціоналізацію та шукають відповідну стратегію брендингу для виходу на міжнародний рівень, існує декілька можливостей.

1. Стратегія міжнародного бренду. Компанії, які діють на міжнародних ринках, не здійснюють широкої адаптації своїх ринкових пропозицій, брендів і маркетингових заходів до різних місцевих умов, використовують стратегію міжнародного бренду. Така стратегія підходить компаніям, чий бренд та товари є дійсно унікальними і не зустрічають якої-небудь серйозної конкуренції на іноземних ринках, як це відбувається у разі Microsoft. Ці компанії володіють цінними компетенціями, які складно імітувати. Таким чином, інтернаціоналізація в даному випадку не має відношення до цінового тиску й економії від ефекту масштабу – головними рушійними силами стратегії глобального бренду.

2. Стратегія глобального бренду. Ця стратегія характеризується сильною орієнтацією на підвищення прибутковості за рахунок зниження витрат на основі стандартизації, ефекту кривої зростання загальної

продуктивності та локальної економії. Компанії, які використовують глобальну стратегію, не адаптують свою концепцію брендингу до можливих національних відмінностей і використовують одне і те ж ім'я бренду, логотип і слоган у всьому світі, як робила на початку своєї діяльності компанія Intel. Ринкова пропозиція, позиціонування бренду та комунікації також ідентичні на всіх ринках. Стандартизоване функціонування бренду призводить до значного ефекту масштабу в тому аспекті, що стосується інвестицій у бренд. Більшість промислових компаній відповідають вимогам, пов'язаним із стратегією глобального бренду, і тому часто використовує її на практиці.

3. Стратегія транснаціонального бренду. Компанії, що використовують цю стратегію, розробляють індивідуальні концепції брендингу для всіх іноземних ринків, на яких працюють. Не тільки бренд, але і ринкова пропозиція, і маркетингові заходи спеціально адаптуються до місцевих умов. Проте корпоративна концепція бренду залишається видимою і діє як основа, що направляє місцеву адаптацію в межах своїх меж. При цьому компанія може позиціонувати свій бренд по-різному і використовувати адаптовані цінові і товарні політики. Прикладом транснаціональної рекламної кампанії може служити стандартизована реклама за участю місцевих відомих людей. Транснаціональна стратегія призначена для того, щоб найкращим чином задовольняти національні потреби. Негативними моментами в даному випадку є високі капіталовкладення, необхідні для відповідності названим вимогам, а також відсутність переваг стандартизації.

4. Стратегія багатонаціонального бренду. Дана стратегія характеризується всебічною і повною адаптацією брендів, ринкових пропозицій і маркетингових заходів. Вона націлена на різні внутрішні ринки – нації або регіони. Компаніям іноді доводиться використовувати стратегію багатонаціонального бренду під впливом регулювання ринку і зовнішніх обставин. На певних ринках здійснення повної адаптації до місцевих умов неминуче. Наприклад, в деяких країнах юридичні послуги можна просувати за допомогою інструментів комунікації, тоді як в інших це заборонено. Застосування стратегії багатонаціонального бренду найдоцільніше в тих випадках, коли компанія стикається з високим тиском, прагнучи відповідати місцевим вимогам.

Для визначення особливостей управління глобальними брендами в сучасному бізнес-середовищі необхідно більш чітко розмежувати поняття «глобальний бренд», «міжнародний бренд» та «локальний бренд». Так, локальні бренди – це бренди, які існують лише в одній країні або на дуже обмеженій географічній території. Вони можуть належати локальній, міжнародній або глобальній компанії [7]. Міжнародні бренди – це бренди, які мають маркетингову стратегію або маркетинговий мікс, який повністю або частково пристосований до локальних ринків [5]. Глобальні бренди – це бренди, які використовують однакове позиціонування, ім'я бренду, продукт та дистрибуційну стратегію на всіх цільових ринках [6]. В статті «Глобалізація ринків» Т.Левітт висловив думку, що технологія створила світ, в якому переваги споживачів уніфікуються, а успішний бізнес цілком може просувати стандартизовані продукти по всьому світу. Головною ідеєю було те, що глобалізація веде до знищення відмінностей у національних смаках.

З початком світової лібералізації ринків американські й європейські компанії активізували експансію на глобальний ринок. Лише деякі з них, такі як Coca-Cola і McDonald's, адаптували домашній бренд або продукт до місцевих умов іноді змінюючи розмір упаковки або вносячи зміни у формулу продукту для того, щоб вони були привабливішими для місцевих споживачів. Друга стратегія, яку використовують транснаціональні компанії, такі як Nestle і Unilever, передбачає купівлю місцевих брендів.

Сьогодні транснаціональні компанії, які підійшли до глобалізації через купівлю місцевих брендів, часто виявляються переобтяжені великими, незбалансованими портфелями. І оскільки транснаціональні корпорації намагаються позбавитися від зайвої ваги, виникає ризик зникнення місцевих брендів. Інший підхід до збереження місцевих брендів використовує німецька компанія Henkel. Її стратегія – фокусуватися на місцевих сталих брендах, які можна підтримувати сучасними і інтегрованими методами виробництва, – підхід, який сильно контрастує з методами глобальних компаній. Як Unilever і Nestle, Henkel вийшла на глобальний ринок, набуваючи національних компаній, додаючи фабрики і місцеві бренди до своїх активів. Але навіть після того, як Henkel зрозуміла, що брендів у неї опинилося більше, ніж їй потрібно, вона відмовилася від стандартизації будь-яких брендів, що мають сильну місцеву ідентичність. На противагу стратегіям, що ґрунтуються на економії виробничих витрат за рахунок скорочення кількості найменувань продуктів, концентрації маркетингової підтримки і просування через рітейлерів тільки найсильніших брендів, в Henkel було вирішено зберегти портфель і національних, і міжнародних брендів.

Серед теоретиків бренд-менеджменту висловлювались припущення, що придбання та подальше знищення місцевих брендів може, навпаки, призвести до фрагментації попиту, а не до його глобалізації,

тобто існуючі тенденції в оптимізації портфелів брендів призведуть до поляризації, при якій невеликі групи людей отримуватимуть саме те, чого хочуть, а більшість споживачів будуть вимушені купувати все більше і більше стандартних продуктів. З іншого боку, окремі місцеві бренди також ведуть жорстку конкурентну боротьбу з поглиблення процесу глобалізації на національних ринках, зменшується кількість брендів, що стали іконами. Бренди-ікони – це не обов'язково ті, що володіють явними відмінностями, хорошим супутнім обслуговуванням або інноваційними технологіями, це швидше ті, що глибоко поєднуються з культурою, більшість цих брендів належать до категорій, що визначають стиль життя, – їжа, одяг, алкоголь або автомобілі.

Теоретично в умовах глобалізації найвищі результати досягаються компаніями при максимальній стандартизації маркетингового комплексу, коли у всіх країнах продається один варіант товару, однакова реклама, стандартна упаковка тощо. Стандартизація глобального маркетингу передбачає ряд істотних переваг: ефект масштабу у виробництві і розподілі товарів; відносно низькі витрати на маркетингову діяльність; реалізація стандартної програми набагато дешевше ніж розробка окремого маркетингового комплексу для кожної країни; забезпечення сильних позицій і широке покриття ринку; цілісність іміджу бренду; швидке і ефективно розповсюдження передового досвіду; одноманітність методів маркетингу. Тобто, чим менше програма маркетингу залежить від особливостей окремих країн, тим краще використовуються переваги [2, с. 615-616].

Сьогодні не можна заперечувати існування певних чинників, які об'єднують країни і культури на глобальному рівні, однак на практиці інтенсивність цього процесу менша, ніж передбачалася. Крім того, навіть у тому випадку, коли на певному рівні спільності соціальних і культурних тенденцій, коли споживачі в різних країнах демонструють однакові мотивації і очікування, уважніше вивчення ситуації виявляє незначні відмінності, які бренд-менеджери вимушені брати до уваги.

Проте, існують параметри, які ускладнюють глобалізацію бренду або навіть роблять її неможливою. Перший лімітуючий чинник, який вимагає відмови від застосування глобальної стратегії брендингу, – правові відмінності в різних країнах. Дійсно, закони, які говорять про визначення товарів, право на продаж, санкціонування реклами алкоголю і її виконання, а також використання дітей в рекламі, значно відрізняються. Проте завдяки поглибленню і поширенню інтеграційних процесів ці відмінності в законодавстві можливо поступово будуть вирівняні, що дозволить усунути основний бар'єр для глобалізації. Другий чинник має відношення до місцевої конкурентної ситуації – кількість конкурентів, їх сила, рівні обізнаності про бренд, тип і рівень дистрибуції, етап життєвого циклу бренду. Третій чинник, що перешкоджає глобалізації, – відмінності в звичках споживачів. Це згубно для тих товарів, які йдуть корінням глибоко в певну культуру. Крім того, щоб стати глобальним, бренд повинен зменшити свій етнічний компонент.

Таким чином, глобальний бренд неможливо створити ухваленням рішення про його створення. Бренд стане глобальним, тільки якщо їм управлятимуть в глобальному масштабі, на підставі глобального процесу планування, глобальних бренд-комунікацій, ефективно організації структури і побудови адекватних задачам глобальної маркетингової стратегії каналів просування. [1, с. 367]. З іншого боку, створення глобального бренду не завжди бажане. Найголовнішим завданням повинне бути глобальне бренд-лідерство, а не глобальні бренди. Не дивлячись на привабливість стратегії створення та розвитку глобальних брендів, можна констатувати відсутність прикладів практичної реалізації даної концепції навіть глобальними компаніями.

Таким чином, процес управління брендом, включаючи власне створення самого бренду, просування його на ринок та адаптацію до змінних умов є брендингом. Бренд створює взаєморозвиваючі та взаємозалежні стосунки між споживачем і виробником через специфічне інформаційно-комунікаційне середовище, в якому реалізуються всі інструменти маркетинг-менеджменту, починаючи від продукту, закінчуючи маркетинговими комунікаціями. Тобто, реалізація брендингу стає можливою через застосування комунікаційної функції маркетингу. У даний час комунікація є основним об'єктом дослідження маркетингу, оскільки від рівня знання комунікаційних процесів усе більше залежать результати діяльності організацій. Основою успішної діяльності організацій, які апіорі виступають власниками брендів, є формування груп лояльних споживачів, готових придбати продукт у довгостроковому періоді. Досягти цього можна лише за умов здійснення грамотної комунікаційної політики. Концепція ж традиційного маркетингу значною мірою зорієнтована на розкриття функціональних властивостей переваг продуктів. Прихильники традиційного маркетингу виходять з того, що споживачі шукають у продукті певні властивості, оцінюють ці властивості через призму відносних цінностей і обирають продукт, що має, на їх думку, якнайбільшу корисність або сукупність необхідних властивостей.

Проаналізувавши особливості розвитку глобальних брендів шляхом використання сучасних маркетингових технологій, можемо зробити наступні висновки:

1. Існує цілий ряд причин для створення глобального бренду – економія від масштабу, синергізм між країнами, швидкість, з якою на ринок можуть бути введені інновації, які створюються по всьому світу, існування відповідних сегментів для глобальних брендів і, нарешті, переваги від володіння міжнародним іміджем. Сьогодні сучасність виражається через інтернаціоналізм. Відповідно відчуття глобальності підвищує цінність бренду.

2. Якщо бренд хоче зберегти конкурентоспроможність, він повинен пропонувати свої інновації за максимально низькою ціною. Використовуючи обізнаність і довіру споживачів, бренд забезпечує компанії доступ до все ширших ринків збуту. Без цього подібні інвестиції будуть економічно не обґрунтованими. Таким чином, глобалізація робить особливий вплив на товари, забезпечуючи загальну економію.

3. Сьогодні у великих компаніях відбувається заміщення глобальної концепції на регіональну або місцеву. Все частіше компанії розробляють бренди для певних географічних регіонів. Навіть коли бренд здається глобальним, його продають і добре знають в багатьох країнах, при уважнішому вивченні виявляється, що цей товар дуже далекий від стандартизованого, він більше нагадує ретельно адаптований товар. Важливо знайти свій власний баланс між локалізацією (адаптацією своїх товарів до місцевого ринку) і глобалізацією.

Література

1. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга/ Дэвид А. Аакер, Эрик Йохимштайлер – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 374 с.
2. Келлер, Кевин Лейн. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом, 2-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 704 с.
3. Мусеева Н. К., Рюмин М. Ю., Слушаенко М. В., Будник А. В. Брендинг в управлении маркетингом. – М.: Омега-Л, 2006. – 336 с.
4. Мороз О. В., Пашенко О. В. Теорія сучасного брендингу. – Вінниця: 2003, 103 с.
5. Kapferer, Jean-Noel, Schuiling, Isabelle. How unique are local brands? An empirical comparison of local and international brands in the food industry. [Електронний ресурс]. – http://www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/iag/documents/WP_96_Schuiling.pdf.
6. Levitt, Theodore, “The globalisation of markets”, *Harvard Business Review*, May-June, 1983, Vol. 61, p. 92–108.
7. Wolfe, Alan, “The single European market: national of euro-brands”, *International Journal of Advertising*, 1991, p. 49–58.

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГ МІЖ РІВНЯМИ ПРЕФЕРЕНЦІЙНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ УГОД

Розкрито економічні передумови лібералізації торгівлі послугами в контексті торгівельно-економічної інтеграції, визначено та здійснено порівняльний аналіз існуючих підходів щодо лібералізації. Зосереджено увагу на співставленні зобов'язань лібералізації торгівлі послугами в межах ГАТС та преференційних торгівельних угод, узагальнено систематизацію практично апробованих категорій преференційних зобов'язань в секторі послуг.

У сучасних умовах економічного розвитку послуги складають приблизно дві третини глобального ВВП, а частка їх доданої вартості у національному валовому внутрішньому продукті зростає паралельно із рівнем доходу країни. Разом з тим, протягом останніх років питома вага торгівлі послугами в структурі світової торгівлі є незмінною і складає біля 20% [4, с.3]. Таку істотну відмінність ролі послуг у національній економіці та міжнародній торгівлі можна певною мірою пояснити бар'єрами в міжнародній торгівлі послугами.

Неможливість швидкого усунення торгівельних обмежень у рамках багатосторонніх переговорів стала однією з головних причин виникнення та широкого розповсюдження регіональних торгівельних угод (РТУ) як механізму більш швидшого досягнення мети преференційної торгівлі з тими країнами і на тих умовах, які є прийнятними для обох партнерів. Зміст сучасних інтеграційних стратегій країн світу вказує на користь розповсюдження комплексних «всеохоплюючих» угод, що регулюють рух інших факторів виробництва (послуг, робочої сили, капіталу) та нових сфер регулювання (конкуренції, державних закупівель, взаємного визнання стандартів, питань демпінгу, субсидій, інтелектуальної власності тощо).

З огляду на буксування переговорного процесу по послугах в рамках раунду Доха, лібералізація міжнародної торгівлі послугами на преференційних засадах, тобто на основі торгівельних угод та регіональної інтеграції, стає провідною тенденцією сучасної торгівлі.

Проблематика розвитку та регулювання міжнародної торгівлі послугами досить часто зустрічається у вітчизняній науковій літературі. Однак, останніми роками питання співвідношення глобальних та регіональних (преференційних) ініціатив, підходів до лібералізації торгівлі послугами було темою плідних дискусій на різноманітних форумах СОТ та ЮНКТАД. Дана стаття спирається на аналіз наукового доробку таких експертів як Карстен Фінк, Мартін Рой, Бернард Хоукман, Алан Уінтерс, а також матеріали спеціалізованих міжнародних конференцій, що дозволяє подати теоретичну та емпіричну основу для майбутнього аналізу даної проблематики в українських реаліях.

Метою статті є дослідження економічних засад лібералізації торгівлі послугами в умовах торгівельно-економічної інтеграції, визначення та порівняльний аналіз існуючих підходів щодо лібералізації послуг, співставлення зобов'язань щодо лібералізації торгівлі послугами в межах ГАТС та преференційних торгівельних угод, систематизація практично апробованих категорій преференційних торгівельних зобов'язань по послугам.

Приблизно половина угод типу «Північ – Південь», нотифікованих СОТ, поширюються на сектор послуг, а більшість переговорів щодо утворення нових інтеграційних угруповань передбачають таку лібералізацію [5, с.13].

Цілком закономірно, що поряд із суттєвою тарифною лібералізацією та утворенням міжнародних виробничих мереж зростає важливість ефективної інфраструктурної компоненти – комунікацій, фінансів, логістики чи юридичних послуг. Таким чином, лібералізація торгівлі товарами сприяє лібералізації в секторі послуг та веде до утворення мультинаціональних мереж обслуговування. Під впливом технологічного прогресу суттєво розширюється перелік міжнародної торгівлі послугами, а перехід частки послуг державного сектору у приватний обумовив розширення іноземної участі на ринку послуг. Як наслідок, в останні роки обсяги прямого іноземного інвестування у послуги зростали швидше ніж сукупні прями іноземні інвестиції [4, с.2].

За розрахунками фахівців, лібералізація торгівлі послугами потенційно може забезпечити зростання добробуту в межах 5-10%, тоді як лібералізація в товарному секторі – приблизно 1% [6, с.5].

Аналіз співвідношення економічних ефектів преференційної та багатосторонньої лібералізації торгівлі послугами дозволяє сформулювати наступні економічні передумови зазначеного процесу.

По-перше, преференційна лібералізація послуг викликає статичні переваги. При цьому основна різниця торгівлі послугами в порівнянні торгівлі товарами полягає у відсутності тарифного захисту, і, відповідно, фіскального доходу. Таким чином, ефект відхилення торгівлі при лібералізації послуг не спричиняє збитків державному доходу.

По-друге, в цілому багатостороння лібералізація призводить до більшого економічного зростання, ефекту масштабу, трансферу ноу-хау, ніж преференційна лібералізація. У той же час, преференційна лібералізація готує національних постачальників послуг до конкуренції в глобальному середовищі і характерна для торгівельних угод між країнами, що розвиваються.

По-третє, високі затрати, обумовлені специфікою місця розташування, та екстерналії мережі постачання можуть забезпечити довготермінові переваги для тих постачальників послуг, що скористалися перевагами преференційної лібералізації та першими вийшли на ринок країни-члена інтеграційного угруповання.

При торгівлі товарами *правилами походження* чітко визначається ступінь переробки (відсоткове співвідношення виробництва доданої вартості), якої зазнається товар, для експорту до країни-члена інтеграційного угруповання за преференційним тарифом.

В рамках інтеграційного об'єднання країн правила походження постачальників послуг можуть визначатися по наступним критеріям:

1. *Юрисдикція приналежності економічного суб'єкта*. Зокрема, у випадку зон вільної торгівлі, компанії, на які розповсюджуються преференції, мають бути зареєстровані у юрисдикціях країн-інтегрантів, а фізичні особи мають бути громадянами чи резидентами члена інтеграції.

2. *Географія діяльності постачальника послуг*. Наприклад, може висуватися вимога до компанії здійснювати «істотну бізнесову діяльність» в рамках регіону, тоді як фізичні особи повинні мати «центр економічного інтересу» в регіоні.

3. *Вимоги до форми власності та контролю над підприємством* [4, с.7].

Наслідком дії обмежувальних правил походження є невелике коло постачальників послуг за преференційними умовами та очевидні ефекти відхилення торгівлі. І, навпаки, – ліберальні правила походження обумовлюють велике коло постачальників, причому рівень дискримінації в цьому випадку залежить від: відкритості країн-інтегрантів до іноземного інвестування з боку третіх країн; здійснення діяльності постачальника послуг з третьої країни на території інтеграційного об'єднання; податків та транзакційних витрат, пов'язаних із відхиленням від звичайної міжнародної корпоративної структури [4, с.7-8].

Як і в ГАТС преференційні торгівельні угоди передбачають розклади поступок, що деталізують обмеження для чотирьох способів постачання послуг – на основі підходу «позитивного списку» (модель ГАТС) чи «негативного списку» (модель НАФТА).

У відповідності до підходу «позитивного списку», країни-інтегранти поетапно обговорюють ті групи товарів (послуг), які вони готові розглядати в ході переговорного процесу один за одним. Таку модель лібералізації використано в преференційних торгівельних угодах ЄС та ЕЗВТ.

При застосуванні підходу «негативного списку», обговорюються групи, за якими існують принципові суперечності. Крім того, для угод моделі НАФТА характерним є регулювання торгівлі послугами для 1, 2 та 4-го способів постачання відповідним розділом щодо міжнародної торгівлі послугами, тоді як регламентування 3-го способу постачання, як правило, у двох розділах: по послугам та руху капіталу відповідно. Положення про рух фізичних осіб також, зазвичай, врегульовано в окремому розділі [7, с.9].

Проте варто зауважити, що велика кількість сучасних преференційних торгівельних угод поєднує обидві моделі лібералізації. Основна мета комбінування підходів «позитивного» та «негативного» списків при розробці угод – запобігання дискримінації торгівлі послугами в залежності від способу їх постачання.

Таким чином, третя так звана «комбінована модель», у багатьох випадках являє собою поступки за підходом «негативного списку» та регулювання 3-го способу постачання послуг як в розділі щодо торгівлі послугами (недискримінаційні кількісні обмеження по типу ГАТС), так і в розділі щодо загальних умов інвестування [7, с.10].

Згідно із дослідженням експертів СОТ, в якому проаналізовано 28 торговельних угод із зобов'язаннями по послугам¹ та існуючі домовленості країн-членів СОТ в рамках Генеральної угоди по торгівлі послугами, частка нових та більш ліберальних домовленостей більша саме в торговельних угодах. Результати дослідження вказують і на міжкраїнові розбіжності. Наприклад, суттєво лібералізували торгівлю послугами країни, що підписали торговельні угоди зі Сполученими Штатами, а саме Бахрейн, Центральньоамериканські країни, Чилі, Колумбія, Домініканська Республіка, Марокко, Оман, Перу та Сінгапур. Якщо розклади поступок ГАТС за 1-им і 3-ім способами постачання в зазначених угодах передбачали відкриття менше половини секторів, то поступки в межах преференційних торговельних угод сягають позначки більш ніж 80% [7, с.20].

Серед інших показових прикладів розширення преференційних зобов'язань можна виділити Мексику, де за 3-ім способом постачання в ГАТС охоплювалось 65% секторів, тоді як у торговельних угодах – до 91%. Зобов'язання ГАТС Панами за 1-им способом постачання послуг розповсюджувалися на 42% підсекторів, тоді як в умовах преференційної лібералізації країна зобов'язалась підвищити доступ до 91% [7, с.24].

З метою узагальнення практики лібералізації торгівлі послугами в контексті преференційних торговельних угод, у таблиці 1 запропоновано розмежування *п'яти окремих категорій відповідних торговельних зобов'язань*.

Таблиця 1

Торговельні преференції регіональних торговельних угод у секторі послуг [4, с.10]

	Тип зобов'язань	Природа преференцій	Приклад	Дискримінація
1.	Зобов'язання РТУ повторюють зобов'язання в рамках ГАТС	Сторони можуть вдаватися до механізму вирішення суперечок в рамках РТУ для забезпечення виконання торговельних зобов'язань	Зобов'язання Камбоджі та В'єтнама в угоді торгівлі послугами АСЕАН - Китай	Відсутня
2.	Зобов'язання РТУ йдуть далі ніж ГАТС, проте не обумовлюють фактичної лібералізації	Зниження ризику зміни політики щодо постачальників послуг з інших країн	Зобов'язання Індонезії в рамковій угоді щодо послуг АСЕАН	Відсутня
3.	Зобов'язання РТУ запроваджують фактичну лібералізацію, що здійснюється на недискримінаційній основі	Зниження ризику зміни політики щодо постачальників послуг з інших країн	Зобов'язання Чилі допустити філії страховиків в рамках угоди про вільну торгівлю Чилі – США	Відсутня
4.	Зобов'язання РТУ передбачають фактичну лібералізацію, правила походження є ліберальними	Постачальники послуг з країн РТУ виграють від полегшення доступу на ринок, широкое коло постачальників послуг	Зобов'язання Китаю в угоді тіснішого економічного партнерства Мейнленд – Гонконг	Невисокий рівень дискримінації
5.	Зобов'язання РТУ передбачають фактичну лібералізацію, правила походження носять обмежувальний характер	Постачальники послуг з країн РТУ виграють від полегшення доступу на ринок, вузьке коло постачальників послуг	Відміна Таїландом обмежень на участь в будівництві та трансляції в угоді про вільну торгівлю між Таїландом і Австралією	Високий рівень дискримінації

Як бачимо, *перша категорія* зобов'язань частково чи повністю повторює положення ГАТС та забезпечує можливість звернення до механізму вирішення суперечок в рамках інтеграційного

¹ Авторами аналізувалися 28 діючих угод, що були нотифіковані СОТ після початку переговорного процесу щодо послуг, станом на 1 травня 2006 року. Об'єктом аналізу виступали зобов'язання по 3-му та 1-му способам постачання послуг, оскільки на них припадає 80% світової торгівлі послугами.

угруповання. Однак на міждержавному рівні вже існує орган розв'язання торгівельних спорів СОТ, тому зобов'язання першої категорії передбачають невеликий рівень преференцій.

Друга категорія зобов'язань охоплює більше ніж ГАТС, проте не передбачає відкриття нових ринків. Наприклад, для деяких інфраструктурних проектів, коли розмір інвестицій для входу на ринок окупається лише через декілька років, гарантування стабільного економічного курсу є фактором покращення інвестиційного клімату в країні.

Зобов'язання в рамках *третьої категорії* передбачають вихід на нові ринки, проте зміни в регулюванні вносяться на недискримінаційній основі таким чином, що постачальники послуг з країн поза інтеграційним об'єднанням користуються однаковими перевагами лібералізації.

На противагу цьому, *четверта та п'ята категорії* зобов'язань передбачають відкриття ринків на дискримінаційній основі. Більш *ліберальний підхід* розповсюджує переваги преференційної торгівельної угоди на всі компанії, що зареєстровані в країнах-членах угруповання та ведуть діяльність на його території. *Обмежувальний підхід* обмежує переваги компаніями, якими володіють чи контролюються внутрішніми суб'єктами.

Вимоги до форми власності та контролю над компанією можуть суттєво зменшувати коло постачальників послуг за преференційним режимом, посилюючи чи послаблюючи форми дискримінації.

Підсумовуючи усе вищесказане, можна зробити висновок, що переважна більшість сучасних інтеграційних угод, окрім ГАТС, містять додаткові зобов'язання та преференції, що останніми роками в багатьох літературних джерелах дістало назву «СОТ+» або «ГАТС+», а при застосуванні правил походження переважає ліберальний підхід [2]. Отже, можна констатувати, що більшість торгівельних угод щодо сфери послуг підпадає під категорії 2, 3 і 4 (див. табл. 1).

Потрібно також зауважити, що інша важлива риса багатьох преференційних торгівельних угод – це *передбачення режиму найбільшого сприяння щодо третіх країн*, а це суттєво послаблює дискримінацію в секторі послуг. Наприклад, відповідна стаття є у дванадцяти із двадцяти п'яти регіональних торгівельних угодах по торгівлі послугами в Східній Азії, більшості угод, щодо яких ведуться переговори Європейською асоціацією вільної торгівлі, Японією та США [4, с.5].

Крім того, глибина преференційних зобов'язань по послугам більша в сферах, де ширші поступки в рамках ГАТС. Чутливі сектори, такі як охорона здоров'я, транспорт та фінансові послуги, як і безпосередній рух постачальників послуг (четвертий спосіб постачання послуг у міжнародній торгівлі), менш лібералізовані.

Дослідження світових тенденцій міжнародної торгівлі послугами виявило посилення зобов'язань країн-членів СОТ щодо лібералізації торгівлі послугами як на багатосторонній основі, так і подальше їх поглиблення та розширення на рівні преференційних торгівельних угод.

Слід зауважити, що Україна прийняла одні із найбільш ліберальних зобов'язань по доступу іноземних постачальників послуг серед членів СОТ та зобов'язалася гарантувати певний рівень доступу до свого внутрішнього ринку в усіх 12 можливих секторах послуг.

З огляду на те, що 16 травня 2008 року Україна офіційно стала 152-м членом Світової організації торгівлі, а, згідно із попередніми заявами, нова угода про асоціацію вільної торгівлі із ЄС носитиме поглиблений та всеохоплюючий формат, аналіз поступок України в рамках її вступу до СОТ являє собою сферу подальших наукових досліджень. При цьому, аналіз ключових позицій вітчизняних поступок допоможе обґрунтувати переговорні позиції щодо угоди про вільну торгівлю із Європейським Союзом, сформувані оптимальний для держави пакет «ГАТС+».

Література

1. Baldwin Richard, Evenett Simon and Low Patrick (2007). *Beyond Tariffs: Multilateralising Deeper RTA Commitments*. – Presented at WTO-HEI Conference on Multilateralising Regionalism. – 10-12 September 2007, WTO, Geneva.
2. Fink Carsten and Martin Molinuevo. (2007). *East Asian Free Trade Agreements in Services: Roaring Tigers or Timid Pandas?* Washington DC: World Bank.
3. Fink Carsten, Deunden Nikomborirak. (2007). *Rules of Origin in Services: A Case Study of Five ASEAN Countries*. – Forthcoming in Marion Panizzon, Nicole Pohl and Pierre Sauv  (eds). *Trade in Services: New Perspectives on Liberalization, Regulation, and Development*. (Cambridge: Cambridge University Press).
4. Fink Carsten, Jansen Marion (2007). *Services provisions in regional trade agreements: stumbling or building blocks for multilateral liberalization?* – Conference on Multilateralising Regionalism. – 10-12 September 2007, WTO, Geneva.

5. Fiorentino Roberto V., Verdeja Luis and Toqueboeuf Christelle (2007) *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*. – Discussion Paper №12, WTO, Geneva.
6. Hoekman Bernard, Winters L. Alan (2007). *Multilateralizing “Deep Regional Integration”: A Developing Country Perspective*. – Conference on Multilateralising Regionalism – 10-12 September 2007, WTO, Geneva.
7. Roy Martin, Juan Marchetti and Hoe Lim. (2006). *Services Liberalization in the New Generation of Preferential Trade Agreements: How Much Further than the GATS?”* WTO Staff Working paper ERSD-2006-07. September 2006, WTO, Geneva.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Тарас АНДРУШКІВ, Ніна АНДРУШКІВ

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ БАНКАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розглянуто проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників банками в умовах розвитку економічної кризи. Окреслено основні шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності з врахуванням погіршення фінансового стану позичальників та зниженням ліквідності банківських установ в Україні.

Процес розвитку економічної кризи в економіці України виявляє значне зростання попиту на кредитні послуги установ банківської системи як з боку суб'єктів підприємницької діяльності, так і з боку фізичних осіб. У зв'язку з цим, банки особливо уважно повинні ставитися до такої проблеми, як оцінка кредитоспроможності клієнта, в першу чергу заради своєї фінансової безпеки. Сучасні особливості організації бізнесу в умовах економічної кризи визначають потреби підприємств не лише у традиційному кредитно-розрахунковому банківському обслуговуванні, а й у значно ширшому спектрі різноманітних послуг комерційних банків, спроможних забезпечити оптимальні умови для ефективного, прибуткового господарювання своїх клієнтів.

Отримавши свободу в питаннях формування та управління фінансовими ресурсами, підприємства виступають на фінансовому ринку одним із головних його учасників-суб'єктів як кредиторів, так і боржників грошових ресурсів. Банки, які виступають учасниками фінансового ринку, спочатку як боржники формують портфель ресурсів для подальшого їх розміщення уже як кредиторів.

На передній план висувуються умови взаємовигідного партнерства, яке проявляється, з одного боку, отриманням прибутку від надання позичальнику грошових коштів, та з іншого – забезпеченням фінансовими ресурсами подальшого ефективного розвитку підприємства. Можливість реалізації кредитних відносин залежить, перш за все, від наявності вільних кредитних ресурсів у кредитора та від кредитоспроможності боржника. Очевидно, що чільне місце у кредитоспроможності потенційного боржника займає його фінансовий стан. Для кредитора вона означає зменшення ризику втрат через імовірність фінансових криз у підприємства, тобто вірогідність повернення позики, для боржника – знання платоспроможності і довготривалої фінансової стійкості для розробки та прийняття стратегічних і тактичних рішень щодо забезпечення фінансовими ресурсами подальшого виробництва і реалізації продукції.

Актуальність теми дослідження пов'язана з тим, що ефективна оцінка кредитоспроможності клієнта на сьогоднішній день – це одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України. Кожній фінансово-кредитній установі саме кредитні операції приносять найбільші доходи і від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування, в значній мірі залежить результат кредитної операції, особливо у той момент, коли банківська система не тільки України, але й світу, переживає кризу.

Основними завданнями даного дослідження є вивчення проблем, пов'язаних з дотриманням умов кредитування, вибором способів та методів оцінки кредитоспроможності позичальника, виробленням практичних та методологічних рекомендацій щодо вдосконалення роботи банків в цьому напрямку, а також вивчення зарубіжного досвіду по даному питанню.

Питання оцінки кредитоспроможності клієнта в комерційних банках України вивчали такі вітчизняні вчені-економісти: І.С.Гуцал, А.М.Мороз, М.І.Савлук, В.Т.Сусіденко, Я.І.Чайковськовський та ін. Серед

зарубіжних вчених слід назвати праці В.Н.Єдренової, А.І.Ольшанського, Є.Б.Ширінської, В.М.Усоскіна та інших. Однак організація процесу оцінки кредитоспроможності позичальників у комерційних банках України потребує подальших наукових досліджень і розробок.

Для збереження стійкого фінансового стану підприємству потрібно, щоби рух його грошових потоків давав можливість розраховуватися з постачальниками, кредиторами, державою, акціонерами. Важливо, що для всіх вищезазначених партнерів підприємства існують свої показники оцінки його фінансового стану. Для банків – це кредитоспроможність позичальника, яка дозволяє встановити з ним кредитні відносини.

Отже, для банків-кредиторів оцінка фінансового стану є одним із визначальних етапів оцінки кредитоспроможності, адже починаючи з нього можна запобігти появі кредитного ризику. Останній є чи не визначальним у сукупності банківських ризиків, які, безперечно, взаємопов'язані і взаємообумовлені. Очевидно, що кредитний ризик призводить до виникнення ланцюга банківських ризиків. Тому скрупульозний відбір позичальників і постійний контроль за їх фінансово-господарською діяльністю складають основу кредитної політики взагалі і процесу кредитування зокрема.

Сучасні комерційні банки – розвинені фінансово-кредитні установи, які орієнтуються на міжнародні стандарти й практику діяльності провідних банківських установ світу. Банківська практика у Німеччині, Англії, США щодо оцінки кредитоспроможності, яка базується на багаторічному досвіді функціонування банків в ринкових умовах, являє собою розроблений перелік правил проведення кредитної політики, що дозволяє значно мінімізувати ризик за позиковими операціями. Проте копіювання методів і технологій надання банківських кредитів неможливе внаслідок різниці в економічних і політичних умовах різних країн. Разом з тим конструктивні підходи до організації кредитування в цих країнах актуальні для банківської системи України.

Система оцінки кредитоспроможності клієнтів в американських, німецьких, англійських банках одержала назви PARSER, CAMPARI та "Правил п'яти С" [4, с.118], в яких перші букви основних понять покладені в основу всієї системи аналізу фінансового стану клієнта, та які можна звести до наступної таблиці 1. На основі основних понять складають листи-опитування щодо оцінки кредитоспроможності потенційного боржника. Відповіді на численні запитання оцінюються в бальній системі, згідно якої розробляють клас позичальника. Класність позичальника залежить від загальної суми балів, поділяють їх наступним чином:

- позичальники надійні (неризикові);
- позичальники з мінімальним ризиком;
- позичальники з середнім ризиком;
- позичальники з високим ризиком;
- позичальники з повним ризиком.

Таблиця 1

Найбільш розповсюджені системи оцінки кредитоспроможності клієнта

"Правило п'яти сі" (США)	CAMPARI (деякі європейські банки)	CAMELS (Світовий банк)	PARSER (Великобританія)	COPF (Німеччина)
С – character (репутація позичальника) С – capacity (фінансові можливості) С – capital (капітал, майно) С – collateral (забезпечення) С – conditions (загальні економічні умови)	С – character (репутація позичальника) А – ability (здатність щодо повернення кредиту) М – marge (дохідність кредитної операції) Р – purpose (цільове призначення кредиту) А – amount (розмір кредиту) R – repayment (умови погашення) I – insurance (забезпечення)	С – capital (достатність капіталу) А – assets (якість активів) М – management (менеджмент) Е – earning (надходження) L – liquidity (ліквідність) S – (чутливість до ринкового ризику)	Р – person (репутація позичальника) А – amount (сума кредиту) R – repayment (можливості погашення) S – security (забезпечення) Е – expediency (доцільність кредиту) R – remuneration (винагорода банку)	С – competition (конкуренція в галузі) О – organization (організація діяльності) Р – personnel (персонал, кадри) F – finance (фінанси, доходи)

Крім цього, західні банкіри оцінюють кредитоспроможність клієнтів, виходячи із руху їх грошових потоків. Враховуючи те, що основою грошових потоків є виручка від реалізації чи прибуток, розрізняють прямий і побічний методи аналізу.

Стійке перевищення припливу над відпливом коштів за минулі періоди дозволяє вважати клієнта кредитоспроможним. Крім цього, за допомогою оцінки грошового потоку банком може встановлюватися і межа для видачі нових позик у вигляді величини перевищення припливу над відпливом, що склалися за минулі періоди та прогнозуються на майбутні.

Джерелами інформації для оцінки потенційного боржника західних банків виступають поточні та підсумкові бухгалтерські звіти, інформація від податкових органів, внутрішня банківська документація про практику кредитування, інформаційні повідомлення як про самого боржника, так і про галузь, в якій він працює.

У результаті оцінки звітних матеріалів клієнта визначаються наступні параметри боржника:

- ліквідність діяльності компанії;
- економічна стійкість;
- фінансова стабільність;
- прибутковість (рентабельність);
- перспектива грошових потоків.

Варто зауважити, що всі зарубіжні методики оцінки кредитоспроможності зорієнтовані і розроблені для розвинутої ринкової економіки, і тому їх застосування в практичній діяльності банківською системою України можливе при врахуванні специфіки формування кредитоспроможності українських позичальників.

По-перше, в період переходу до ринку та в умовах кризової ситуації в економіці на кредитоспроможність підприємств впливають різні фактори: внутрішні, на які необхідно впливати, зовнішні, які необхідно враховувати. Більше того, ці фактори самі змінюються під впливом ринкових відносин і практично взаємопереплітаються, а деякі можуть одночасно виступати як внутрішніми, так і зовнішніми (амортизація, платежі та інвестиційна діяльність).

По-друге, спад виробництва, деформація його структури, інфляція спричинили фінансовий спад підприємств, який виражається у постійному зниженні результативності їх роботи (платоспроможність, прибутковість, рентабельність).

По-третє, гострою проблемою може стати виникнення неплатежів в реальному секторі економіки, зростання кредиторської та дебіторської заборгованості.

По-четверте, невідповідність об'єму грошової маси в обігу вартісному обсягу продукції, що випускається, зменшення накопичень грошових коштів у підприємств, відсутність розвинутого ринку цінних паперів призвело до спаду інвестиційної діяльності, зниження інвестиційних накопичень.

По-п'яте, складний фінансовий стан підприємств посилюється ще і неефективною податковою політикою, яка не стимулює структурну перебудову економіки, а носить суто фіскальний характер. Високі ставки оподаткування призводять до зниження економічної активності підприємств. Виникають фінансові обмеження для інвестиційної та підприємницької діяльності реального сектору економіки.

По-шосте, зацікавленість банків у кредитуванні виробництва. У даний час збільшилась дохідність за операціями на фінансовому ринку, що перевищує дохідність вкладень в реальний сектор економіки. Підтримуючи високу дохідність ринку державних зобов'язань, уряд тим самим підвищує ціни на всі залучені ресурси і спонукає їх до вимивання із виробничої сфери. Результатом відпливу коштів підприємств є зниження їх платоспроможності, що збільшує ризик кредитування. За таких умов банки змушені шукати альтернативні шляхи вкладання коштів, зокрема, лізинг, засновницька діяльність, валютні операції тощо.

Отже, на даному етапі кризи банківської системи потрібні більш глибокі підходи до проблеми оцінки банками кредитоспроможності позичальників.

У вітчизняній банківській практиці для оцінки кредитоспроможності боржника користуються набором як якісних, так і кількісних показників. Причому кожен окремий банк розробляє власний набір показників, який може бути або об'ємними, або обмеженим, охоплювати річні звітні дані або поквартальні тощо. Але при всьому широкому спектрі можливих варіантів набору показників їх система повинна відповідати щонайменше чотирьом вимогам-критеріям:

- показники повинні характеризувати особливості кругообігу обігових коштів боржника, зокрема: джерела формування грошових потоків, їх оборотність та ефективність використання;
- розраховані показники повинні характеризувати суттєві (значні) особливості діяльності підприємства;
- вони повинні якомога менше дублювати один одного, що буде значно впливати на оцінку класності клієнта стосовно певного напрямку кредитоспроможності клієнта (репутації, фінансового стану, прогнозованих обсягів грошових потоків);

Проблеми оцінки кредитоспроможності ...

– оцінка того чи іншого показника повинна бути порівняною із певними нормативними його значеннями.

Основними недоліками системи показників оцінки фінансового стану є те, що:

– кожен окремий банк згідно рекомендацій НБУ (окрім обов'язкових, які рекомендовані Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків) розробляє та встановлює критерії оцінки фінансового стану позичальника через набір певних коефіцієнтів;

– враховуючи нестабільний розвиток клієнтів, який зумовлений, кризовою ситуацією, впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, дані коефіцієнти характеризують діяльність позичальника на конкретну дату, а не тенденцію його розвитку;

– нормативні критерії цих показників вказують на певні припущення щодо їх реальної оцінки, оскільки кожна окрема галузь економіки може мати свої характеристики, що залежать від особливостей виробничої діяльності;

– зважена та узагальнена характеристика показників щодо конкретного позичальника в певній мірі теж суб'єктивна, особливо коли їх критерії стосовно інших клієнтів мають різне значення у порівнянні з нормативними;

– відсутній комплексний показник, який би визначив рівень кредитного ризику як імовірності погашення основного боргу та відсотків за ним й відповідно коригував би процентну ставку за кредитом;

– основним фактором у даному випадку стає не оцінка фінансового стану, а рівень і форма забезпечення кредиту як гаранта його повернення.

Отже, показники фінансового стану повинні виступати основою для оцінки особливостей кругообігу капіталу. Тобто, характеризувати ступінь використання власного капіталу для формування запасів і затрат, залежність між сумою власного капіталу та позиченими коштами, фінансової стійкості, можливість покриття зобов'язань власними активами (показники ліквідності), дохідність і прибутковість своєї діяльності (показники ділової активності й прибутковості). Враховуючи дані особливості кругообігу, в подальшому проводиться розрахунок індивідуальних можливостей щодо терміну та суми кредиту.

Оцінка боржників відносно показників репутації та фінансового стану розроблена кожним банком окремо, визначення класу згідно їх рівня має в якійсь мірі прагматичний, конкретний для комерційного банку, характер. Отже, набір цих показників і їх рівень, як правило, визначається внутрішніми банківськими інструкціями. Проте характеристика кредитоспроможності відносно прогнозу грошових потоків залежно від кредитованого об'єкта є менш дослідженим. Тому характеристику абсолютної величини кредитоспроможності може дати прогноз грошових потоків, тобто прогноз руху грошових коштів. Він складається за тією ж схемою, що і аналіз руху грошових коштів. Оскільки більшість показників даної схеми важко спрогнозувати, то визначення обсягів грошових потоків доцільно звести до побудови бюджету грошових коштів у плановому періоді з розбивкою за декадами, враховуючи при цьому лише основні складові потоку: обсяг реалізації продукції, інші надходження, в тому числі реалізацію непотрібних і залежаних товарно-матеріальних цінностей, оренду плату тощо, а також грошові видатки: оплата товарно-матеріальних цінностей, виплата заробітної плати, невідкладні потреби, податки та інші обов'язкові платежі.

Хоча аналітична робота банку щодо оцінки кредитоспроможності клієнта є основою в управлінні кредитним ризиком, проте в період економічної нестабільності вона не може виступати достатньою умовою при наданні позики. Навіть першокласні клієнти в даних економічних умовах виявляються неспроможними виконувати свої зобов'язання перед кредиторами. У зв'язку з цим банкам необхідно розробляти додаткові заходи щодо забезпечення своєчасного і повного повернення позики і процентів за нею, поряд з традиційними заставами, гарантією, поручительством.

Особливістю визначення кредитоспроможності фізичних осіб є те, що в центрі процесу кредитування знаходиться конкретна особа. Тому основними факторами, які впливають на оцінку кредитоспроможності, є особисті якості, репутація потенційного клієнта, забезпеченість позики та оцінка його фінансового стану. У зарубіжній практиці кредитних відносин банків із фізичними особами найбільшу увагу приділяють саме особистим якостям боржника, для чого і складають спеціальні анкети, в яких міститься інформація, яка цікавить банк, щодо проблем кредитоспроможності. Ця інформація, як правило, включає і формальні дані про клієнта (П.І.П., адресу тощо), наявність власного майна, спеціальність, освіта, майновий стан членів сім'ї, характеристику кредиту (розмір, термін, ціль) та дані про фінансовий стан. Останній визначається як різниця між доходами боржника та всіма видами видатків. На підставі відповідей на питання анкети і відповідно до бальної оцінки кожному питанню, банк розробляє рейтинг клієнта залежно від суми набраних балів. Окрім цього, більшість банків США для оцінки фізичних осіб

використовують системи експертних оцінок аналізу економічної доцільності надання позики. Використовуючи методи експертних оцінок, банки віддають перевагу загальноекономічним підходам до аналізу платоспроможності боржників. Проаналізувавши дану інформацію, вони вирішують питання про надання чи відмову у наданні кредиту.

Враховуючи вітчизняні особливості як економічного розвитку, а звідси, і дохідності фізичних осіб, так і національні традиції щодо кредитування (сума, термін, цілі), при оцінці кредитоспроможності боржників необхідно більшу перевагу віддавати забезпеченню та дохідності клієнта відповідно до суми та терміну кредиту. Тому, окрім анкетного опитування і бальної оцінки, треба віддавати перевагу вторинному джерелу погашення позики, яким виступає, як правило, застава.

Для оцінки дохідності вітчизняні банки розраховують коефіцієнти, які визначають відношення доходу клієнта до розміру кредиту та процентів за ним, і відповідно до цього визначають умови надання та погашення позики.

Варто відзначити, що в умовах економічної нестабільності, яка відповідно і впливає на проблему надійності та кредитоспроможності банків, останні розробляють власні методики встановлення лімітів для банків-контрагентів, які визначаються залежно від структури активів та пасивів, якості активів, рівня ліквідності та рентабельності активів.

Отже, підсумовуючи вищесказане можна відзначити, що оцінка кредитоспроможності – процес творчий, що вимагає від банківських працівників глибоких економічних знань, аналітичного мислення, вміння визначати та оцінювати тенденції в господарській діяльності і фінансовому стані позичальників, зокрема можливості дотримання ними принципів кредитування, прогнозувати майбутній стан справ позичальника і передбачати обставини, які можуть на них вплинути.

І хоча сучасні комерційні банки орієнтуються на міжнародні стандарти й практику діяльності провідних банківських установ світу, та все таки варто зауважити, що всі зарубіжні методики оцінки кредитоспроможності зорієнтовані і розроблені для розвинутої ринкової економіки, і тому їх застосування в практичній діяльності банківською системою України можливе при врахуванні специфіки формування кредитоспроможності українських позичальників. У вітчизняній практиці організації кредитування такого високоорганізованого та якісного джерела зовнішньої інформації про кредитоспроможність підприємств поки що немає. Однак, якщо банк зацікавлений в підтвердженні достовірності окремих моментів діяльності потенційного позичальника, він може отримати зовнішню інформацію від інших банків, куди раніше звертався позичальник, від постачальників, покупців, конкурентів, органів податкової інспекції, а також шляхом вивчення архівів банку і фінансової преси.

Література

1. Власенко М.С. О работе банка с клиентами // *Деньги и кредит*. – 2007. — № 12. – С. 47-51.
2. Васильева А.С. Основы управления рисками кредитования предприятий в современных условиях // *Финансы и кредит*. – 2008. — № 38 (326). – С. 45-49.
3. Галасюк В., Галасюк В. Оцінка кредитоспроможності позичальника // *Вісник Національного банку України*. – 2004. – № 11. – С. 42 – 47.
4. Лагутін В.Д. *Кредитування: теорія і практика: Навчальний посібник*. – К.: Знання, КОО, 2000. – 215 с.

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗНИЖЕННЯ

Проаналізовано нинішній стан податкової системи України, рівень податкового навантаження на економіку, фактори виробництва і споживання, обґрунтовано основні напрями вдосконалення функціонування податків за сучасних умов.

Ефективна податкова система є важливим чинником економічного зростання, покращення інвестиційного клімату та належного функціонування соціальної сфери. Особливої ролі податки набувають за умов зростаючої податкової конкуренції між країнами, адже впливають на рівень конкурентоспроможності держави у світовому економічному просторі.

Дослідженню проблем функціонування податків присвячені численні праці зарубіжних та вітчизняних вчених: В. Андрущенко, Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, В. Вишневського, А. Лаффера, І. Луніної, І. Озерова, У. Петті, А. Пігу, В. Пушкарьової, Е. Селімана, А. Соколовської, Дж. Стігліца, К. Шмельова, І. Янжула та ін. У працях вище згаданих вчених досліджено теоретичні підвалини податків та узагальнено особливості їх функціонування за різних умов економічного розвитку. Проте, до недостатньо вивчених слід віднести проблему визначення податкового навантаження та рівномірного його розподілу між факторами виробництва і споживанням.

Метою статті є аналіз стану функціонування податків в Україні та пошук основних напрямів вдосконалення діючої податкової системи за сучасних умов з урахуванням загальносвітових тенденцій та міжнародної податкової конкуренції.

Як відомо, одним із принципів податкової системи є її гнучкість та швидка адаптація до мінливих економічних і суспільно-політичних умов. Із зміною організаційно-інституційних та соціально-економічних засад господарювання слід проводити відповідні зміни у податковій політиці, яка повинна максимально відповідати обраному курсу економічного розвитку та сприяти йому. Це забезпечить високу ефективність функціонування податків та загалом сприятиме реалізації економічних і соціальних задумів держави.

Сьогодні економіка України орієнтована на економічне зростання та розвиток ринкових відносин. За таких умов необхідно вдосконалювати податкову систему та проводити таку податкову політику, яка буде максимально відповідати новим економічним і соціальним умовам розвитку. Уряд держави у сфері оподаткування повинен проводити ряд реформ та орієнтуватися на зменшення податкового навантаження на економіку й суспільство. Такі зміни було проведено в податкових системах багатьох країн світу, що обрали курс на економічне зростання. У США в 2005 році було розроблено аж дві концепції реформування податкової системи, спрямовані на зменшення податкового тягаря задля стимулювання інвестицій. У нових країнах-членах ЄС, які також обрали курс на розвиток ринкових відносин та економічне зростання, з 2004 року проводяться радикальні податкові реформи, що ґрунтуються на засадах неокласичної теорії та передбачають посилення нейтральності оподаткування, зростання інвестицій та зменшення негативного впливу податків на пропозицію факторів виробництва. У рамках цих реформ у Словаччині, Латвії, Литві було суттєво знижено ставки податку на прибуток, запроваджено пропорційний податок з доходів громадян [1, с.65-66].

Ще одним важливим фактором, який безпосередньо впливає на розвиток економіки та податкової системи, є посилення економічної інтеграції країн світу та зростання глобалізації світової економіки. Активізація цих процесів та зростання ролі податкової конкуренції змушують уряди держав вносити відповідні корективи у податкові системи. Україні, як державі, що прагне бути повноправним учасником світової економічної спільноти, при вдосконаленні функціонування податків також слід враховувати вище згадані світові тенденції. Перед податковою системою постає цілком нове завдання – забезпечення конкурентоздатності країни шляхом створення сприятливого податкового клімату не лише для громадян країни та вітчизняних товаровиробників, але і для іноземців. Сприятливі умови

оподаткування зроблять привабливою вітчизняну економіку та зумовлять притік капіталу, інвестиційних і трудових ресурсів.

Враховуючи вище зазначене, проведемо аналіз функціонування податків в Україні та окреслимо основні шляхи підвищення ефективності податкової системи за сучасних умов.

Останніми роками саме податкові надходження є основними в доходах бюджетів різних рівнів та становлять в середньому 71,5% за аналізований період. Упродовж 2003-2007 років середній показник рівня оподаткування в Україні склав 36,04% (розраховано на основі даних Міністерства фінансів України, разом з податками до уваги взято внески у фонди соціального страхування). Найбільшого значення податковий коефіцієнт сягнув у 2006 році – 39,3%, що було зумовлено зростанням надходжень від ПДВ, скасуванням окремих пільг та покращенням адміністрування податків.

Однак, характеризувати рівень оподаткування в Україні як високий чи низький можна лише порівнюючи його з показниками податкового коефіцієнту в інших країнах світу. У порівнянні з середнім рівнем оподаткування в 27 європейських країнах, який у 2006 році склав 37,1%, в Україні рівень оподаткування був більшим (рис. 1). В економічно розвинутих країнах ЄС (наприклад, Данія, Швеція, Франція) податковий коефіцієнт становить в середньому 47,4%. Проте, наведені вище держави є високо розвинутими, з налагодженою економікою та ефективним функціонуванням державного сектора, що зумовлює недоцільність порівняння їх показників з вітчизняними. У країнах, які лише у 2004 році вступили до ЄС, економіка яких є більш близькою до вітчизняної, рівень оподаткування є меншим ніж в Україні. До цих держав можна віднести Естонію, Латвію, Словаччину, Литву, де в середньому податковий коефіцієнт становив у 2006 році приблизно 30%.

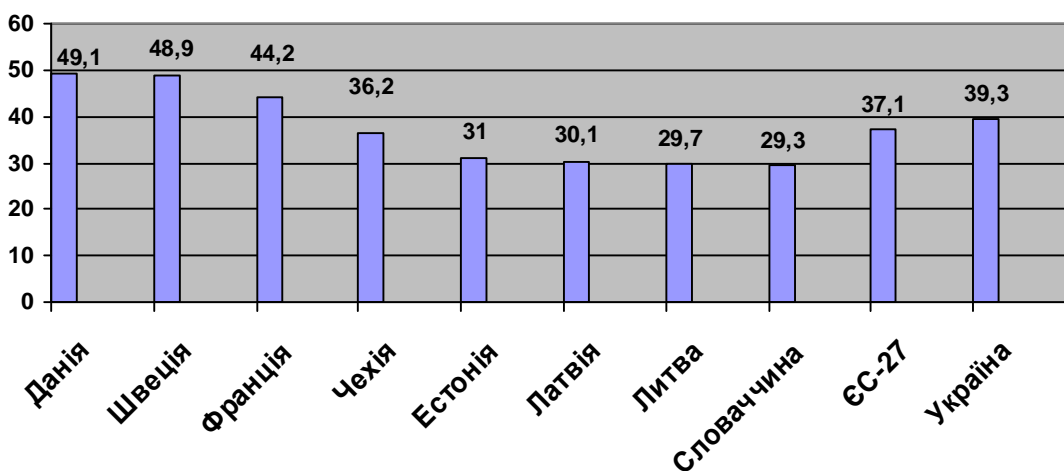


Рис.1. Податковий коефіцієнт в Україні, ЄС-27 та окремих країнах ЄС в 2006 році, % [2, р. 239]

Порівняно з цими державами в Україні дійсно існує занадто високий рівень оподаткування економіки.

Проведемо аналіз основних податків по відношенню до ВВП в країнах ЄС та Україні (табл. 1). Найбільшу частку у ВВП в середньому по країнах ЄС складають внески до фондів соціального страхування – 11,0%, ПДВ – 8,0% та податок на доходи фізичних осіб – 7,8%, причому, в розрізі країн найбільші частки податків на фонд заробітної плати та податку на доходи фізичних осіб спостерігаються у високо розвинутих країнах. В Україні найбільшу частку у ВВП становили внески до фондів соціального страхування – 12%, що є більшим, ніж в середньому по країнах ЄС. Серед груп податків найбільшу частку у ВВП в ЄС становлять податки на працю – 17,3%, що є характерним і для України (у 2007 році вони склали 17% ВВП). Це зумовлено перш за все високими ставками внесків до фондів соціального страхування, адже як бачимо, податок з доходів фізичних осіб становить лише 4,88% від ВВП. Як показали дані, порівняно з країнами ЄС, де податок з доходів фізичних осіб становить майже 7,8% ВВП, в Україні його частка є значно меншою, проте у країнах, які вступили до ЄС у 2004 році і є державами, що розвиваються, частка даного податку коливається на рівні 5% ВВП.

**Частки основних податків у ВВП окремих країн-членів ЄС в 2006 р.
та України (2005–2007 роки), (%)***

Країна	Податки на споживання, з них:	ПДВ	акцизний збір	Податки на працю, з них:	податок на доходи фізичних осіб	внески на соціальне страхування	Податки на капітал, з них:	податок на прибуток
Швеція	12,5	9,1	2,9	29,3	15,5	12,1	7,1	3,6
Данія	16,2	10,3	3,4	24,7	24,5	1,0	8,4	4,3
Франція	11,2	7,3	2,3	23,2	8,0	16,5	10,0	2,9
Чехія	10,7	6,6	3,7	17,6	4,2	16,2	8,0	4,5
Естонія	13,1	9,2	3,4	15,4	5,6	10,2	2,5	1,5
Латвія	12,6	8,5	3,3	14,5	6,0	8,7	3,0	2,3
Литва	11,0	7,7	3,0	14,8	6,9	8,5	4,0	2,8
Словаччина	11,3	7,4	2,9	11,5	2,5	11,7	6,4	2,8
У середньому по країнах:	12,4	8,0	3,3	17,3	7,8	11,0	9,4	3,3
ЄС-27								
Україна:	10,2	8,0	1,8	16,3	4,1	12,2	6,1	5,5
2005 р.								
2006 р.	11,2	9,3	1,6	16,3	4,2	12,1	5,8	4,8
2007 р.	10,1	8,3	1,48	17,0	4,88	12,0	5,7	4,82

* Складено за даними: [2, р. 240-291] та Міністерства фінансів України.

У структурі податків на споживання основну частку в Україні становить податок на додану вартість, що склав у 2007 році 8,3% ВВП. Найменшу частку у ВВП серед аналізованих груп склали податки на капітал - 5,7%, основу яких складає податок на прибуток (4,82% ВВП). Окрім того, порівняно з країнами ЄС, де в середньому податок на прибуток складає 3,3% ВВП, в Україні даний податок становив за останні три роки в середньому 5,04% ВВП, що свідчить про високий рівень оподаткування капіталу в Україні. Низький відсоток акцизного збору порівняно з країнами ЄС (1,6% ВВП проти 3,3% ВВП в ЄС) в Україні свідчить про незначні надходження від даного податку. Якщо, наприклад, у Франції, Великобританії, Португалії акцизний збір становить понад 60% від вартості товару, то в Україні - від 15% до 21% [4]. Це дає змогу припустити, що скорочувати високі податки на працю та капітал слід за рахунок зростання ролі податків на споживання та, зокрема, збільшення ставок акцизного збору.

Для аналізу податкового навантаження на споживання та фактори виробництва – працю і капітал, недостатньо дослідити лише частки податків у ВВП чи у структурі податкових надходжень. Доцільним є визначення фактичного тягаря, який спричинюють податки на працю, капітал та споживання, як це здійснюють експерти ЄС при щорічному аналізі функціонування податкових систем країн-учасниць. Фактичний тягар податків визначається за допомогою ефективних ставок, які розраховуються як відношення суми певного податку чи групи податків до їх податкової бази.

В середньому по країнах ЄС у 2006 році найвищою була ефективна ставка податків на працю – 34,8%. У розрізі країн звичайно вона є вищою у розвинутих державах – Швеції – 44,5%, Франції – 42,1%, Бельгії – 42,8%, Австрії – 41,2%. У країнах, що розвиваються вона дещо нижча: в Польщі – 28,5%, Словаччині – 30,3%, Болгарії – 30,9%, Естонії – 33,9%. Ефективна ставка на капітал в середньому в ЄС становила 29,0%, проте найвищою вона є в економічно розвинутих країнах – в Данії 40,9%, Франції – 41,5%, а в державах з перехідною економікою, що вступили в ЄС у 2004 році, вона набагато нижча: в Естонії – 8,4%, Литві – 14,1%. Щодо ефективної ставки податків на споживання, то тут спостерігаються не такі значні коливання її серед країн ЄС. Середнє значення ефективної ставки податків на споживання у 2006 році в ЄС становило 22,1%. В окремих країнах ЄС даний

показник склав: в Швеції – 28,1%, Данії - 34,0%, Франції – 20,0%, Литві 16,7%, Естонії – 23,6%, Чехії – 21,2% [2, р. 308-310].

Якщо порівняти ефективні ставки податків на споживання та фактори виробництва в Україні, то виявляється, що найбільшого податкового навантаження як і в країнах ЄС, зазнають доходи від праці. Ефективна ставка податків на працю у 2006 році становила 32,95%, у той час як ефективна ставка податків на споживання склала 23,70%, на капітал – 24,58% [5, с. 75].

Проведені нами дослідження основних параметрів діючої податкової системи України. Отримані дані дають підстави стверджувати про те, що нинішній рівень оподаткування для даного етапу розвитку ринкових відносин та реалізації політики економічного зростання в Україні є занадто високим. Аналіз структури податкових надходжень та податкового навантаження на споживання і фактори виробництва показав, що паралельно із проблемою високого рівня оподаткування існує проблема нерівномірного розподілу тягаря податків. Особливо «перевантаженими» є доходи від праці та капіталу, тому знижувати рівень оподаткування економіки слід за рахунок зменшення податків на працю та капітал.

Однією із причин встановлення високих ставок податків на ці доходи є прагнення уряду максимально наповнити бюджет для виконання своїх функцій. Але за умови недостатньо розвинутого приватного сектору, неналагодженої та низько ефективної діяльності державної сфери, така ситуація приводить до ухилення від сплати податків та збільшення частки тіньової економіки.

Історично так склалося, що у країнах з перехідною економікою значна частина податкових надходжень забезпечується саме за рахунок оподаткування споживання. Зростання прямих податків у таких державах спричиняє ряд негативних наслідків, що яскраво спостерігаються нині в Україні. Податки на доходи, зокрема податок на прибуток та податок з доходів фізичних осіб, знижують ефективність економіки більшою мірою, ніж податки на споживання. Податки на споживання відносяться до таких, які мають незначний вплив на економічну поведінку суб'єктів господарювання. Вважається, що оподаткування споживання із широкою податковою базою не вносить суттєвих змін у відносні ціни та стимулює накопичення фізичного й людського капіталу [6, с. 58]. Окрім того, за умов інтенсивних глобалізаційних процесів зростання оподаткування споживання сьогодні є світовою тенденцією.

Зважаючи на сучасні умови економічного розвитку, зокрема, зростаючу роль податкової конкуренції, для України доцільним є зниження податків на працю та капітал, що і було запропоновано нами вище на основі проведеного аналізу діючої податкової системи.

Рівень оподаткування доходів від капіталу та праці є своєрідним індикатором конкурентоспроможності податкової системи за умов стрімкого розвитку глобалізаційних економічних процесів. Праця і капітал сьогодні вважаються найбільш мобільними факторами виробництва, які з легкістю можуть переміщатися з однієї країни в іншу. Зниження податків на працю та капітал зумовить притік інвестиційних та трудових ресурсів, що в загальному позитивно вплине на соціально-економічне становище України, сприятиме розбудові ринкової економіки, економічному зростанню, виведенню значної частки економіки з тіні, збільшенню доходів суб'єктів господарювання та фізичних осіб.

Зниження рівня оподаткування та податкового навантаження на працю і капітал сьогодні є характерною рисою багатьох країн з перехідною економікою. Наприклад, останніми роками уряди держав Східної Європи та Центральної Азії реформували систему соціального забезпечення, переслідуючи основну мету – зниження податкового навантаження на працю та стимулювання ринку праці. Наприклад, в Албанії в 2006 році було скорочено внески на соціальне забезпечення на 9 відсоткових пунктів, включаючи зменшення пенсійних внесків на 6 відсоткових пунктів (до 23,5%). Якщо результати запроваджених реформ сприятимуть зайнятості в офіційному секторі економіки, то уряд планує також зменшити ще й внески на медичне страхування. Скорочення розмірів внесків супроводжувалося одночасно суттєвим підвищенням пенсій (20% для сільського населення та 5% для міського). В Хорватії також спостерігалось поступове зменшення тягаря податків на працю із надмірно високого до помірного як шляхом скорочення внесків, так і зменшенням податку з доходів фізичних осіб. Протягом 10 років (з 1994 р. по 2004 р.) було зменшено тягар податків на працю майже до 40%. Втрати бюджету було компенсовано за рахунок розширення бази внесків та покращення податкової дисципліни. У Вірменії для підвищення ефективності соціальних внесків було перенесено їх адміністрування із системи соціального забезпечення в податкову систему. У результаті, в 2005 році, коли було здійснено реформу, платежі на соціальне забезпечення збільшилися на 34% (порівняно з номінальним ростом ВВП на 18%). Такий приклад показує, що ефективність системи соціального

забезпечення може бути підвищена шляхом вдосконалення адміністрування внесків до фондів соціального страхування [7].

Поряд із зменшенням податкового навантаження на працю в рамках загального зниження тягаря податків, необхідно вдосконалювати та зменшувати податкове навантаження на капітал. За оцінками міжнародних експертів, Україна серед 175 країн світу займає 174 місце у рейтингу країн за рівнем легкості сплати податків та ведення бізнесу [8]. Велика кількість податків, які повинні сплатити підприємства, високі податкові ставки, складне законодавство, довготривала та дорога система адміністрування податків на капітал – ось основні фактори, що зумовили такий низький рейтинг України.

У дослідженні Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації, проведеного за 2006-2007 роки, визначено рейтинг країн за сприятливими умовами для ведення бізнесу та наведено основні параметри визначення таких умов. У даному рейтингу Україна посідає 139 сходинку, крім того, порівняно з дослідженнями у попередні роки, рейтинг держави знизився на 11 пунктів – з 128 місця на 139. Причиною такої оцінки світових експертів у першу чергу є складність податкового законодавства та великі обсяги витрат підприємців на сплату податків. Саме цей сегмент податкової системи потребує найрадикальнішого та найоперативнішого реформування. Про високий тягар податків на капітал підприємців свідчить той факт, що законослухняні юридичні особи у вигляді податків віддають державі понад 57% свого прибутку, тоді як середній світовий показник становить близько 40% [9].

Проте, зниження податкового навантаження без паралельного пошуку нових джерел податкових надходжень та підвищення ефективності державних видатків не дасть очікуваних результатів. Компенсація втрачених сум податкових платежів у результаті зниження тягаря податків на працю та капітал може здійснюватися за рахунок збільшення податків на споживання, зокрема акцизного збору, запровадження податку на майно та розвитку екологічних податків. Природні ресурси повинні стати важливим джерелом податкових надходжень, адже саме податки на землю та інші природні ресурси є найбільш нейтральними, оскільки не викривлюють поведінку економічних суб'єктів. Крім того, тенденція до збільшення ролі екологічних податків спостерігається протягом останніх років і у країнах ЄС. Ще одним кроком до підвищення ефективності податків в Україні буде раціональне використання акумульованих податкових надходжень, що, окрім того, сприятиме ефективному функціонуванню державних фінансів та буде важливим чинником економічного зростання.

Література

1. Соколовська А. Податкова політика України в контексті її впливу на розвиток економіки // *Фінанси України*. – 2006. – № 9. – С. 65–81.
2. *Taxation Trends in the European Union: Data for the EU Member States and Norway*. – Luxembourg: Office for Official Publications of the EU Communities, 2008. – 440 p.
3. *Вдосконалення міжбюджетних відносин і стратегії державних видатків у сферах охорони здоров'я та освіти* // <http://siteresources.worldbank.org>.
4. *Концепція реформування податкової системи України від 19 лютого 2007 року* // <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Соколовська А.М. *Методологічні та методичні аспекти визначення податкового навантаження на працю, капітал і споживання* // *Фінанси України*. – 2008. – № 1. – С. 65–76.
6. *Пособие по налоговой политике* / Под ред. Партасарати Шома. – Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, 1995. – 388 с.
7. *Fiscal Policy and economic growth. Lessons for Eastern Europe and Central Asia* / Edited by Cheryl Grey and Tracey Lane // <http://web.worldbank.org>
8. *Paying Taxes. The global picture*. World bank, PricewaterhouseCoopers. – 2006, 54 p. // <http://www.doingbusiness.org>
9. *Doing Business 2008* / <http://www.doingbusiness.org>.

Ольга КАРАПЕТЯН

УПР ВЛІННЯ ДЕРЖ ВНИМ ЗОВНІШНІМ БОРГОМ: МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ БОРГОВОЇ СТІЙКОСТІ

Обґрунтовано поняття боргової стійкості держави та проведено його теоретичний аналіз. Досліджено боргові показники, які використовуються міжнародними фінансовими організаціями. Систематизовано та розраховано основні індикатори боргової стійкості України та їх порогові значення. Проведено аналіз динаміки показників боргової стійкості України та окреслено тенденції розвитку боргової політики.

Проблема державного зовнішнього боргу ретельно обговорюється протягом багатьох років як на національному, так і на міжнародному рівнях, оскільки окрім надходжень від податків, державні запозичення завжди були дуже важливим джерелом доходів. Беззаперечним фактом є те, що ефективне управління державним боргом може стати могутнім чинником економічного зростання. З іншого боку, криза державної заборгованості може стати серйозним негативним чинником економічного і політичного значення.

Наукове підґрунтя проблеми зовнішнього боргу закладено визначними зарубіжними та вітчизняними вченими. Різні її аспекти досліджені у роботах українських вчених-фінансистів, зокрема, у працях Барановського О.І., Василика О.Д., Вахненко Т.П., Геєця В.М., Козюка В.В., Кравчук Н.Я., Кучер Г.В., Лісовенка В.В., Луцишин З.О., Лютого І.О., Новицького В.Є., Плотнікова О.В., Федосова В.М., Юрія С.І. Серед західних вчених визначне місце займають праці Р. Барро, П. Елворта, Дж. Кейнса, А. Лернера, А. Сміта, Дж. Стігліца, П. Харрода та ін.

Управління державним зовнішнім боргом неможливо реалізувати без оцінки і аналізу боргової стійкості, що дозволить забезпечити об'єктивність інформації, яка справлятиме позитивний вплив на якість управлінських рішень у сфері зовнішнього боргу. Мова йде, передусім, про питання визначення боргової політики (особливо боргової стратегії), пріоритетів державної боргової політики.

Основний чинник застосування оцінки боргової стійкості – можливість використання ключових кількісних показників, за допомогою яких можна об'єктивно і достовірно оцінити характер і якість управління державним зовнішнім боргом.

Зміст і результативність управління державним зовнішнім боргом залежить від обґрунтованої системи показників, які характеризують стійкість зовнішнього боргу. На сьогодні актуальною залишається проблема відсутності чітких критеріїв і системи показників боргової стійкості, причому не тільки в Україні, але й і в міжнародному масштабі.

Не претендуючи на вичерпний перелік і достовірну коректність показників, ми спробуємо сформулювати та розрахувати показники, які визначають боргову стійкість України.

Передусім розкриємо поняття «боргова стійкість», розглянувши його в макроекономічному контексті.

Світовий досвід свідчить, що оцінка боргової стійкості включає в себе два напрямки: оцінку ліквідності і платоспроможності та оцінку боргової стійкості суверена. Причому оцінка ліквідності і платоспроможності держави характеризує стан зовнішнього боргу з позиції короткострокової перспективи, а оцінка боргової стійкості характеризує стабільність фінансової діяльності держави у сфері зовнішніх запозичень з позиції довгострокової перспективи.

Показники ліквідності і платоспроможності держави характеризують здатність погашати і обслуговувати державні зовнішньоборгові зобов'язання перед кредиторами. Крім того, ліквідність і платоспроможність представляє собою зовнішній прояв боргової стійкості суверена. Під ліквідністю державних боргових зобов'язань розуміють їх здатність трансформуватися в грошові кошти.

Платоспроможність (solvency), як економічне поняття, відображає здатність країни-позичальниці виконувати зобов'язання щодо погашення і обслуговування нагромадженого боргу. В економічній науці платоспроможність розглядають як важливий чинник, який визначає наявність або відсутність у позичальника боргових проблем. Жодною мірою не заперечуючи класичний підхід, ми пропонуємо

при розгляді даного питання дещо змістити акценти, а саме: підтримка країною-позичальницею платоспроможності – необхідна, але ще недостатня умова для своєчасного і повного виконання узятих на себе боргових зобов'язань.

Поняття боргової стійкості, на відміну від поняття платоспроможності, крім здатності країни-позичальниці виконувати реальні боргові зобов'язання, відображає ще і готовність країни платити, а кредиторів – продовжувати розпочате ними кредитування. Слід зазначити, що досягнення країнами-позичальницями стану боргової стійкості є основним критерієм, що визначає рішення, які приймає Паризький клуб кредиторів і міжнародні фінансові організації з метою врегулювання заборгованості суверенних дебіторів.

Боргову стійкість (debt sustainability) доцільно розглядати як такий стан обсягу і структури заборгованості, який дозволяє країні-позичальниці виконувати поточні і майбутні зобов'язання щодо її обслуговування, і виключає необхідність вдаватися до списання чи реструктуризації заборгованості.

Експерти Світового банку виділяють три основні чинники, які визначають боргову стійкість країни-дебітора:

- 1) нагромаджений обсяг зовнішнього боргу і умови його погашення;
- 2) динаміка економічного розвитку країни (себто зміна обсягів виробленого продукту, експорту і податкових надходжень);
- 3) динаміка, структура (тобто співвідношення пільгових і непільгових кредитів, а також грантів) і умови залучення «нового зовнішнього фінансування» [1].

Крім того, експертами виділяється, в якості аспекту, який суттєво впливає на боргове становище дебітора, ступінь «чутливості» платоспроможності країни до негативної зовнішньої дії «чинників вразливості» (vulnerability factors), зокрема, валютного і процентного ризиків, зміні кон'юнктури товарних ринків ін.

Підтримання боргової стійкості, на сьогодні, названо світовим фінансовим співтовариством як одне із ключових завдань досягнення цілей у сфері економічного розвитку на рубежі тисячоліть. Більш того, Світовим банком і МВФ була розроблена нова ініціатива, відома під назвою «Нова основа аналізу боргової стійкості», яка передбачає уникнення нової кризи заборгованості внаслідок кредитування країн з низькими доходами. Дана основа – це дальновидний підхід, який передбачає більш системний характер аналізу здатності країн-боржників погашати свої боргові зобов'язання, причому ситуація повинна аналізуватися ще до затвердження нових позик.

Відповідно до даної ініціативи, при визначенні обсягу кредитування суверена необхідно враховувати наступні чинники:

- ефективність боргової політики і якість інституційної системи;
- потенційні потрясіння, які можуть спровокувати труднощі щодо погашення позик країнами;
- рівень заборгованості і її обслуговування.

У відношенні країн, які проводять продуману боргову політику, однак рівень заборгованості яких досить високий і нові позики поставили б під загрозу боргову стійкість держави, аналітична основа передбачає кредитування на більш пільгових умовах або у вигляді грантів.

Реалізація даної ініціативи буде здійснюватись окремо від ініціативи відносно бідних країн з високим рівнем заборгованості (ХІПК), в рамках якої тягар заборгованості 27 країн з низьким рівнем доходів буде скорочено на 53 млрд. дол. США. Ініціатива ХІПК представляє собою програму скорочення заборгованості, у той час як основа аналізу боргової стійкості – це превентивний підхід щодо надання допомоги країнам в розробці власних стратегій запозичень, основною ціллю яких буде підтримання боргової стійкості на довгострокову перспективу [2].

Найважливішим напрямом проведення вказаної оцінки стало активне застосування «боргових індикаторів» (коефіцієнтів), що використовуються для оцінки здатності країни-дебітора (центрального уряду і господарюючих суб'єктів) виконувати зобов'язання щодо погашення і обслуговування нагромадженого обсягу зовнішнього боргу. Міжнародні фінансові організації (МБРР, МВФ) і країни-члени Паризького клубу застосовують боргові коефіцієнти для класифікації держав-дебіторів, міжнародні рейтингові агентства – для оцінки якості (надійності) боргових зобов'язань і присвоєння суверенних кредитних рейтингів, Організація економічного співробітництва і розвитку – для розрахунку вартості експортних кредитів, які надаються державам, суверенні позичальники – для оцінки можливих наслідків залучення позик і кредитів.

Одним з головних узагальнюючих показників стану зовнішньої заборгованості країни прийнято вважати відношення боргу до ВВП (ВНП). Гранично допустимим рівнем вважається заборгованість,

що не перевищує 50% ВВП. Світовий банк, використовуючи вказаний показник, встановив для нього певні межі і дав назву «коефіцієнт заборгованості». Заборгованість в даному випадку складається із короткострокових кредитів, середньострокових – від 1 року до 3 років і довгострокових – понад 3 роки. Крім того, включаються суми зовнішніх позик, розміщених під державні гарантії на відкритих ринках в європейських валютах.

Другим узагальнюючим показником стану зовнішньої заборгованості є відношення її до експорту товарів і послуг, оскільки саме експорт служить найважливішим джерелом надходження іноземної валюти для обслуговування боргу. Гранично допустимим рівнем у цьому співвідношенні вважається рівень у 200%.

Для країн-бенефіціарів розширеної ініціативи НІРС¹ досягнення дебітором рівня 150% за показником «теперішня вартість боргу / експорт» є підтвердженням факту його боргової стійкості [3].

З погляду платоспроможності країни, небезпечною зміною даного показника вважається його зростання на 25% протягом одного року.

Наступним узагальнюючим показником є «коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу», що характеризує платоспроможність країни-позичальниці і розраховується як відношення платежів щодо обслуговування боргу до поточних валютних надходжень країни від експорту товарів і послуг. Гранично допустимим рівнем платоспроможності позичальника вважається показник, що не перевищує 20-25% від національного експорту товарів і послуг. У міжнародній практиці прийнято вважати, що якщо даний показник перевищує цей рівень, то створюється загроза для платоспроможності позичальника, а відтак його борговій стійкості [4]. Інші показники характеризують можливий вплив окремих елементів зовнішньої заборгованості на стан боргової ситуації в цілому. Джерелом ґрунтовнішої інформації служать показники питомої ваги короткострокового, довгострокового боргу і боргу міжнародним організаціям в загальній сумі зовнішнього боргу. Високі значення цих показників є негативним чинником для формування високого рівня боргової стійкості.

Всесвітній банк рекомендує визначати ліквідність країни, тобто здатність швидко мобілізувати грошові кошти для обслуговування зовнішнього боргу, використовуючи для цього показник величини централізованих золотовалютних резервів у відношенні до суми боргу та середньомісячним імпортом товарів і послуг. Показником ліквідності може також служити співвідношення між централізованими золотовалютними резервами і короткостроковим боргом.

Крім того, в економічній літературі використовуються й інші відносні показники стану зовнішньої заборгованості або тенденцій її розвитку. Йдеться про питому вагу заборгованості країни в загальній сумі міжнародної заборгованості; про середньорічні темпи приросту заборгованості країни за певний період і порівняння цієї величини з динамікою її за минулий період або ВВП, експортом, імпортом, показниками зростання заборгованості країни в розрахунку на душу населення.

Новітнім методологічним підходом при оцінці боргової стійкості та боргової безпеки став документ МВФ, відомий під назвою «Керівництво по статистиці зовнішнього боргу МВФ (2003р.)». Авторами даного документу запропоновано визначення та групування боргових показників в залежності від стану заборгованості у різних секторах економіки, а також врахування показників платоспроможності та ліквідності держави (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Боргові показники, ситематизовані МВФ

№ з/п	Показник	Розрахунок/використання
I. Показники платоспроможності (Solvency)		
1	Покриття відсоткових платежів (Interest servise ratio)	Відношення відсоткових платежів до експорту - показує рівень навантаження обслуговування зовнішнього боргу
2	Зовнішній борг до експорту (External debt to exports)	Використовується як трендовий індикатор, який прямо пов'язаний із платоспроможністю країни
3	Зовнішній борг до ВВП (External debt over GDP)	Індикатор відношення боргу до ресурсної бази його покриття (як потенціал можливості збільшення обсягу експорту з метою підвищення платоспроможності)

¹ Розширений варіант сумісної ініціативи МВФ і Всесвітнього банку, направленої на істотне полегшення боргового тягаря найбільш вразливих країн світу, що мають непідйомні для національних економік обсяги зовнішньої заборгованості. Дана ініціатива діє з 1999 року.

4	Теперішня вартість боргу до експорту (Present value of debt over exports)	Ключовий індикатор стійкості, часто використовується щодо бідних країн з великим боргом (НІРС), для порівняння боргового навантаження з можливостями здійснювати платежі
5	Теперішня вартість боргу до доходів бюджету (Present value of debt over fiscal revenue)	Ключовий індикатор стійкості, використовується в бідних країнах з великим боргом (НІРС), для порівняння боргового навантаження із ресурсами державних фінансів
6	Обслуговування боргу до експорту (Debt service over exports)	Загальний індикатор, що характеризує платоспроможність та ліквідність
II. Показники ліквідності (Liquidity)		
7	Міжнародні резерви до короткострокового боргу (International reserves to short-term debt)	Найбільш важливий індикатор адекватності резервів в країнах із значним, але нестабільним доступом до ринку капіталу. Показник може використовуватись для прогнозування можливих криз ліквідності
8	Відношення короткострокового боргу до загальної величини боргу (Ratio of short-term debt to total outstanding debt)	Відображає відносну залежність від короткострокового фінансування. Разом із показниками погашення дозволяє прогнозувати майбутні ризики непогашення
III. Показники заборгованості державного сектору (Public sector indicators)		
9	Обслуговування боргу державного сектору до експорту (Public sector debt service over exports)	Показник готовності до сплати та ризику неплатежу
10	Державний борг до ВВП чи податкових доходів (Public debt over GDP or tax revenues)	Індикатор платоспроможності державного сектору. Може визначатись як для внутрішнього державного, так і зовнішнього боргу
11	Середній строк погашення неконцесійного боргу (борг перед МФО) (Average maturity of nonconcessional debt)	Відображає середній термін зобов'язань держави перед міжнародними державними організаціями
12	Частка боргу номінованого в іноземній валюті у загальній величині боргу (Foreign currency debt over total debt)	Індикатор впливу зміни обмінного курсу національної валюти на борг
IV. Показники заборгованості фінансового сектору (Financial sector indicators)		
13	Відкрита валютна позиція (Open foreign exchange position)	Валютні активи за вирахуваннями зобов'язань у валюті плюс довга позиція в іноземній валюті. Індикатор ризику зміни обмінного курсу, зазвичай є малим через банківські нормативи
14	Невідповідність строків надходжень і виплат в іноземній валюті (Foreign currency maturity mismatch)	Різниця між валютними зобов'язаннями і активами на момент їх погашення. Індикатор навантаження на резерви центрального банку в разі закриття доступу фінансового сектору до валютного фінансування
15	Валові валютні зобов'язання (Gross foreign currency liabilities)	Використовується для оцінки обсягу активів, що не можуть бути використані для підтримки ліквідності
V. Показники заборгованості приватного сектору (Corporate sector indicators)		
16	Леверидж (Leverage)	Номінальна вартість боргу по відношенню до капіталу. Ключовий індикатор фінансової стійкості
17	Відношення відсоткових платежів до грошового потоку (Interest over cash flow)	Відношення суми майбутніх відсоткових виплат до операційного грошового потоку (до сплати відсотків і податків)
18	Частка короткострокового боргу в загальній величині боргу (Short-term debt over total term debt)	В поєднанні з левериджем є індикатором уразливості від короткострокових обмежень у фінансуванні

19	Рентабельність активів (Return on assets (before tax and interest))	Відношення прибутку до сплати відсотків та податків (EBIT) до суми активів
20	Чистий грошовий потік в іноземній валюті до сукупного грошового потоку (Net foreign currency cash flow over total cash flow)	Чистий грошовий потік в іноземній валюті визначається як різниця між майбутніми валютними надходженнями і платежами. Індикатор нехеджованих валютних потоків
21	Відношення чистого боргу в іноземній валюті до капіталу (Net foreign currency debt over equity)	Чистий борг в іноземній валюті це різниця між валютними зобов'язаннями і активами. Капітал це активи за вирахування боргу та чистих зобов'язань за деривативами. Індикатор ефекту впливу зміни обмінного курсу на показники балансу

На думку експертів міжнародних фінансових організацій, для забезпечення адекватної оцінки боргової стійкості країни необхідно використовувати всі коефіцієнти, аналізуючи їх зміну протягом, як мінімум, 4-5 років. Якщо з урахуванням проведених прогнозів розраховані значення боргових коефіцієнтів визнаються як небезпечно високі, необхідно вживати заходи, направлені на зниження відповідних значень. У найзагальнішому вигляді такі заходи повинні сприяти зменшенню залежності національної економіки країни-дебітора від імпорту, стимулюванню експорту, поліпшенню умов зовнішніх запозичень.

З аналітичної точки зору, вище перелічені показники, які визначають стан та рівень боргової стійкості держави, прийнято обмежувати пороговими значеннями оптимальності зовнішнього боргу, оскільки перевищення порогових меж призводить до створення та загострення кризових явищ у державі.

Загалом, у фінансовій теорії існує декілька моделей оптимального державного запозичення. В рамках торговельних союзів, які передбачають координацію макроекономічної політики країн-членів, граничні показники для державної заборгованості застосовуються в Європейському Союзі, об'єднаннях МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай) та Андському пакті (Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела). У Європейському Союзі прийнято рішення про обмеження боргу на рівні 60% ВВП, об'єднаннях МЕРКОСУР – 40%, Андському пакті – 40% ВВП [6].

Серед фахових досліджень є різні точки зору щодо визначення граничного рівня зовнішнього державного боргу відносно ВВП суверенного позичальника. Наприклад, А. Ілларіонов пропонує визначати граничний рівень запозичень у частині зовнішнього боргу – не більше 30% [7]. О. Барановський відповідний показник фіксує на рівні 25% [8].

Відтак порогові значення боргових показників не потрібно сприймати як догму, оскільки такі показники можуть відображати певний соціально-економічний розвиток держави. Себто безпечний рівень боргу для країн з перехідною економікою знаходиться на більш низькому значенні, ніж для розвинених країн. Це в основному обумовлюється:

- відсутністю стабільного доступу до зовнішнього фінансування, яке дозволяло б безперервно рефінансувати накопичені борги;
- невисоким рівнем доходів держави та нестабільністю податкових надходжень до бюджету;
- високою вартістю залучення коштів, що суттєво впливає на розміри обслуговування боргу.

Далі перейдемо до методологічних аспектів проблеми розрахунку боргових коефіцієнтів.

Узагальнення світового досвіду дозволяє виділити наступні найважливіші методологічні підходи до проведення аналізу боргової стійкості суверенної держави:

1) «Національний підхід»: співвідношення боргових параметрів країни (обсягу зовнішнього боргу, суми платежів щодо погашення і обслуговування зовнішнього боргу) з макроекономічними показниками країни (обсягом ВВП, обсягом експорту, обсягом золотовалютних резервів).

2) «Суверенний (бюджетний) підхід»: співвідношення боргових параметрів держави (обсягу державного зовнішнього боргу, суми платежів щодо погашення і обслуговування державного зовнішнього боргу) з показником, що характеризує стан державного бюджету (обсягом доходів державного бюджету)².

² З метою забезпечення коректності результатів дослідження (боргова стійкість держави / боргова стійкість суверена), ми вбачаємо за необхідність чіткого розмежування понять «національний» і «бюджетний» підходи.

3) Пріоритетне використання при розрахунку боргових коефіцієнтів не номінальної суми боргу, а чистої, поточної вартості (Net Present Value, NPV), що враховує графік погашення і вартість обслуговування боргових зобов'язань і, таким чином, точніше відображає рівень реального боргового навантаження на дебітора. Це пов'язано з тим, що номінальне значення обсягу нагромадженого боргу не відображає вартісних умов його обслуговування, відповідно, не дає реальної оцінки боргового тягаря боржника. В результаті можна отримати дезорієнтовані висновки про стан боргової стійкості країни-дебітора.

4) Орієнтир при проведенні аналізу стану боргової стійкості суверенного позичальника, підготовка та узагальненні висновків про можливість виникнення фінансової кризи, визначення розміру боргового полегшення необхідного дебітору, формування державної боргової політики згідно загальноприйнятих у світовій практиці значень боргових показників, перевищення яких є реальною загрозою фінансовій безпеці позичальника.

При цьому критичні або порогові значення боргових коефіцієнтів не є жорстко встановленими рівнями, перевищення яких неминуче означає виникнення боргових проблем у країни-дебітора. В залежності від макроекономічних умов конкретного позичальника, різноманітним цілям аналізу стану боргової стійкості, а також в залежності від суб'єкта проведення аналізу (дебітора, кредитора, МФО), значення боргових коефіцієнтів, які визнаються як небезпечно високі, можуть коливатись в достатньо широкому діапазоні.³

Таким чином, широке використання у світовій практиці «порогових» значень боргових коефіцієнтів є достатньо умовними індикаторами небезпечного стану зовнішнього боргу і дозволяють лише зорієнтуватися, яким буде безпечний рівень боргу для конкретної країни: чим далі фактичні рівні показників від цих значень, тим більше у країні потенціальних можливостей успішно виконувати зобов'язання щодо погашення і обслуговування нагромадженого боргу перед зовнішніми кредиторами.

5) Комплексний аналіз: використання широкого спектру інформаційних даних про дебітора з метою формування боргової стратегії (аналіз сукупності боргових коефіцієнтів, облік їх фактичної і майбутньої динаміки, оцінка різних сценаріїв розвитку макроекономічної і боргової ситуації).

Попри відсутність загальновизнаної методики розрахунку боргового тягаря, в Україні у цьому контексті уже досягнуто певних успіхів. Зокрема, затверджено методику розрахунку рівня економічної безпеки України. Відтак в частині безпеки зовнішньої заборгованості наведено 5 показників та визначено їх граничні значення, зокрема:

- відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП (не більше 25%);
- рівень зовнішньої заборгованості на одну особу (не більше 200 дол. США);
- відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг (не більше 70%);
- відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету (не більше 20%);
- відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг (не більше 12%) [9].

Безумовно, це не повний перелік показників, які визначають боргову стійкість, оскільки їх оцінка дає поверхневе уявлення про боргове навантаження на бюджет та платіжний баланс України, проте це значний крок до формування ефективного управління і контролю за станом та динамікою зовнішньої заборгованості.

Досягнуті Україною на кінець 2007 року значення основних показників (табл. 2), основні з яких використовуються світовою практикою для оцінки стану боргової стійкості держави фактично свідчать про наступне:

По-перше, із 12 поданих у таблиці показників боргової стійкості, порогові значення у 2004 році перевищено по 4 з них, в 2006 році порогові значення даних показників перевищено по 3 з них, що свідчить начебто про покращення ситуації, проте ж значення ще по 2 показниках практично впритул наблизились до порогової позначки.

По-друге, в 2007 році спостерігається зниження рівня боргової стійкості за рахунок значного перевищення порогових значень показників «зовнішній борг / ВВП» (майже у 2,5 рази) і зовнішній борг / експорт товарів і послуг (у 0,8 рази), тоді як відношення державного зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг поки що залишається на безпечному рівні.

³Країни, експорт яких зростає порівняно швидкими темпами можуть дозволити собі вищий рівень боргу відносно обсягів експорту виробленого продукту; критичні значення боргових показників у країн-бенефіціарів ініціативи НІРС повинні бути на порядок жорсткіші, ніж у країн-дебіторів з більш високим рівнем доходів і меншою обтяжливістю зовнішнім боргом.

Перспективи розвитку фінансово-кредитної системи

Суттєве нарощення сукупного зовнішнього боргу, особливо за останній рік, відбулося за рахунок зростання заборгованості у банківському секторі (36,6% від сукупного зовнішнього боргу) та інших секторах економіки (45,5% від сукупного зовнішнього боргу), тоді як частка заборгованості сектору державного управління в сукупному зовнішньому борзі складає 17,4% [10].

Таблиця 2

Основні показники боргової стійкості України*

Показники	Порогові значення у світі	Порогові значення в Україні	Фактичний стан в Україні			
			2004	2005	2006	2007
Обсяг зовнішнього боргу, % до ВВП	25-50	≤ 25	33,4	45,3	51,2	60,2
Загальний зовнішній борг, % до експорту товарів і послуг	200-250	≤ 165	54,7	66,9	108,1	132,1
Обсяг зовнішнього державного боргу, % до експорту товарів і послуг	≤ 165	≤ 70	30,6	26,3	29	23,05
Частка заборгованості міжнародним організаціям у зовнішньому державному борзі, %	–	≤ 35	42	36	31,4	23
Рівень зовнішнього боргу на душу населення для країн з перехідною економікою, дол. США	200	200	257	249	271	299
Сукупні платежі з погашення і обслуговування зовнішнього боргу, % до експорту товарів і послуг	20-25	≤ 18	11,1	14,7	17,3	8,1
Відношення міжнародних резервів до сукупного зовнішнього боргу, %	–	–	31,1	49,2	40,9	38,4
Відсоткові платежі з обслуговування зовнішнього державного боргу до експорту товарів і послуг, %	–	≤ 12	1,9	0,9	1,02	0,8
Рівень зовнішнього державного боргу у доходах Державного бюджету, %	≤ 300	–	208,1	173	175	226
Частка зовнішніх запозичень у покритті дефіциту Державного бюджету, %	–	≤ 30	84,3	86,9	83,4	70,1
Рівень витрат пов'язаних з зовнішнім боргом у доходах Державного бюджету, %	–	≤ 20	11,7	7,6	6,1	4,2
Рівень платежів з обслуговування зовнішнього боргу у обсязі видатків Державного бюджету, %	–	–	1,51	1,89	1,6	1,51

* Розраховано і систематизовано на основі даних Державного комітету статистики, Міністерства фінансів України, Національного банку України.

Співвідношення сукупного зовнішнього боргу до ВВП (рис. 1) на 4 п.п. перевищує співвідношення для групи країн з перехідною економікою, за виключенням Естонії, Казахстану, Киргизії, Латвії, Молдови, Угорщини та Хорватії

По-третє, наведені дані дають можливість вважати, що існує реальна загроза розгортання фінансової кризи, тим паче, що експерти МВФ обґрунтували, і з ними можна погодитись, що максимально допустимою межею зовнішнього боргу для країн з низьким і середнім рівнем доходів є рівень у 49,7% ВВП. При перевищенні цього рівня ймовірність розгортання фінансових криз становить 66,8% [11].

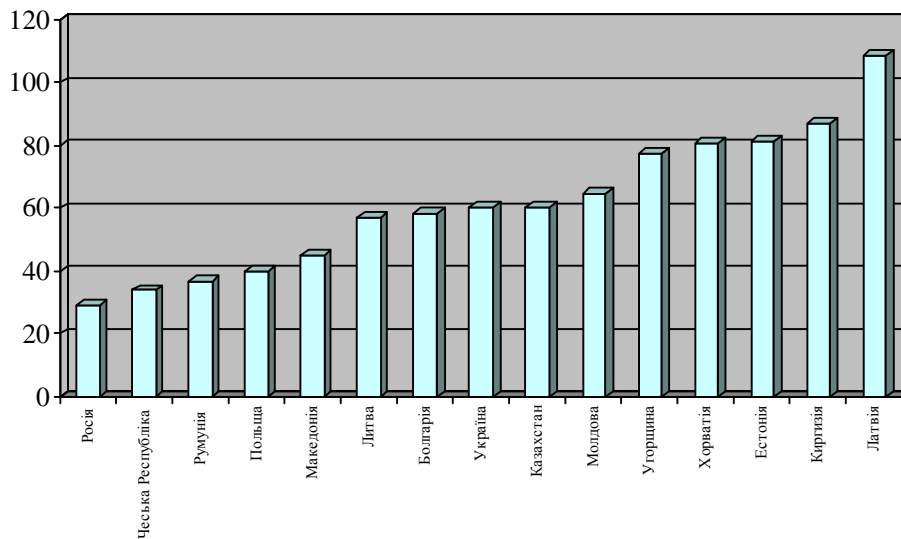


Рис. 1. Співвідношення сукупного зовнішнього боргу до ВВП в Україні порівняно з країнами із перехідною економікою у 2007 році*

*Побудовано на основі даних із www.cia.gov/library/

Проблема зовнішнього боргу України на найближчу перспективу лежить не стільки в площині абсолютної здатності погашати і обслуговувати зовнішній борг у жорсткій відповідності із встановленими графіками, скільки в чинниках системного порядку, пов'язаних, по-перше, зі структурою і якістю боргових зобов'язань, а по-друге, – із забезпеченням ефективності функціонування механізму управління зовнішнього боргу держави. Обидва чинники, безпосередньо впливаючи на умови доступу України до ресурсів міжнародних ринків капіталу, в підсумку, поряд із такими борговими індикаторами як відношення зовнішнього боргу до ВВП, відношення платежів щодо зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг та інші, апріорі визначають стан боргової стійкості України. Пріоритети боргової стратегії на середньострокову перспективу повинні враховувати ці реалії.

Разом з тим, необхідно врахувати, що терміни погашення 53,3% боргу припадають на наступні п'ять років (2008-2012рр.), а ситуація на світових ринках (перш за все, кон'юнктура світових цін на енергоносії) характеризується нестабільністю. Це обумовлює ймовірність послаблення боргової стійкості України, а відтак зосередження особливої уваги на сфері зовнішньої заборгованості, себто своєчасне попередження можливих у цій сфері небезпечних тенденцій і прийняття заходів щодо їх подолання. Цілком очевидно, що реалізація боргової стратегії у даних умовах повинна бути гнучкою.

Оцінюючи дані, наведені у таблиці 2, варто відзначити, що задовільні значення фактичних і прогнозних показників не гарантують відсутності у позичальника боргових проблем. Як свідчить світова практика, деякі країни-боржники «витримували» наявний графік платежів при істотному перевищенні «порогових значень» за деякими з боргових коефіцієнтів, інші – «зривали» графік і вдавалися до реструктуризації зовнішнього боргу, далеко не дійшовши до цієї межі.⁴ Попри існуючі недоліки поданих вище показників боргової стійкості суверена, вони усе ж можуть виступати певним плацдармом для побудови ефективної системи гранично допустимого рівня зовнішньої заборгованості, що забезпечуватиме безпечний стан і структуру зовнішньої заборгованості.

Підсумовуючи вище викладене очевидним є те, що жоден з боргових коефіцієнтів не відображає у повному обсязі усіх аспектів боргового стану країни-дебітора, відтак не може розглядатись в якості критерію усесторонньої оцінки стану його боргової стійкості. У зв'язку з причинами, пов'язаними із

⁴ Наприклад, у таких країн, як Аргентина, Бразилія, Мексика і Венесуела, які припинили на початку 1980-х рр. виконувати зобов'язання за зовнішнім боргом, коефіцієнт «зовнішній борг / ВВП» коливався навколо рівня 30%. Цей же показник в Угорщині – в середині 90-х рр. однієї з найобтяжливих зовнішнім боргом східноєвропейської країни – більш, ніж у два рази (63-67%) перевищував у той же період рівень вказаних латиноамериканських держав. Проте це не стало причиною дефолту за зовнішніми зобов'язаннями країни. Завдяки «відкритості» національної економіки коефіцієнт «зовнішній борг / експорт» у той же період в Угорщині був у два рази нижчим, ніж у Мексиці [12].

специфікою макроекономічної ситуації і умов обслуговування боргу конкретного позичальника, небезпечні значення за одними з індикаторів боргового тягаря можуть поєднуватись із позитивними значеннями по інших боргових коефіцієнтах. Таким чином, при використанні перелічених показників в якості бази для формування довгострокових прогнозів про стан боргової стійкості, експерти МВФ рекомендують в обов'язковому порядку оперувати сукупністю боргових коефіцієнтів, детально інтерпретуючи їх конкретні значення.

Широке використання в світовій практиці «порогових» значень боргових коефіцієнтів є достатньо умовними індикаторами небезпечного стану зовнішнього боргу і дозволяють лише зорієнтуватися відносно того, що є прийнятним (безпечним) рівнем боргу для конкретної країни: чим далі фактичні рівні показників від цих значень, тим менше ризик виникнення в країні боргової кризи, тим більше у країни потенційних можливостей успішно (без збитку соціально-економічному розвитку) виконувати зобов'язання щодо погашення і обслуговування накопиченого обсягу боргу перед зовнішніми кредиторами. Крім того, «далекі» від зони боргової нестійкості фактичні значення коефіцієнтів – додатковий аргумент на користь підвищення міжнародними агентствами кредитних рейтингів.

Література

1. *The Challenge of Maintaining Long-Term External Debt Sustainability – World Bank, IMF. April 20, 2001.* // www.worldbank.com/
2. *Новая основа долговой устойчивости* // <http://wbln0018.worldbank.org/>
3. *D. Andrews, A. Boote, S. Risavi, S. Singh. Debt Relief for Low-Income Countries. The Enhanced HIPC Initiative / IMF. Washington, D.C. – 1999.*
4. *Звонова Е. Международное внешнее финансирование в современной экономике. – М., 2000 р. – 141 с.*
5. *External debt statistics: guide for compilers and users // Washington, D. C.: International Monetary Fund, 2003. – 309 p.*
6. *Особливості та пріоритети боргової політики України. / А.С. Гальчинський, З.С. Варналій, В.Я Майстришин та ін. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень. – 2004.*
7. *Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. — 1994. — № 10. — С. 35–38.*
8. *Барановський О. І. Фінансова безпека. — К.: Фенікс, 1999. – 338 с.*
9. *Наказ Міністерства економіки України: Методика розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 р., № 60.*
10. *Зовнішній борг України на кінець 2007 року / <http://www.bank.gov.ua/>*
11. *Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин. – К.: Фенікс, 2006. – 536 с.*
12. *D. Cohen. Growth and External Debt: A New Perspective on the African and Latin American Tragedies. 2002.* // www.Cerp.Org/
13. www.minfin.gov.ua.
14. www.ukrstat.gov.ua.
15. www.cia.gov/library.

НАЛІЗ ТЕОРІЙ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Розглянуто теорії впливу зовнішнього боргу на економічне зростання. Проаналізовано негативні та позитивні тенденції даних теорій. На підставі визначених теорій обґрунтовано основні теорії впливу зовнішнього боргу на економічне зростання в Україні.

Проблема зовнішніх запозичень є актуальною сьогодні, адже в кожній державі існує необхідність у залученні додаткових зовнішніх коштів. Зовнішні запозичення формують зовнішній борг країни, який вона повинна обслуговувати і який чинить прямий та опосередкований вплив на елементи економічної системи, зокрема на державний бюджет, грошово-кредитну та валютну систему, рівень інфляції, внутрішні та зовнішні заощадження, іноземні інвестиції та в цілому на економічний розвиток країни. Стан зовнішнього боргу, його структура і динаміка є одним із головних критеріїв оцінки економічної безпеки країни, разом з тим ефективне використання зовнішнього боргу може стати потужним фактором економічного росту.

Наукові дослідження, присвячені висвітленню теоретичних засад проблеми економічних наслідків державного боргу та розкриттю комплексного впливу державних запозичень на економічний розвиток держав почали проводитися давно. Проте серед вітчизняних учених цю проблему тільки починають досліджувати такі автори як Т. Вахненко, О. Іваницька, В. Козюк та інші [1, 17].

У світовій економічній науці увага проблемам економічного зростання приділялась здавна. Ще представники класичної політичної економіки, включаючи А. Сміта, центральною темою своїх досліджень вважали економічну динаміку, "міжчасові" господарські співставлення. Надалі І. Фішер, Дж. М. Кейнс та багато інших продовжували працювати над цими питаннями.

Фінансове забезпечення процесу економічного зростання передбачає використання всіх можливих джерел, ресурсів – як зовнішніх, так і внутрішніх, власних і позичкових. Власне, проблема економічного зростання нас цікавить з фінансової точки зору, а саме – яким чином зовнішній позичковий капітал впливає на економічне зростання. Оскільки державний борг – це об'єктивне економічне явище, зумовлене залученням державою додаткових фінансових ресурсів на умовах кредиту для реалізації функцій і завдань, покладених на неї.

До сьогодні вченими-економістами не сформовано єдиного погляду щодо впливу державного боргу на економічний розвиток. Наслідки фінансування державних видатків позиками стали предметом дебатів ще з часів "Багатства народів" А. Сміта та "Принципів політекономії і оподаткування" Д. Рікардо. А. Сміт та Д. Рікардо вважали, що податкове фінансування даного обсягу державних видатків знижує теперішнє споживання, а позичкове фінансування викликає зменшення заощаджень і приватних інвестицій [1, 82].

До сьогоднішнього дня в економічній думці залишилося дискусійним питання про наявність тягара державного боргу. Класична школа і так званий "новоортодоксальний підхід" вважають, що витрати поточного використання ресурсів, залучених шляхом державних позик, не можуть бути перенесені до майбутніх поколінь, і тому державний борг – не тягар для них. Вони пояснюють це так: ресурси, які одержала держава, завжди оплачуються кредиторами у формі зменшення кількості товарів для споживання, яке не може бути оплачене наступними поколіннями; зобов'язання для майбутніх платників податків щодо сплати відсотків і основної суми боргу, які виникають при здійсненні внутрішнього запозичення, не є тягарем для суспільства, тому, що ці платежі – тільки переноси доходів між майбутніми членами суспільства. Проте це стосується лише внутрішнього боргу, а от зовнішній борг вважається тягарем.

Погляди на державний борг як на явище, що не є тягарем для економіки, були різко розкритиковані такими економістами як Дж. Масгрейв, Ф. Модільяні. Їх мотивація в загальному вигляді є таким чином: тягар державних видатків, що фінансуються податками, переноситься в даний час, оскільки примусово

вилучаються ресурси в теперішніх платників податків. Але видатки фінансуються запозиченнями, чи то зовнішніми, чи то внутрішніми, не накладають тягар на поточне покоління, оскільки ресурси надаються заощаджувачами добровільно в обмін на державні облігації або інші активи; тягар покладається на майбутні покоління, які вимушені платити податки на обслуговування боргу [6, 115].

Згодом вчені доходять висновку, що державний борг має ряд негативних наслідків, які накладають тягар на теперішнє та майбутнє суспільство. Багато вчених зазначають, що наслідком державного запозичення є падіння виробничих інвестицій і майбутніх доходів. Прихильниками такого підходу є Ф. Модільяні та Р. Масгрейв, які вважають, що тягар державного боргу покладається на майбутнє покоління в формі зменшення запасу капіталу і, як наслідок - зниження виробничого потенціалу.

В економічній теорії ще в 19 ст. сформувався напрям економічної думки, що надав великого значення позичковому фінансуванню у стимулюванні економічного розвитку. Цей напрям – це вчення Дітцеля і Вагнера про “об’єктивно зумовлені принципи покриття”, розвиток класичною школою поняття компенсаційного бюджету, обґрунтування кейнсіанським напрямом необхідності дефіцитного фінансування з метою стимулювання сукупного попиту.

Дж. Кейнс передбачав можливість зростання економіки через зовнішні позичкові ресурси. Він висунув наступний зв’язок: гроші впливають на позичковий процент, позичковий процент – на інвестиції, інвестиції – на виробництво, виробництво – на прибуток, а прибуток – на ціни. Звідси можна зробити висновок, що кредит здійснює непрямий вплив на економічне зростання, впливаючи за допомогою ціни на складові сукупного попиту [2, 17].

Із концепції Кейнса випливало абстрактне рівняння, яке передбачало рівновелике зростання виробництва як умову динамічної рівноваги. Обов’язкова рівновага заощаджень та інвестицій та обов’язкове повернення отриманого доходу у процес виробництва призводили до збереження незмінного стану. Кейнс акцентував увагу на одному боці інвестиційного процесу – так званому “дохідному ефекті”. Зміст “дохідного ефекту” інвестицій полягає у тому, що зростання інвестицій веде до підвищення доходів, яке збільшує споживчий попит, що, у свою чергу, стимулює збільшення виробництва. Рівняння Кейнса має такий вигляд:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1)$$

де Y – виробництво (ВВП),
 C – споживання;
 I – інвестиції;
 G – державні видатки;
 X – експорт;
 M – імпорт [1, 62].

Важливим аргументом на користь позик є те, що державне запозичення під час економічних спадів слугує цілям стабілізації економіки, бо перешкоджає падінню сукупного попиту. Позитивний вплив дефіцитно-фінансових видатків посилюється дією ефекту мультиплікатора: зростання державних видатків викликає кількаразове зростання сукупних витрат, а отже й обсягу ВВП.

Можливість значного нарощування державного боргу з метою стабілізації економіки визнається кейнсіанською школою. При цьому її представники зазначають, що наростання державного боргу не загрозливе, оскільки борг частково може погашатися після подолання кризових явищ. Так, вступ економіки в стадію піднесення супроводжується зростанням податкових надходжень, а державні витрати за проведення економічно обґрунтованої політики мають зменшуватися. Надлишок бюджету, що виникає на цій стадії, має спрямовуватися на погашення боргів, які виникли під час кризи.

Одним із методів стимулювання сукупного попиту під час економічних спадів кейнсіанці вбачають у випуску державних позик із метою фінансування виробничих інвестицій. Вони обґрунтовують це так: кризовий стан економіки характеризується низьким рівнем інвестиційної активності під впливом несприятливого економічного оточення. Тому, як правило, виникає надлишок приватних заощаджень над приватними інвестиціями. Для запобігання таким процесам держава може абсорбувати заощадження, які використані приватними підприємствами, та витратити на інвестиційні цілі. Стимулювальний вплив на розвиток економіки має залучення зовнішніх позик, оскільки в реальних термінах означає надходження додаткових ресурсів, що можуть дати поштовх економічному зростанню.

Іншим механізмом впливу державних позик на економічний розвиток є збільшення зайнятості виробничих факторів. В економіці, яка характеризується неповною зайнятістю виробничих факторів, додаткові державні видатки, фінансовані позиками, дають поштовх внутрішньому виробництву, що в свою чергу, сприяє повнішому завантаженню матеріальних факторів виробництва й підвищенню рівня зайнятості.

Аналіз теорій впливу ...

Важливо також зазначити, що допускаючи дефіцит бюджету, держава стимулює внутрішнє виробництво через підтримання сукупного попиту. Оскільки дефіцит бюджету є елементом сукупного попиту, тому скорочення дефіциту або балансування бюджету веде до скорочення внутрішнього попиту, що дуже небажано.

Зовнішня заборгованість дає змогу країні здійснювати більші сукупні витрати, ніж вироблений національний дохід.

У макроекономічному аналізі відоме таке рівня:

$$NDI - A = -dFD, \quad (2)$$

де NDI – національний дохід;

A – сукупні витрати;

-dFD – приріст зовнішньої заборгованості.

За таких умов завдяки зовнішньому запозиченню виникає можливість прискорення темпів зростання національного доходу за рахунок можливих додаткових інвестицій:

$$S - I = -dFD, \quad (3)$$

де S – внутрішні заощадження;

I – інвестиції.

Якщо можливості збільшення внутрішніх заощаджень за перехідної економіки обмежені мінімально необхідним рівнем споживання, то саме зовнішнє фінансування стає важливим джерелом інвестування в економіку.

У платіжному балансі ці процеси виражаються таким співвідношенням:

$$CA = -dFD + dR, \quad (4)$$

де CA – сальдо поточного рахунку;

dR – накопичення чистих міжнародних резервів [4, 16].

Отже, від'ємне сальдо поточного рахунку може фінансуватися або нарощуванням зовнішнього боргу, або зменшенням міжнародних резервів.

Наведену вище рівність можна подати у такому вигляді:

$$DR = CA + dFD \quad (5)$$

Джерелом приросту міжнародних резервів є або позитивне сальдо поточного рахунку, або приріст зовнішньої заборгованості [7, 86].

Теоретики економічного зростання – неокейсіанці прагнуть динамізувати статичну модель Кейнса та обґрунтувати умови стійкої рівноваги з використанням не тільки “дохідного ефекту” Кейнса, а й “виробничого ефекту”, тобто повної зайнятості виробничих потужностей і робочої сили. Важливим нововведенням неокейсіанської теорії є включення “виробничого ефекту” у модель зростання і врахування умов, необхідних для забезпечення безперервного зростання економіки [5, 37].

Неокейсіанська та неокласична теорія розглядають можливість впливу кредиту на процес відтворення через його ціну – процентну ставку та взаємозв'язок з поняттям “гроші”, але їх думки з цього приводу розходяться.

Неокласичний підхід ґрунтується на тлумаченні грошей як нейтрального фактора в системі відтворення. Їм відводиться роль “цінової вуалі”, яка в кінцевому випадку фактично не впливає на реальний процес економічного зростання [3, 20].

З середини 19-го століття по мірі зростання ролі кредиту і банків у розвитку виробництва, заміни дійсних грошей кредитними засобами обігу, домінуючою стала капіталотворча теорія. Засновник капіталотворчої теорії кредиту – шотландський економіст і фінансист Дж. Ло ототожнював кредит і гроші як купівельну спроможність, виходячи з функції грошей як засобу платежу та прирівнював кредит до безпосереднього капіталу.

У рамках цієї теорії вважалося, що розширення кредиту означає нагромадження капіталу. Саме представники капіталотворчої теорії підкреслили важливу роль кредиту в процесі забезпечення економічного зростання. Прихильником експансіоністського напрямку капіталотворчої теорії був Й. Шумпетер, а також А. Ган, Дж. Кейнс та інші. Важливою особливістю цього напрямку є його спрямованість на досягнення постійного економічного зростання. Тому в роботах Шумпетера простежується поєднання розгляду проблем розвитку та зростання економіки із теорією кредиту [5, 66].

Також цікавою є позиція щодо цієї проблеми одного із відомих американських економістів А.Лернера, який розглядає концепцію “функціональних фінансів”, у якій значну увагу приділяє державному боргу. Як відомо, англійська класична політекономія розглядала державний борг як тягар, що накладається на майбутнє покоління, підриває його накопичення. Ця теза міцно закріпилася серед економістів, що

займаються проблемою державних фінансів і фінансової політики. Кейнсіанська теорія, навпаки, намагалася довести, що питання перекладення частини боргу неоднозначне.

Лернер, розглядаючи наслідки державного боргу, виділяє дві його частини – внутрішній і зовнішній борг. На його думку, внутрішній борг не можна розглядати як тягар, накладений на майбутнє покоління. Особи різних вікових груп позичають одна одній певні кошти. Під час погашення боргів грошові потоки повертаються до власників. У результаті рівень споживання не зменшується, відбувається лише перерозподіл доходів. Щодо зовнішнього боргу, то, на думку А. Лернера, важливо те, з якою метою робилися позики: для фінансування поточних чи капітальних видатків держави. Якщо позики використовуються для фінансування поточних видатків, то майбутні покоління змушені будуть погашати борг і проценти зовнішнім кредиторам зі своїх майбутніх доходів. Якщо ж позики використовуються для фінансування капітальних державних витрат, то проблема полягатиме в тому, як продуктивно використовуватимуться отримані кошти. Приріст національного доходу, одержаного в результаті економічного злету, дасть можливість не тільки сплатити проценти, а й збільшити доходи держави і населення [5, 90].

Отже, можна виділити дві основні концепції щодо впливу державного боргу. Перша – А. Лернера – про зовнішній борг і його ефективність. Зростання зовнішнього боргу тільки тоді стає тягарем, коли залучені фонди йдуть на поточні цілі й не призводять до створення нової вартості й багатства. Зовнішні позики, залучені на фінансування об'єктів промислового чи сільськогосподарського будівництва, тобто витрачені продуктивно, дадуть можливість повернути фонди з процентами, а залишок збільшить вартість і національне багатство.

Друга – концепція (кейнсіанська теорія), яку розвиває багато економістів, полягає в тому, що державний борг є громадським активом, складеним із фінансових активів усіх суб'єктів ринку, тобто веде до підвищення попиту і ціни інших активів. Це становище може особливо загостритися під час зниження нових емісій корпорацій. Через це зайві заощадження мають бути залучені в інвестиції державних цінних паперів.

Повна відмова від державного запозичення, як внутрішнього, так і зовнішнього, неможлива, оскільки необхідно забезпечувати обслуговування й погашення вже накопиченого державного боргу, підтримувати платіжний баланс, зберігати й накопичувати валютні резерви, які є джерелом фінансування економічного зростання.

Таким чином, зростання державного боргу є дуже важливою проблемою і сьогодення, оскільки, мабуть, не існує жодної країни, яка б не мала боргу. Головним фактором, що змушує уряд будь-якої країни вдаватися до позик, є дефіцит бюджету. МВФ надає позики за умови обґрунтування країною-позичальником необхідності дефіциту платіжного балансу і неможливості своєчасної виплати основної суми та відсотків за борговими зобов'язаннями. Застосування конфіскаційного механізму виконання бюджету, за яким уряд витрачає лише таку суму грошей, яку збирає як доходи бюджету, певною мірою стримує збільшення боргу, але негативно позначається на вирішенні соціальних проблем. Збільшення внутрішнього боргу стимулює зростання зовнішніх запозичень. За останні 10 років середній світовий індекс заощадження збільшився з 23 до 27%, що сприяє зростанню інвестицій у виробництво, збільшенню експорту, полегшенню боргового тягара. Водночас у перехідних економіках спостерігається брак заощаджень і внутрішнього інвестування, що провокує розкручування спіралі утворення нових боргів.

Країни, що мають великий державний борг, але розвиваються стабільними темпами, досягають позитивного сальдо торговельного балансу.

Можна зробити такі висновки щодо впливу зовнішнього боргу на економічне зростання:

- борг може виступати фактором і джерелом економічного зростання;
- борг сприяє впровадженню у життя нововведень і цим самим зумовлює якісні зміни економічної системи;
- борг мобілізує реальний капітал і знаходить йому більш ефективне застосування;
- борг може виявитись тягарем від невідповідного його застосування.

Зовнішній борг може виступати позитивним фактором для економічного зростання, якщо додаткові ресурси використовувати ефективно: вкладати у виробництво, розвиток науки, технологій, що у майбутньому принесе економічне зростання.

Проте, якщо зовнішній борг використовувати для погашення попередньої заборгованості, то це призведе до накопичення зовнішнього боргу без відповідного зростання економіки держави.

Нагромадження державного боргу у різних формах із стабілізаційною метою виступить реальною альтернативою інфляційному оподаткуванню.

Підсумовуючи, слід зазначити, що неможливо однозначно оцінити відображення ролі боргу як фактору економічного зростання в економічній теорії. Розглянувши різні теорії щодо впливу зовнішнього боргу на економічне зростання, можна зробити висновок, що вирішення проблем економічного зростання для отримання найкращого результату з метою впровадження його в реальне економічне життя потрібно ефективно використовувати залучені кошти, розвивати пріоритетні галузі економіки, опиратися на наукові дослідження, вкладати у виробництво.

Література

1. Рожко О. Д. Державний борг у забезпеченні економічного зростання // *Фінанси України*. – 2003. – № 1. – С. 82–85.
2. Іваненко Ю. Державний борг України в цифрах і не тільки // *Вісник НБУ*. – 2003. – № 12. – С. 34–36.
3. Вахненко Т. П. Перспективні напрямки політики державних запозичень в Україні // *Економіка і прогнозування*. – 2005. – № 1. – С. 65–71.
4. Дмитренко О. Життя в борг. Історія державного боргу України // *Контракти*. – 2003. – № 6. – С. 36.
5. Базилінська О. Я., *Макроекономіка: Навч. посіб.* - К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 329 с.
6. Вахненко Т. П. *Державний борг України та його економічні наслідки*. – К.: Альтерпрес, 2000. – 152 с.

Богдан СЕРЕБРЕННИКОВ, Євген НІКОЛАЙЧУК

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗАЛУЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ В ЕНЕРГЕТИКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано шляхи залучення інвестиційних ресурсів для реалізації завдань Енергетичної стратегії України на період до 2030 року за допомогою розміщення цінних паперів українських енергетичних підприємств на міжнародних фондових ринках, випуску облігацій та залучення банківських кредитів. Зазначені шляхи оцінено на оптимальність з точки зору вартості, швидкості залучення інвестиційних ресурсів та відносин власності.

Техніко-економічна та екологічна ефективність функціонування паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) України значною мірою залежить від техніко-технологічного стану основних виробничих фондів (ОВФ) енергетичних підприємств (ЕП). Разом з тим, рівень зношеності ОВФ ЕП України є вкрай високим [1]. Існуюча тенденція спричиняє наступні негативні ефекти: зростання імовірності виникнення аварійних ситуацій та техногенних катастроф; підвищення собівартості та ціни електроенергії (ЕЕ) за рахунок перевитрат паливно-енергетичних ресурсів; підвищення рівня забруднення навколишнього природного середовища. Однією з головних причин зазначених проблем є низький інвестиційний потенціал ЕП відносно необхідного обсягу капіталовкладень у техніко-технологічне оновлення ОВФ. Досвід реалізації інвестиційних стратегій (ІНС) ЕП доводить, що при існуючій структурі власності їх виконання не може бути в повній мірі забезпечене бюджетним фінансуванням й залученням кредитів українських та іноземних банків. Перспективними способами залучення інвестиційних ресурсів (ІНР) можуть бути емісія облігацій і продаж частини державних пакетів акцій ЕП.

Поштовхом до дослідження зазначеної проблематики є аналіз Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [2], досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців у галузі фондового ринку. Зокрема, у [3, 4] досліджено функціонування світових фондового та грошового ринків, обґрунтовано переваги та недоліки використання облігацій як джерела залучення зовнішнього фінансування. В [5] обґрунтовано можливості застосування похідних фінансових інструментів (опціонів на акції) як засобу залучення капіталу і хеджування ризиків. Особливості використання методів технічного аналізу цін на акції з точки зору потенційного інвестора описано в [6, 7]. Питання оцінки ефективності інвестицій в країнах з перехідною економікою та тенденції глобальних стратегій при емісії корпоративних облігацій досліджені в [8, 9]. Разом з тим, залишається актуальним здійснення порівняльного аналізу альтернативних шляхів залучення ІНР та формування вираженої ІНС вітчизняними ЕП. Виходячи з вищевикладеного, метою статті є оптимізація ІНС ЕП на основі оцінки економічних параметрів залучення ІНР за допомогою різних фінансових інструментів міжнародного характеру.

Державна власність в ПЕК представлена 11 ТЕС, що входять до складу 4 енергогенеруючих компаній з державною часткою акцій понад 70%, які підпорядковані НАК "Енергетична компанія України" (ЕКУ). 8 ГЕС об'єднує ДАК "Укргідроенерго", 4 АЕС – НАЕК "Енергоатом". Передачу ЕЕ розподільчими лініями електропередач (ЛЕП) здійснюють 43 енергопостачальних компанії, з яких 15 є акціонерними з державною часткою акцій понад 50%, корпоративне управління якими здійснює НАК "ЕКУ" в межах пакетів акцій, що знаходяться в державній власності. Зазначимо, що згідно Закону України "Про електроенергетику" ГЕС, АЕС, магістральні та міждержавні ЛЕП не підлягають приватизації [10]. Реформування відносин власності в енергетиці України, на нашу думку, може здійснюватись наступними шляхами:

- публічне розміщення акцій ЕП на фондовому ринку;
- реалізація контрольного / блокуючого пакета акцій стратегічному інвестору з обґрунтуванням доцільності приватизації конкретних об'єктів енергетики.

Згідно стратегії розвитку ПЕК до 2030 р. в електроенергетику планується залучити 500,6 млрд. грн. (за базовим сценарієм, у цінах 2006 р.) [2]. Зазначені обсяги фінансування можуть бути частково покриті за рахунок продажу державних пакетів акцій (60%+1) енергогенеруючих компаній: ВАТ

“Дніпроенерго”, ВАТ “Донбасенерго”, ВАТ “Західенерго” та ВАТ “Центренерго”. При цьому у власності НАК “ЕКУ” планується залишити 18,29% акцій ВАТ “Центренерго”, 10,1% ВАТ “Західенерго” та 25,77% ВАТ “Донбасенерго”, що має забезпечувати державний контроль за прийняттям стратегічних рішень на зборах акціонерів. Разом з тим, існує певний ризик втрати контролю над ЕП при вирішенні питань додаткових емісій акцій і зміни складу та структури керівних органів ЕП.

Одним з варіантів реформування ЕП є створення акціонерних компаній відкритого типу (АКВТ) (“public company”), ключовою вимогою та ознакою яких є прозорість господарської діяльності. Крім того, обов’язковою умовою діяльності АКВТ є вільний обіг її акцій на фондовому ринку. Джерелом залучення ІНР з боку АКВТ є застосування комплексу фінансових інструментів (додаткові емісії акцій, облігацій, похідних цінних паперів тощо). Зважаючи на світовий досвід, АКВТ доцільно створювати у сферах діяльності природних монополій (напр., транспортування ЕЕ), а також у сфері особливих державних інтересів (напр., когенерація). У країнах, де законодавчо не заборонено приватизацію магістральних нафтогазових трубопроводів, АЕС, у цих секторах енергетики створюються АКВТ. Передумовами створення АКВТ є розвиток національного фондового ринку, інтегрованого з відповідними міжнародними ринками, і прийняття закону про основи функціонування АКВТ. З огляду на стратегічну роль ПЕК в життєдіяльності країни, створення АКВТ у цій сфері доцільно розпочинати лише після забезпечення належних законодавчих та організаційних умов їх функціонування.

Аналіз статистичних даних біржового та позабіржового фондового ринку за 2002-2008 рр. свідчить, що акції ЕП є одними з найбільш ліквідних, що підтверджує заінтересованість в них вітчизняних та іноземних інвесторів. Одним з методів оцінки попиту на цінні папери ЕП є порівняння динаміки ціни акцій ЕП з індексом Першої фондової торговельної системи (ПФТС) [11, 114], який відображає модель поведінки ринку в цілому, та галузевим фондовим індексом для ЕП України (ARTCP-Electricity). На рис. 2 наведено зміну дохідності індексу ARTCP-Electricity (I), акцій ВАТ “Київенерго” (II) та індексу ПФТС (III) [12].

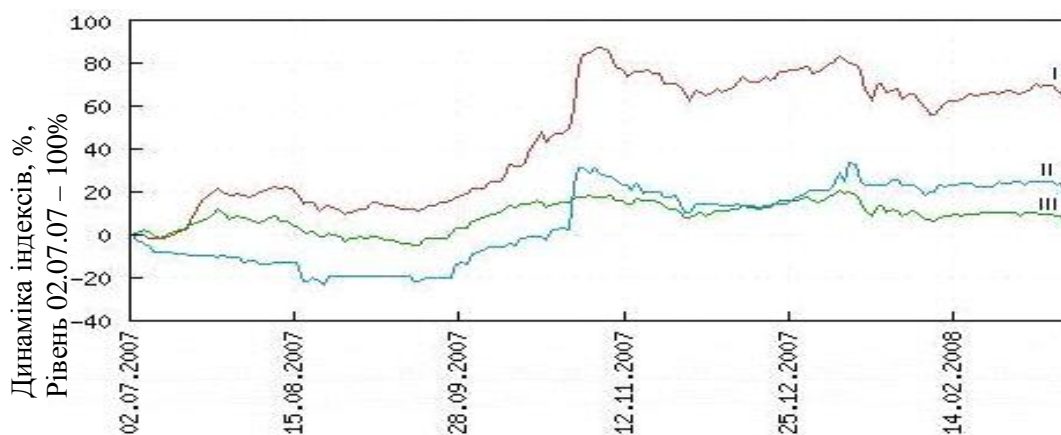


Рис. 1. Динаміка курсу акцій ЕП України

Загалом, первинне розміщення акцій (IPO) здійснили 46 українських підприємств на суму близько 3 млрд. дол. Для порівняння, казахські компанії в 2007 р. залучили шляхом IPO 3,8 млрд. дол., російські – більше 29 млрд. дол. [13, 15].

Враховуючи вищезазначене, пріоритетними методами залучення ІНР національними ЕП можуть бути наступні:

- продаж пакету акцій шляхом IPO;
- продаж боргових цінних паперів (корпоративних облігацій).

Проведемо модельний порівняльний аналіз витрат на залучення ІНР шляхом продажу частки акцій, емісії облігацій та кредитного фінансування для ЕП ВАТ “Київенерго”. Оцінка витрат виконана на основі аналізу ринку послуг андеррайтерських, аудиторських та юридичних фірм. За інформаційну базу використовуватимемо наступні вихідні дані: дохід ВАТ “Київенерго” за 2007 р. – 3,5 млрд. грн. без ПДВ; ринкова капіталізація на ПФТС – 4,6 млрд. грн.; вартість активів згідно балансу за 3 кв. 2007 р. – 3 млрд. грн. Для подальших розрахунків приймемо суму зовнішнього фінансування, що залучається, рівною 100 млн. дол. або 10,5% акцій ЕП аналогічної вартості. Дивіденди реінвестуються у повному обсязі. Розглянемо можливі варіанти залучення фінансування (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика інструментів залучення ІНР ЕП

Характеристики інструменту	ІРО	Приватне розміщення акцій	Розміщення корпоративних облігацій
Спосіб продажу цінних паперів	На фондовій біржі	Напрямую інвесторам	На фондовій біржі та напрямую інвесторам
Кількість інвесторів ($n = 1, \dots, 10$)	100 n	n	10 n
Аудит за міжнародними стандартами	За 3 роки	За останній рік	Не обов'язковий
Тривалість підготовки до угоди	1-2 роки	2-6 місяців	2-6 місяців
Корпоративне управління	За зразком західних корпорацій	Чітка корпоративна структура не обов'язкова	Чітка корпоративна структура не обов'язкова
Наявність незалежних директорів у компанії	Обов'язкова	Не обов'язкова	Не обов'язкова
Наявність департаменту відносин з інвесторами	Обов'язкова	Не обов'язкова	Не обов'язкова
Масштаб компанії	Великі	Середні та дрібні	Середні та великі

1. **ІРО.** Орієнтовні прямі витрати на ІРО в залежності від масштабу компанії, специфіки діяльності та фінансових показників наведено в табл. 2. [14].

Таблиця 2

Прямі витрати підприємств на ІРО

Статті витрат на проведення ІРО	Вартість, тис. дол.		
	мінімальна	середня	максимальна
Послуги юридичного консультанта	50	125	200
Послуги аудитора	200	250	300
Створення відділу (3-5 співробітників) для підготовки обов'язкової звітності для компаній публічного типу	4,5	12,25	20
Витрати на розкриття інформації перед інвесторами	10	30	50
Впровадження корпоративної інформаційно-аналітичної системи для підготовки фінансової звітності (IAS, GAAP)	500	3250	6000
Реорганізація і удосконалення процедур корпоративного управління	50	85	120
Створення комітету внутрішнього контролю та служби стратегічного планування	40	100	160
Створення служби по зв'язкам з інвесторами	80	240	400
Сума	934,5	4092,25	7250

Додатково комісія інвестиційного банку – організатора розміщення – становить 5% від суми розміщення. З урахуванням специфіки минулих українських ІРО, прямі витрати на ІРО становитимуть близько 1,5 млн. дол., і загальна вартість (з урахуванням комісії) оцінюватиметься як $B_1 = 1,5 + 5 = 6,5$ (млн. дол.). Враховуючи, що з початку торгів акціями ЕП на біржі ПФТС не зафіксовано жодного року із зниженням курсу, додамо до вартості ІРО прогнозовану різницю у вартості визначеного пакету акцій у першому і п'ятому звітному роках, із урахуванням щорічної динаміки ціни акцій за трьома модельними сценаріями (табл. 3).

Імовірні варіанти зміни ціни акцій ВАТ "Київенерго" за 5 років

Рік	Оптимістичний сценарій		Нейтральний сценарій		Песимістичний сценарій	
	Приріст ціни, %	Вартість пакету, млн дол.	Приріст ціни, %	Вартість пакету, млн дол.	Приріст ціни, %	Вартість пакету, млн дол.
1	2	102,00	8,4	108,40	25	125,00
2	2	104,04	8,4	117,51	25	156,25
3	2	106,12	8,4	127,38	25	195,31
4	2	108,24	8,4	138,08	25	244,14
5	2	110,41	8,4	149,67	25	305,18

З урахуванням прогнозованої зміни ціни акцій, отримуємо вартість залучення ІНР: $V_{10} = 6,5 + 10,4 = 16,9$; $V_{1Н} = 6,5 + 49,7 = 56,2$; $V_{1П} = 6,5 + 205,2 = 211,7$ (млн. дол.). Разом з тим, слід зазначити, що витрати, пов'язані з імовірним зростанням ціни акцій ЕП з моменту проведення IPO, є неявні і з точки зору фактичних витрат на залучення ІНР можуть не враховуватись. Фактор зростання ціни акцій може сприяти більш вигідному подальшому залученню ІНР шляхом додаткових емісій.

2. Випуск облігацій. Витрати ЕП складаються з безпосередніх витрат на обслуговування емісії і на її організацію. Перша складова визначається ринковими умовами і "якістю" ЕП як позичальника, друга – залежить від комісії депозитарію та біржі за розміщення облігацій, винагороди андеррайтера за організацію та розміщення випуску облігацій. Таким чином, окрім безпосередніх витрат на виплату процентів, ЕП бере на себе додаткові разові витрати в сумі близько 2% від обсягу залучених коштів. Вартість облігаційної позики визначається як $I = Y_{TM} \cdot N + 2$, де Y_{TM} – дохідність облігацій до погашення; N – термін обігу у роках. За орієнтир оптимістичного сценарію приймемо емісію п'ятирічних єврооблігацій ДП "Південний машинобудівний завод" на суму 107,5 млн. дол. зі ставкою купону 8%; за орієнтир песимістичного сценарію приймемо облігаційні позики ВАТ "Севастопольенерго", ВАТ "Житомиробленерго" та ВАТ "Кіровоградобленерго", що відбулись у першому кварталі 2008 р. зі ставкою 11%. Для зазначених умов вартість облігаційної позики ЕП становитиме: $V_{20} = 100 \cdot (0,081 \cdot 5 + 2) = 42,5$; $V_{2Н} = 100 \cdot (0,091 \cdot 5 + 2) = 47,5$; $V_{2П} = 100 \cdot (0,111 \cdot 5 + 2) = 57,5$ (млн. дол.).

3. Кредитна лінія під заставу активів ЕП. Відсоткову ставку за оптимістичним сценарієм приймемо рівною 12% річних (похідна від ставки LIBOR), за нейтральним – 15% і за песимістичним – 18% річних. Витрати при кредитному фінансуванні становитимуть: $V_{30} = 100 \cdot 0,12 \cdot 5 = 60$; $V_{3Н} = 100 \cdot 0,15 \cdot 5 = 75$; $V_{3П} = 100 \cdot 0,18 \cdot 5 = 90$ (млн. дол.).

Позначимо стратегію фінансування шляхом IPO як X_1 , емісію облігацій – X_2 , кредитне фінансування – X_3 та оцінимо ІНС за критеріями оптимальності. Вихідні положення при виборі оптимальної стратегії є наступні:

- зовнішнє середовище перебуває в одному із станів S_u , де $u = 1, \dots, k$;
- кожна ІНС X_i має певний результат R_u , а $R_u = f(X_i, S_u)$;
- залежно від S_u результат R_u досягається з ймовірністю $p(R_u/X_i, S_u)$;
- розподіл $p(S_u)$ невідомий і відносно нього можна робити певні припущення.

Виберемо декілька відомих критеріїв оцінки оптимальності ІНС.

1. Критерій Вальда ("крайнього песимізму") оптимізує R_u за умови припущення, що S_u знаходиться у найбільш невідповідному для ЕП стані, тобто вибираються варіанти, що максимізують мінімальні результати альтернативних ІНС:

$$\max_{x_i} \min_{S_u} f(X_i, S_u) \quad (1.1)$$

2. Критерій максимуму ("здорового оптимізму"). Оптимальною вважається ІНС, що дає максимальний R_u з максимально можливих за кожною X_i :

$$\max_{x_i} \max_{S_u} f(X_i, S_u) \quad (1.2)$$

3. Критерій Лапласа (імовірнісної оцінки). Оптимальна ІНС обирається при імовірнісних станах S_u і, відповідно, R_u для кожної стратегії за співвідношенням:

$$\max_{x_i} \sum_{u=1}^k f(X_i, S_u) \cdot p(R_u/X_i, S_u) \quad (1.3)$$

Для деякого спрощення приймемо $p(R_1/X_i, S_1) = p(R_2/X_i, S_2) = \dots = p(R_k/X_i, S_k)$ при умові $p(R_u/X_i, S_u) = 1/k$, де k – кількість варіантів. При цьому, зазначимо, що для підвищення точності

оптимізаційних оцінок X_i ЕП доцільно диференційовано прогнозувати $\rho(R_u/X_i, S_u)$ окремо для кожної ІНС, що, разом з тим, викликає відомі труднощі суб'єктивного характеру.

4. **Критерій Севіджа** ("жалю"). Оптимальною є ІНС, за якої мінімізуються можливі втрати, тобто потенційна помилка при виборі неправильного рішення щодо варіанту ІНС:

$$\min_{X_i} (\max_{S_u} f(X_i, S_u) - \min_{S_u} f(X_i, S_u)) \quad (1.4)$$

Вибір критерію є відповідальним етапом оцінки оптимальності ІНС. На нашу думку, раціональним є визначення оптимальної стратегії за кожним із зазначених критеріїв і вибір тієї з них, яка є оптимальною за двома і більше показниками. Результат R_u для кожної ІНС ЕП визначимо як різницю між вартістю залучення ІНР методом кредитного фінансування в українських банках та вартістю за трьома зазначеними ІНС за 5 років. Валюта кредиту – долар США. Відсоткову ставку приймаємо 20% річних. Вартість залучення кредиту в Україні становитиме $B = 100 \cdot 0,2 \cdot 5 = 100$ (млн. дол.). Результати R_u стратегій залучення ІНР при певних S_u наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Імовірні результати ІНС ЕП, млн. дол.

ІНС	Оптимістичний сценарій	Нейтральний сценарій	Песимістичний сценарій
X_1	$R_{1O} = 100 - 16,9 = 83,1$	$R_{1H} = 100 - 56,2 = 43,8$	$R_{1П} = 100 - 211,7 = -111,7$
X_2	$R_{2O} = 100 - 42,5 = 57,5$	$R_{2H} = 100 - 47,5 = 52,5$	$R_{2П} = 100 - 57,5 = 42,5$
X_3	$R_{3O} = 100 - 60 = 40$	$R_{3H} = 100 - 75 = 25$	$R_{3П} = 100 - 90 = 10$

У подальших розрахунках не використовуватимемо показник $R_{П}$, оскільки отримане значення є від'ємним і може суттєво дезорієнтувати при виборі ІНС. Разом з тим, даний результат не свідчить про недоцільність використання ІРО, а лише про раціональність певного його відстрочення, враховуючи загальну позитивну тенденцію зростання курсу акцій ЕП, з метою більш вигідного залучення ІНР. В даному контексті науковий і практичний представляє визначення періоду здійснення ІРО ЕП. Результати ранжування X_i за наведеними критеріями оптимальності згідно даних табл. 4 представимо в табл. 5.

Таблиця 5

Ранжування ІНС ЕП за оптимальністю

Критерії оптимальності	ІНС ЕП			Оптимальна ІНС
	X_1	X_2	X_3	
Вальда	1	2	3	X_1
Максимуму	1	2	3	X_1
Лапласа	1	2	3	X_1
Севіджа	3	1	2	X_2
Загальний ранг оптимальності ІНС	1	2	3	X_1

Зазначимо, що такого роду ранжування вимагає обережного ставлення, що пояснюється наступними причинами: імовірні похибки при чисельній оцінці абсолютних результатів ІНС; нехтування відносними відстанями між ранжованими об'єктами тощо. Як видно з табл. 5, за трьома критеріями оптимальною вважається стратегія X_1 , а за одним – X_2 , відповідно ІРО та емісія корпоративних облігацій. Надалі попередню оцінку оптимальності ІНС ЕП за критерієм вартості залучення ІНР варто доповнити методом експертних оцінок за трьома критеріями: вартості, швидкості залучення ІНР та зміни відносин власності. Проранжуємо стратегії за рангами від 4 до 1 (4-максимальний, 1-мінімальний показник) (табл. 6).

Таблиця 6

Комплексна оцінка оптимальності ІНС ЕП

Критерій оптимальності	Ваговий коефіцієнт	Інвестиційні стратегії ЕП					
		X_1		X_2		X_3	
		Незв.	Зваж.	Незв.	Зваж.	Незв.	Зваж.
Вартість	0,5	4	2	3	1,5	1	0,5
Швидкість залучення	0,1	1,5	0,15	4	0,4	3	0,3
Втрата частини власності	0,4	1,5	0,6	4	1,6	3	1,2
Інтегральний показник	1	7	2,75	11	3,5	7	2,0

Оптимальною за трьома критеріями (зваженими і незваженими) є стратегія X_2 , далі відповідно X_1 та X_3 . Таким чином, модельні розрахунки демонструють, що найбільш "дешевою" для ЕП є стратегія залучення ІНР шляхом продажу акцій за допомогою IPO, при умові, що їх курс зростатиме в діапазоні 2-7% щорічно. Разом з тим, із урахуванням критеріїв швидкості залучення ІНР та втрати частки власності оптимальною є стратегія зовнішнього фінансування за допомогою емісії облігацій. На нашу думку, з метою забезпечення комплексності, виваженості та гнучкості загальної ІНС ЕП доцільно використовувати комбінаційний підхід з урахуванням переваг та недоліків відповідних шляхів фінансування. Зокрема емісію облігацій пропонується розглядати як підготовчий етап до IPO з метою підвищення репутації позичальника і рейтингу цінних паперів, які слугуватимуть орієнтиром потенційним інвесторам в акції. Також даний інструмент може використовуватись ЕП в періоди суттєвих спадів та зростань курсу акцій підприємств енергетичної сфери.

Разом з тим, з позицій стратегічного управління раціональність IPO ЕП пояснюється тим, що обіг їх акцій на фондових ринках України та світу передбачає попереднє запровадження міжнародних стандартів ведення бізнесу, що, в свою чергу, є важливим критерієм ділової репутації, прозорості діяльності та відкритості ЕП для зовнішніх інвесторів. IPO сприяє зростанню капіталізації; надає доступ до використання похідних цінних паперів, отримання кредитного рейтингу для подальшого залучення ІНР через емісії корпоративних облігацій за нижчими ставками і характеризується деякими іншими позитивними ефектами, наведеними в [15, 7]. Крім того, специфічним фактором перманентної дії є глобальні проблеми енергозабезпечення, які, на нашу думку, підвищуватимуть ефективність IPO та стимулюватимуть зростання капіталізації ЕП.

В результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Порівняльна оцінка варіантів залучення ІНР, тенденції світових фондових ринків та України свідчать про доцільність використання ЕП України IPO як відносно дешевого та перспективного фінансового інструменту. Без урахування неявних витрат, пов'язаних з імовірним зростанням ціни на акції ЕП, варіант залучення ІНР шляхом IPO за критерієм вартості є оптимальним.

2. Слабкою стороною IPO є втрата певної частки власності на користь інвесторів, що вимагає системного аналізу в розрізі економічної безпеки ЕП, енергетичної, екологічної та економічної безпеки держави.

3. Комбінаційний підхід до залучення ІНР шляхом IPO та емісії облігацій забезпечуватиме збалансованість та гнучкість загальної ІНС ЕП і є раціональним з точки зору стратегічного управління.

Подальшого дослідження потребують проблеми оцінки вартості активів ЕП при виході на фондовий ринок; визначення оптимальних обсягів акцій для IPO та додаткових емісій, а також періоду виходу ЕП на фондовий ринок залежно від його тенденцій.

Література

1. Матеріали розширеного засідання колегії Мінпаливенерго 14.02.2008 р. [Електронний ресурс] / Міністерство палива та енергетики України. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=123252. – Назва з екрану.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення енергетичної стратегії України на період до 2030 року" №145-р від 15.03.06 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>. – Назва з екрану.
3. Coggin D., Fabozzi F. *The handbook of equity style management* [Text] / D. Coggin, F. Fabozzi. – Hoboken : John Wiley & Sons, Inc., 2003. – 513 p. – ISBN 0-471-26804-6.
4. Fabozzi F., Mann S., Choudhry M. *Global money markets* [Text] / F. Fabozzi, S. Mann, M. Choudhry. – Hoboken : John Wiley & Sons, Inc., 2002. – 337 p. – ISBN 0-471-22093-0.
5. Hull J. *Options, futures, & other derivatives* [Text] / J. Hull. – New Jersey : Prentice Hall, 2002. – 756 p. – ISBN 0-13-009056-5.
6. Murphy J. *Technical analysis: a comprehensive guide to trading methods and applications* [Text] / J. Murphy. – New Jersey : A Prentice-Hall Company, 1986. – 399 p. – ISBN 0-471-52433-6.
7. Тьюлз Р., Бредли Э., Тьюлз Т. *Фондовый рынок* [Текст] / А.М. Волков (пер.), А.В. Щедрин (пер.). – М. : Инфра-М, 1997. – 612 с. – ISBN 0-471-54019-6.
8. Савчук В. П. *Финансовый менеджмент предприятий* [Текст] / В. П. Савчук. – К. : ИД "МАКСИМУМ", 2001. – 319 с.
9. Шапран В. С. *Корпоративные облигации: глобальные стратегии* [Текст] / В. С. Шапран // *Инвестиционный банкинг*. – 2007. – № 3. – С. 43-49.

10. Закон України “Про електроенергетику” №575/97-ВР від 16.10.1997 (з усіма змінами) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Назва з екрану.
11. Коробков Д. В. Трендовий аналіз і індексне моделювання інвестиційної привабливості цінних паперів [Текст] / Д. В. Коробков // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 110-117.
12. Торговые операции. Аналитика [Электронный ресурс] / ТОВ “Арт-Капитал”. – Режим доступа: <http://www.art-capital.com.ua/ru/trading/analytics/3.htm#>. – Название с экрана.
13. Закиянов. Д. NYSE рассчитывает на наши IPO [Текст] / Д. Закиянов. // Экономические известия. – 2008. – № 72. – С. 15-16.
14. Переверзев Н. Методика оценки эффективности IPO [Электронный ресурс] / Н. Переверзев. – Режим доступа: www.ipr.expert.ua. – Название с экрана.
15. Кукса В. Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе прогресивний спосіб інтеграції в світову економіку [Текст] / В. Кукса // Дзеркало тижня. – 2007. – № 35. – С. 7.

Володимир ФРИДЕЛЬ, Олександра ВАСИЛЬЧИШИН

НАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛІЗИНГОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку лізингових послуг за рядом показників та виокремлено низку конкретних напрямів, які потребують уваги та необхідних доопрацювань як у банківських установах, так і в лізинговій індустрії в цілому.

Упродовж останніх трьох років ринок лізингу в Україні швидко зростає. Сьогодні іноземні банки входять на ринок, спрощуючи доступ до фінансування та збільшуючи можливості таких фінансових інструментів як лізинг. В подальшому очікується збільшення кількості лізингових компаній, засновниками яких будуть банки, що сприятиме більш широкому розповсюдженню лізингу як альтернативного інструменту фінансування.

Метою даного дослідження є аналіз лізингового ринку в Україні за низкою основних показників, що дозволить нам зробити висновки щодо сучасної оцінки функціонування лізингового ринку та можливості розвитку вітчизняних банківських установ на ньому.

Чимало науковців досліджували ринок лізингових послуг в Україні, серед яких можна виокремити В. Міщенко [4], Н. Рязанову [5, с. 55-62], Д. Липницького [3, с. 34-39]. На сьогоднішній день моніторинг ринку лізингу в Україні здійснюють Українська Асоціація Лізингу (УАЛ) та Національний банк України (відносно комерційних банків, що займаються лізинговими операціями), проте найбільш повне дослідження здійснюється Проектом «Розвиток лізингу в Україні» (Міжнародна Фінансова Корпорація), який з метою визначення існуючих можливостей для потенційних інвесторів в Україні, проводить щорічний огляд ринку лізингу. Для досягнення поставленої мети використовуємо результати дослідження МФК за останні роки.

Перш за все, слід відмітити, що український ринок лізингових послуг представляють такі основні лізингодавці:

- банки-резиденти України;
- лізингодавці-нерезиденти України (міжнародний лізинг);
- лізингові компанії – резиденти.

У 2007 році кількість лізингових компаній, що систематично надавали лізингові операції в Україні, збільшилася на 38% у порівнянні із попереднім роком (з 65 до 90 компаній) (рис. 1). Цьому сприяло декілька факторів: зростання зацікавленості у лізингу з боку іноземних банків, що увійшли на український ринок з 2007 року; зростання обізнаності щодо лізингу серед широкої громадськості та державних службовців; швидкий розвиток фінансових ринків України, а також кращий доступ до кредитних ресурсів за рахунок сприятливої монетарної політики НБУ.

Середньорічна кількість працівників лізингових компаній зросла за відповідний період на 34% і склала 1868 осіб, порівняно з 2006 роком, що представлено на рис. 2. Збільшення кількості працівників лізингових компаній супроводжувалося підвищенням їхнього професійного рівня. Цьому сприяли чисельні корпоративні тренінги, а також співробітництво Проекту «Розвитку лізингу в Україні» з Програмою сертифікації спеціалістів лізингового бізнесу АМР США (USAID), в межах якої було сертифіковано понад 70 спеціалістів з лізингу [6].

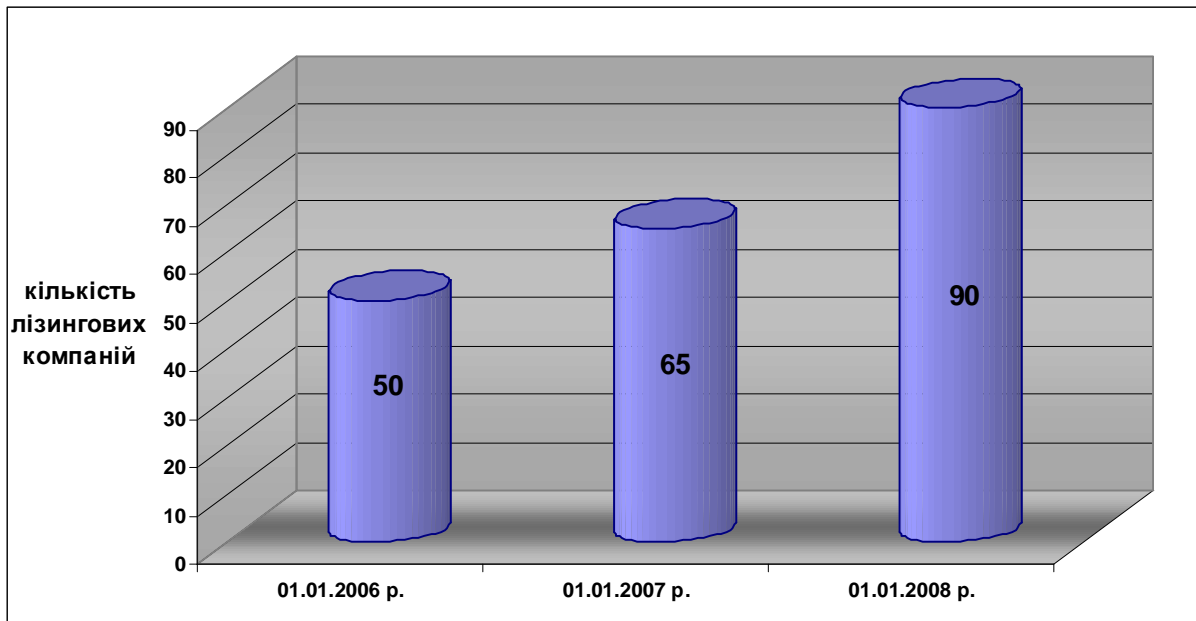


Рис. 1. Кількість лізингових компаній, що здійснювали операції лізингу [1]

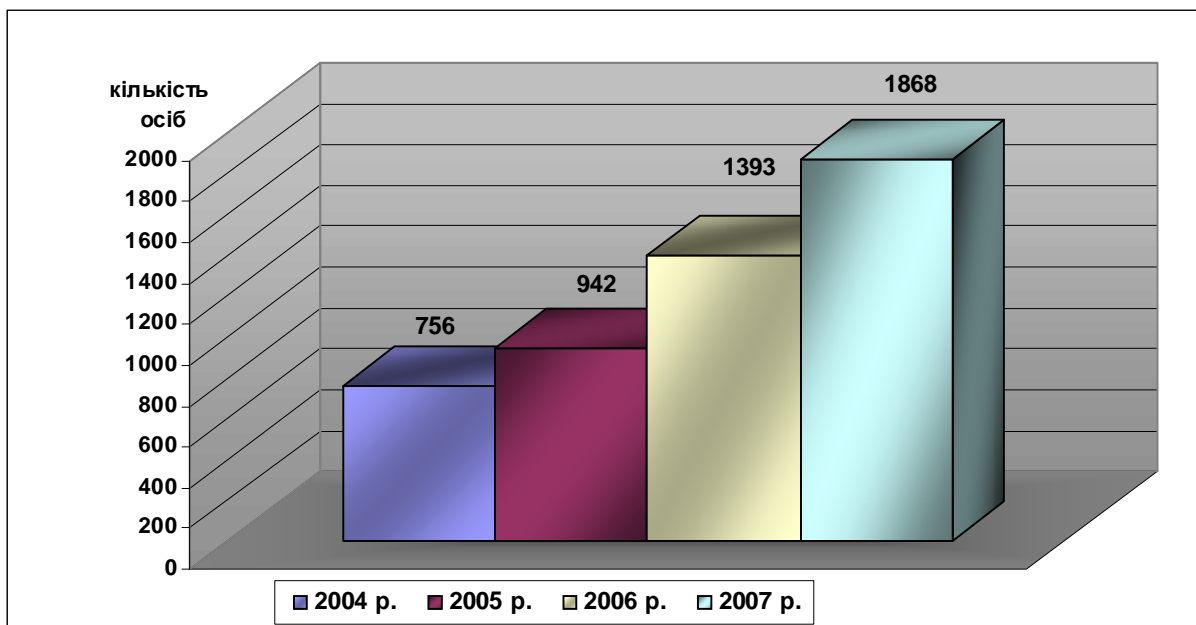


Рис. 2. Кількість працівників лізингових компаній [1]

Щоб визначити вплив банківських установ на розвиток лізингу, слід визначити їх частку на лізинговому ринку України, а саме показник лізингової компанії із домінуючою (більше 50%) часткою певних категорій засновників у статутному капіталі (рис. 3).

На початок 2008 року розподіл опитаних лізингових компаній за видами власників характеризувався тим, що в 2007 році більше половини статутного капіталу припадало на:

- інші юридичні особам (окрім банків та інших фінансових установ) у 40% компаній;
- фізичні особи у 31% лізингових компаній;
- банки та інші фінансові установи разом у 27% лізингових компаній.

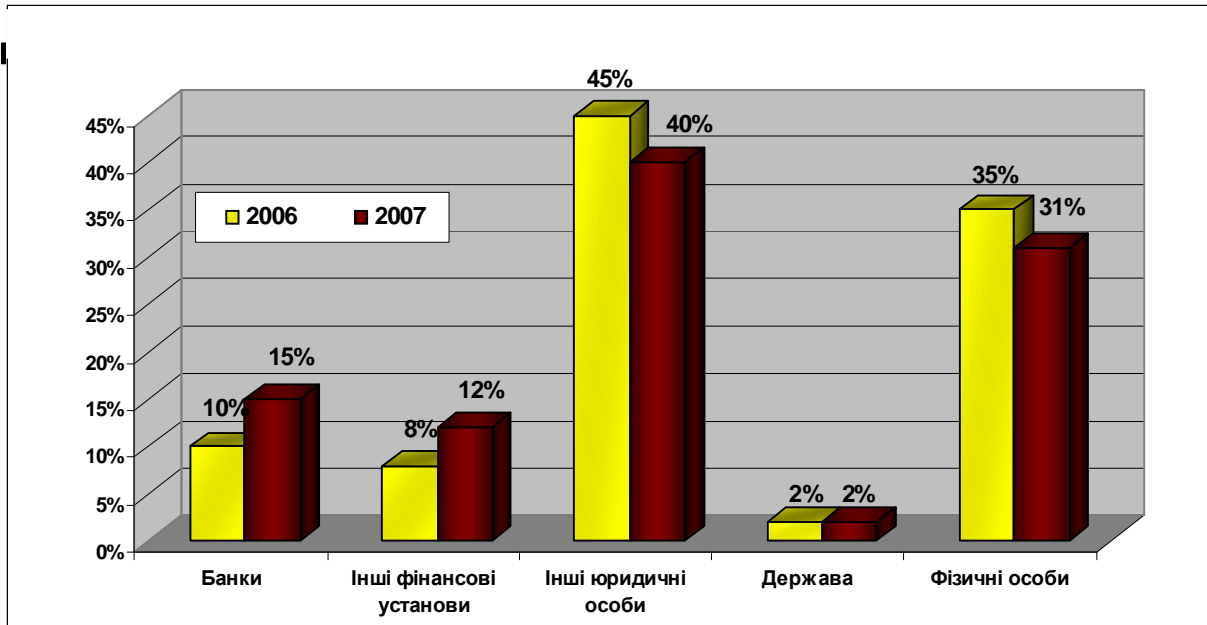


Рис. 3. Власники лізингових компаній (частка > 50%) [1]

Тенденція за два роки відображає зростання банківських установ, як власників лізингових компаній на 9% в 2007 р. порівняно з 2006 р., при цьому відбувався спад кількості власників інших юридичних осіб на 5% відповідно. Це вказує на збільшення активності банківських установ на ринку лізингу та необхідність її подальшої активізації (наприклад, в США частка банків серед інших власників лізингових компаній складає близько 50% [2]).

Для того, щоб досягнути поставленої мети, а саме оцінити обсяг ринку лізингу, слід використати, на нашу думку, ряд показників:

- загальна вартість активів, що були надані в лізинг упродовж року;
- загальна вартість лізингових угод, укладених упродовж року;
- обсяг портфеля лізингових угод станом на певну дату (як правило, на кінець року)¹.

Протягом останніх двох років всі перелічені показники ринку лізингу в Україні демонстрували позитивну динаміку. У 2007 році загальна вартість активів, що були надані в лізинг протягом року, зросла на 486% порівняно з відповідним показником у 2006 році. Загальна вартість лізингових угод збільшилася за цей самий період на близько 400% і дорівнювала 15232 млн. грн. Вартість портфеля лізингових угод станом на 1 січня 2008 року зросла порівняно з 1 січня 2007 року на 432%. На початок 2007 року портфель лізингових угод становив 3601 млн. грн. (716 млн. дол. США), а на початок 2008 року він зріс до 19148 млн. грн. (3830 млн. дол. США) (рис. 4).

Позитивна динаміка лізингових угод свідчить, водночас, про зацікавленість суб'єктів господарювання у новому засобі фінансування і про необхідність лізингу як альтернативному інструменту інвестицій в модернізацію основних фондів.

Аналіз структури портфеля лізингових угод у розрізі вартості активів, які були предметами лізингу, свідчить, що станом на 1 січня 2008 року найбільшу частку в портфелі лізингових угод, майже 52%, займав залізничний транспорт (10122 млн. грн.). Але зазначимо, що з цим видом активів працювала дуже обмежена кількість лізингових компаній (3%) у 2007 році. Тому для переважної більшості лізингових компаній найбільшу частку в портфелі лізингових угод утримують легкові автомобілі 2968 млн. грн. (16%), так само як і в попередніх періодах. Цікаво, що впродовж 2007 року транспорт для пасажироперевезень поступився місцем виробничому обладнанню і перемістився на дві позиції вниз, літаки перемістилися з 5-го місця на 9-те. А, наприклад, телекомунікаційне обладнання піднялося з 13-го місця на 7-ме, комп'ютерне обладнання – з 11-го місця на 8-ме, а сільськогосподарська техніка з 7-го на 5-те місце. Водночас, низька частка обладнання для харчової переробки (12%) та медичного обладнання (1%) підтверджує необхідність розвитку вторинного ринку лізингу та неліквідних активів.

¹Під портфелем розуміємо загальну суму зобов'язань за лізинговими угодами, що незавершені на певну дату.

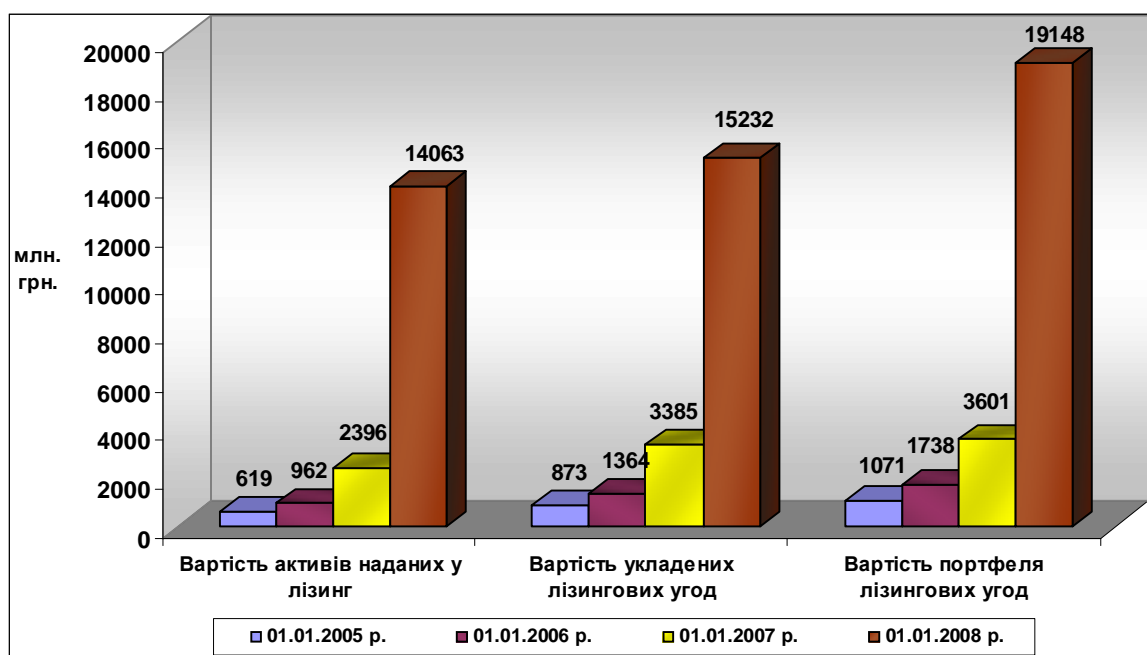


Рис. 4. Динаміка лізингових угод [1]

За результатами опитування МФК, у 2007 році 70,2% обсягу залучених коштів для фінансування лізингових угод були сформовані за рахунок кредитів комерційних банків, що є нижчим за відповідний показник 2006 року, який складав 71,9%. Суттєво зменшилось фінансування за рахунок комерційних кредитів постачальників з 0,8% в 2006 році до 0,3% в 2007 році. Фінансування за рахунок власного капіталу лізингодавця зросло з 5,8% в 2006 році до 8,5% в 2007 році (рис. 5).

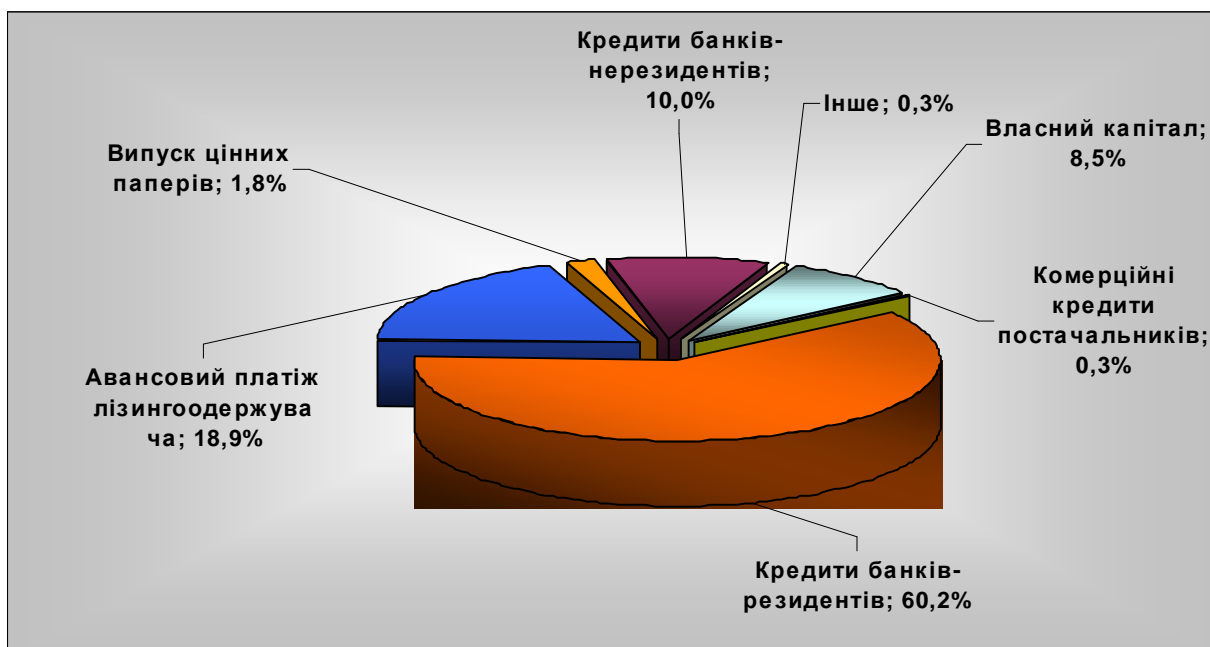


Рис. 5. Джерела фінансування лізингових угод у 2007 році [1]

Значна частка фінансування як банків-нерезидентів, так і банків-резидентів із одночасним зменшенням частки фінансування за рахунок авансових платежів лізингодержувача вказує на підвищену зацікавленість до українського ринку лізингу зі сторони комерційних банків, в тому числі іноземних.

Аналіз сучасного стану ...

В 2007 році, на відміну попереднього, більшість лізингових компаній-резидентів (близько 67%) надавала лізингові послуги підприємствам, що віднесені до категорії малих². У 48% лізингових компаній клієнтами були також і великі підприємства. З фізичними особами працювало 45% лізингових компаній-резидентів, що в півтора рази більше ніж в 2006 році.

Звідси, спостерігається тенденція до незначного зменшення кількості компаній, що працюють із великими підприємствами на користь фізичних осіб та малих підприємств. Але, якщо подивитися на лізинговий портфель у розрізі категорій лізингодержувачів, то спостерігається зворотна ситуація. Найбільша частка портфелю лізингових компаній сконцентрована в угодах з великими підприємствами (рис. 6). Це, насамперед, зумовлено низьким доступом до фінансування малих та середніх підприємств та необхідністю професійних лізингових кадрів в малому та середньому бізнесі.

Варто зазначити, що лізинговий механізм у світовій практиці застосовується саме для активізації малого та середнього бізнесу, адже на відміну від інших видів фінансування, лізинг не потребує значних авансових платежів, окремої застави та великих початкових коштів для здійснення діяльності. Проте, як бачимо на рисунку 6, вітчизняний ринок лізингових послуг в основному зосереджений на великих підприємствах (75%), що водночас свідчить як про його низький розвиток в масштабах економіки України, так і про внутрішній резерв для подальшого зростання й розширення своїх меж на категорії малих підприємств та середніх підприємств.

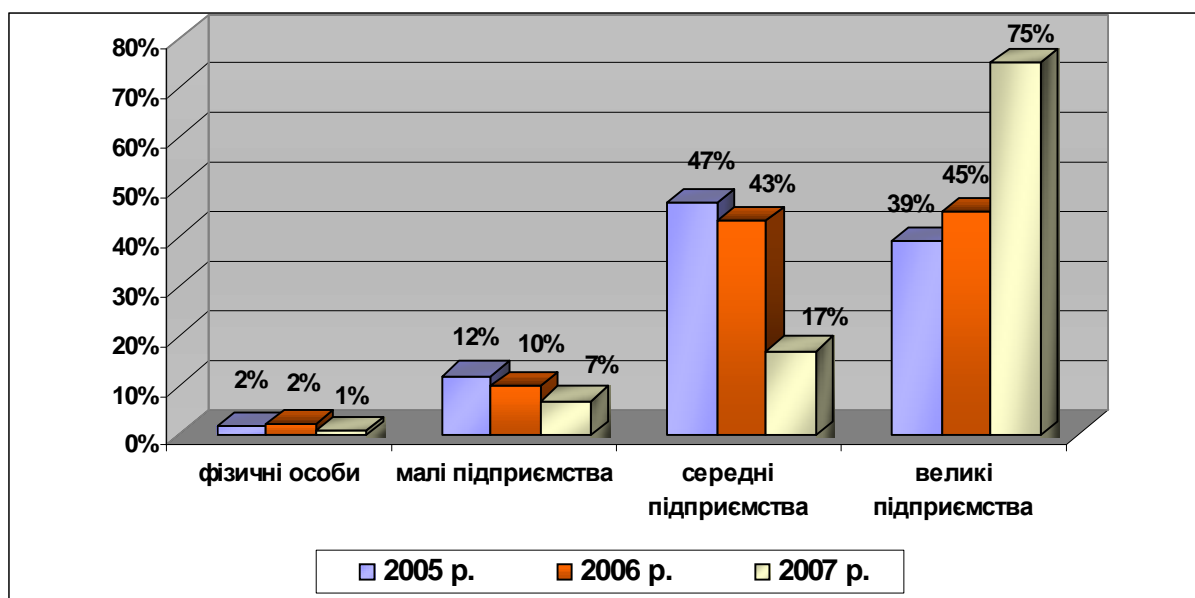


Рис. 6. Лізинговий портфель у розрізі категорій лізингодержувачів [6]

Отже, аналіз ринку лізингу в Україні дає можливість визначити ряд позитивних та негативних тенденцій:

1. Кількість лізингових компаній за останні два роки зросла майже в 2 рази, що дає нам можливість відмітити: збільшення зацікавленості до лізингового механізму потенційними фінансовими суб'єктами; зростання обізнаності щодо лізингу серед широкої громадськості та державних службовців; розвиток лізингової індустрії в країні загалом.

2. Кількість працівників у лізингових компаніях зросла на 34% і на початок 2008 р. становила майже 1900 осіб, що демонструє розвиток кадрів у лізинговій галузі і позитивно відображається на зростанні зайнятості населення в цілому. При цьому варто зазначити, що збільшення кількості працівників лізингових компаній супроводжувалося підвищенням їхнього професійного рівня, чому безпосередньо сприяла сертифікація спеціалістів лізингового бізнесу.

3. Збільшення банків, як власників лізингових компаній протягом 2007 р. порівняно з 2006 р., при зменшенні кількості власників інших юридичних осіб вказує на ріст темпів впровадження лізингового

² – малі підприємства (обсяг валового доходу менше ніж сума, еквів. 500 тис євро;
– середні підприємства (обсяг валового доходу є еквів. сумі 500 тис до 5 млн євро;
– великі підприємства (обсяг валового доходу перевищує суму еквів. 5 млн євро [1].

механізму в банківських установах. В той час банки – основні господарюючі суб'єкти, що мають тимчасово вільні кошти або доступ до них, тому зростання їх частки є підтвердженням доцільності активізації банківських установ у лізинговій галузі як одних із перспективних суб'єктів на вітчизняному ринку лізингу.

4. Оцінка обсягу ринку лізингу в Україні свідчить про позитивну динаміку за такими показниками як: загальна вартість активів, що були надані в лізинг упродовж року; загальна вартість лізингових угод, укладених упродовж року; обсяг портфеля лізингових угод станом на кінець року. Це, безперечно, підтверджує про зацікавленість суб'єктів господарювання у новому засобі фінансування і про необхідність лізингу як альтернативного інструменту інвестування в модернізацію основних фондів.

5. Аналіз структури портфеля лізингових угод у розрізі вартості активів, які були предметами лізингу, свідчить про найбільшу частку в портфелі лізингових угод високоліквідних активів й водночас низьку частку менш ліквідних активів (обладнання для харчової переробки (12%), медичне обладнання (1%)), що підтверджує потребу в розвитку вторинного ринку лізингу та покращенні умов для укладання лізингових договорів на умовах оперативного лізингу.

6. Огляд джерел фінансування лізингових угод показав, що 70,2% обсягу залучених коштів для фінансування лізингових угод були сформовані за рахунок кредитів комерційних банків. Такий показник вказує як на підвищену зацікавленість до українського ринку лізингу зі сторони банків, так і на домінуючу частку банківських установ серед інших джерел фінансування, що демонструє пріоритетність впровадження лізингового механізму в банківських установах.

7. З'ясовано, що малі і середні підприємства все ще не користуються перевагами лізингу. Великі підприємства на сьогодні залишаються головними споживачами лізингових продуктів, що вказує на обмежений доступ до фінансування малих підприємств. Вирішенню чому може послужити введення професійних лізингових кадрів в малому та середньому бізнесі, запровадження пільг у податковій сфері, залучення державних інвестиційних проектів.

З вище наведеного слід сказати, що упродовж кількох останніх років популярність лізингу як альтернативного фінансового інструменту суттєво зросла. Ринок лізингу набуває стабільності, незалежно від недоліків в законодавстві, що підтверджується в тому числі і фактом значного зростання, в середньому по ринку, частки довгострокових лізингових угод. Щодо можливостей розвитку вітчизняних банківських установ на лізинговому ринку, то частка банківського фінансування лізингових угод має тенденцію до росту, оскільки на початок 2008 року вона склала близько 70% всіх джерел фінансування, що використовують лізингові компанії.

Література

1. *Експрес результати дослідження ринку лізингу України – 2008 р.* // www.leasing.org.ua.
2. Авер'янова Є. *Юридичні аспекти договорів фінансового лізингу* // *Бібліотека "Баланс"*. – 2006. – № 12. – С. 56–63.
3. Липницький Д. *Аренда для смелых: Лизинг по-украински* // *Мир денег*. – 2005. – № 8. – С. 34–39.
4. Міщенко В. І. *Основи лізингу: Навчальний посібник / Серія "Бібліотечка банкіра"*. – Київ: "Знання", 1997. – 138 с.
5. Рязанова Н. *Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України* // *Ринок цінних паперів України*. – 2005. – № 9–10. – С. 55–62.
6. <http://www.leasing.org.ua>

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Андрій ГРАДІЛЬ, Дмитро ФЕДОРЧЕНКО

ЕКОНОМІЧНІ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В СПЕКТІ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНОЇ ДОКТРИНИ

Досліджено розвиток взаємовідносин між Україною та Російською Федерацією та вплив цього чинника на стан економічної безпеки України. Обґрунтовано причини сучасної кризи міждержавних відносин та можливі ризики євроатлантичної інтеграції України.

Історія України міцно пов'язана із історією сусідніх держав через особливості геополітичних, соціально-економічних та етно-релігійних процесів, які відбувалися на території Центральної та Східної Європи.

Характер взаємодії України із сусідніми державами відзначався надзвичайною суперечливістю. Дослідники виділяють три основних вузли протиріч. У західному (польсько-українському) вузлі головним було переплетення можливостей розвитку України у цивілізаційному просторі Європи з необхідністю безперервної боротьби за збереження національної ідентичності. Південний (татарсько-український) вузол протиріч характеризувався конфронтацією на рівні фізичного виживання, що неприродно поєднувалася з нестійкими союзами українців з татарами, спрямованих на протидію Речі Посполитій. Східний – російсько-український – вузол протиріч відрізнявся особливою складністю. По-перше, не дивлячись на міцне підґрунтя етнічної спорідненості, системні контакти породжували розбіжності в ментальності та світоглядних цінностях. По-друге, Україна та Росія пов'язані взаємною багатофункціональною місією – упродовж XVII – XVIII ст. завдяки Україні в Росії були створені базові інтелектуальні передумови культурного ренесансу XIX – початку XX ст. В свою чергу Росія, пізніше в особі СРСР, забезпечила збирання в єдине ціле більшої частки українських етнічних земель. По-третє, схильність Росії до уніфікаційних процесів зміцнила в Україні тенденцію до національно-культурного, а пізніше і до політичного самовизначення.

Тематиці безпеки України в аспекті зовнішньополітичних відносин присвячена низка робіт Сотнікової К., Надтоки Г., Горбуліна В., Корнілова І., Клітченко О. та інших авторів, в яких зосереджено увагу на енергетичній складовій проблеми та на сучасних тенденціях розвитку відносин України та її сусідів. Зазначені автори вбачають проблему економічної безпеки як стратегічну, тобто завдання довготривалого рішення. На наш погляд, забезпечення безпеки соціально-економічного розвитку країни має всі риси тактичного завдання, адже воно лежить в основі вирішення стратегічних завдань розбудови економіки нового типу, структурних зрушень та здобуття світового авторитету. Необхідність підтвердження цієї тези й визначила мету представленого дослідження.

Для більш детального розуміння проблеми дослідження економічної безпеки України в контексті зовнішньополітичної доктрини необхідно провести аналіз зміни російсько-українських відносин в аспекті зовнішньополітичної доктрини Росії. Генетичний аналіз цих процесів дозволяє стверджувати, що розвиток сучасних російсько-українських відносин пройшов 5 етапів.

Перший етап (1991–1993 рр.) характеризувався реалізацією ідеї про державний суверенітет України та майже цілковитою економічною залежністю від Росії: Україна користувалася радянським рублем, взаємодіяла з Росією в умовах відсутності митних кордонів і податків у зовнішній торгівлі. Головною особливістю зовнішньополітичної діяльності України на цьому етапі було намагання перевести стосунки з Росією на принципи партнерства за умови переорієнтації на співробітництво з ЄС та НАТО.

Другий етап (1993–1997 рр.) відзначався динамічним протистоянням сторін навколо принципів взаємовідносин. Запровадження національної грошової одиниці перевело в ранг міжнародних усї

економічні зв'язки з Росією. Основним джерелом непогодженості та протиріч виступила проблема базування Чорноморського флоту на території України. Цей етап завершився укладанням 31 травня 1997 року Договору «Про дружбу, співробітництво і партнерство» та угод про базування в Криму Чорноморського флоту Росії до 2017 року. Проте, за умов загострення соціально-економічної кризи Україна продовжила курс євроатлантичної інтеграції.

Третій етап (1997–2000 рр.) характеризувався урівноваженням західного та східного векторів зовнішньополітичної орієнтації України. Фінансова криза 1998 року, яка в Росії була більш відчутна, ніж на теренах України, послабила політичний тиск на Київ. Шукаючи на Заході противаги російському тиску, Україна ухвалила «Стратегію інтеграції до ЄС» (11 червня 1998 року) та Державну програму співробітництва з НАТО. Водночас у відповідь на створення проросійських об'єднань в рамках СНД (Співтовариства Білорусії та Росії, Союзу чотирьох, ЄврАзЕс), Україна розпочала реалізацію програми регіонального лідерства, що передбачала об'єднання країн, які виступали на той час проти російської гегемонії на пострадянському просторі. Створюється співдружність держав ГУУАМ у складі Грузії, Узбекистану, України, Азербайджану, Молдови.

Четвертий етап (2000–2004 рр.) був етапом повернення України під патронат Росії. Одну з вирішальних ролей зіграла політична криза 2000-2001 років, пов'язана із півками майора Мельниченка та відповідне погіршення стосунків із Сполученими Штатами Америки. На цьому етапі відбувається жорстке витіснення національної економічної еліти України конкурентами з Росії, яке знаменувалося переділом промислової власності – на початок 2004 року російським компаніям належало 80% нафтопереробних потужностей, 25% приватизованих обленергокомпаній, практично вся приватна частина галузі кольорової металургії. При цьому Україна перебувала в стані тотальної залежності від російських енергоносіїв. За цих умов Україна була вимушена підтримати реалізацію проекту Єдиного економічного простору спільно з Російською Федерацією, Білоруссю, Казахстаном (вересень 2003 року).

П'ятий етап (початок 2005 року) ознаменувався перемогою демократичних західноорієнтованих сил під час Помаранчевої революції. Через це російсько-українські відносини трансформувалися у фазу кризового розвитку. Нині Україна перетворилася на точку зіткнення інтересів найбільших гравців на світовій політичній та економічній арені – Європейського Союзу, США та Росії.

Під час проведення аналізу тенденцій розвитку відносин між Україною та Росією та впливу відповідної доктрини Росії на економічну безпеку України було окреслено деякі особливості розвитку цих відносин.

По-перше, упродовж перехідного періоду (90-ті роки) фази наростання або ослаблення тиску з боку Росії співпадали з динамікою внутрішньої політичної та економічної стабільності російського суспільства. Проте з початку нового століття характер міждержавних відносин безпосередньо залежить від лояльності Києва, від його готовності до більш тісного співробітництва.

По-друге, динаміка інтеграційних зусиль України стосовно НАТО та ЄС не залежала від стану внутрішньополітичної та економічної ситуації, тобто це свідчить про беззаперечність намірів української еліти шукати протидію російському впливу саме на Заході.

Характерною особливістю зовнішньополітичної доктрини Росії на початку нового століття є поєднання глобалістичної концепції, яка передбачала інтеграцію країни в світове господарство з адаптацією до постіндустріальної епохи, з регіоналістською, згідно з якою Росія мала створити патронований простір в рамках СНД. При цьому в «Стратегії відносин між Росією та ЄС» вона виступила проти встановлення особливих відносин між країнами СНД та ЄС. Процес проросійського об'єднання на пострадянських теренах відбувався хаотично та непослідовно, про що свідчить перетворення проекту СНД в рамкову угоду, яка не забезпечувала ефективного співробітництва, не були втілені в життя договори про «Економічний союз двадцяти» та «Митний союз п'яти», а такі об'єднання, як Союзна держава Росії та Білорусі та ЄврАзЕс, переважно тримаються на ідеологічному ґрунті авторитарного самозбереження.

Остаточна безперспективність зовнішньополітичної доктрини Росії 1990-х – 2005 рр. ознаменувалась входженням республік Прибалтики до складу ЄС та НАТО, а також розміщенням військових баз НАТО в Киргизстані та Узбекистані.

Формування нової зовнішньополітичної доктрини Росії, яка спрямована вона на остаточне відновлення статусу наддержави та повернення впливу на регіональні та глобальні процеси, відбувалося в 2004–2005 роках.

Економічний аспект зовнішньополітичної доктрини Росії найменшою мірою відповідає статусу наддержави. За основними макроекономічними показниками Росія (наприклад, ВВП у 2006 році склав 1,6 трлн. дол.) значно поступається іншим світовим лідерам: США (12 трлн.), ЄС (13 трлн.), Китаю (8

трлн.). Подібна ситуація і з демографічним чинником, і проблема полягає не лише в кількості населення, а в від'ємних показниках природного руху населення. Проте за темпами економічного зростання Росія є одним з світових лідерів: ВВП протягом 2000 – 2005 рр. зріс вдвічі, золотовалютний запас збільшився до 230 млрд. дол.

Динамічне зростання світової економіки на початку нового століття спричинило енергетичний бум. Росія, як світовий лідер за запасами енергоресурсів, перетворилася в енергетичну наддержаву. ЄС імпортує з Росії половину газу та третину спожитої нафти. Після введення в експлуатацію балтійського трубопроводу цей показник сягне майже 80%. Росія практично монополізувала газотранспортні системи країн Центральної та Середньої Азії. Через подальше зростання залежності промислово розвинених країн від імпорту енергоносіїв неважко передбачити, що в подальшому енергетичне питання буде використано для вирішення політичних та економічних проблем.

Військово-технічний аспект проблем свідчить, що Росії вдалося зберегти високий потенціал національних збройних сил. Сумарний ядерний потенціал США та Росії складає майже 90% світового, а чисельність армії перевищує 1 млн. осіб. При цьому, Росія динамічно проводить процес переведення армії на професійну основу – до кінця 2008 року планується перевести на такі засади майже 70% військовослужбовців.

На нашу думку, курс Росії на відновлення наддержави, яка базується на домінуванні в енергетичному та військово-технічному аспекті, створює загрозу національній безпеці України. Аргументами цього є наступні риси україно-російських відносин. В економічній сфері Росія є найбільшим зовнішньоторговельним партнером України. Товарообіг з Росією складає 20,3 млрд. дол. (30% від загального обсягу). Високий рівень енергетичної залежності зумовлює від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу. Україна експортує в Росію 26% вітчизняної продукції машинобудування, значну частку продукції хімічної та металургійної галузей, сільськогосподарської продукції. В той же самий час економічна зорієнтованість Росії на Україну є значно меншою. Частка країн СНД у зовнішньоторговельному обороті Росії складає 17%, а прямі інвестиції Росії в Україні – лише 6% від їхнього загального обсягу. До того ж інвестиційна політика Російської Федерації має певні особливості: проявляється зорієнтованість на російськомовні регіони. За 2006 рік у південні та східні області (включаючи м. Севастополь) було вкладено 245 млн. дол., тоді як у центральні та західні – 105 млн. дол. інвестицій (30% від загальної суми). У вітчизняній енергетичній сфері зберігається фактично монополія залежність від російського та туркменського газу, що постачається по російських трубопроводах як продукція «Газпрому» (80% спожитого в Україні імпортного газу). З іншого боку, 70% російського експорту енергоносіїв в Європу йде через Україну, тому питання власності на український трубопровід є одним з центральних в російсько-українських відносинах. 70% підприємств вітчизняного військово-промислового комплексу залежить від поставок комплектуючих з Росії. У демографічній та етніміграційній сферах взаємозалежність двох держав пов'язана насамперед із великими групами діаспор українців в Росії та росіян в Україні (особливо велика частка російськомовного населення зосереджена в Автономній Республіці Крим – 65%, в Луганській області – 44,3%, Донецькій – 43%, Харківській – 33% та інших областях.). Важливим чинником взаємовідносин є українські трудові емігранти. Зараз, за неофіційними даними, в Росії постійно або тимчасово працює 4 млн. українців, за цим показником Україна поступається лише Казахстану.

Враховуючи особливості російсько-українських відносин в рамках сучасної російської зовнішньополітичної доктрини, вірогідними для України є два несприятливі шляхи розвитку російського зовнішньополітичного курсу. По-перше, враховуючи протиріччя між економічними та військово-політичними інтересами України, Росія може намагатися пришвидшити процес інтеграції України до ЄС. По-друге, у випадку остаточної орієнтації на євроатлантичну інтеграцію, Росія може використати свої фінансові та політичні надможливості для витіснення України з євразійського економічного регіону.

В рамках усталеного євроатлантичного розвитку існують дві альтернативні моделі зовнішньополітичного курсу України і відповідних російсько-українських відносин.

Перша полягає в проголошенні Україною позаблокового статусу не на локальному рівні (тобто на рівні національного законодавства), а з закріпленням резолюцією ООН та на рівні двосторонніх державних домовленостей (як у випадку з Туркменістаном, Австрією чи Швейцарією). До її переваг можна віднести можливість виходу з-під впливу могутніх економічних та політичних центрів, формування зовнішньої політики самостійно, спираючись на національні інтереси, всебічний розвиток економічних відносин з учасниками світових господарських зв'язків, реалізацію власного потенціалу на євразійському ринку. Але реалізація цієї моделі ускладнюється непрогнозованою, агресивною

політикою Росії та неможливістю покладатися у відносинах з нею на міжнародні правові норми і домовленості.

Друга модель передбачає форсовану євроатлантичну інтеграцію України, першим етапом якої буде приєднання до Північно-Атлантичної системи колективної безпеки, а другим – вступ до Європейського Союзу. Цей шлях розвитку подій має 3 основні ризики: по-перше, форсований вступ до НАТО без інформаційної роботи серед населення може призвести до загострення сепаратистських настроїв в Криму та в південно-східних регіонах, що несе в собі загрозу територіальній цілісності держави; по-друге, це може спричинити загострення відносин НАТО - Росія, що призведе до загострення російсько-українських відносин; по-третє, у відповідь на європейську інтеграцію України Росія може витіснити її з економічного простору СНД, проводити цілеспрямовану діяльність на розпалення міжнаціональної ворожнечі у найбільш проблемних регіонах, сприяти розвитку та посиленню сепаратистських настроїв, висунути територіальні претензії до України.

Таким чином, побудова цілісної системи зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних зв'язків України може скласти основу зміцнення її суверенітету та економічного благополуччя.

Перспективним залишається дослідження проблеми впливу базування Чорноморського флоту Російської Федерації в Криму на стан економічної безпеки України та питання перегляду умов його перебування на території України через невідповідність укладених у 1997 році угод законодавству України.

Література

1. Горбулін В. *Проблеми безпеки в контексті перспектив міжнародного розвитку // Стратегічні пріоритети. Видання центру антикризових досліджень. – 2007. – № 1. – С. 43–51.*
2. Надтока Г. *Зовнішня політика України і міжнародна безпека // Стратегічні пріоритети. Видання центру антикризових досліджень. – 2007. – № 2. – С. 41–49.*
3. Семенченко А. І. *Спосіб формування проектів стратегічних рішень у сфері забезпечення національної безпеки // Стратегічні пріоритети. Видання центру антикризових досліджень. – 2007. – № 2. – С. 64–74.*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ БЕЗПЕРЕРВНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ

Обґрунтовано необхідність системи безперервного професійного навчання персоналу. З'ясовано особливості професійного навчання персоналу в сучасній українській економіці. Розроблено пропозиції щодо формування ефективної системи безперервного навчання персоналу.

Реалізація концепції сталого економічного зростання в Україні обумовлює використання висококваліфікованого персоналу підприємства. За даними Всесвітнього банку, який проводить обстеження 192 країн, тільки 16 % зростання у країнах з перехідною економікою зумовлені фізичним капіталом, 20% – природним капіталом, інші 64% пов'язані з людським і соціальним капіталом [5, с. 202]. Це дозволяє стверджувати, що інвестиції в розвиток персоналу є найбільш вигідними та ефективними. З огляду на зазначені проблеми професійного навчання персоналу підприємств в сучасних умовах набувають особливої актуальності.

Значний внесок у долідження проблем, пов'язаних з необхідністю розвитку персоналу підприємства та його професійним навчанням зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені як Г.Шульц, А.Льюїс, Г.Беккер, О.Грішнова, А.Кібанов, Р.Марр, В.Савченко, Г.Щокін та інші. Зокрема, Г.Шульц вважав, що для слаборозвинутих країн інвестиції в людський капітал є важливіші, ніж в машини і промислові підприємства. Його теоретичні розробки стали базою для переорієнтації економічної науки з проблем використання трудових ресурсів на проблеми створення якісно нової робочої сили.

І хоча дана проблема досить широко обговорюється як економістами – теоретиками, так і практиками, ряд питань ще потребують постановки та вирішення. Особливо це стосується проблем, пов'язаних з формуванням високоосвідченої робочої сили.

Отже, метою даної статті є обґрунтування необхідності створення ефективної системи безперервного навчання персоналу на підприємствах та шляхів її реалізації.

Відомо, що будь-які знання і навички швидко старіють. Традиційна освіта, здобута на початку життя, не може пожиттєво забезпечити людину необхідними знаннями, навичками та вміннями, тому ключову роль сьогодні в управлінні підприємством відіграє безперервне навчання персоналу. Швидке оновлення продукції, технологій призводить до «старіння» професійних знань, досвіду та майстерності. Щорічно у світовому господарстві відмирає 500 старих і виникає більше ніж 600 нових професій [3, с. 22].

Сучасна концепція «персонал – головний потенціал підприємства» розглядає персонал як власника певної цінності, що має економічний вимір.

Отже, персонал підприємства є головним джерелом його конкурентних переваг, оскільки працівники у довгостроковому періоді здатні накопичувати практичний досвід та підвищувати кваліфікацію. На противагу їм техніка і технологія у довготривалому періоді зношується і поступово втрачає свою цінність.

На думку багатьох експертів, впровадження нових ідей, сформованих у процесі навчання, здатне збільшувати прибутковість бізнесу компанії у 2-3 рази. Вигідність інвестицій у навчання та розвиток працівників підтверджують і аналітики «Американського товариства сприяння навчанню і розвитку». Наприклад, ними було виявлено, що в кінці ХХ століття зростання економіки за рахунок підвищення освідченості працівників склало 2,1%; за рахунок зростання населення – 0,4%; за рахунок збільшення капіталу – 0,5%. Саме тому майже всі великі та середні підприємства США реалізують власні програми навчання персоналу, на які щорічно витрачають близько 100 млрд. дол. Згідно розрахунків, 1 долар, вкладений у розвиток персоналу, приносить від 3 до 8 доларів доходу [1, с. 83].

Незважаючи на таку переконливу статистику, ситуація в Україні щодо формування системи безперервного навчання персоналу залишається складною. Без активізації творчої енергії працівників та її спрямування на інтенсифікацію інноваційної діяльності неможливо досягнути масштабного перебігу

інноваційних процесів на підприємстві та позитивних зрушень щодо утвердження нової моделі безперервного розвитку людських ресурсів. Це передбачає організацію підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу за пріоритетними напрямками науково-технічного прогресу, які спрямовані на розвиток базових технологій та їх запровадження через інноваційні процеси у сфері виробництва та послуг.

Персонал підприємства є головним джерелом його конкурентних переваг, оскільки працівники у довгостроковому періоді здатні накопичувати практичний досвід та підвищувати кваліфікацію. На противагу їм техніка і технологія у довготривалому періоді поступово втрачає свою цінність внаслідок морального і фізичного старіння.

Отже, розвиток персоналу є ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємства та національної економіки.

Система безперервного навчання персоналу охоплює широкий спектр її видів та форм. Для професійного навчання керівних працівників та спеціалістів на виробництві застосовуються спеціалізація, довгострокове або короткострокове підвищення кваліфікації та стажування. Дані форми підвищення кваліфікації дають змогу керівним працівникам та спеціалістам оволодіти додатковими знаннями, уміннями та фаховими навичками у межах раніше набутої спеціальності.

За будь-якого бюджету навчання персоналу слід починати саме з менеджерів, оскільки саме вони здатні побудувати ефективну систему розвитку персоналу. Тому нині особлива увага приділяється підготовці резерву компетентних працівників, які б швидко реагували на постійні зміни бізнес – середовища.

Одним із найпрогресивніших способів інвестування у розвиток управлінського персоналу визнано бізнес-освіту. Дедалі менше управлінців вважають її зайвим витрачанням часу та грошей. Швидше навпаки, професійні тренінги, які донедавна були в нашій країні рідкісним явищем, зараз стають однією із найпоширеніших форм навчання персоналу. Підвищений попит на дані послуги спонукає заклади бізнес-освіти розробляти і впроваджувати нові продукти і працювати з кожним підприємством за індивідуальною програмою. Перш за все, це пов'язано із значною диференціацією вимог працедавців до кваліфікації та профілю власного персоналу. Тому навчальні заклади повинні реально оцінювати поточні потреби бізнесових структур з метою коригування своїх навчальних планів, змісту навчальних курсів, технологій викладання та практики проведення дослідницької роботи. Важливо зазначити, що керівники і фахівці багатьох підприємств, які ще не так давно були пасивними споживачами пропонованих бізнес-школами навчальних послуг, нині стали більш свідомо висувати свої вимоги до змісту і форм бізнес-освіти.

На думку багатьох керівників підприємств, навчальні програми українських закладів бізнес-освіти не відповідають поточним потребам бізнесу, оскільки носять переважно теоретичний характер. Підприємці ж очікують від бізнес-освіти не лише передавання знань, але й також формування практичних підходів і навичок, необхідних для застосування на робочому місці.

Динамічний розвиток українського ринку, вступ України до СОТ, стратегічний курс на приєднання до ЄС обумовлює стрімке підвищення попиту на сертифікованих спеціалістів, особливо у фінансовій сфері. Перші програми сертифікації з'явилися у США, які дозволяли визначити рівень знань або здібностей людини. Сертифікати стали результатом діяльності професійних інститутів. Останні одержали від держави право монополюльно здійснювати професійну діяльність в обмін на зобов'язання гарантувати необхідний рівень компетентності підготовки фахівців. Проходження сертифікації фінансовими спеціалістами не завершується складанням іспитів, оскільки спеціаліст бере зобов'язання в майбутньому дотримуватися певних професійних правил поведінки, етичного кодексу. Якщо фінансист маніпулює фінансовою звітністю, його позбавляють одержаних сертифікатів (а в США ще і відсторонюють від професійної діяльності).

Нині в Україні пропонується ряд програм для спеціалістів в галузі бухгалтерського обліку і аудиту: CAP/CIPA, CPA, ACCA; для економістів, керівників середньої і вищої ланки — CIMA, CMA; фінансових аналітиків — CFA, CIIA та інші. Практично всі ці програми дають не лише необхідні знання в галузі фінансів, а й корисні навички, що підвищують самооцінку спеціалістів і дозволяють претендувати на престижні робочі місця в провідних компаніях. До речі, в Україні сьогодні зростає кількість компаній, які хотіли б бачити в себе, перш за все, сертифікованих фінансистів. Проте проходження цих програм є проблематичним, оскільки вони вимагають значних затрат часу (2-3 роки) і є досить дорогими (від 1500 дол. до 5000 дол.) і не завжди можна визначити, яка з програм і в рамках якої спеціалізації буде затребувана на ринку. Також за деякими програмами необхідно щорічно підтверджувати свою

кваліфікацію. Хоча ми переконані, що переваги від сертифікованих програм перевищують їх недоліки і, звичайно, майбутнє за сертифікованими спеціалістами.

Результати проведеного дослідження засвідчують, що в сучасний період українські підприємства роблять перші кроки по впровадженню системи безперервного розвитку персоналу. Її необхідність обумовлена посиленням конкурентної боротьби як на національному, так і на міжнародному ринку праці, розвитком високотехнічного виробництва, зростаючою невизначеністю функціонування підприємств, прискоренням науково-технічних та соціальних трансформацій, скороченням життєвого циклу товарів та їх постійною зміною, що потребує нової кваліфікації. Проте, в цілому в Україні ситуація залишається складною.

Економічні проблеми, які нагромаджувалися упродовж років незалежності, призвели до зниження національного, інтелектуального та освітнього потенціалу. В країні все ще триває процес декваліфікації робочої сили. Якщо у 1980-ті роки кожен працівник в Україні підвищував кваліфікацію на виробництві в середньому один раз на 2,8 року, то нині періодичність такого навчання, за даними статистики, становить у розрахунку на одного працівника один раз на 13 років [7, с. 110]. Кількість працівників, які підвищили свою кваліфікацію упродовж 2006 року становила близько 8% середньої облікової чисельності працівників. Середньомісячні витрати на професійне навчання одного працівника становлять у середньому 1,9 грн., що трохи більше 0,3% загальних витрат на робочу силу [6, с. 92]. Працедавці практично не несуть відповідальності за забезпечення належного рівня кваліфікації найманих працівників. Не сформовано також довгострокової державної політики стосовно розвитку національної робочої сили, відсутні прогнози щодо попиту на професії та розвитку їх змісту. Роботодавці в сучасних умовах перестали дбати про формування, збереження та розвиток трудового потенціалу своїх підприємств. Це і обумовлює певну невідповідність між наявністю працівників певної кваліфікації і потребою у висококваліфікованих фахівцях. Головною причиною такої ситуації є відсутність прогнозних розрахунків потреби у робочій силі у професійно-кваліфікаційному розрізі на рівні підприємств, які не здійснюються, починаючи з 1990 року. Для подолання дисбалансу між потребою підприємств у кваліфікованих робітниках та їх підготовкою у навчальних закладах, необхідно розробити дієвий механізм координації між структурами, які здійснюють підготовку робітничих професій та тими, що формують потребу в них.

З метою формування системи безперервного навчання персоналу необхідно:

- вдосконалити нормативно-правову базу професійного навчання персоналу через прийняття Закону України «Про професійний розвиток персоналу на виробництві», який створив би правові, організаційні та фінансові засади державного функціонування системи безперервного навчання персоналу та визначив основні напрямки політики України у цій сфері;
- запровадити стратегічне планування підготовки персоналу за пріоритетними напрямками науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку, що має стати основою ефективної організації праці на підприємстві;
- провести інноваційну реструктуризацію системи навчання персоналу, яка полягає в тому, щоб за стислі терміни привести систему підготовки, перепідготовки кадрів у відповідність з потребами та перспективами технологічного розвитку підприємства;
- запровадити навчальну програму з інноваційного менеджменту для підготовки за цією програмою функціональних менеджерів для сфери інноваційної діяльності, здатних працювати у венчурних компаніях, інноваційних структурах, здійснювати розробку новітніх проектів та управління ними;
- розробити відповідну систему стимулювання як працедавців, так і найманих працівників до постійного вдосконалення знань та професійної майстерності;
- підвищити якість бізнес-освіти шляхом індивідуалізації та адаптації навчальних програм до потреб споживачів, а також її розповсюдження на широке коло бізнесових структур;
- стимулювати роботодавців до здійснення професійної підготовки працівників через надання державних субсидій;
- надавати державні податкові пільги для підприємств, що здійснюють професійне навчання персоналу.

Отже, реалізація концепції безперервного розвитку персоналу сприятиме нарощенню трудового потенціалу і стане могутнім чинником соціально-економічного відродження України.

Література

1. Александров И., Реинжиниринг внутрифирменной системы непрерывного производственно-экономического обучения кадров // Справочник кадровика. – 2004. – № 8. – С. 79–86.
2. Бізнес-менеджмент освіта в Україні: динаміка розвитку. Щорічник досліджень Консорціуму із удосконалення менеджмент освіти в Україні. 2003. – Київ: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2004. – 108 с.
3. Близнюк В., Власенко Т. Людський капітал України як фактор економічного зростання // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 22.
4. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
5. Кравченко І. Інвестиції в людський капітал та їх вплив на інтеграційні процеси // Проблеми економічної інтеграції України в ЄС: інвестиційні аспекти. Міжнародна наукова конференція. Збірник наукових праць конкуренції. Випуск 4. – Ялта — Форос, 1999. – С. 202–204.
6. Праця України 2006: Статистичний збірник // Держкомстат України. – К., 2003.
7. Семикіна М. Людський капітал та інвестиційне регулювання його мобільності в конкурентних умовах // Вісник ТНЕУ. – 2004. – № 5-1. – С. 107–113.
8. Швагуляк–Шостак О. Тренування для спеців // Галицькі контракти. – 2002. – № 37.

СУЧАСНІ ЕКОЛОГІЧНІ ПОЛІТИКИ : ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

Розглянуто екологічну політику як складову економічної безпеки. Представлено сучасні підходи до розуміння екологічної політики та її ролі у загальнонаціональній політиці держави, визначено специфіку формування зовнішньої та внутрішньої екологічної політики, проаналізовано чинники її формування.

В загальному розумінні економічна безпека держави розглядається як дослідження національних економічних інтересів і загроз економічній безпеці України, здатності держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, а також здатності національної економіки зберігати та поновлювати процес суспільного відтворення і достатній оборонний потенціал у кризових ситуаціях. Виділяють фінансову, технологічну, соціальну та інші складові економічної безпеки. Втім ми вважаємо, що з урахуванням сучасних тенденцій просторовості сприйняття розвитку держави, як єдиної системи, що функціонує у визначеному просторі, та безпека яка є синергетичним поєднанням безпеки розвитку кожної складової, екологічну політику слід розглядати як одну із складових, що мають забезпечувати економічну безпеку держави. Додамо, що екологічні та економічні складові розвитку все тісніше переплітаються у сучасному житті, екологічна ефективність поєднується із економічною, економічна безпека неможлива без екологічної складової, показники розвитку та безпеки держави поєднують, як економічні так і екологічні показники. Таким чином, сталість екологічного розвитку, який більшою мірою визначається ефективністю екологічної політики, є невід'ємною складовою економічної безпеки держави.

Сьогодні питання розробки, впровадження та реалізації екологічної політики є актуальними та обговорюваними на різних управлінських та наукових щаблях. Дослідженню поняття, проблем, перспектив, механізму та ефективності екологічної політики присвятили свої праці соціологи, економісти, юристи, політологи, екологи тощо. Відмітимо праці таких дослідників, як Е. Алаєв, О. Білорус, І. Галиця, А. Гальчинський, С. Герасимова, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Н. Кларк, А. Костін, І. Кулясов, С. Писаренко, В. Потапов, Є. Рюміна, І. Синякевич, Ю. Туниця, І. Халій, Є. Хлобистов, О. Царенко, В. Шевчук, Ю. Шемшученко, О. Яницький. Таке широке коло спеціалістів зумовлюється складністю та міждисциплінарністю питання, а актуальність досліджень впливає з поживленням економічного розвитку країни останніми роками, розповсюдженню глобалізаційних процесів, що загострює проблеми взаємовідносин природи та суспільства.

Останнім часом більшість науковців вважає, що екологічна політика, що проводиться в Україні є не ефективною (підтвердженням цього є погіршення стану довкілля, див. [1-2]). До основних причин відносять перш за все відсутність цілісної державної стратегії або концепції щодо екологічного управління, адже розроблені Верховною Радою у 1998 р. "Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки" [3] не враховують тенденції та перспективи розвитку економіки та стану навколишнього середовища; процеси глобалізації економіки, розвиток в країні ринкових відносин та рішення Київської конференції міністрів навколишньої природного середовища "Довкілля для Європи" (2003р.), Всесвітнього Саміту зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі (2002р.); перспективи вступу України у СОТ; положення ряду міжнародних зобов'язань України в галузі охорони навколишнього природного середовища. Ці положення та інші питання знайшли своє відображення у роботі семінару "Стратегія національної екологічної політики України до 2020 року" [4] та Українському екологічному конгресі "Збалансований розвиток України – шлях до здоров'я і добробуту нації" [5], до участі в якому було запрошено широке коло експертів та науковців з Міністерства охорони навколишнього природного середовища України, Ради національної безпеки і оборони України, Національного аграрного університету, Українського державного геологорозвідувального інституту, Інституту економіки та прогнозування НАНУ, Інституту гігієни та медичної екології, Інституту держави і права, громадських організацій, установ та експертів ЄС тощо.

Широко обговорюваний нині проект розпорядження Кабінету Міністрів України “Про затвердження Концепції Стратегії національної екологічної політики України до 2020 року” має подолати на думку фахівців існуючі недоліки, та має на меті досягнення змін у реалізації екологічної політики, а саме [6]: усунення прямого зв'язку між економічним зростанням та погіршенням стану навколишнього середовища; впровадження дієвої системи інформування населення щодо збереження довкілля, екополітики та сталого розвитку; підвищення обсягу видатків на природоохоронні цілі з державного бюджету до рівня 3% ВВП; припинення втрат біорізноманіття тощо.

Втім ми вважаємо, що задекларовані на численних зустрічах на різних рівнях причини неефективності екологічної політики не достатньою мірою враховують політичну складову цього процесу. Адже екологічна політика містить два ключових рівнозначних поняття – “екологія” і “політика”, та знаходиться на перетині цих двох сфер, тож “... не можливо зробити так, щоб з однієї сторони була політика, а з іншої природа... Будь яка політика, з тих пір як винайшли саме слово, визначалось через її відношення до природи, кожна риса, кожна особливість, кожна функція якої залежала від політичної волі обмежувати, перетворювати, засновувати, обходити та пояснювати суспільне життя” [7].

Перш за все слід визначити, що ми розуміємо під «політикою», «екологією» та «екологічною політикою». У рамках цієї статті ми наведемо лише основні дефініції, які дозволять нам пояснити нашу позицію щодо питання формування екологічної політики держави.

Політика – сфера діяльності, яка пов'язана з відносинами між соціальними групами, суттю яких є визначення форм, задач та змісту діяльності держави [8, 166]. Вона визначає прагнення суб'єктів відповідної діяльності до участі у владі, впливу на розподіл власних функцій, або між державами, або всередині держави між групами людей. Політика, як зазначає Д.Рогозин, зазвичай асоціюється з діяльністю окремих громадян, громадських організацій, державних органів, спрямованою на управління державою, впливом на формування цілей його розвитку та їх реалізацією [9, 800]. Незважаючи на різні форми державної діяльності, її ядром є активна участь в управлінні з метою виконання суспільних функцій держави, реалізації національних інтересів і цілей.

Екологія – достатньо комплексне поняття, втім, з точки зору екологічної політики більш коректно спиратися на поняття «соціальної екології», яка розглядає взаємовідношення у системі суспільство-природа, вивчає взаємодію та взаємозв'язок людства з природним середовищем та розробляє основи раціонального природокористування [10, 596].

У широкому розумінні екологічна політика – це концептуально цілісна сукупність видів і форм суспільної діяльності, спрямованої на збереження природного середовища існування людини, гармонізацію взаємовпливів суспільства і довкілля, формується відношення суспільства до природи з метою її захисту й розвитку.

Екологічну політику слід розглядати, як політичну діяльність, що торкається пов'язаної з нею сфери управління, та при цьому, екополітика не входить повністю до цих сфер, а залишається у екологічній площині людської діяльності. Тобто, екополітика – це система специфічних політичних, юридичних та інших заходів, що використовуються державою з метою управління екологічною ситуацією та забезпечення раціонального використання природних ресурсів на території країни [11-14].

Отже, можна виділити зовнішню та внутрішню екологічну політику держави. Зовнішня екологічна політика – регулює взаємовідносини держави з іншими державами або міжнародними інститутами та компаніями у відповідності з його пріоритетами, цінностями, цілями та принципами щодо використання, збереження та відновлення навколишнього середовища.

Внутрішня екологічна політика є сукупністю цілеспрямованої діяльності держави (економічної, соціальної, інноваційної тощо), її структур та інститутів орієнтованих на раціональне використання, збереження та відновлення ресурсів країни, а також на формування або підтримку певного ставлення громадськості до природних ресурсів країни.

Зауважимо, що з формальної точки зору, українська зовнішня екологічна політика є більш успішною, а ніж внутрішня. Країна останніми роками активно включилася в процеси екологічного співробітництва¹ (принаймні на рівні декларацій), що вивело її до кола активних учасників екополітичних процесів. Хоча приєднатися до кола відомих та впливових держав на цьому рівні Україна зможе за умов реальної

¹ це, зокрема, Конвенція про охорону і сталий розвиток Карпат, Конвенції про оцінку впливу на навколишнє середовище у трансграничному контексті, Декларація міністрів України, Росії і Білорусі про екологічне оздоровлення басейну Дніпра, Заява про освіту з метою сталого розвитку, Стратегія екологічного партнерства і співробітництва країн регіону ЄЕК ООН, Міністерська декларація щодо екологічної політики на перші 10 років XXI століття, програми ГЕФ, ТАСІС, GOOS щодо оцінки екологічного стану і пріоритетів використання, відновлення та збереження Чорного та Азовського морів тощо.

імплементативі взятих на себе зобов'язань, створення прозорої системи моніторингу екологічних показників уніфікованих до стандартів ЄС, та, і це головне, істотного покращення стану довкілля.

Не виникає сумнівів, що вирішальна роль у формуванні та проведенні екологічної політики відводиться державі. В цьому контексті екологічна політика є системою концентрованих, науково-обґрунтованих, та до певної міри легалізованих уявлень про цілі, пріоритети, зміст, способи й засоби природоохоронної діяльності держави [15, 22]. Вона (екологічна політика) займає проміжне положення між практичною природоохоронною діяльністю, на яку вона спрямована, та природоохоронною ідеологією, яку вона певним чином матеріалізує у системі державних функцій. Сьогодні, за умов посилюючого впливу екологічного фактору, екологічна політика повинна стати самостійним напрямом державної стратегії.

Ми говоримо про те, що політика може бути зовнішньою та внутрішньою, проте важливо розуміти під впливом яких чинників вона формується. Аналіз політичної системи безпосередньо пов'язаний з виокремленням та аналізом окремих елементів-підсистем, до яких відносять наступні:

1. Інституціональна підсистема, як сукупність інститутів (установ, організацій), пов'язаних з функціонуванням політичної влади, ядром якої є держава. Сюди також відносяться інститути, що забезпечують зв'язок між структурами держави й населенням країни, так звана "політична інфраструктура": партії, суспільно-політичні організації, об'єднання підприємців, лобістські організації.

2. Нормативна підсистема – це норми, принципи й традиції, що визначають і регулюють політичне життя суспільства. Вона представлена правовими нормами, нормами діяльності громадських організацій, етико-моральними принципами й нормами, традиціями.

3. Функціональна підсистема – це сутність політичного режиму.

4. Комунікативна підсистема – сукупність відносин і форм взаємодій, що складаються між класами, соціальними групами, націями, індивідами із приводу їхньої участі в здійсненні й розвитку політичної влади при виробленні й проведенні в життя політики.

5. Культурна підсистема – інтегруючий фактор політичної системи, комплекс типових для даного суспільства стереотипів політичних уявлень, ціннісних орієнтацій й політичної поведінки. Вона забезпечує: 1) стабільність політичної системи суспільства; 2) єдність різних верств населення; 3) міцність соціальної бази політичної влади правлячої еліти; 4) можливість передбачення реакції населення на прийняті політико-управлінські рішення; 5) відтворення політичного життя суспільства на основі спадкоємності.

Тільки одночасний та збалансований розвиток всіх цих підсистем уможливить ефективність екологічної політики за рахунок синергетичного ефекту. З огляду на основні складові підсистеми екологічної політики можна виділити чинники, що впливають на формування екологічної політики держави та умовно поділити на зовнішні, що формуються на глобальному рівні, та створюють поле у якому взаємодіють всі країни світу та внутрішні, які притаманні конкретній політичній системі країни.

До внутрішніх чинників слід віднести:

- політичні – тобто ті внутрішні сили та інтереси, які безпосередньо і повинні складати основу екологічної політики. Відмітимо, що провідну роль тут повинні відігравати загальнодержавні пріоритети;
- регіональні – а саме, прагнення регіонів вирішити поточні екологічні проблеми, які можуть носити транскордонний характер, завдяки активізації співпраці з усіма зацікавленими територіями;
- наукові – тобто традиції створення та обґрунтування екологічної політики, які у нашому випадку виходять із радянських традицій;
- фінансові фактори, такі як рівень розвитку фінансової системи країни, банківської структури, ринку цінних паперів тощо, що уможливають ефективне функціонування фінансового та інвестиційного забезпечення екологічної політики;
- історичні – держава має певний досвід та традиції реалізації політики взагалі, та її екологічної складової, зокрема;
- геоекономічні – розвиток регіонів держави все більшою мірою пов'язаний із співпрацею з іншими країнами. Зокрема, щільність зв'язків можна охарактеризувати експортно-імпортними відносинами регіонів, які обумовлюють якісні та кількісні характеристики товарів та послуг, що впливатиме на «екологічні» характеристик виробництва та безпосередньо товару;
- соціально-ментальні – тобто готовність суспільства сприймати певні наміри держави, підтримка обраного курсу, зацікавленість громадськості, готовність змінити стиль споживання тощо.

До зовнішніх чинників можна віднести:

- політичні чинники впливу, які для України насамперед зумовлені проголошеним курсом євроінтеграції, що вимагає певних кроків з боку держави, а також відносинами з іншими країнами;
- вимоги міжнародних організацій та міждержавних об'єднань до яких прагне приєднатися держава,
- інноваційно-інвестиційні чинники, які відображають пріоритети при розподілі грошей, Інвестиційно-інституційні фактори характеризуються включенням показників екологічної відповідальності в рейтинги інвестиційної привабливості, підвищення ролі екологічного фактору у політиці публічних закупівель країн Європейського союзу й інвестиційній політиці приватних пенсійних фондів, втілення проекту «Фінансова ініціатива» Програми по навколишньому середовищу ООН та активна участь у цьому проекті Європейського банку реконструкції й розвитку, що вимагає перегляду відношення до екологічних стандартів не тільки на рівні окремого підприємства, але й на держави в цілому.
- наукові розробки, які можуть кардинально відрізнятись від тих, що існують у країні. Важливість цього чиннику для України зумовлюється необхідністю інтеграції до загальнонаукового простору з питань проведення екологічної політики, що може викликати певний конфлікт інтересів та підходів. Зазначимо, західні вчені підходять до проблем реалізації та сприйняття екологічної політики досить прагматично, вони виходять з позицій економічної ефективності заходів, що пропонуються. Найбільш радикальні вважають, що економічними інструментами екологічної політики можуть вважатися тільки ті, що приносять компанії прибуток від природоохоронних заходів [16, 380];
- фінансові умови, які нав'язуються найбільш впливовими гравцями на ринку і побудовані на умовах зростаючої конкуренції за «екологічними» показниками.

Останні 15 років активно розвиваються міжнародні процеси, пов'язані з екологізацією ринкових відносин у ключових секторах економіки. Вочевидь, екологічна політика буде формуватися під впливом як зовнішніх так і внутрішніх чинників. Ми вважаємо що сучасне прагнення до співпраці на світовому рівні, активна участь міжнародних експертів та консультантів з питань екологічної політики, політичне спекулювання на можливості приєднатися до тих або інших міжнародних угруповань призвели до домінування зовнішніх чинників при формуванні екологічної політики. Вважаємо, що ігнорування цього факту та формування екологічної стратегії держави під зовнішнім впливом призведе до розбалансування внутрішніх інтересів країни та задекларованих політичних цілей. Слід розуміти, що екологічна політика країн Євросоюзу не є досконалою та ефективною, вона теж перебуває в стані постійної модифікації та адаптації до нових умов. Україна повинна сформувати внутрішню ефективну політику, яка перш за все буде забезпечена внутрішньої підтримкою на рівні суспільства, відповідною інфраструктурою, мати нормативно-правове та наукове підґрунтя. Історичний досвід показує, що у довгостроковому періоді добробут держави, органічною складовою якого є і екологічна, будується балансі внутрішньої і зовнішньої складових.

У підсумку зазначимо, що "досвід та історія вчать, що народи та уряди ніколи нічому не вчилися з історії. В кожен епоху створюються такі особливі обставини, кожна епоха виявляється настільки індивідуальним станом, що в цей період необхідно й можливо приймати лише такі рішення, які випливають з самого цього стану" [17, 7]. Отже Україна при формуванні національної екологічної політики не повинна тільки сліпо наслідувати чи копіювати досвід створення та впровадження екологічної політики впливовими сучасними державами, але й продовжувати використовувати власну політику. Держава повинна формувати і реалізовувати власну сучасну екологічну політику, яка базуватиметься на балансі внутрішніх та зовнішніх чинників та захищатиме перш за все державні інтереси попри тенденції глобалізації та прагнення усунути кордони, адже саме держава є гарантом сталості та унікальності народу та країни.

Відзначимо, що в умовах сучасної економічної кризи, що набирає обертів питання екологічної безпеки набувають все більшої актуальності. Сучасні тенденції щодо погіршення соціально-економічних показників розвитку країни, зростання інфляції, відтоку інвестицій тощо підвищують вимоги до стратегії екологічної політики не тільки як окремого програмного документу, але і як до окремого напрямку наукової та управлінської діяльності. Вважаємо, що подальшим напрямом наукових розвідок повинні стати дослідження особливостей реалізації екологічної стратегії та змін що виникають на основі структурно-динамічної теорії. Останнє дозволить провести дослідження динаміки макроекономічних, внутрішніх показників та окремих їх складових з позицій впливу на загальні зміни в системі регулювання природоохоронної діяльності, дослідити процеси формування природоохоронної діяльності в Україні.

Література

1. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2004 році – <http://www.menr.gov.ua/documents/nd2004.pdf>.
2. Національна екологічна політика України: стратегічні оцінки і рекомендації – Київ: ПРООН Україна, «VIATE», 2007. – 186 с.
3. Постанова Верховної Ради України “Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки” – Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1998. – № 38-39. – С.24.
4. <http://ueplac.kiev.ua/ua/events/2007/20070612>
5. <http://www.menr.gov.ua/cgi-bin/go?node=1137>
6. www.menr.gov.ua/documents/pr_K_2020.doc.
7. Бруно Латур. Політика природи. – «Неприкосновенный запас» – 2006. – №2(46) – С.50-65.
8. Бачинин В. А. Политология: Энциклопедический словарь. – СПб. : Издательство Михайлова В.А., 2005. – 288с.
9. Рогозин Д.О. Политика экологическая: Глобалистика. Энциклопедия. – М.: Инфра-М, 2003. – С. 800.
10. Ремерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник. – М.: Мысль, 1990. – 637с.
11. Газпром и современная экополитика // А.В. Водолагин, В.Н. Лопатин, Р.С. Пермяков, А.Д. Урсул и др. – М.: ИРЦ Газпром, 1999. – 230 с.
12. Костин А.И. Экополитология и глобалистика: Учеб. пособие. – М.: Аспект Пресс, 2005. – 416с.
13. Сосунова И.А. Политика экологическая: Глобалистика. Энциклопедия. – М.: Инфра-М, 2003. – С. 806.
14. Урсул А.Д. Экологическая политика и устойчивое развитие: проблемы методологии // Матеріали міжнародного науково-практичного семінару «Екологічна політика для стійкого розвитку» - К., 2003. – С. 5-15.
15. Васильева М.И. Государственная экологическая политика как часть экологического права. // На пути к устойчивому развитию России. – 2006. – Вып. 33. – С.21–33.
16. Robert W. Hahn The Impact of Economics on Environmental Policy / Journal of Environmental Economics and Management – 2000 – № 39 – P. 375–399.
17. Гегель Г.В.Ф. Лекции по философии истории. – СПб.: Наука, 2000. – 479 с.

Ельвіра ЖНАКІНА

ІННОВАЦІЙНІ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ФАКТОРИ КТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначено, що за умов нестабільного швидко змінюваного середовища та загострення конкуренції, ключовими чинниками успіху стають організаційно-управлінські інновації, зокрема розробка відповідного механізму комплексних стратегій інноваційного розвитку та їх впровадження. Як система взаємопов'язаних інституцій національна інноваційна система утворює основу, яка об'єднує суспільство для здійснення узгоджених заходів, що впливають на розвиток країни інноваційним шляхом і забезпечують гідне місце української економіки в світовому розподілі праці.

Сучасна економіка характеризується динамічністю і нестабільністю процесів, що відбуваються на ринку. Економіка України і країн, що стали на шлях ринкових перетворень, характеризується високим рівнем нестабільності, яка пов'язана з постійною зміною не тільки обсягів, але і напрямку розвитку. В таких умовах суб'єкти господарювання повинні постійно адаптуватися до змін, що відбуваються. Одним із ефективних методів адаптації, що дозволяє динамічно приводити до відповідності внутрішні можливості розвитку і зовнішні фактори впливу, є інновації, ефективне управління якими значною мірою обумовлено впливом державних механізмів регулювання інноваційного розвитку промислових регіонів.

Проблемам інноваційної діяльності, її окремим аспектам, присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. У першу чергу необхідно зазначити роботи Амоші О.І., Амітана В.Н., Амосова О.Ю., Бланка І.А., Бубенка П.Т., Бутнік-Сіверського О.Б., Гальчинського А.С., Геєця В.М., Гончарової Н.П., Дорофійенка В.В., Ілляшенка С.М, Мерзляк А.В., Оберемчука В.Ф., Підпригори О.А., Пересади А.А., Поважного С.Ф., Чумаченка М.Г. та інших.

Переважна більшість досліджень з цього питання орієнтується на виробничу концепцію інноваційного розвитку, в якій акцент робиться передусім на продуктивні та технологічні інноваціях. За умов нестабільного швидко змінюваного середовища та загострення конкуренції, ключовими чинниками успіху стають не тільки виробничі нововведення, а й організаційно-управлінські інновації, зокрема розробка відповідного механізму комплексних стратегій інноваційного розвитку та їх впровадження.

Світовою практикою напрацьовано три типи стратегій інноваційного розвитку:

– стратегія перенесення, що полягає у використанні зарубіжного науково-технічного потенціалу і перенесенні його досягнень на терени власної економіки;

– стратегія запозичення, сутність якої полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, що вже вироблялася в інших країнах, шляхом використання власної дешевої робочої сили та існуючого науково-технічного потенціалу;

– стратегія нарощування, при якій використовується власний науково-технічний потенціал, залучаються іноземні вчені й конструктори, досягається інтеграція фундаментальної та прикладної науки.

Для України перші два підходи менш прийнятні. Для реалізації цих стратегій потрібні значні фінансові ресурси на купівлю ліцензій, які на даному етапі розвитку відсутні. Водночас стратегії перенесення та запозичення несуть загрози, пов'язані з тим, що шляхом трансферу до країни надходять морально застарілі технології.

Зазначені типи стратегій прийнятні лише по відношенню до таких сфер діяльності, де відсутні наукові надбання, але є висококваліфікований виробничий потенціал, що дозволить створити спільні підприємства з поступовим нарощуванням експорту високотехнологічної продукції.

Домінуючим для України повинен стати останній шлях розвитку, що ґрунтується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на задалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу. У зв'язку з цим вітчизняна наука має бути визнана вищим національним пріоритетом, ресурсне забезпечення якого слід здійснювати першочергово.

Інноваційна стратегія має бути спрямована на сприяння реалізації вже існуючих конкурентних переваг України [1]:

- значного науково-технологічного потенціалу, висококваліфікованих кадрів, об'єктів інтелектуальної власності;
- високого рівня вищої освіти;
- технологічного потенціалу оборонно-промислової та авіакосмічної сфер і суміжних з ними галузей;
- резервів виробничих потужностей по випуску масової дешевої, але якісної продукції, що здатна знайти збут на внутрішньому ринку, а також на ринках зарубіжних країн;
- природних ресурсів, розвиненої мінерально-сировинної бази і транспортної інфраструктури;
- забезпечення спрямування інноваційної політики на реалізацію проектів, які забезпечували б зниження загального рівня витрат в економіці та розвиток інфраструктури і, таким чином, поліпшували б фінансовий стан підприємств, сприяли підвищенню платоспроможного попиту на інновації та подальшій активізації інноваційної діяльності, зокрема, в галузях енергетики й транспорту.

Недостатні обсяги ресурсів державного бюджету не дозволяють очікувати належного централізованого фінансування потреб науково-технологічного розвитку у повному обсязі та обумовлюють потребу забезпечення якомога більш цільового та ефективного використання всього комплексу наявних коштів. Тому інноваційний розвиток України має передбачати цілеспрямоване сприяння здійсненню всього комплексу нововведень: у розвитку продуктів у сфері матеріального та інтелектуального виробництва; у впровадженні засобів виробництва; у використанні сировини, матеріалів та комплектуючих у виробництві; в освоєнні ринків збуту продукції національного виробництва; впровадженні організаційних та інституційних форм функціонування національної економічної, наукової, соціально-культурної, інформаційної та інших сфер; поширенні виробничої, фінансової, споживчої, соціальної, інформаційної інфраструктури.

Концепція, що базується на системному розумінні інноваційного процесу та враховує нелінійні зв'язки між суб'єктами в процесі здійснення інновацій, зародилася в лоні неінституційного напрямку економічної теорії в кінці 1980-х років. Саме в роботах Б. Лундвала, К. Фрімана та Р. Нельсона було закладено теоретичні основи концепції національних інноваційних систем (НІС) [2, с.678]. Прихильники концепції НІС виходять з того, що інновації та технологічний розвиток є результатом складної системи взаємозв'язків між суб'єктами НІС – підприємствами, університетами та державними науково-дослідними інститутами. Залежно від ефективності функціонування НІС визначається конкурентоспроможність країни.

В Україні, згідно з проектом розпорядження «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи та затвердження плану заходів щодо її реалізації», НІС – це сукупність фізичних та юридичних осіб у межах національних кордонів, які об'єднані у комплекси інститутів правового, фінансового та соціального характеру, діяльність яких спрямована на сприяння ефективного створення і розповсюдження, в тому числі комерційної реалізації та використання нових знань і технологій [8].

Під НІС мається на увазі сукупна діяльність у межах конкретної держави організацій (структур), зайнятих виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій [3, с. 106].

Основними елементами національної інноваційної системи є такі підсистеми (рис. 1): сфера НДДКР; освіта і професійна підготовка; інноваційна інфраструктура; корпорації та малий бізнес (виготовлення продукції та послуг); інституції правового, соціального та фінансового характеру; регіональні інноваційні системи; індустріальні кластери [2, с. 679].

Важливу роль у функціонуванні інноваційної системи відіграє інфраструктура. Отже, інноваційна інфраструктура є базовою складовою інноваційної економіки, інноваційного потенціалу суспільства. Вона є також основним інструментом і механізмом інноваційної економіки, що здатний підняти економіку країни на високий рівень розвитку.

Інноваційна інфраструктура — це весь спектр державних і приватних структур, що забезпечують розвиток і підтримку всіх стадій інноваційного процесу. До них належать [4]:

- 1) виробничо-технологічні структури (технопарки, інноваційно-технологічні центри та бізнес-інкубатори);
- 2) об'єкти інформаційної системи (аналітичні, статистичні центри, інформаційні бази та мережі);
- 3) заклади з підготовки та перепідготовки кадрів у галузі технологічного менеджменту;
- 4) фінансові структури (фонди бюджетні, позабюджетні, венчурні, страхові);
- 5) система експертизи (центри, спроможні зробити експертні висновки для виробників, інвесторів, страхових служб тощо);
- 6) об'єкти патентування, ліцензування й консалтингу;
- 7) система сертифікації, стандартизації та акредитації.

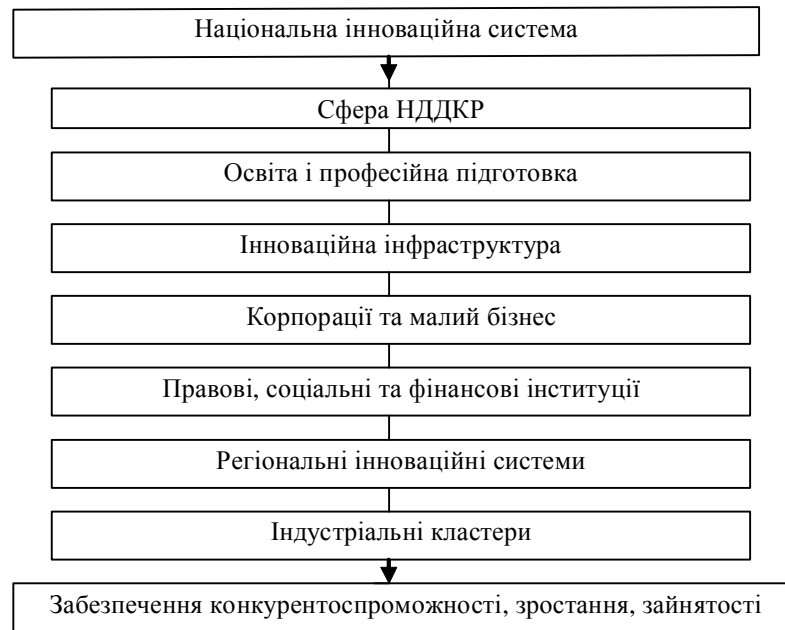


Рис. 1. Елементи національної інноваційної системи

Усі об'єкти інноваційної інфраструктури повинні працювати узгоджено, не створюючи перешкод протягом усього циклу інноваційного процесу: від проведення наукових досліджень і розроблень до створення, освоєння виробництва та виведення на ринок нової наукомісткої продукції. Процес створення інноваційної інфраструктури тривалий. У таких країнах, як США, Німеччина, Японія він тривав упродовж 10-15 років.

Ознаками інноваційної інфраструктури є:

- 1) поширення її в усіх регіонах у вигляді інноваційно-технологічних центрів або інжинірингових фірм, які можуть вирішувати завдання функціонально повного інноваційного циклу зі здачею об'єкта інноваційної діяльності «під ключ»;
- 2) універсальність, що дає можливість забезпечити реалізацію інноваційного проекту в будь-якій галузі виробництва або обслуговування;
- 3) професіоналізм, що ґрунтується на якісному обслуговуванні замовника або споживача;
- 4) конструктивність, що забезпечується орієнтацією на кінцевий результат;
- 5) високий рівень науково-технічного потенціалу;
- 6) кадрова забезпеченість, насамперед керівниками інноваційних проектів і можливість постійного оновлення персоналу інноваційної інфраструктури;
- 7) фінансова забезпеченість;
- 8) високий рівень інструментальних засобів, що сприяють прискоренню отримання кінцевого результату;
- 9) гнучкість, що забезпечує пристосування інноваційної інфраструктури до вимог ринку та зовнішньої кон'юнктури.

Україна має певні передумови для швидкого створення та успішного розвитку мережі інноваційної інфраструктури нового типу: високий освітній та інтелектуальний рівень населення; розробка програмного забезпечення, інтернет, системний аналіз, консалтинг; достатню кількість кваліфікованої робочої сили; велику кількість незадіяних «проривних» технологій, що перебувають у стадії готовності до впровадження; кілька великих і малих індустріальних регіонів із розвинутою виробничою інфраструктурою; значну мережу потужних наукових установ та освітніх закладів; широке розуміння суспільством ролі науки, технології і творчої особистості щодо виживання України та її перспектив на майбутнє.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура є сукупністю підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [5].

Інноваційна інфраструктура як фактор ...

Основними елементами інноваційної інфраструктури є державні інноваційні фінансово-кредитні установи, венчурні компанії та фонди, зони інтенсивного науково-технічного розвитку (технополіси), технологічні парки (технопарки), інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві), інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), консалтингові (консультаційні) фірми та ін (рис. 2).

Кожна з цих підсистем інноваційної інфраструктури має власні механізми реалізації своїх функцій і відповідні організаційні структури у вигляді спеціалізованих інноваційних підприємств, закладів чи організацій, які забезпечують функціонування заданих механізмів.

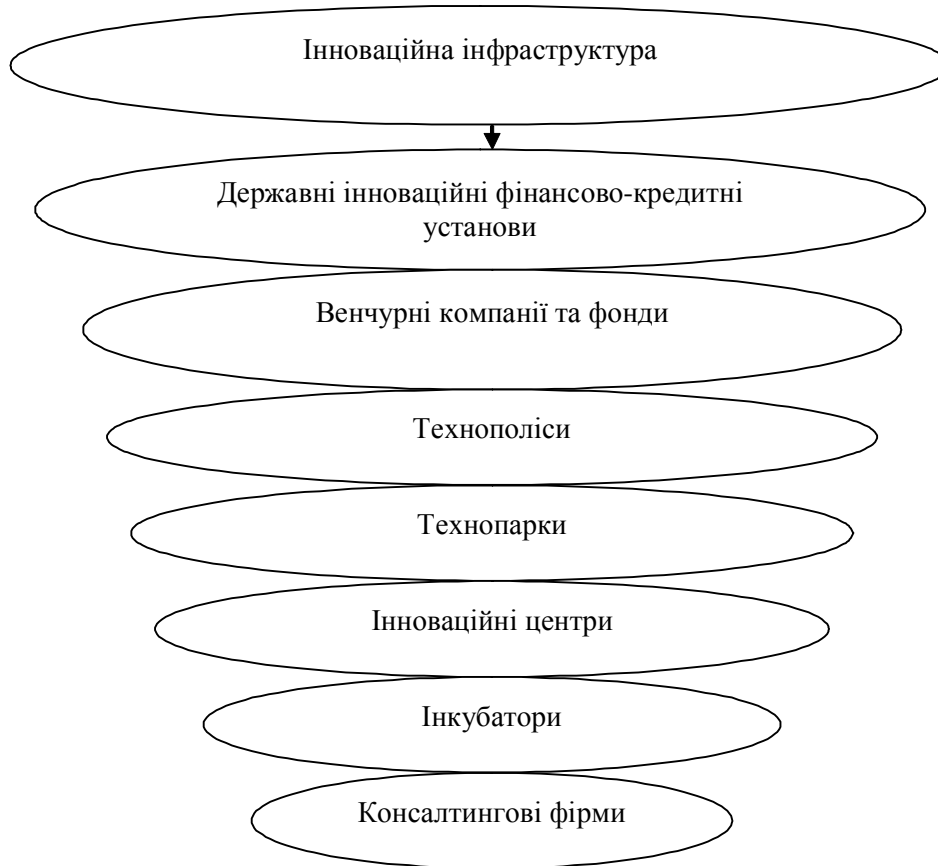


Рис. 2. Основні підсистеми інноваційної інфраструктури

Світова практика напрацювала численні механізми створення і функціонування виробничо-фінансових формувань для розвитку інноваційного потенціалу, серед яких:

– *бізнес-інкубатори* – структури, що надають допомогу новим компаніям на етапі їх організації та становлення, їх діяльність спрямована на стимулювання розвитку місцевої і регіональної економіки та створенні робочих місць;

– *наукові, дослідні, технологічні парки* створюють умови, які б дозволяли підприємствам у більш стислі терміни і з меншими витратами проходити всі стадії циклу просування наукових знань у матеріальну сферу, сприяння трансферу технологій; у технопарках поєднуються інтереси розробників і споживачів наукових досягнень;

– *промислові парки* створюються для забезпечення динамічного підходу до вирішення проблем регіонального економічного розвитку з урахуванням інтересів місцевих органів влади і стратегій розвитку регіону;

– *зони експортної переробки* створюються для найповнішої реалізації експортного потенціалу та залучення прямих іноземних інвестицій;

– до складу *регіональних інноваційних мереж* входять підприємства (промислові фірми), дослідні центри, органи державного управління, фінансові установи, виробники і споживачі, пов'язані технологічним ланцюжком створення, виробництва та використання інновацій;

– *технополіси* – це територіальні утворення міського типу з розвиненою інфраструктурою сфери

обслуговування, орієнтовані на створення та комерційне освоєння результатів фундаментальних і науково-прикладних досліджень, підтримку малих науково-дослідних та дослідно-виробничих підприємств у сфері високих технологій.

Інноваційні фірми становлять основу *технологічних* (науково-технічних) *парків*. Науково-технічний парк – це технологічний центр, організований на спеціально відведених і підготовлених територіях, на яких розміщено пов'язані центральними пунктами технологічного обслуговування науково-дослідні інститути, лабораторії, експериментальні центри та невелику кількість підприємств з передовою технологією, що виконують замовлення, пов'язані зі створенням та освоєнням нових розробок.

Залежно від специфіки виконуваних робіт технопарки у зарубіжній економічній літературі прийнято розподіляти на види [3, с.110]:

- дослідно-конструкторські, що створюються з метою використання прикладних науково-дослідних робіт і проектування нових виробів, але серійне виробництво яких потім налагоджується поза межами таких парків;

- промислові – базуються на раціональному використанні виробничого потенціалу та об'єктів інфраструктури;

- грюндерські – надають «стартову» допомогу широким спектром послуг щодо управління процесами становлення малих і середніх за розмірами фірм;

- технологічні – спеціалізуються на впровадженні у виробництво нових технологій.

Для американської моделі технопарку характерно, що ініціатива їх створення належала університетам і приватним фірмам, а вже потім, оцінивши їх переваги, держава розробила пакет програм для їх підтримки.

Законом України від 12 січня 2006 року «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» визначаються правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності для таких технологічних парків, як [6]: «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона» (м. Київ), «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Вуглемаш» (м. Донецьк), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Укрінфотех» (м. Київ), «Агротехнопарк» (м. Київ), «Еко-Україна» (м. Донецьк), «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми), «Текстиль» (м. Херсон), «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк), «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (м. Одеса), «Яворів» (Львівська область), «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ).

Одним із важливих механізмів, що забезпечує інноваційні процеси ресурсами, є венчурне фінансування. Зарубіжний досвід господарювання показує, що в країнах з розвиненими ринковими відносинами венчурне підприємництво відіграє активну роль у задоволенні потреб основної маси населення в новій продукції, підвищенні науково-технічного рівня виробництва, створює конкурентне середовище в сфері науки і наукового обслуговування. Розвиток венчурного бізнесу впливає на динамічність всього господарського комплексу й сприяє оздоровленню економіки країни.

Венчурні фонди заробляють свої прибутки інакше, ніж, скажімо, банки. Підприємцям вони надають кошти на безвідсотковій основі, а в обмін отримують цінні папери, що підтверджують право на участь у бізнесі і розподілі прибутків. Здебільшого венчурні фонди не купують акції на вторинному ринку, а є фондами прямих інвестицій. Отже, венчурних інвесторів цікавить приріст ціни придбаних цінних паперів.

В Україні й досі наукомісткі виробництва, технологічне оновлення, вчасне впровадження наукових відкриттів, бюджетне фінансування академічної науки залишаються найпекучішими проблемами. Саме ці проблеми змусили науковців шукати нових форм організації та фінансування НДДКР, які відповідали б новим економічним умовам. Такою формою можна вважати технопарки.

Процес створення технопарків та інкубаторів інноваційного бізнесу, інноваційних центрів і структур інших типів, незважаючи на доволі потужний науковий і промисловий потенціал, перспективність і можливості розвитку у багатьох регіонах України, перебуває на початковій стадії. Він є несистемним, епізодичним. Немає державної довгострокової програми розвитку. Активізація цього процесу значною мірою залежить від ініціативи органів місцевої влади, окремих інституцій і підприємств.

Основними ознаками технопарків, поряд із створенням і продажем високотехнологічної наукомісткої продукції, є:

- їхня регіональна незалежність;

- спільне використання їх складовими земельної ділянки та інфраструктури та обов'язкове функціонування в їх межах інкубатора інноваційного бізнесу.

Створені нині на базі окремих академічних науково-технологічних комплексів України технопарки відповідають лише першій ознаці, в них не передбачено «виращування» малих інноваційних підприємств у бізнес-інкубаторах.

У зв'язку з тим, що такі технопарки організуються як група установ, підприємств, що діє на підставі договору без створення єдиної юридичної особи, вони майже не відрізняються від академічних науково-технологічних комплексів. Це спричинює певні неузгодження в реалізації інноваційних проектів технологічного парку.

Під час створення технологічних і наукових парків постають такі проблеми: відсутність належної законодавчої та нормативно-правової бази; брак механізмів фінансово-кредитної, податкової та організаційної підтримки з боку державних структур (за винятком трьох академічних технопарків); брак відповідного методичного забезпечення.

Важливим напрямом формування стійкої конкурентоспроможності є розвиток промислових кластерів.

Промислові кластери – мережа незалежних виробничих і сервісних фірм, технології та «ноу-хау», які пов'язують ринкові інституції споживачів, взаємодіють у межах єдиного ланцюга створення вартості.

Кластерний підхід до аналізу структури економіки Фінляндії вперше було використано для розроблення промислової політики в 1991-1993 рр. Висновки щодо розвитку кластерів ґрунтувалися на праці М. Портера «Конкурентні переваги націй», і такий підхід до розуміння мікро- та мезоекономічних процесів став аналітичним інструментом для побудови національної інноваційної системи з урахуванням кластерної природи конкурентоспроможних виробництв.

Організаційно-фінансова інфраструктура інноваційної діяльності в Україні повинна сприяти злагодженій дії ланцюжка: «наука – технологія – виробництво – ринок». До організаційно-фінансового аспекту також слід віднести «бюджет інноваційного розвитку» [7]. Такий ресурс має надаватися підприємствам для проведення інноваційного оновлення виробництва через встановлення нормативів прискореної амортизації, пільгового оподаткування, надання «податкових канікул», інвестиційного кредиту, встановлення спеціального правового режиму пільгового оподаткування інноваційної продукції, виготовленої за інноваційними проектами, які мають державну підтримку. Досягти цього без використання індустрії венчурного бізнесу, тобто без створення приватних інвестиційних компаній, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами, є вкрай ускладненим.

Для того, щоб економіка мала право називатися інноваційною, частка венчурних інвестицій у високотехнологічне виробництво повинна досягти 70% від загального обсягу вкладень капіталу в цю сферу виробництва. Саме орієнтація на венчурне фінансування в найбільшій мірі сприяє скороченню робочих місць у великих промислових компаніях, диверсифікованості останніх і рівнобіжне утворення дрібних і середніх самостійних компаній, які виходять на ринок нових технологій для виробництва конкурентоспроможної продукції. Тим самим прискорюється і самоорганізується процес реструктуризації економіки, в результаті якого утворюється значна кількість робочих місць.

На початковому етапі формування організаційно-фінансової інфраструктури інноваційної діяльності особливе значення набуває участь держави у створенні фондів початкового фінансування інноваційної діяльності, розвиток грантової системи комерціалізації результатів наукових досліджень. Важливим елементом формування індустрії венчурного бізнесу є технопарки та інноваційні бізнес-інкубатори.

Рівень продуктивності інноваційної діяльності визначається системою факторів, серед яких стан загальної інноваційної інфраструктури в країні: сукупність фінансових та інтелектуальних ресурсів у сфері НДДКР, інноваційна політика держави та рівень технологічного розвитку економіки.

Комплексне дослідження інноваційної спроможності здійснюється організаціями, які складають міжнародні рейтинги конкурентоспроможності країн. Оцінці підлягають фінансові ресурси, спрямовані в сферу НДДКР, якість людських ресурсів, стан ринків високотехнологічної продукції та послуг, законодавче регулювання інноваційної сфери.

Згідно з рейтингом країн, за рівнем інноваційної спроможності [9] технологічними лідерами є США, Швеція, Японія, Фінляндія, Швейцарія, Данія, Канада, Німеччина, Ізраїль, Норвегія, Ісландія, Нідерланди, Австралія.

Найбільш всеохоплюючим показником конкурентоспроможності є глобальний індекс Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). На одну третину він складається зі статистичних даних, на дві третини – з експертних оцінок, для одержання яких було опитано 11 тис. топ-менеджерів компаній, які працюють у 125 країнах. Анкета опитування розроблена з урахуванням широкого діапазону факторів, які впливають на діловий клімат в економіці і мають критичне значення для економічного зростання. Основний результат дослідження – Швейцарія, Фінляндія та Швеція мають найбільш

Інституційне забезпечення економічного зростання

конкурентоспроможні економіки у світі. Данія, Сінгапур, США, Японія, Німеччина, Нідерланди та Великобританія завершують першу десятку [10, с.173].

Таблиця 1

Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI)

Країна/економіка	Рейтинг, 2006р.	Бали, 2006р.	Рейтинг, 2005р.	Зміна рейтингу в 2006 р.
Швейцарія	1	5,81	4	3
Фінляндія	2	5,76	2	0
Швеція	3	5,74	7	4
Данія	4	5,70	3	-1
Сінгапур	5	5,63	5	0
США	6	5,61	1	-5
Японія	7	5,60	10	3
Німеччина	8	5,58	6	-2
Нідерланди	9	5,56	11	2
Великобританія	10	5,54	9	-1
Гонконг	11	5,46	14	3
Норвегія	12	5,42	17	5
Тайвань	13	5,41	8	-5
Ісландія	14	5,40	16	2
Ізраїль	15	5,38	23	8
Канада	16	5,37	13	-3
Австрія	17	5,32	15	-2
Франція	18	5,31	12	-6
Австралія	19	5,29	18	-1
Бельгія	20	5,27	20	0
Росія	62	4,08	53	-9
Україна	78	3,89	68	-10

Україна показала ознаки зниження конкурентоспроможності за 2006 рік, опустившись з 68 на 78 місце. На думку експертів ВЕФ, для підтримки такої ситуації, а в перспективі і підвищення рейтингу конкурентоспроможності з-поміж країн світу, необхідно вдатись до жорсткішої політики щодо підвищення рівня ефективності державних фінансів, сповільнення інфляції та вдосконалення інфраструктури країни. Ще важливіше впровадити низку реформ для поліпшення економіко-правового середовища та інвестиційного клімату. Країна покращила свої показники стосовно потенціалу людського капіталу, але цього недостатньо, щоб вплинути на рівень конкурентоспроможності в цілому (табл. 1).

В Україні проголошено курс на інвестиційно-інноваційний розвиток держави, коли роль головного джерела стійкого економічного зростання відіграють наукові знання та їхнє комерційне застосування, але не визначено законодавчих засад розвитку НІС, не конкретизована її структура.

Стимування інноваційного розвитку в Україні визначається дефіцитом фінансових ресурсів, падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави і підприємницького сектора, погіршенням якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень.

Незважаючи на деякі успіхи в стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників, що зокрема відбивається на показниках експорту інноваційної продукції. Майже кожне третє інноваційне підприємство в 2007 році поставляло свою продукцію на експорт. Її обсяг склав 14,7 млрд. грн., або 36,5% реалізованої інноваційної продукції, у тому числі в країни СНД – 7,3 млрд. грн. (або 18,2%) [7]. Інноваційна сфера нашої країни і досі не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів. Значною мірою такий результат пов'язаний з обмеженими можливостями держави в спрямуванні фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки і недостатнім державним стимулюванням інноваційної діяльності.

Література

1. www.niss.gov.ua/
2. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. – Т. 1 / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.*
3. *Кузнєцова А.Я. Фінансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності: Л: ЛБІНБУ, 2004 – 280 с.*
4. www.slv.com.ua/
5. *Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.02 №40-IV.*
6. *Закон України від 12 січня 2006 року «Про внесення змін до Закону України “Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків”.*
7. www.in.gov.ua/
8. *Проект розпорядження Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи та затвердження плану заходів щодо її реалізації.*
9. *World Economic Forum /Основні положення Звіту про Конкурентоспроможність України 2008 / Назустріч економічному зростанню та процвітанню.*
10. *Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: Монографія – К.: КНЕУ, 2007, 312 с.*

Наталія КАРАЄВА, Валентин ГОНЧАРЕНКО

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ З ХОДІВ З БЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Розглянуто основи побудови інформаційної системи підтримки екологічної експертизи із залученням можливостей сучасних спеціалізованих інформаційних систем та продуктивної обчислювальної техніки, оскільки здійснення екологічної експертизи в Україні супроводжується деякими труднощами, насамперед організаційно-економічного та інформаційно-організаційного характерів.

Екологічна безпека поряд з економічною, політичною, воєнною, соціальною та іншими видами безпеки нині розглядається як один із важливих складових елементів національної безпеки держави. Одним із шляхів забезпечення екологічної безпеки є впровадження в практику ефективної екологічної експертизи.

Закон України «Про екологічну експертизу» [1] визначає екологічну експертизу (ЕЕ) як «вид науково-практичної діяльності спеціально уповноважених державних органів, еколога-експертних формувань та об'єднань громадян, що ґрунтується на міжгалузевому екологічному дослідженні, аналізі та оцінці передпроектних, проектних та інших матеріалів чи об'єктів, реалізація і дія яких може негативно впливати або впливає на стан навколишнього природного середовища (НПС), і спрямована на підготовку висновків про відповідність запланованої чи здійснюваної діяльності нормам і вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціональне використання і відтворення природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки».

Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки [2] розроблено відповідно до статті 16 Конституції України, якою визначено, що забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком держави. Реалізація основних напрямів екологічної політики потребує здійснення еколога-економічного аналізу господарської діяльності, різновидом якого є ЕЕ (рис. 1). Головною метою ЕЕ є запобігання негативному впливу антропогенної діяльності на стан НПС та здоров'я людей, а також оцінка ступеня екологічної безпеки господарської діяльності та екологічної ситуації на окремих територіях і об'єктах. Зміст основних задач ЕЕ відповідно до зазначеної мети, наведено на рис. 1.

Окремим різновидом ЕЕ є оцінка впливу на навколишнє середовище (ОВНС), що охоплює природні, технічні, економічні, соціальні та інші аспекти реалізації проектів. Так, у 2003 році Україна підписала Протокол по Стратегічній екологічній оцінці до Конвенції ЄЕК ООН з Оцінки впливу на навколишнє середовище в транскордонному контексті (зміст основних задач ОВНС наведено на рис. 1).

Проте здійснення ЕЕ в Україні супроводжується деякими труднощами, насамперед організаційно-економічного та інформаційно-організаційного характерів, що позначається на якості відповідних експертних висновків. Серед існуючих недоліків організації ЕЕ в Україні виділяють такі моменти [3, 652]:

- здійснювана ЕЕ становить собою відносно вузьке спеціалізоване дослідження з погляду впливу проекту діяльності або певного рішення на компоненти довкілля;
- висновки ЕЕ звичайно є обмеженими з огляду на порядок її виконання, оскільки процедура проведення експертизи передбачає просте порівняння впливу певного об'єкта на довкілля з існуючими нормативами та вимогами екологічної безпеки;
- на даний момент ЕЕ є переважно формальною процедурою, тому що чинне законодавство не забезпечує створення необхідних економічних стимулів для розвитку та впровадження ЕЕ на добровільній основі;

- не завжди виконується принцип незалежності ЕЕ, оскільки переважне значення для реалізації проекту мають висновки державної експертизи. Рішення громадської ЕЕ має лише рекомендаційний характер і при розбіжності з висновками державної експертизи може бути проігнороване.



Рис. 1. Задачі основних заходів реалізації напрямів державної екологічної політики

Отже актуальним напрямком підвищення ефективності ЕЕ на сучасному етапі є всебічне вивчення еколого-економічних явищ, процесів і господарської діяльності, яке повинно ґрунтуватися на ряді принципів, що регулюють методику та методологію еколого-економічного аналізу, а саме: системність; комплексність; зрозумілість та адекватність тлумачення; достовірність; об'єктивність; доречність і своєчасність.

Основною складовою еколого-економічного аналізу є комплексна оцінка стану й ефективності природокористування та охорони навколишнього середовища в різних секторах економіки і на всіх рівнях – від конкретного підприємства до окремих регіонів і країни в цілому, включаючи використання конкретних природних ресурсів (складових природно-ресурсного потенціалу) на екологічній, міжгалузевій основі [4, 5].

Системність та комплексність ЕЕ органічно пов'язані між собою. Їх методологічна єдність знаходить своє відображення в єдності економічного, екологічного, технічного, технологічного, соціального цілого і його частин в універсальності системи показників. На рис. 2 наведена узагальнена схема складових ЕЕ, оцінка яких ґрунтується на системі показників та інформації, необхідних для прийняття оптимальних управлінських рішень у сфері екологічної діяльності.

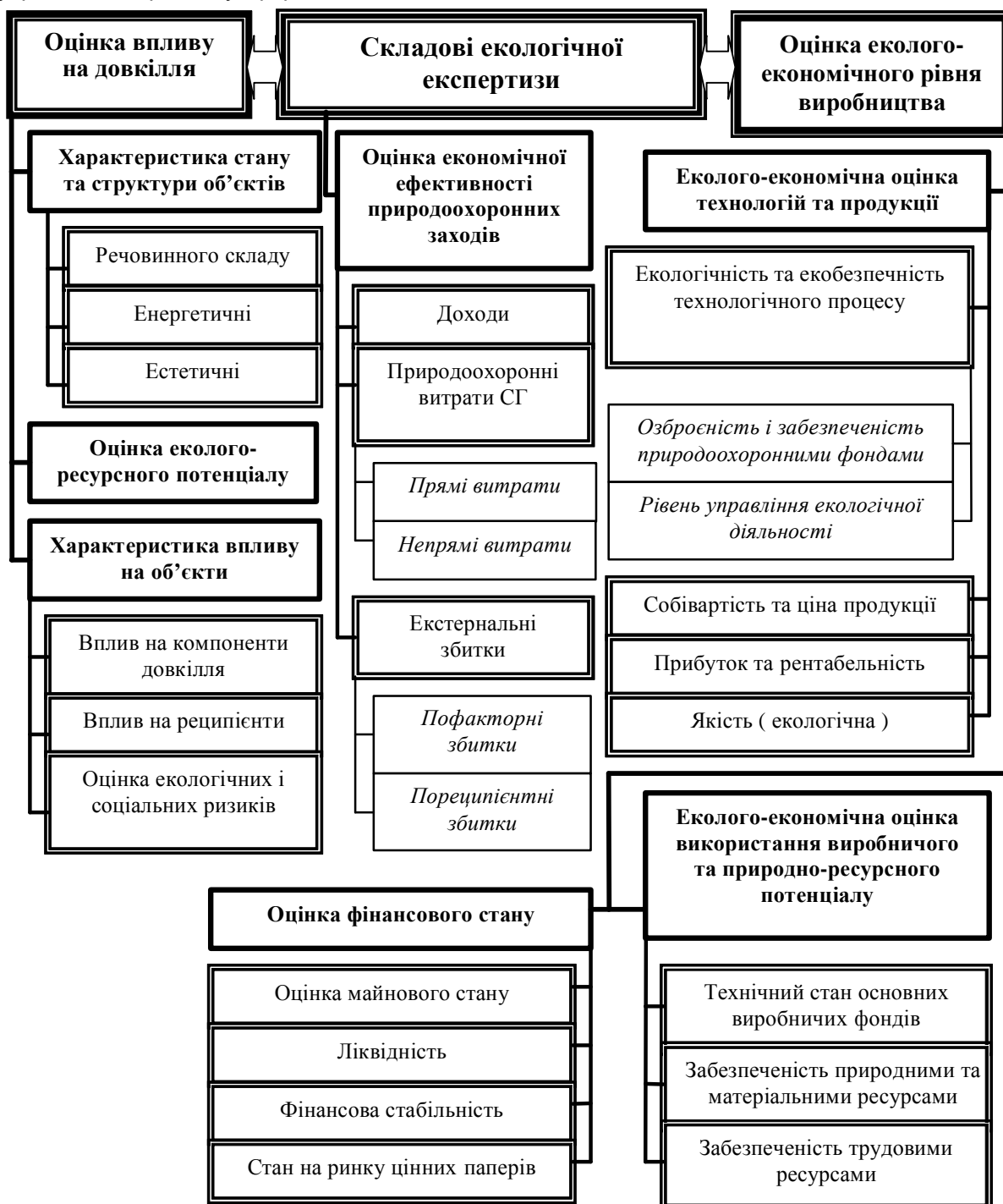


Рис. 2. Складові екологічної експертизи

При проведенні ефективної експертизи виникає потреба у виконанні досить трудомістких і складних розрахунків, які не можна здійснювати практично без залучення можливостей сучасних спеціалізованих інформаційних систем та продуктивної обчислювальної техніки.

Необхідною передумовою створення системи аналітичних розрахунків ЕЕ є сукупність правильно спроектованих підсистем інформаційного, програмного, організаційно-технологічного забезпечення.

Комплексну автоматизацію аналітичних розрахунків необхідних при проведенні ЕЕ і ОВНС доцільно вести за такими основними напрямками:

1. *Об'єднання процесів формування і обробки тематичних напрямків необхідної експертам екологічної інформації*, під якою розуміється будь-яка інформація в письмовій, аудіовізуальній, електронній чи будь-якій іншій матеріальній формі про:

а) *основні закони та принципи безпеки людини та довкілля*. Суб'єктам екологічної експертизи (до яких згідно Закону України «Про екологічну експертизу» відносяться: 1) спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів, його органи на місцях, створювані ними спеціалізовані установи, організації та еколога-експертні підрозділи чи комісії; 3) інші державні органи, місцеві Ради і органи виконавчої влади на місцях відповідно до законодавства; 4) громадські організації екологічного спрямування чи створювані ними спеціалізовані формування; 5) інші установи, організації та підприємства, в тому числі іноземні юридичні і фізичні особи, які залучаються до проведення екологічної експертизи; 6) окремі громадяни в порядку, передбаченому Законом та іншими актами законодавства) потрібно знати теоретичні основи системи безпеки людини та довкілля, які ґрунтуються на загальнонаукових та екологічних законах, правилах і принципах, перелік яких наведено в табл. 1 [6, 7].

б) *систему екологічних нормативів, правил, обмежень, які б гарантували екологічно безпечний стан НПС і регламентували використання природних ресурсів*. Система екологічних нормативів має такі складові: нормативи екологічної безпеки; обмежувальні нормативи викидів, скидів і розміщення забруднюючих речовин у довкілля; нормування вилучення і використання природних ресурсів; еколого-економічні нормативи; природоохоронні технологічні нормативи.

Таблиця 1

Перелік основних законів, правил і принципів екології

Закони	Правила	Принципи
Закон біогенної міграції атомів	Правило 1%	Принцип Ле Шательє
Закон константності живої речовини	Правило К.Бергмана	Принцип винятку (Т.Гаузе)
Закон мінімуму	Правило внутрішньої несуперечливості	Принцип мінімуму розсіювання, або принцип економії енергії (Л.Онзагер-І.Пригожий)
Закон максимуму	Правило екологічної ніші	Принцип консервативного споживання
Закон максимізації енергії та інформації в еволюції	Правило 10% (правило піраміди енергій Р.Ліндемена)	Принцип популяційного контролю
Закон необоротності еволюції	Правило максимального «тиску життя»	Принцип адаптації
Закон оптимальності	Правило харчової кореляції	Принцип еволюції
Закон толерантності	Правило генетичної пристосованості	Принцип зворотних зв'язків
Закон послідовності проходження фаз розвитку	Правило взаємо пристосованості К.Мебіуса – Г.Морозова	Принцип найпростішої конструкції
Закон обмеженості ресурсів	Правило Ю.Одума	Принцип адекватності

Нормативи екологічної безпеки (НЕБ) поділяються:

- за реципієнтом (об'єктом впливу) – встановлюються для людини, інших живих організмів, рослин;
- за елементом навколишнього середовища – НЕБ встановлюють якість атмосферного повітря, водного басейну, ґрунту та продуктів харчування;
- за видами негативного впливу – НЕБ регламентують хімічне, механічне, акустичне, електромагнітне та радіоактивне забруднення довкілля;
- за періодом (часом) негативного впливу – НЕБ бувають постійні і тимчасові.

Серед НЕБ є гранично допустимі концентрації (ГДК) шкідливих речовин. Усі шкідливі речовини поділяються на 4 класи небезпечності:

- I клас – надзвичайно небезпечні (бенз(а)пірен, свинець);
- II клас – високо небезпечні (двоокис азоту, фенол);
- III клас – помірно небезпечні (сірчаний газ, пил);
- IV клас – мало небезпечні (оксид вуглецю, аміак).

Також до нормативів екологічної безпеки необхідно відносити граничні (порогові) значення показників (індикаторів) екологічної безпеки. Зіставлення фактичних значень індикативних показників із граничними значеннями дозволяє визначити відповідний стан екологічної безпеки держави та її територій. Прийнятному рівню безпеки відповідає перебування всіх індикативних показників у межах граничних значень.

Для того щоб вимоги НЕБ виконувалися, кожному підприємству з урахуванням місцевих умов і фонового рівня забруднення встановлюються нормативи, що обмежують викиди, скиди забруднюючих речовин і розміщення відходів.

Еколого-економічні нормативи – це переважно: плата за викиди (скиди) забруднюючих речовин у НПС і складування відходів; плата за користування природними ресурсами; такси штрафних платежів на відшкодування збитку, заподіяного порушенням природоохоронного законодавства; нормативи замикаючих витрат (кадастрових цін) на окремі види природних ресурсів.

Технологічні нормативи – це перш за все: питомі витрати сировини на одиницю продукції; норми утворення відходів за стадіями техпроцесу на одиницю продукції; норми питомого викиду шкідливих речовин на одиницю продукції.

в) *фізико-географічні й кліматичні характеристики району* впровадження об'єктів проекрованої діяльності: картографічні матеріали; опис фізико-географічних, кліматичних умов і рельєфу місцевості;

г) *стан НПС і оцінку впливу на нього*. При оцінці впливу на НПС виділяють такі компоненти: геологічне середовище; повітряне середовище; мікроклімат; водне середовище; ґрунт; рослинний, тваринний світ та заповідні об'єкти.

Антропогенні чинники забруднення НПС об'єднують у такі групи: атмосферні (механічне, хімічне, фізичне (теплове, світлове, шумове, електромагнітне та ін.), радіаційне, біологічне і інформаційне забруднення); водні (океани і моря, забруднення поверхневих і підземних вод); ґрунтові (хімічне, ерозійне забруднення, ущільнення, засолення, заболочення тощо); геологічні (негативні екзогенні процеси – зсуви, підтоплення, обвали, абразії берегів тощо); біотичні (деградації екосистем, збіднення біорізноманіття, мутації, зникнення лісів і пасовищ, біогенна акумуляція шкідливих речовин тощо); комплексні (порушення природної структури ландшафтів, поява пустель, деградація земель).

Забруднення також класифікують і за галузевим принципом: промислові (хімічна промисловість, металургійна, видобувна тощо); транспортні (автотранспорт, авіаційний, морський тощо); енергетичні (теплові й атомні електростанції); сільськогосподарські (засоби захисту рослин, мінеральні та органічні добрива тощо); пов'язані з військовою діяльністю.

д) *стан навколишнього соціального середовища і оцінку впливу на нього*. У даному підрозділі надається загальна соціальна характеристика населення в зонах впливу проекрованої діяльності та оцінка безпеки його життєдіяльності. Характеристика населення містить інформацію про швидкості зміни (руху) населення, інтенсивність демографічних процесів та стан здоров'я;

е) *ступінь екологічної безпеки господарської діяльності та екологічної ситуації на окремих територіях і об'єктах*;

ж) *потенційний ризик здоров'ю населення при несприятливому впливі факторів навколишнього середовища*. Ґрунтовний аналіз соціально-екологічних ризиків, безумовно, неможливий за відсутності системи показників, за значеннями яких можна судити про величину ризиків, а отже, і створювати ефективні заходи для їх подолання чи зменшення.

Основою формування інформаційної бази даних п.п. г), д), е), ж) мають бути:

- діючий керівний нормативний документ «Методологія інтегральної оцінки стану довкілля» (КНД 211.04.107–2004). Цей керівний документ встановлює сукупність операцій та правил, виконання яких забезпечує розрахунки показників інтегральної оцінки стану довкілля;

- методичні підходи інтегральної оцінки стійкого розвитку та рівня екологічної безпеки, які застосовуються в Україні та світовій практиці.

з) *інструменти, методи екологічної політики та види діяльності*, що належать до заходів, спрямованих на забезпечення нормативного стану навколишнього середовища та екологічної безпеки.

Природоохоронні заходи згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 17.09.96 № 1147В про «Перелік видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів» класифікують на заходи спрямовані на:

- охорону і раціональне використання водних ресурсів;
- охорону атмосферного повітря;
- охорону і раціональне використання земель;
- охорону і раціональне використання мінеральних ресурсів;
- охорону і раціональне використання природних рослинних ресурсів;
- охорону і раціональне використання ресурсів тваринного світу;
- збереження природно-заповідного фонду;
- раціональне використання і зберігання відходів виробництва і побутових відходів;
- забезпечення ядерної і радіаційної безпеки.

Також до цього переліку відносять науку, інформацію і освіту, підготовку кадрів, екологічну експертизу, організацію праці.

В залежності від змісту й призначення природоохоронні заходи поділяють на:

- виробничо-технологічні (модернізація теплової схеми й устаткування; установка очисного устаткування; установка засобів контролю і моніторингу технологічних процесів; упровадження ресурсозберігаючих технологій тощо);

- організаційно-управлінські, які в свою чергу поділяються на: нормативно-правові; адміністративно-контрольні (екологічне і природно-ресурсне законодавство, екологічні вимоги в загальному законодавстві; екологічний моніторинг; ліцензування; екологічна сертифікація; екологічні стандарти і нормативи; екологічна експертиза проектів; еколого-ресурсні цільові програми тощо) та економічні заходи;

- науково-дослідні (дослідження і розробки в сфері створення природоохоронного устаткування; розробка екологічно безпечних і чистих технологічних процесів тощо);

- освітньо-виховні.

Природоохоронні заходи можуть застосовуватися на державному, регіональному та локальному рівнях управління.

2. *Організація і використання автоматизованого банку даних для вирішення аналітичних задач ЕЕ.*

3. *Створення і застосування пакетів прикладних програм щодо аналізу екологічної безпеки, екологічної ситуації; різних видів ризику, ефективності тих чи інших природоохоронних заходів.*

4. Децентралізоване розв'язання задач аналізу на персональних комп'ютерах.

Отже, управління в галузі охорони НПС вимагає відповідної інформаційної моделі предметної сфери, яка б дозволила однозначно і прозоро визначити вищеразглянуті інформаційні елементи для забезпечення об'єктивності відповідних висновків ЕЕ. Кожна інформаційна система ЕЕ повинна видозмінюватися при адаптації до конкретного підприємства, території чи галузі. Доцільно використовувати метод побудови «дерева цілей» із деталізацією загальної мети до такого ступеня, щоб встановити повний набір аналітичних задач з повним комплектом інтегральних показників природоохоронної діяльності.

Прогресивною формою обробки інформації для ефективного проведення ЕЕ є створення автоматизованих робочих місць, що є обчислювальними комплексами, орієнтованими на конкретних споживачів інформації. На нашу думку, вирішення задач ЕЕ із застосуванням персональних комп'ютерів потребує спеціальної методики, яка включає такі основні етапи:

- вивчення літературних джерел, діючих нормативних і методичних матеріалів у конкретній сфері екологічного регулювання;

- аналіз існуючих джерел інформації для проведення ЕЕ;
- розробка економіко-математичних моделей досліджуваних процесів, об'єктів;
- розробка системи алгоритмів для розрахунку показників;
- побудова інформаційної моделі для вирішення задач;
- розробка програмного забезпечення, адаптованого до конкретних задач ЕЕ.

В перспективі подальших наукових досліджень та практичних кроків доцільно впроваджувати автоматизовані системи для аналітичних розрахунків експертів за напрямками, які детально розглянуті в даній статті.

Література

1. Закон України «Про екологічну експертизу» // *Відомості Верховної Ради (ВВР) І №8. І 1995. І С. 54.*
2. Постанова Верховної Ради України «Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» // *Відомості Верховної Ради (ВВР). І №38-39. І 1998. І С. 248.*
3. *Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г.Мельника та к.е.н., проф. М.К.Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 759 с.*
4. Мишенин Е.В., Токарева Т.В. *Эколого-экономический анализ как комплексная категория оценки экологически устойчивого развития // Экологическая экономика и управление. – Т.2. Экономика для экологии. – Сумы: ИПП «Мрія-1» ЛТД, 1997. – С. 125-129.*
5. Караєва Н.В. *Комплексна оцінка ефективності механізмів екологічного регулювання, спрямованих на забезпечення сталого розвитку території: Дис... к-та екон. наук: 08.08.01/ Сумський державний університет. – Суми, 2005. – 209 с.*
6. Реймерс Н.Ф. *Природопользование: Словарь-справочник. – М.: Мысль, 1990. – 637 с.*
7. Крисаченко В.С. *Людина і біосфера: Основи екологічної антропології: Підручник. – К.: Заповіт, 1998. – 688 с.*

Артем КРАМАРЕНКО

СПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто систему показників щодо взаємодії економічної безпеки держави та конкурентоспроможності національної економіки. Проаналізовано основні методики та показники взаємодії, виявлено їх суперечності. Запропоновано ввести на додаток індексу конкурентоздатного зростання «індекс національної безпеки».

У дослідженнях науковці виділяють загальну грань перетину економічної безпеки і конкурентоспроможності національної економіки, спираючись виключно на понятійний апарат цих двох категорій¹. Виділення такої грані є необхідним з тієї причини, що, на наш погляд, категорії економічна безпека і конкурентоспроможність не є антиподами. Навпаки, і економічна безпека і конкурентоспроможність, є інструментами досягнення стабільного розвитку держави.

При аналізі теоретичних основ економічної безпеки було використано підхід вітчизняних вчених Н.Н.Ермошенко, Г.А.Пастернак-Таранушенко, а також було побудовано графічну модель системи національної безпеки, що заснована на редукторі С.Воронцова. Окрім цього, велике значення мають роботи російського вченого С.Глаз'єва, зарубіжних вчених Беренса Х., Портера М., Сакса Дж., Шімаї М.

Метою статті є спроба більш доказового визначення грані взаємодії економічної безпеки і конкурентоспроможності на основі детально розглянутих методик визначення рівня конкурентоспроможності і економічної безпеки, а також спираючись на модельні розробки окремих українських вчених та власні пропозиції.

Як вже наголошувалося раніше, досить важко провести чітку грань між всіма складовими системи національної безпеки. Безперечним плюсом системи, побудованої на основі редуктора С.Воронцова, є взаємозв'язок, що чітко виявляється, і взаємодоповнюваність всіх елементів даної системи, що звичайно представляє великий інтерес для розвитку теоретичних пізнань щодо побудови системи національної безпеки. В той же час, така інтерпретація системи національної безпеки ускладнює розвиток прикладних моментів визначення рівня безпеки національної економіки. Цим, на наш погляд, і можна пояснити достатньо низький рівень розроблених моделей визначення рівня безпеки національної економіки.

На наш погляд, доцільним було б представити систему національної безпеки в наступному вигляді що наведений на рис. 1.

Така графічна інтерпретація системи національної безпеки дозволить ефективно суміщати систему моніторингу основних показників національної безпеки, визначення переліку погроз і сфери дії на певну сферу національної безпеки, тим самим підводячи методологічну основу під систему національної безпеки.

Найбільш детально розробленою методикою для визначення рівня економічної безпеки, як вже наголошувалося раніше, є методика С.Глаз'єва. Дану методику все частіше піддають критиці за неможливість її використання, проте покладена в її основу система порогових показників, на наш погляд, має безперечне право на застосування, оскільки вони визначають ту межу, перейшовши яку економіка потрапляє в зону ризику.

Більш того, вважаємо за необхідне застосувати цю методику при побудові методики визначення рівня національної безпеки. Саме система макро- і мікроекономічних показників, що вже склалася, дозволяє оцінювати стан національної економіки. Таким же чином необхідно розробити систему показників, яка б оцінювала стан військової і політичної безпеки.

¹ Див. Крамаренко А. А. К вопросу о взаимодействии экономической безопасности и конкурентоспособности национальной экономики. Вестник Донецкого университета. Серия В. Экономика и право. – 2005. – № 1.

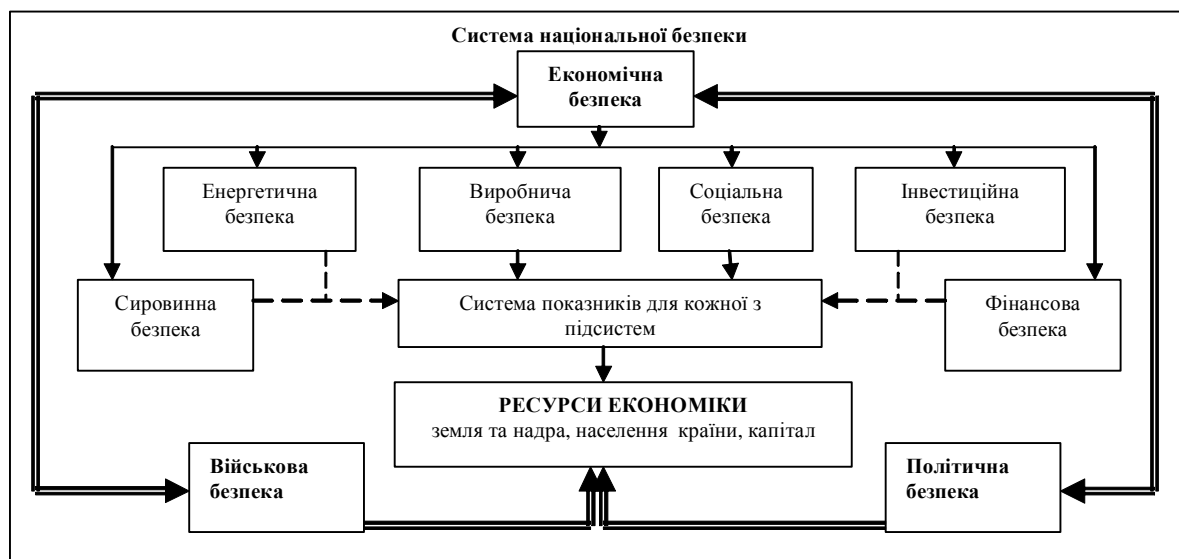


Рис. 1. Графічна модель системи національної безпеки

Національна безпека містить в собі системи економічної, політичної і військової безпеки, які тісно пов'язані між собою. Вважатимемо H_i – досягнення однієї з систем національної безпеки свого порогового значення. Таким чином ми маємо розбиття H_1, H_2, H_3 . Всі ці події задовольняють наступним подіям:

$$1) H_i \cap H_j = \emptyset, i, j;$$

$$2) H_1 \cup H_2 \cup H_3 = \Omega.$$

Вважатимемо, що подія A - вірогідність досягнення системою національної безпеки свого порогового значення при появі однієї з подій $H_i, i=1,3$. Тоді

$$P(A) = P(H_1)P\left(\frac{A}{H_1}\right) + P(H_2)P\left(\frac{A}{H_2}\right) + P(H_3)P\left(\frac{A}{H_3}\right) \quad (1)$$

Розглядаючи економічну безпеку на рівні підсистем третього порядку (енергетична, виробнича, соціальна, інвестиційна, сировинна, фінансова), визначимо вірогідність досягнення системою економічної безпеки свого порогового значення.

Нехай H_i – досягнення однієї з підсистем економічної безпеки свого порогового значення, A - вірогідність досягнення системою економічної безпеки свого порогового значення при появі однієї з подій $H_i, i=1,6$. Тоді

$$P(A) = P(H_1)P\left(\frac{A}{H_1}\right) + P(H_2)P\left(\frac{A}{H_2}\right) + P(H_3)P\left(\frac{A}{H_3}\right) + P(H_4)P\left(\frac{A}{H_4}\right) + P(H_5)P\left(\frac{A}{H_5}\right) + P(H_6)P\left(\frac{A}{H_6}\right) \quad (2)$$

І так далі, поступово опускаючись до підсистем нижчого порядку і визначаючи вірогідність настання події A - досягнення порогового значення. У свою чергу, ці розрахунки необхідно проводити на основі моніторингу системи показників, що характеризують кожну підсистему національної безпеки. У випадку, якщо подія A все ж таки наступила, то вірогідність гіпотез можна переоцінити на основі формули Байеса:

$$P\left(\frac{H_i}{A}\right) = \frac{P(H_i)P\left(\frac{A}{H_i}\right)}{P(A)}, \quad (3)$$

де $P(A)$ розраховується за формулою повної вірогідності.

Подібна переоцінка дозволить визначити, яка з складових системи національної безпеки призвела до досягнення національною економікою рівня загрози.

У процесі пошуку оптимальної моделі національної безпеки українські учені спираються на систему коефіцієнтів, що розроблені Г.А.Пастернак-Таранушенко. Проте розрахунки, наведені у попередніх роботах, показують, що дані коефіцієнти потребують доопрацювання. Наприклад, при розрахунку

коефіцієнту забезпеченості сумарну вартість (ціна мінімальних потреб людини в Україні) $\sum_{i=1}^p \Pi_{\min}$

необхідно брати по кожній мінімальній потребі. Викликає питання також використання в цьому коефіцієнті показник мінімального доходу на людину в Україні D_{\min} . Згідно вживаній формулі коефіцієнт забезпеченості багато в чому залежить від рівня мінімального доходу на людину, що суперечить самій логіці побудови системи економічної безпеки і забезпечення конкурентоспроможності. Використання D_{\min} заздалегідь підводить даний коефіцієнт до порогової для безпеки відмітки, і його штучне завищення всього лише піднімає критичний поріг, але не сам рівень безпеки. Крім того, мінімальний дохід необхідно обчислювати в розрізі всіх регіонів України, а не тільки по сфері, яка характеризується мінімальним доходом на душу населення. На наш погляд, більш доцільним було б використання в даній формулі замість D_{\min} показника середнього доходу на душу населення. З урахуванням внесених пропозицій формула розрахунку коефіцієнта забезпеченості виглядатиме таким чином:

$$K_{\text{заб}} = \frac{D_{\text{ср}}}{\sum_{i=1}^p \Pi_{\min}}, \quad (4)$$

де $K_{\text{заб}}$ – коефіцієнт забезпеченості
 $D_{\text{ср}}$ – середній дохід на людину в Україні, грн.

$\sum_{i=1}^p \Pi_{\min}$ – сумарна вартість (ціна мінімальних потреб людини в Україні з кожного набору потреб),

грн.

і..., p – види мінімальних потреб людини.

Кожен з наведених коефіцієнтів повинен бути більше або рівний 1, тільки в даному випадку він може представляти чітку картину і відображати рівень економічної безпеки національної економіки. Це стосується, перш за все, коефіцієнта забезпечення потреб держави власними матеріальними ресурсами². На наш погляд, необхідно застосовувати зворотнє співвідношення його складових. В цьому випадку він матиме наступний вигляд:

$$K_{\text{вл.заб.}} = \frac{\sum_{o=1}^t M_{\max}}{\sum_{o=1}^t \Pi_{\text{мат. min}}} \geq 1, \quad (5)$$

де $K_{\text{вл.заб.}}$ – коефіцієнт забезпечення потреб держави власними матеріальними ресурсами;

$\sum_{o=1}^t \Pi_{\text{мат. min}}$ – сумарні мінімальні потреби держави в матеріальних ресурсах;

$\sum_{o=1}^t M_{\max}$ – сумарне максимально можливе забезпечення потреб держави власними ресурсами

(здобутими або створеними в Україні);

² Див. Крамаренко А. А. Модели обеспечения экономической безопасности Украины на современном этапе // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2006.

t – види матеріальних ресурсів, необхідних для нормального функціонування і розвитку України. В цьому випадку коефіцієнт забезпечення потреб держави власними енергоресурсами складатиме:
 $K_{\text{вл.заб.}} = 31,938/105,209 = 0,3$.

Подібні коефіцієнти для США і Росії складатимуть:

$K_{\text{вл.заб.}} (\text{США}) = 1841,79/2621,08 = 0,7$;

$K_{\text{вл.заб.}} (\text{Росія}) = 1288,42/817,5 = 1,57$.

Дані показники в доволі достовірній формі відображають рівень забезпеченості зазначених держав і повною мірою відповідає енергетичним і ресурсним доктринам цих країн.

Розглядаючи методики визначення рівня конкурентоспроможності, ми виявили явні суперечностями теоретичного і практичного характерів. Перш за все, це стосується методики складання індексу конкурентоздатного зростання (GCI). Теоретичну основу розрахунку даного індексу складають чотири групи чинників, в основі одного з них, а саме умови чинників виробництва, лежать такі категорії як природні, людські і фінансові ресурси. Проте, згодом при детальному вивченні даного індексу ми стикаємося з ситуацією, коли схема розрахунку індексу не включає даний чинник. Даний чинник, як наголошувалося раніше, простежуючись на всіх рівнях конкурентоспроможності, виступає як базисний чинник розвитку національної економіки і відсутність його в схемі розрахунку примушує задуматися про суб'єктивність цього індексу. Так, провідна роль у ньому відводиться технологічній складовій і елементам (суспільні інститути і макроекономічне середовище), які є допоміжними для транснаціональних корпорацій, що виступають носіями технологій.

Дискусійним також є питання щодо виділення «основних» і «неосновних» країн, яке проводиться в розрізі технологічного чинника. Вивчаючи еволюцію теорії конкуренції, не складно прослідкувати зміну чинників, які з часом різні учені-економісти виділяли як ключові для посилення конкурентної переваги. Ця зміна поглядів співпадає зі змінами в положенні ведучих капіталістичних держав на світовій арені.

У період становлення будь-якої держави ключовими для неї є так звані «базові» конкурентні чинники (природно-ресурсний і трудовий потенціал). Держава активно застосовує всі заходи для його збереження і нарощування. Згодом, для збільшення своїх конкурентних переваг, починають активно упроваджуватися інновації. Саме тоді технологія стає ключовим чинником для розвитку національної економіки. Розвиток технологій дозволяє не тільки підсилити національні компанії, але і раціонально використовувати наявні «базові» чинники.

Прикладом може служити Англія в період, починаючи з епохи первинного накопичення капіталу і закінчуючи промисловим капіталізмом. Не менш яскравою ілюстрацією зміни ключових чинників може бути становлення американської економіки в кінці XIX століття. Активне накопичення необхідної сировинної бази і залучення емігрантів згодом дозволило зробити технологічний прорив і надовго закріпити США як лідера світової економіки. По такому ж шляху розвитку йде і сучасна Росія, яка, використовуючи свої багаті корисні копалини, активно інвестує в розвиток нових технологій, визначаючи їх як пріоритетний напрям розвитку своєї економіки.

У своїх дослідженнях М. Портер неодноразово відзначав, що найбільші конкурентні переваги і розвинені технології мають ті країни, які обділені природними ресурсами. Дана теза вірна, проте тільки з тієї причини, що ці країни набагато раніше за решту зіштовхнулися з проблемами раціонального використання своїх скарбів. Також неможливо заперечувати той факт, що для здійснення свого технологічного прориву державам необхідні були значні природні і людські ресурси. Наприклад, Японія після Другої світової війни в ході формування «паттерналістської» моделі економіки активно використовувала фінансові механізми, зокрема систему валютних квот, для накопичення природних скарбів і закупівлі нових технологій.

Таким чином, ресурсна складова для розвитку «неосновних» країн є найбільш ваговою, оскільки формує її базові конкурентні переваги по відношенню до інших країн групи або «основних» країн. Цю ж складову активно використовують для підвищення конкурентоспроможності і зарубіжні транснаціональні корпорації. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне ввести в схему розрахунку індексу конкурентоздатного зростання ресурсний індекс. Тоді індекс GCI для «неосновних» країн розраховуватиметься згідно наступної схеми:

$$\begin{aligned} GCI = & 1/2 \text{ ресурсного індексу} \\ & + 3/8 \text{ технологічного індексу} \\ & + 1/8 \text{ індексу макроекономічного середовища} \end{aligned} \quad (6)$$

Питання ж щодо того, що брати за основу при діленні країн на «основних» і «неосновних», є достатньо дискусійним. На наш погляд, як критерій слід брати обсяг ВВП держави і його структуру,

оскільки саме даний макроекономічний показник відображає всі можливості національної економіки, включаючи її природно-ресурсний, тредоресурсний і технологічний потенціал.

В цілому, проблема взаємодії економічної безпеки і конкурентоспроможності знаходиться не тільки в теоретичній, але й в практичній площині. Обидва ці показники розраховуються по абсолютно різних методиках. При цьому, розглядаючи теоретичну проблему взаємодії цих категорій, ми прийшли до висновку щодо тісного взаємозв'язку економічної безпеки і конкурентоспроможності. Маючи в своїй основі загальний об'єкт дії – національну економіку, ці дві категорії повинні мати і однакові методики їх розрахунку.

Система порогових значень С.Глазьева є вельми зручною для моніторингу стану економіки, проте вона несумісна з методиками розрахунку індексу конкурентоспроможного зростання. Індекси, що розраховуються українськими ученими, є фрагментарним відображенням стану національної безпеки.

Розробки у напрямі побудови системи оцінки рівня національної безпеки і конкурентоспроможності вимагають подальшого глибшого опрацювання з використанням всіх напрацьованих вітчизняних і зарубіжних економістів. Поки ж, як спробу приведення у відповідність методик розрахунку обох категорій, ми пропонуємо ввести на додаток індексу конкурентоздатного зростання «індекс національної безпеки» (National Security Index - NSI). По аналогії з індексом конкурентоздатного зростання, а також опираючись на теоретичні розробки в даній сфері, на наш погляд, індекс національної безпеки повинен мати наступну схему розрахунку:

$$\begin{aligned} \mathbf{NSI} &= \mathbf{1/2 \text{ індексу економічної безпеки}} \\ &+ \mathbf{1/4 \text{ індексу військової безпеки}} \\ &+ \mathbf{1/4 \text{ індексу політичної безпеки}} \end{aligned} \quad (7)$$

У свою чергу, приведені у формулі підіндекси можна розраховувати на основі імовірнісних оцінок, наведених раніше.

Література

1. Ермошенко М.М. *Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення*. - К.: Київ. нац. торг. - екон. ун-т, 2001. – 399 с.
2. Пастернак- Таранушенко Г.А. *Индексы безопасного финансирования и обеспечения экономической безопасности Украины // Персонал. -2000. -№ 5. - С. 32-34*
3. Глазьев С. *Основа обеспечения экономической безопасности страны - альтернативный реформационный курс // РЭЖ. – 1997. – №1-2.*
4. Воронцов С. *Экономическая безопасность и пути ее обеспечения в Украине // Финансовая тема. – 1999. - №10. – С.3-6.*
5. Портер М. *Конкуренція*. – К.: Видавничий дім «Вільямс», 2003. – 496 с.
6. Simai M. *The arms race, development and national security interests // Disarmament. –N. Y., 1986. – Vol.9, №1. - P. 70-79.*
7. McArthur, J. W. and J.D. Sachs. 2002. *“The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development.” In the Global Competitiveness Report 2001-2002. New York: Oxford University Press for the World Economic Forum.*

Вікторія КОВТУНЕНКО

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

Визначено функції середнього класу. Наголошено на провідній ролі держави в сприянні формуванню середнього класу. Проаналізовано основні проблеми формування середнього класу.

Процеси ринкової трансформації неминуче супроводжуються стратифікаційними перетвореннями, створенням якісно нової класової структури суспільства, актуалізуючи при цьому проблеми формування середнього класу. Успішність ринкових реформ та макроекономічної політики в цілому залежить від соціально-економічної діяльності середнього класу як ефективного господарюючого суб'єкта й соціального фактора, який безпосередньо впливає на всі рівні трансформаційних процесів. З розвитком цього інституту пов'язують становлення ринкових відносин, здійснення демократичних перетворень і формування громадянського суспільства. Тому, найважливіше завдання економічних реформ - створення держави середнього класу.

Інтерес до вивчення середнього класу в Україні спостерігається лише в останні десять років. Основна увага науковців і практиків повернута до вивчення проблем рівня життя населення, зокрема поширення бідності та процесів маргіналізації населення. Серед досліджень цього плану слід відмітити роботи В.Мандибури, Е.Лібанової, Ю.Саєнка, Н.Харченка, В.Новикова, Д. Богині та ін.

Стійкість суспільної системи залежить від двох основних параметрів: рівня життя більшості населення і ступеня диференціації доходів. У розвинутих країнах основну частину населення складає середній клас, який має високий рівень життя, а диференціація доходів 20 % найбільш багатих і 20 % найбільш бідних не перевищує 10 разів.

В процесі переходу України до ринкових відносин відбулися значні соціальні зрушення, які були викликані перерозподілом власності, ступенем реалізації прав і свобод суб'єктами економічної діяльності та їх участю в управлінні економікою. Найсуттєвішими соціально-економічними наслідками цих зрушень стало падіння рівня життя населення і різке розшарування його за доходами. У 2000 р. різниця в доходах 10 % найбагатших і 10 % найбідніших верств населення України становила 13 разів, тобто децильний коефіцієнт, що є співвідношенням у рівнях заробітної плати 10% високооплачуваних категорій персоналу і 10% низькооплачуваних. У 2006 р. дана різниця на думку експертів становить 16% [1].

На думку Е.М. Лібанової, сьогодні в Україні 10% населення концентрує 40 % доходів, три чверті яких мають кримінальне походження. Це додаткове свідчення про необхідність не тільки вдосконалення методології і методики дослідження рівня життя населення, законодавчого затвердження основних соціальних стандартів, розробки і реалізації програм подолання бідності, але і програм формування середнього класу в країні. Для цього важливо дослідити в методологічному плані чинники, умови і етапи формування середнього класу, його функції в соціально-економічному, політичному, технологічному і духовному розвитку суспільства. В контексті цих проблем необхідно також оцінити "стартовий ресурс" для початку процесу його створення та визначити характерні особливості для України порівняно з аналогічними процесами в інших країнах протягом тривалого періоду. Методологічно середній клас як суспільне явище доцільно досліджувати і з позицій його ролі в соціально-економічному розвитку суспільства [2].

В першу чергу, середній клас у будь-якому суспільстві виступає чинником політичної і соціально-економічної стабільності. Його представники, маючи високий рівень життя, не схильні до радикальних змін суспільної системи та перерозподілу власності.

Середній клас є також і основним економічним чинником, оскільки майновий стан переважної більшості його представників створюється їхньою працею і складається з трудових доходів. Разом з тим саме середній клас є основним платником податків, джерелом надходжень коштів до бюджету країни, чим сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем.

Будучи потужним споживачем матеріальних і духовних благ, середній клас впливає на загальний розвиток економіки країни, забезпечуючи ефективний споживчий попит і таким чином стимулюючи виробництво. При цьому він виконує функцію каталізатора зростання індустрії споживчого сектора економіки на основі підвищення стандартів споживання і вимог до якості товарів та послуг.

Високий рівень задоволення матеріальних потреб середнього класу стає передумовою подальшого неперервного професійно-кваліфікаційного розвитку, нагромадження знань і підвищення якості людського капіталу як основного виробничого ресурсу, роль якого зростає по мірі переходу до інформаційних технологій. Середній клас, з одного боку, робить суспільство стабільним, а з другого - стимулює всі форми мобільності працівників (в тому числі і соціальну) на мікро- і на макрорівнях.

Оскільки для середнього класу реально можливими стають заощадження, то він у розвинутому суспільстві стає потужним інвестором національної економіки. Особливо важливою характеристикою і функцією середнього класу є його значний мотиваційний потенціал як у сфері найманої праці, так і в сфері підприємництва та бізнесу.

Таким чином, враховуючи зазначені функції, можна вважати, що середньому класу, як і будь-якій соціальній спільності людей, мають бути властиві певні ознаки і відмінності від інших соціальних прошарків населення. Розкриваючи поняття середній клас, ми вважаємо, що це велика соціальна група, представники якої мають приблизно однакову психологічну самоідентифікацію, зумовлену тим, що рівень особистих доходів забезпечує їм високі стандарти життя, а належні економічні та соціальні ресурси дозволяють реалізовувати довгострокові життєві перспективи.

Формування і розвиток середнього класу можна представити у вигляді ланцюга: освіта – кваліфікація – доходи – довгострокові збереження – рівень споживання.

Матеріальною базою середнього класу є накопичені блага і власність на економічні ресурси (чинники виробництва), якими виступають капітал, земля, робоча сила, підприємницькі і творчі здібності, що забезпечують отримання поточного доходу.

З переходом до інформаційного суспільства характерною ознакою середнього класу стає інформаційний чинник – володіння інформацією у вигляді знань та причетність до інтелектуальних технологій.

Аналіз динаміки соціальних трансформацій в Україні за роки економічних реформ свідчить про їх різновекторність, що має і відповідні наслідки. На перших етапах реформування економіки соціальні зрушення відбувалися в трьох напрямках. Певна частина населення, переважно колишня номенклатура, була зорієнтована на нагромадження капіталу як основу подальшого добробуту. Другу групу становили активні представники нових комерційних структур (власники приватних компаній, комерційних банків, керівники підприємств, середні і дрібні бізнесмени, представники інтелігенції). Третя група населення, найбільш чисельна, представлена працівниками, зайнятими в економіці (переважно в державному секторі), пенсіонерами, студентами, незайнятими, безробітними та ін. Характерними ознаками цієї групи є досить високий освітній та кваліфікаційний рівень, з одного боку, і низький рівень доходів, - з іншого [3, 7].

Негативні соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві, мають значні і довготривалі макроекономічні наслідки, оскільки звужують базу економічних реформ. Сьогодні колишній середній прошарок, який за освітнім, кваліфікаційним і культурним рівнем відповідає визначенню середнього класу, за доходами не може бути до нього віднесений. Відбувся розрив між самоідентифікацією і реальним статусом середнього класу, який за доходами і рівнем споживання відноситься сьогодні до бідної частини населення. Освіта і кваліфікація не гарантують високого доходу, заробітна плата у представників однієї професії в ринковому і державному секторах економіки відрізняється на порядок. Дохід не гарантує статус, тому що багато джерел високих доходів є кримінальними. Навіть сама наявність зайнятості населення, яке раніше відносилось до середнього класу, як правило, не забезпечує нормального рівня доходу, а в багатьох випадках не відповідає ні освіті, ні кваліфікації, ні інтересам працюючого і є проявом відсутності можливостей для реалізації трудової активності.

Доходи більшої частини населення витрачаються на поточне споживання. Так, в 2006 р. витрати на харчування складали 55% від середньодушового доходу, на непродовольчі товари та послуги – 33%.

У домогосподарствах з середньодушовими витратами нижче прожиткового мінімуму середня місячна вартість харчування становила у 2006 р. 208 грн. на одну особу (у 2005р. – 187 грн.), що складало 77% (78%) вартості нормативного набору продуктів харчування.

В той же час, у більш заможних домогосподарствах середньомісячна вартість харчування однієї особи становила 638 грн. (у 2005р. – 584 грн.), що, у 2,4 раза вище середньомісячної вартості нормативного набору продуктів харчування [4].

Слід зазначити, що американські економісти вважають, що витрати на харчування навіть у найбільш бідних сім'ях не повинні перевищувати третину сімейного бюджету.

У зв'язку з необхідністю направляти найбільшу частину витрат на харчування переважна більшість домогосподарств продовжувала обмежувати себе у споживанні непродовольчих товарів та послуг. За результатами опитування у січні 2007р., майже кожен другий з п'яти домогосподарств повідомив про недостатність рівня своїх доходів для задоволення потреб у недорогих непродовольчих товарах та послугах. Зокрема 34% домогосподарств не змогли при необхідності купити одяг і взуття, 8% – не змогли їх відремонтувати. Серед багатодітних домогосподарств така ситуація відмічена відповідно майже в кожному другому та кожному сьомому домогосподарстві. Не відбулося позитивних зрушень в оцінці населенням рівня доступності послуг охорони здоров'я та придбання товарів фармацевтичного ринку. За даними опитування у жовтні 2006р. частка домогосподарств, які повідомили про випадки неможливості задовольнити потреби в отриманні медичної допомоги, збільшилася з 13% до 14%. Основною причиною недоступності окремих видів медичної допомоги переважна більшість домогосподарств вказала надто високу вартість ліків, медичних товарів, послуг охорони здоров'я [4].

Кожні дев'ять з десяти домогосподарств, які при потребі у придбанні медичного приладдя, відвідування стоматолога, протезуванні, проведенні медичних обстежень та отриманні лікувальних процедур змушені були відмовитися від цих видів медичної допомоги, зазначили причиною відмови високу їх вартість [4].

Нагромадження населення у вигляді нерухомості, акцій, вкладів у комерційні банки у 2006 р. склали 8,6 % від сукупного доходу. Вклади населення в банки, які традиційно направлялись на накопичення, сьогодні мають звужену соціальну базу і малі розміри. В розвинутих країнах одним з інструментів підтримки і розвитку середнього класу є надання довгострокових кредитів (з гарантією їх повернення), передусім на придбання житла. Саме це дозволяє середньому класу будувати довгострокові життєві стратегії, які, як відмічалось вище, є однією з найважливіших його ознак. В умовах України отримання таких кредитів ускладнене, а в більшості випадків - неможливе.

В Україні формування середнього класу значною мірою залежить від умов отримання доходу окремими професійно-кваліфікаційними групами в різних секторах економіки - ринковому та державному. В ринковому секторі економіки відповідні доходи отримують економічні агенти малого і середнього бізнесу; керівники і менеджери великих приватизованих підприємств; висококваліфіковані працівники, які використовуються в ринковій інфраструктурі: банках, біржах, торговельних палатах, комерційних закладах освіти, охорони здоров'я, науки, культури та мистецтва, власники акцій високоприбуткових підприємств в галузях - природних монополістах. В державному секторі економіки такі доходи отримують керівники крупних підприємств, урядові службовці високого рангу, частина військовослужбовців та працівників правоохоронних органів та ін.

До середнього класу відносяться також представники тіньової економіки, не зважаючи на те, що, на наш погляд, вони не мають всіх необхідних ознак середнього класу.

На думку деяких вчених, прошарок середнього класу разом з членами сімей становить 15 % населення України. Наведений показник чисельності середнього класу є значно нижчим, ніж у розвинутих країнах, де він становить 50-70 % населення. Разом з тим не слід забувати, що абсолютні показники доходів середнього класу в Україні і в розвинутих країнах просто неспівставні.

На думку 17,3% населення сьогодні в Україні середній клас представлений половиною населення, 24,5% вважають, що він складає приблизно третину, та більшість (40,8%) зазначають середній клас як малочисельний прошарок населення. Серед умов, що повинні бути створені в країні для існування середнього класу, більшість населення, головним чином, називають підвищення заробітної плати – 90,5% (у 2004 році – 70,8%) [4].

Формування середнього класу в Україні відбувається під впливом макроекономічних перетворень, які пов'язуються зі структурними і соціальними змінами в суспільстві, а також завдяки діяльності індивідуальних економічних суб'єктів (агентів) на мікрорівні.

Макроекономічні процеси супроводжуються реструктуризацією економіки, розвитком малого і середнього бізнесу; розширенням обсягів тіньового сектора економіки. Однак приватизація як чинник залучення до власності широких верств населення і формування середнього класу власників не виконала основної стратегічної мети - створення ефективного власника, перерозподілу власності на користь малих і середніх форм підприємництва. Приватизація не створила ефективного механізму формування і розвитку малих та середніх форм підприємництва, які могли б стати ядром формування середнього класу в Україні. Як зазначає О.Рудченко, в процесі приватизації більш конструктивним є не стільки пошук ефективного власника, скільки акцентування уваги на потребі формування балансу

інтересів, який має забезпечувати вирішення довгострокових цілей підприємства, тобто доцільно визначати систему ефективних власників [5].

В Україні підприємницька діяльність все ще перебуває у фазі формування. Поки що цей сектор економіки не виконує тих функцій, які на нього покладає суспільство. По-перше, малий і середній бізнес в Україні не створив належного конкурентного середовища. Основні причини такого стану - недосконалість правової бази, нерозвиненість ринкової інфраструктури. По-друге, мале та середнє підприємництво в Україні не є характерним для всіх сфер економіки, бо не набрало достатнього поширення у багатьох з них. За кількістю малих підприємств на 10 тис. населення Україна суттєво відстає від розвинутих країн. Так, якщо цей показник в країнах ЄС і Японії складає 45-50, в США - більше 79, то в Україні - тільки 6 на 10 тис. населення. За оцінками експертів критична маса малих підприємств, орієнтованих на ринкові умови, становить 10-12 малих підприємств на 10 тис. населення, що зумовлює процес переходу до сталих ринкових відносин. Таким чином, розвиток малого бізнесу ще не став базою формування і розвитку середнього класу в Україні, а середній бізнес при сучасному рівні економічних відносин не має самостійного політичного та соціального значення [2].

У контексті аналізу рівня життя населення і формування середнього класу в Україні слід зазначити, що одним з чинників гальмування процесу становлення середнього класу є: масштабне поширення тіньової економіки, яка справляє деформуючий вплив на процеси утворення, розподілу і перерозподілу доходів різних прошарків населення.

Орієнтовні оцінки розподілу сукупних доходів (включаючи тіньовий сектор), характеризуються такими даними: 20 % населення, яке умовно за середньодушовим доходом віднесене до середнього рівня, дві третини свого доходу одержує з тіньового сектора, а населення з «високими доходами» отримує з тіньового сектора вже 90 % доходу [1].

Процеси, які відбуваються на макрорівні, створюють середовище, в якому діють індивідуальні економічні агенти на мікрорівні. Дослідження формування середнього класу на мікрорівні пов'язане з ринковою поведінкою домашніх господарств. Основна маса українських домогосподарств має певний набір ресурсів: гроші, здібності до праці, професію, кваліфікацію, соціальні зв'язки, житло, невеликі земельні ділянки, накопичене майно тощо. Середній клас з усіма переліченими ознаками в належному макроекономічному середовищі формується внаслідок успішної стратегії домогосподарств протягом досить тривалого періоду. Саме ринковий сектор, в якому члени домогосподарств виступають суб'єктами ринку, забезпечують їхній поточний дохід, який дозволяє піднятися не тільки над рівнем бідності, а й реалізувати стратегію споживання, типову для середнього класу у високо розвинутих країнах.

Отже, основним чинником формування середнього класу в Україні є ринковий сектор економіки. Він акумулює професійні конкурентоздатні на ринку ресурси, стимулює соціальну мобільність, отримання нових професій, підвищення кваліфікації та освітнього рівня, тим самим збагачуючи людський капітал. Виокремлюються як мінімум дві необхідні умови формування середнього класу на рівні діяльності індивідуальних агентів: наявність ресурсів та існування і розвиненість ринкового середовища.

Ще однією необхідною умовою формування середнього класу є створення статистичної бази, яка адекватно відбивала б сучасний майновий стан населення і дозволяла більш цілеспрямовано управляти процесами в напрямі зменшення обсягів і глибини бідності, що необхідно розглядати в широкому контексті соціально-економічних перетворень і як наслідок створення ринкової моделі соціальної політики.

Основним завданням політики доходів повинно стати підвищення ціни робочої сили і заробітної плати, обмеження надмірної її диференціації, встановлення мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму. За цих умов достатньо висока якість трудового потенціалу країни може стати важливим фактором позитивної динаміки трансформаційних соціальних процесів у напрямі збільшення прошарку середнього класу.

Щоб забезпечити вирішальний вплив трудових факторів на доходи населення, в першу чергу мотивації до праці, необхідно вдосконалити соціально-трудова відносини між працівниками і роботодавцями.

Стосовно соціально вразливих верств населення, найбільш незабезпечених і недостатньо конкурентоспроможних на ринку праці, слід проводити політику, яка поєднувала б принципи соціального захисту і соціального страхування, що забезпечить певну стабільність їхніх доходів та рівень життя.

Література

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Либанова Э. Проблемы среднего класса как политической и социально-экономической категории. Анализ некоторых показателей // *Економіст*. – 2006. – №7. – С. 11-12.
3. Геєць В. Фактори і умови формування середнього класу як стабілізуючого ядра суспільного розвитку в Україні // *Україна: аспекти праці*. – 2002. – № 8. – С. 6–10.
4. Статистичний щорічник за 2006 рік. Державний комітет статистики. – К., 2007.
5. Рудченко О. Реформування відносин власності й чинники, що зумовлюють формування системи ефективних власників // *Україна: аспекти праці*. – 2000. – №8. – С. 36.

Сергій МОШЕНСЬКИЙ

ІНВЕСТИЦІЙН БЕЗПЕК В СИСТЕМІ З БЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖ ВИ: ПОНЯТТЯ, К ТЕГОРІЇ, СУТНІСТЬ

Уточнено категоріальний апарат інвестиційної безпеки, визначено його роль у системі забезпечення економічної безпеки держави. Подано індикатори рівня інвестиційної безпеки, визначено основні загрози в інвестиційній сфері на сучасному етапі. Запропоновано основні заходи щодо підвищення рівня інвестиційної безпеки держави.

Інвестиційна складова економічної безпеки займає визначальне місце в економічній безпеці країни, а забезпечення економічної безпеки і реалізація національних інтересів мають бути прерогативою інвестиційної політики держави. Реалізація інвестиційних можливостей, нарощення обсягів інвестування та раціональне використання інвестованих коштів – одні з найважливіших завдань в Україні, що і обумовлює актуальність дослідження. Зростання інвестицій безпосередньо збільшує обсяги національного виробництва, знижує рівень безробіття, забезпечує модернізацію застарілого обладнання і технологій, спричиняє структурні перетворення. Це, у свою чергу, визначає темпи економічного зростання і розвиток національної економіки за інноваційною моделлю.

Дослідженню змісту поняття інвестиційної безпеки держави присвячено праці таких авторів як Л. Абалкін, О. Бандурка, О. Власюк, С. Глазьев, Б. Грієр, Я. Жаліло, В. Кириленко, М. Крупка, Є. Олейніков, С. Пирожков, А. Сухоруков.

У численних працях з проблем економічної безпеки держави розкрито сутність і зміст даної категорії у теоретичному і практичному аспектах, але практично відсутні публікації з ключових складових економічної безпеки, зокрема, присвячених проблемам інвестиційної безпеки. До того ж, зміст поняття інвестиційної безпеки потребує уточнення, так само як механізми забезпечення інвестиційної безпеки. Тому мета статті – уточнення категоріального апарату інвестиційної безпеки та визначення чинників, що впливають на стан інвестиційної безпеки держави.

Оскільки економіка являє собою одну з життєво важливих сфер діяльності суспільства, держави й особистості, то проблема визначення місця інвестиційної безпеки в системі економічної безпеки держави насамперед, пов'язана з оцінкою життєздатності економіки, її міцності при можливих внутрішніх і зовнішніх загрозах. Сьогодні на економічну та інвестиційну безпеку будь-якої країни впливають внутрішні та зовнішні загрози, тому завданням держави є створення механізму протидії. Як відзначає А. І. Сухоруков, загрози для економічної безпеки є чинниками, які "ускладнюють саморегуляцію економіки та реалізацію економічних інтересів, спричиняють вихід економічних показників за межі нормативних, або граничних значень" [6, 11].

Інвестиційна безпека держави буде забезпечена, якщо створити умови, що дозволять у довгостроковому режимі задовольняти свої інтереси і потреби; генерувати інноваційні зрушення в економіці; протистояти зовнішнім загрозам та використовувати національні конкурентні переваги.

Організація інвестицій повинна бути в основі забезпечення економічної безпеки, оскільки зростання інвестицій покликано стимулювати економічну активність, зростання попиту, а це, у свою чергу, призводить до підвищення зайнятості і збільшення національного доходу, тобто до реалізації національних інтересів.

Саме нагромадження заощаджень необхідно розглядати як найважливішу умову економічного підйому і виходу з кризи. Від динаміки й обсягів нагромадження будуть залежати і ступінь інвестиційної активності, і темпи відновлення основного капіталу [3, 183].

Зокрема, В. І. Кириленко визначає інвестиційну складову економічної безпеки як сукупність нормативно-правових, соціальних і екологічних умов, що визначають тип і динаміку відтворювального процесу, котрі забезпечують надійність відшкодування та ефективність вкладеного капіталу. Під інвестиційною безпекою держави автор розуміє спроможність підтримувати виробничі нагромадження

і вкладення капіталу на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію і технологічне переозброєння економіки [2, 56].

На думку М. І. Крупки, інвестиційна безпека передбачає забезпечення такого рівня інвестицій, які (за обсягом та структурою) відповідають поточним потребам економіки [4, 73]. Російські автори визначають інвестиційну безпеку як таку, що «забезпечує економічно безпечне відтворення основного капіталу та інтелектуального людського капіталу з орієнтацією на зростання економічних результатів, на підвищення ефективності виробництва, якості товарів та послуг, що випускаються, рівня життя населення» [7, 167].

Зміст категорії «інвестиційна безпека» найповніше визначено у наукових працях Національного інституту проблем міжнародної безпеки при Раді національної безпеки та оборони України: «Під інвестиційною безпекою слід розуміти такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, реструктуризацію та технологічне переозброєння» [5, 14]. Інвестиційна безпека держави забезпечується за умов дотримання граничної норми інвестування, що дозволяє: відтворювати науково-технічний та інтелектуальний потенціал нації; здійснювати розширене відтворення основного капіталу; підтримувати конкурентоспроможність економіки; гарантувати зростання ВВП на рівні завдань соціально-економічного розвитку і міжнародного співробітництва; створювати стратегічні резерви; долати депресивні явища у регіонах країни; зберігати і відновлювати природні ресурси; утримувати на безпечному рівні екологічні параметри.

Тобто інвестиційна безпека дає змогу оптимально задовольняти поточні потреби економіки в капітальних вкладеннях за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, досягнення оптимального співвідношення між розмірами іноземних інвестицій у країну і вітчизняних – закордон, підтримання позитивного національного платіжного балансу.

Критеріями інвестиційної безпеки держави вважаються індикатори, що характеризують граничне значення інвестиційної діяльності, при перевищенні яких неможливо забезпечити стабільність розвитку економіки у відповідності з цілями соціального розвитку і задачами забезпечення національної безпеки країни.

Таким чином, інвестиційна складова економічної безпеки – це особлива підсистема економічної безпеки, що створює передумови для найкращого використання соціально-економічних відносин у розвитку і науково-технічному відновленні продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність.

Інвестиції – це один з найбільш рухливих елементів сукупних витрат. Тому інвестиційна складова – найбільш рухлива система, що характеризує умови інвестиційної діяльності і має включати низку взаємозв'язаних показників.

Оцінка інвестиційної складової економічної безпеки має визначальне значення, її показником є зростання валових інвестицій та ефективність їхнього використання. Питання оцінки інвестиційної безпеки реального сектору економіки як країни, так і регіону належать до найменш вивчених. Сучасні наукові дослідження стосуються, в основному, загальноекономічних аспектів, залишаючи без достатньої уваги особливості інвестиційного процесу. В цих умовах стає необхідним спеціальне дослідження питань гарантування інвестиційної безпеки вітчизняної економіки, а також побудова системи відповідних показників.

Найбільш складним моментом у розв'язанні цих питань є формування системи показників, що характеризують інвестиційну безпеку. Показники мають відображати ступінь віддалення поточного стану реального сектору економіки від межі безпеки.

Слід зазначити, що між інвестиціями та економічною динамікою існують прямі та зворотні системні зв'язки: зростання інвестицій у реальну господарську діяльність сприяє економічному зростанню, і навпаки, зниження інвестицій може спричинити економічний спад. Дж. Кейнс [1, 126–127] запропонував поняття мультиплікатора (K) визначивши залежність зростання економічних результатів, що оцінюються ВВП, від зростання обсягу інвестицій (I), тобто $VVP=KI$. Хоча на цю залежність у реальній економіці впливають багато інших макроекономічних факторів (трудові, матеріальні, фінансові та ін.), її можна прийняти у якості теоретико-методологічної основи визначення інвестиційної макроекономічної або так званої інвестиційно-економічної безпеки.

Узагальнюючим, або комплексним індикатором інвестиційної безпеки є частка нагромадження валових інвестицій у ВВП. Частку нагромадження у ВВП, на думку російських учених, необхідно підвищувати до 28–30% ВВП. Так, наприклад, у Китаї, на вершині інвестиційної активності 1987–1996 рр. частка нагромадження у ВВП перевищувала 30% і досягала 32–34% при темпах зростання ВВП

Інвестиційна безпека в системі ...

близько 8–10% на рік. Для України на сучасному етапі мінімальна частка нагромадження у ВВП повинна бути на рівні не менше 28–30%:

$$\frac{GCF}{GDP} = 28 - 30 \% \quad (1)$$

де GCF – валове нагромадження (Gross capital formation), млн. грн.
GDP – валовий внутрішній продукт (Gross domestic product), млн. грн.
Розрахунки цього індикатора інвестиційної безпеки наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Частка нагромадження валових інвестицій у ВВП в 2000-2006 роках

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Валове нагромадження (GCF)	33531	44525	45594	58851	73070	99876	134740
Валовий внутрішній продукт (GDP)	170070	204190	225810	267344	345113	441452	544152
$\frac{GCF}{GDP}$, %	19,7	21,8	20,2	22,0	21,2	22,6	24,76

Примітка. Складено автором за даними Державного комітету статистики України [8-9].

Макроекономічним індикатором інвестиційної безпеки є співвідношення темпів зростання інвестицій до темпів зростання ВВП. У сучасній економіці цей індикатор характеризує перевищення темпів приросту інвестицій над темпами приросту ВВП і повинен мати позитивне значення при позитивній економічній динаміці. Отже,

$$\frac{I_{GCF}}{I_{GDP}} > 1 \quad (2)$$

де I_{GCF} – індекс зростання валових інвестицій (у відсотках до попереднього року);

I_{GDP} – індекс зростання ВВП (у відсотках до попереднього року).

Розрахунок цього показника наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Співвідношення темпів зростання інвестицій до темпів зростання ВВП

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Індекс зростання ВВП (% до попереднього року)	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3
Індекс зростання валових інвестицій (% до попереднього року)	124,6	117,9	98,5	124,3	105,5	114,0	117,43
$\frac{I_{GCF}}{I_{GDP}}$	1,2	1,1	0,94	1,13	0,94	1,11	1,094

Примітка. Складено автором за даними Державного комітету статистики України [8-9].

Як показують дані таблиці, у 2002 та 2004 рр. темп зростання валових інвестицій був меншим за темп зростання ВВП, що свідчить про недостатній рівень інвестування національної економіки. На думку учених, для досягнення 5% приросту ВВП необхідно планувати приріст інвестицій 10–15% у середньому за рік, а для забезпечення 6–7% приросту ВВП потреба складе не менше ніж 15-20%

приросту інвестицій, якщо інвестувати переважно у розвиток наукоємних і обробних галузей промисловості. При чому інерційність дії інвестиційної діяльності на динаміку економіки з урахуванням впливу різних факторів у реальній дійсності може забезпечити перевищення темпів приросту ВВП над приростом інвестицій, і навпаки, при значному уповільненні темпів приросту інвестицій може спостерігатися позитивне значення приросту ВВП у обмежені періоди.

Загрозами інвестиційній безпеці держави є:

- недостатні обсяги та диспропорції у структурі інвестицій в основний капітал;
- недостатні обсяги та недосконала структура прямих іноземних інвестицій в економіку України;
- регіональні диспропорції іноземного інвестування.

Недостатні обсяги та диспропорції у структурі інвестицій в основний капітал призводять до консервації низького технологічного рівня національної економіки, обумовлюють погіршення стану основних виробничих фондів. Незважаючи на значні темпи зростання інвестицій в основний капітал, яких досягнуто починаючи з 2000 р., їх загальний обсяг є недостатнім для модернізації національної економіки, а структура не відповідає завданням технологічного переозброєння виробництва. За 2007 р. інвестиції в основний капітал зросли на 29,8% [10–11].

Недостатніми обсягами та недосконалою структурою характеризуються й прямі іноземні інвестиції в економіку України, які концентруються переважно у високоприбуткових та швидкоокупних сегментах вітчизняної економіки.

Станом на 1.01.08 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України становив 29489 млн. дол. США, що склало 636,5 дол. на одну особу [12]. За показником на душу населення Україна на сьогодні значно відстає від держав Центральної і Східної Європи (зокрема, Чехії – у 32 рази, Угорщини – у 30 разів, Польщі – у 21 раз, навіть від Румунії та Болгарії – у 10–12 разів), що свідчить про низьку конкурентоспроможність України на ринку капіталів.

За 2007 р. прямі іноземні інвестиції в українську економіку зросли відразу на 36,5% і становили майже 7,33 млрд. дол. США. Поряд з галузевими, посилюються регіональні диспропорції іноземного інвестування. На тлі загальних показників як різкий дисонанс виглядають надходження прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одну особу в регіональному розрізі. Найбільше їх надійшло до м. Києва – 15881,9 дол. США, найменше – у Чернівецьку (36,8 дол.) та Тернопільську (52,3 дол.) області [12]. Зниження обсягів прямих іноземних інвестицій за 2005 р. спостерігалось у трьох регіонах України – Кіровоградській (“56,7%), Черкаській (“15,6%) та Чернігівській (“1,3%) областях [12].

За відсутності належно організованого національного моніторингу і ефективного державного контролю, іноземні інвестиції можуть бути реальними загрозами для національної економіки, серед яких потрібно відзначити поглиблення внутрішніх дисбалансів товарних і фінансових ринків, консервація неефективної структури національного виробництва, монополізація окремих стратегічно важливих або соціально значущих сфер господарювання та ринків збуту з відповідними деформаціями конкурентного середовища, нераціональна експлуатація національної сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей, широкомасштабна репатріація прибутків тощо.

Сформована на сьогодні специфіка розвитку економіки України пов'язана з тим, що, маючи могутній інвестиційний потенціал і відповідні ресурси, наша економіка усе ще не має стійкого зростання, що позначається на рівні економічної безпеки держави. Тому відновлення інвестиційного потенціалу і розширеного відтворення виробничих фондів повинно стати пріоритетною задачею, реалізація якої вимагає розробки сучасної інвестиційної політики, що є основною складовою стратегії забезпечення економічної безпеки країни. З боку держави необхідно, на нашу думку, більш активне, й водночас, ефективне втручання у регулювання інвестиційної складової економічної безпеки.

Державне регулювання інвестиційної складової економічної безпеки розуміється як сукупність форм і способів, що забезпечують: об'єднання державних і приватних інтересів; формування в економіці раціональних пропорцій між споживанням, нагромадженням і інвестуванням; сполучення прогнозування, індикативного регулювання і заходів державного впливу на інвестиційний ринок. Свої економічні функції держава виконує шляхом формування і витрачання державного бюджету, що є могутнім важелем державного регулювання економіки, проявом інвестиційної політики. Отже, подолання економічної кризи можливе шляхом визначення реальних джерел і обсягів державних інвестицій.

Розглянемо взаємозв'язок таких понять, як інвестиційна складова економічної безпеки та інвестиційна політика. Інвестиційна складова економічної безпеки виступає об'єктом впливу інвестиційної політики. Інвестиційна політика являє собою сукупність заходів організаційного й економічного впливу органів державного управління на всіх рівнях, спрямованого на створення сприятливих умов для залучення

інвестицій і збільшення їхньої ефективності. Таким чином, інвестиційна складова економічної безпеки визначає стартові умови для розробки інвестиційної політики, з одного боку, і є її результатом – з іншого (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок інвестиційної складової економічної безпеки та інвестиційної політики

Інвестиційна складова економічної безпеки під впливом інвестиційної політики створює більш сприятливі умови для вкладення капіталу. Ефективність інвестиційної політики визначається як ступінь зміни показників інвестиційної складової економічної безпеки в кращу сторону. Поліпшення інвестиційної складової економічної безпеки, у свою чергу, позитивно впливає на подальше удосконалення інвестиційної політики.

Отже, основною загрозою інвестиційній безпеці України є недостатнє інвестування реального сектору економіки. Проблема забезпечення інвестиційної безпеки особливо актуальна для України, що має забезпечити розбудову ринкової економіки, подолати деформації в структурі економіки, здійснити оновлення продукції та виробничого апарату у промисловості, освоїти нові для себе види діяльності у сфері послуг.

Крім того, основними загрозами інвестиційній безпеці також є:

- недотримання норми інвестування по відношенню до ВВП;
- низький рівень інвестиційного клімату по всіх його складових;
- недосконалість державної грошово-кредитної політики, що заважає збалансуванню заощаджень та інвестицій;
- зміщення у структурах інвестицій (технологічній, відтворювальній, галузевій, регіональній, по джерелах інвестування)

- відсутність стратегії по відношенню до прямих іноземних інвестицій.

Відповідно орієнтації на досягнення інвестиційної безпеки як підсистеми економічної безпеки необхідно реалізувати такі першочергові задачі:

- вибір перспективних напрямів інвестування;
- створення ринкових і економічних умов для інвестування відтворення основних фондів і модернізації та інноваційного нагромадження основного капіталу;
- формування стійкої інституціональної структури, що забезпечує стабільні умови виконання організаційно-управлінських функцій;
- наукове обґрунтування надійної методологічної системи комплексної оцінки та аналізу ефективності інвестиційної діяльності з урахуванням вимог економічної безпеки;
- трансформування структури економіки для переходу на випуск наукомісткої продукції з урахуванням підвищення попиту на товари і послуги на ринках;
- створення надійних фінансових передумов і умов для забезпечення стійкого інвестування інноваційних пріоритетів, у тому числі шляхом залучення нових джерел фінансування інвестиційного процесу;
- вибір надійних методів і законодавчо-правових способів захисту прав приватних та іноземних інвесторів;
- формування системи страхування інвестиційної діяльності, у тому числі акцій та інших цінних паперів (шляхом хеджування інвестиційних ризиків і реалізації інших методів);

- раціоналізація податкових відрахувань, передбачених чинним законодавством, включаючи оптимізацію оподаткування при переході до інноваційної економіки.

Напрямом подальших досліджень автора є аналіз індикаторів стану фінансових ринків, які сигналізують про виникнення загроз для інвестиційної безпеки.

Література

1. Кейнс Дж. *Общая теория занятости, процента и денег*. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
2. Кириленко В. І. *Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія*. – К. – КНЕУ, 2005. – 232 с.
3. *Курс переходной экономики / Под ред. Л. И. Абалкина*. – М.: Финстатинформ, 1997. – 631 с.
4. Крупка М. І. *Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України*. – Львів: Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
5. *Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За ред. А. І. Сухорукова*. – К.: Національний ін-т проблем міжнародної безпеки, 2003. – 64 с.
6. Сухоруков А. І. *Проблеми фінансової безпеки України: Монографія*. – К.: НІПМБ, 2005, 140 с.
7. *Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под. ред. В. К. Сенчагова*. – 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
8. *Державний комітет статистики України. Зведені національні рахунки. 2007 рік*. (http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/znr/znr_u.htm).
9. *Державний комітет статистики України. Національні рахунки 2007 рік*. (http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/econ_rik/econ_u/2002.html).
10. *Державний комітет статистики України. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2006 рік*. (http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ibd/invek/invek_u/invek1206_u.htm).
11. *Державний комітет статистики України. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2007 рік*. (http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokved/iokved_u/iokved_0407_u.htm).
12. *Державний комітет статистики України. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2007 році* (<http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2008/0208/36.zip>).

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕСУРСОЄМНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто концептуальні основи дослідження ресурсоємності національної економіки. Проаналізовано наукові погляди на інтерпретацію проблеми ресурсоємності національної економіки. Розроблено алгоритм дослідження ресурсоємності національної економіки і систематизовано показники економічної діагностики ресурсоємності національної економіки.

Ресурсоємність національної економіки є важливою складовою досягнення економічного ефекту, що в свою чергу виступає передумовою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на міжнародних ринках. Даний показник акумулює економічні результати виробництва і відображає стан використання ресурсів. З огляду на це, важливого значення набуває еволюція наукових поглядів на інтерпретацію проблеми ресурсоємності національної економіки.

Вивченню питань, пов'язаних з ресурсоємністю присвячено низку наукових досліджень у світовій та вітчизняній науковій літературі. Серед зарубіжних вчених, які працювали над зазначеною проблематикою варто відмітити: Я.В.Кваша, К.Б.Лейкіна, О.Ланге, М.П.Сміта, Г.Г. Будянського, Г.Бурштейна, А.І.Ноткіна, Н.Федоренка, А.Маркондя, С.Педросо, Д.Страймікіна та інших. В наукових колах України дослідженням окремих питань, пов'язаних із оцінкою ресурсного фактора національної економіки займалися такі науковці: В.Г.Андрійчук, Л.Гуляницький, Б.Й.Пасхавер, О.Пустовойт, Б.Панасюк, І.Сергієнко, В.В. Тарасова, Т.Туниця, О.В.Харламова, А.В.Юзефович та інші. Проте, системні та комплексні дослідження ресурсоємності національної економіки в умовах інтеграційних процесів є практично відсутніми, а знання та розуміння суспільством важливості цих питань залишається неповним і несистематизованим.

Цілями даної статті є: висвітлення теоретичних підходів до визначення категорії „ресурсоємність”; розробка алгоритму дослідження ресурсоємності національної економіки; систематизація показників ресурсоємності національної економіки на основі узагальнюючої класифікації ресурсів, що використовуються в процесі створення ВВП.

Ресурсоємність ВВП є узагальнюючим показником ефективності використання ресурсів, який акумулює економічні результати виробництва і певним чином відображає стан використання ресурсів.

Вперше термін „ресурсоємність” введений в науковий обіг Г.Г.Будянським у 1976 році в праці „Ефективність суспільного виробництва” [1, 101]. Основи дослідження ресурсоємності національної економіки сформовано представниками класичної, неокласичної, неокейнсіанської та сучасної макроекономічних шкіл.

Так, представниками класичної школи сформовано підхід до аналізу ресурсного потенціалу країни на основі класифікації виробничих чинників на три категорії - працю, землю і капітал. Класиками висунуто ідею про те, що національна економіка функціонує за принципом „витрати-випуск”, що знаходять відображення у формі співвідношень (виробничих функціях) між матеріальними благами і трудовими ресурсами, які використовуються в матеріальному виробництві і кінцевим результатом. Незважаючи на те, що дана модель є в основному описовою, наукові досягнення представників класичної макромоделі сформуvalи підґрунтя для подальших досліджень у сфері використання ресурсів національної економіки.

Представники неокласичної школи дослідження певних питань, пов'язаних із ресурсоємністю базували на ідеї про те, що кожен чинник виробництва забезпечує відповідну частку виробленого національного продукту [2]. Методика визначення обсягу суспільного продукту відповідно до цієї моделі передбачає розрахунок коефіцієнтів ресурсовіддачі, які є обернено-пропорційними до коефіцієнтів ресурсоємності національної економіки.

Окремі аспекти дослідження ресурсоємності висвітлено і в неокейнсіанській моделі. Особливої уваги заслуговують погляди Р.Харрода, Хікса і Самуельсона, в основі яких закладено методичні

основи для визначення таких показників ресурсоємності національної економіки як трудомісткість і капіталомісткість, встановлено їх взаємозв'язок і вплив на кінцевий результат функціонування економіки [3].

Важливу роль визначенню ресурсоємності національної економіки відведено в моделі міжгалузевого балансу В.Леонт'єва, в основі якої лежить розроблена ним економіко-математична модель «витрати-випуск», яка розкриває прямі та зворотні зв'язки між галузями, які свідчать про напрями і обсяги потоків товарів і послуг, відповідні пропорції формування суспільного продукту [4]. На основі цих пропорцій визначаються коефіцієнти витрат чинників виробництва (капіталу, праці, природних ресурсів) на одиницю продукції у певній галузі (капіталомісткість, трудомісткість, фондомісткість та матеріаломісткість). Дана модель набула наукового і практичного значення. На даний час Держкомстат України здійснює розрахунок звітних таблиць «витрати-випуск», які відіграють роль інформаційної бази для аналізу ресурсоємності національної економіки.

Першою спробою чітко систематизувати систему капітальних коефіцієнтів (фондомісткість і капіталомісткість), виведених із балансу міжгалузевих даних «витрати-випуск» здійснено польським економістом О.Ланге [5].

Окремі питання, пов'язані із ресурсоємністю досліджуються і вітчизняними науковцями в аспекті їх розгляду на різних економічних рівнях.

Основою формування ресурсоємності національної економіки виступає ресурсоємність продукції, товарів, послуг. Так, в ДСТУ 3051-95(ГОСТ 30166-95) „Ресурсозбереження. Основні положення” наведено наступне визначення даної економічної категорії: „Ресурсоємність продукції, товарів, послуг – сукупність структурно-технічних характеристик, які визначають можливість виготовлення продукції, ремонту і утилізації, а також виконання робіт і надання послуг із встановленими затратами і втратами ресурсів в технологічних циклах” [6].

Поряд із категорією ресурсоємності продукції, товарів, послуг представники енергетичної школи виділяють поняття ресурсомісткості продукції, робіт та послуг під яким розуміють сукупність системно-структурних властивостей, що характеризують склад та вміст зосереджених у продукції, роботах та послугах ресурсів певного виду за даного рівня розвитку суспільства [7].

Серед вітчизняних науковців найбільш систематизовані дослідження проблем ресурсоємності в агропромисловому виробництві здійснюються В.В.Тарасовою, яка розглядає ресурсоємність як спроможність виробничих ресурсів створювати продукт протягом певного періоду. Дана категорія відображає вміст (ємність) одиниць ресурсів в одиниці продукту. Обчислення ресурсоємності, на думку Тарасової В.В., може здійснюватись на всіх ієрархічних рівнях виробництва: по народному господарству в цілому, по окремих галузях виробництва, по об'єднаннях і підприємствах, по бригадах і інших підрозділах. Складовими елементами ресурсоємності в агропромисловому виробництві В.В.Тарасова виділяє землесємність, матеріалоємність, фондоємність, трудоємність [8, с.60-65].

Окремі питання оцінки ресурсного чиннику розвитку економіки досліджуються Б.Я.Панасюком. Так, в основі розробленої ним середньострокової прогнозової моделі покладено показники матеріаломісткості і капіталомісткості.

Регіональний аспект регулювання ресурсоємності водоспоживання досліджується О.В.Харламовою.

Інші сучасні дослідники (Н.Федоренко, В.Симчера) виділяють показники потенційної та фактичної ресурсоємності. Потенційна ресурсоємність являє собою відношення обсягу потенційних і наявних природних, фінансових, трудових, інтелектуальних і всіх інших ресурсів до створеного на їх основі розрахункового ВВП країни. Фактична ресурсоємність визначається як відношення фактичного обсягу витрачених ресурсів до фактичного ВВП країни. Обчислення потенційних і фактичних показників ефективності використання ресурсів здійснюється з метою визначення і порівняння обсягу ВВП країни, який міг би бути отриманий при повному використанні потенційних і фактично використаних ресурсів відповідно. Ступінь фактичного використання освоєних ресурсів визначається шляхом обчислення коефіцієнтів загальної і порівняльної ефективності виробництва – матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість, капіталомісткість [9].

Таким чином, незважаючи на значну теоретико-методологічну базу економічної науки з досліджуваної проблематики, в науковій літературі відсутні чітко систематизовані дослідження даної проблематики на макроекономічному рівні, наявні дискусійні питання щодо розуміння сутності і складових елементів ресурсоємності національної економіки. В основному, об'єктом досліджень виступають матеріальні і трудові ресурси, що лише частково визначають ресурсоємність національної економіки в умовах формування „економіки знань”, коли основним джерелом соціально-економічного

Концептуальні основи дослідження ...

розвитку виступають інтелектуальні та інформаційні ресурси. На даний час розроблено методичні підходи щодо оцінки інтелектуального капіталу лише на мікроекономічному рівні (підхід Т.Стюарта, методика Тобіна, система оцінки інтелектуального капіталу Лейфа Едвінсона (Scandia Navigator)), а інформаційні ресурси у вітчизняній статистиці оцінюються показником рівня впровадження інформаційних технологій – витрати на інформаційні технології на душу населення, що не враховує витрат інформаційних ресурсів на одиницю створеного ВВП.

Систематизацію теоретико-методологічних аспектів дослідження ресурсоємності вважаємо за доцільне здійснювати в розрізі таких етапів (рис. 1):

- визначення сутності дефініції „ресурсоємність”;
- розробка єдиного методологічного підходу до обчислення показників ресурсоємності, на основі узагальненого підходу до класифікації ресурсів;
- системний аналіз і оцінка ресурсоємності національної економіки;
- формування моделей (стратегій, концепцій) управління ресурсоємністю національної економіки.

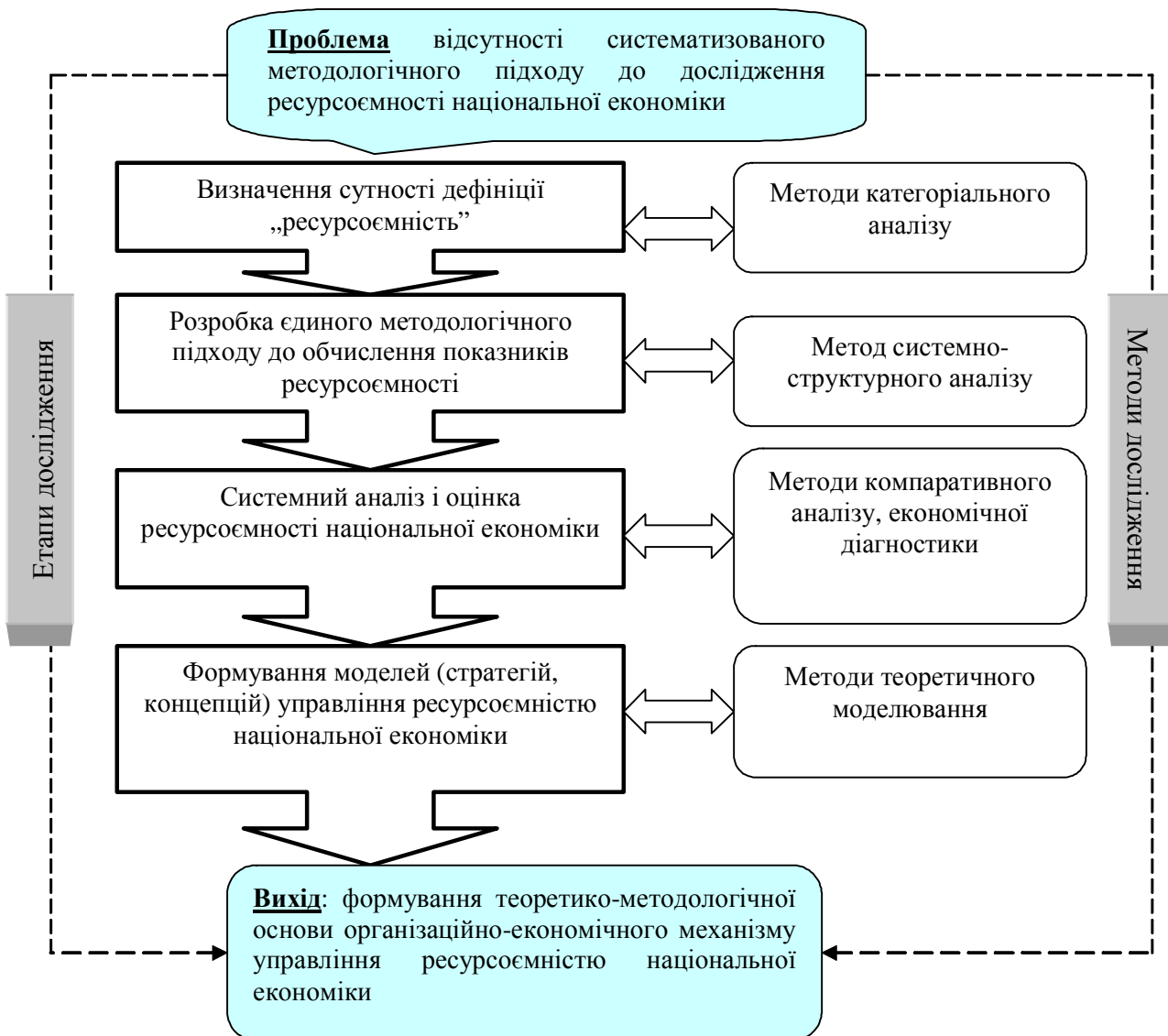


Рис. 1. Алгоритм дослідження ресурсоємності національної економіки

На першому етапі дослідження необхідно визначити суть та економічне значення ресурсоємності. Другий етап дослідження передбачає розробку єдиного методологічного підходу до обчислення показників ресурсоємності на основі використання методу системно-структурного аналізу. Здобутки

другого етапу дослідження слугуватимуть теоретико-методологічним підґрунтям для проведення системного аналізу і оцінки ресурсоємності національної економіки. Результати, одержані на третьому етапі дослідження лежатимуть в основі формування моделей (стратегій, концепцій) управління ресурсоємністю національної економіки. На цьому етапі дослідження здійснюються шляхом використання методів теоретичного моделювання.

Вивчення проблематики ресурсоємності базується на системному підході, який передбачає дослідження проблеми на мікро-, мезо-, і макроекономічному рівнях (рис.2).

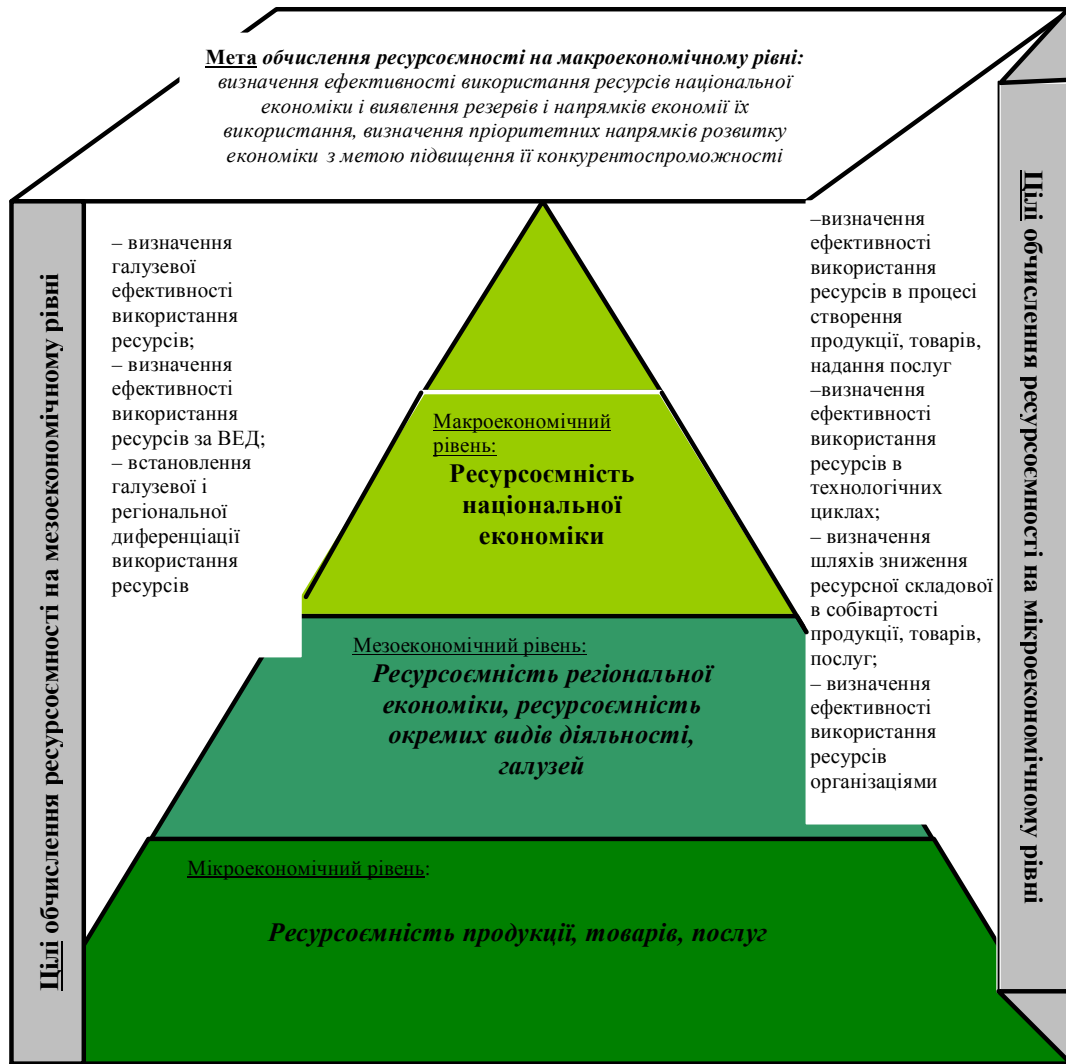


Рис. 2. Ієрархічна структура цілей обчислення ресурсоємності

Обчислення показників ресурсоємності на різних рівнях управління повинно спрямовуватись на досягнення системи цілей розвитку національної економіки (див. рис.2). Так, на мікроекономічному рівні основними цілями обчислення ресурсоємності є: визначення ефективності використання ресурсів в процесі створення продукції, товарів, надання послуг; визначення ефективності використання ресурсів в технологічних циклах; визначення шляхів зниження ресурсної складової в собівартості продукції, товарів, послуг; визначення ефективності використання ресурсів організаціями. На мезоекономічному рівні обчислення показників ресурсоємності повинно орієнтуватись на: для: визначення галузевої ефективності використання ресурсів; визначення ефективності використання ресурсів за видами економічної діяльності (ВЕД); встановлення галузевої і регіональної диференціації використання ресурсів. Цілі перших двох рівнів управління доцільно спрямовувати на досягнення загальної мети обчислення показників ресурсоємності, а саме – визначення ефективності використання ресурсів національної економіки і виявлення резервів і напрямків економії їх використання.

Поділяючи думку науковців [8; 9], які розглядають ресурсоемність національної економіки, як узагальнюючий показник ефективності виробництва, що характеризує обсяг витрачених ресурсів на одиницю створеного ВВП країни, та виходячи з особливостей функціонування економічних систем в умовах інтеграційних процесів і наявної вітчизняної системи статистичної інформації щодо ресурсної складової національної економіки виокремимо класифікаційний підхід щодо поділу виробничих ресурсів на матеріально-енергетичні ресурси, трудові ресурси, фінансові ресурси, земельні ресурси, інформаційні та інтелектуальні ресурси.

Відповідно до визначеної класифікації ресурсів складовими ресурсоемності національної економіки крім загальноприйнятих показників, таких як матеріаломісткість, трудомісткість, землеємність, капіталомісткість, фондомісткість [8; 9], технологічна місткість [10] виступатимуть: показник, що характеризує витрати інформаційних ресурсів на одиницю ВВП і показник, що відображає частку інтелектуальних ресурсів у створеному ВВП. З метою проведення комплексної оцінки ефективності витрат всіх видів ресурсів національної економіки економічну діагностику ресурсоемності вважаємо за доцільне здійснювати в розрізі п'яти груп показників: натуральних, вартісних, відносних, коефіцієнтів загальної ефективності виробництва, індексів (рис. 3).

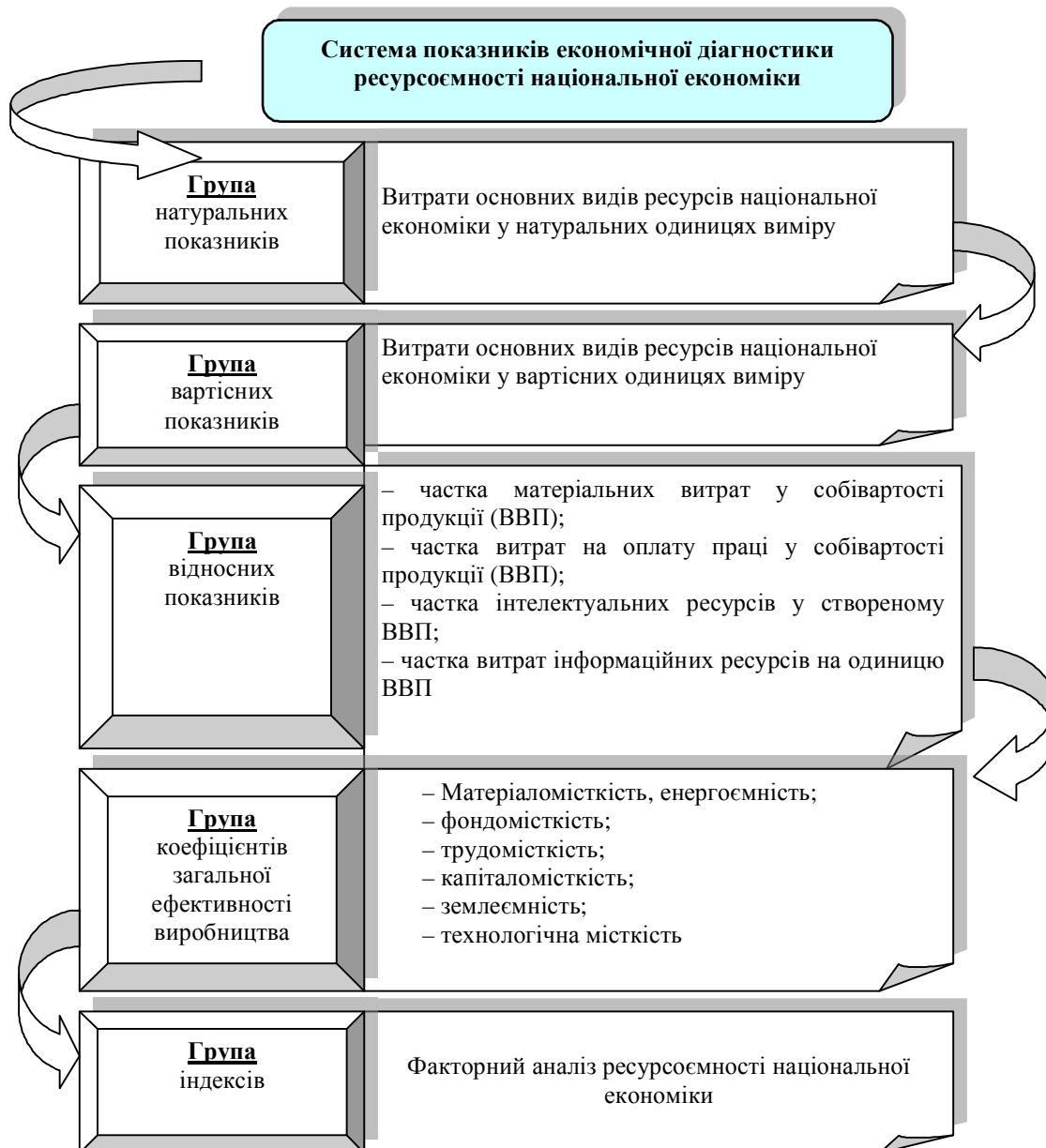


Рис. 3. Система показників економічної діагностики ресурсоемності національної економіки

На наш погляд, проведення економічної діагностики ресурсоємності національної економіки на основі запропонованих показників, згрупованих за одиницями виміру, дозволить в повній мірі визначити рівень використання ресурсів національної економіки загалом і кожного виду ресурсів зокрема, що в свою чергу слугуватиме аналітичною базою для виявлення можливих резервів і напрямків раціонального використання ресурсів національної економіки і формування організаційно-економічного механізму управління ресурсоємністю національної економіки а також при розробці моделей (стратегій, концепцій) управління ресурсоємністю.

Отже, проблематика ресурсоємності є актуальною і виступає об'єктом досліджень багатьох науковців. В процесі проведення аналізу виявлено низку невирішених теоретико-методологічних питань щодо ресурсоємності національної економіки, зокрема: відсутність комплексних теоретичних досліджень проблем ресурсоємності на макроекономічному рівні; наявність дискусійного аспекту щодо розуміння сутності і виокремлення складових елементів ресурсоємності національної економіки вітчизняними науковцями; відсутність чітко систематизованої методики дослідження ресурсоємності національної економіки. З метою розв'язання наявних проблем запропоновано алгоритм дослідження ресурсоємності національної економіки, використання якого виступатиме теоретико-методологічною основою для формування організаційно-економічного механізму управління ресурсоємністю національної економіки. В рамках етапів запропонованого алгоритму дослідження наведено розуміння автором суті ресурсоємності і її складових елементів, систематизовано показники економічної діагностики ресурсоємності національної економіки, що сприятиме проведенню комплексної оцінки використання ресурсів на всіх рівнях управління і виступатиме інформаційною базою для виявлення резервів і напрямків раціонального використання ресурсів.

Література

1. *Эффективность общественного производства* // Под ред. Б.П. Плышевского. – М., 1976, - 215 с.
2. *Желюк Т.Л. Опорний конспект лекцій з макроекономіки.* – Тернопіль: Стародубець, 2004. – 223 с.
3. *Samuelson Paul, Nordhaus D. William. Economics.* – 14th ed p.cm. McGraw-Hill, inc 1992, - 784 p.
4. *Москвін О.О. Експериментальний розрахунок таблиці «витрати-випуск» у порівняльних цінах // Статистика України. - №3. – 2006. – С. 38-43.*
5. *Кваша Я.Б., Лейкина К.Б. Фондоемкость производства: методологические вопросы.* – Москва: «Наука», 1971. – 125 с.
6. *Ресурсозбереження. Основні положення: ДСТУ 3051-95(ГОСТ 30166-95) – К.: Держстандарт України, 1996. – 8с. – (Національні стандарти України).*
7. <http://energyschool.narod.ruencikloped/r.htm>
8. *Тарасова В.В. Ресурсоємність і ресурсовіддача в агровиробництві: Монографія.* – Житомир: вид-во „ДВНЗ” „Державний агроекологічний університет”, 2007-С. 60-62.
9. *Н. Федоренко, В. Симчера. К оценке эффективности использования национальных ресурсов России // Вопросы экономики. -2006. -№8. - С. 31-40.*
10. *Інноваційний розвиток промисловості України // О.І.Волкова, М.П.Денисенко, А.П.Гречан та ін.; під ред. проф. проф. О.І.Волкова, проф. М.П.Денисенка.* – К.: КНТ, 2006. – 648 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено особливості формування системи економічної безпеки. Наведено основні етапи та складові системи економічної безпеки підприємства як елемента організаційної структури. Запропоновано види забезпечення безпеки підприємства.

Специфіка економічних відносин, що сформувались в нашій державі вимагає від підприємства швидкого реагування на ті чи інші загрози. Менеджмент кожного підприємства, яке хоч раз стикалося з певними проблемами в своїй діяльності намагається знайти інструменти для ідентифікації різного роду чинників, що можуть загрожувати веденню господарської діяльності. Саме тому і виник термін економічної безпеки підприємства, що має на меті запобігати виникненню загроз. Відповідно до цього і розпочався розвиток такого поняття як забезпечення економічної безпеки, що характеризується комплексом засобів для запобігання кризових ситуацій на підприємстві.

Головним у забезпеченні економічної безпеки є те, що така діяльність не може бути одноразовою, цей процес є безперервним під час якого досліджується, аналізується, корегується і реалізуються всі форми, методи і засоби системи економічної безпеки, її розвиток і вдосконалення.

Поняття системи економічної безпеки досліджувало багато вчених. На сьогодні не існує єдиної думки щодо цього питання. Так, Кирієнко А.В. вважав, що основною складовою системи забезпечення економічної безпеки є фінансово-економічний аналіз підприємства, який у рамках концепції безпечного функціонування переслідує такі цілі:

- виявлення сигналів про порушення стану економічної безпеки;
- визначення зони функціонування підприємства;
- прогнозування майбутньої зони функціонування підприємств;
- вивчення фінансового стану підприємств-конкурентів [3, 8].

В.І. Ярочкин визначає систему безпеки як організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особи, підприємства, держави від зовнішніх і внутрішніх загроз [6, 9].

Також систему економічної безпеки підприємства розглядав і Пономарьов В.П. Він вважав, що систему необхідно розглядати на прикладі торговельного підприємства. На його думку, система економічної безпеки торговельного підприємства – це комплекс заходів по забезпеченню його стабільного розвитку через створення сприятливих умов, а також нейтралізації і ліквідації зовнішніх і внутрішніх загроз [2, 6].

Безпека організації – це складна багаторівнева система, в якій безперервно відбуваються процеси взаємодії і протистояння життєво важливих інтересів організації із загрозами цим інтересам, як внутрішніми, так і зовнішніми. Як цільова функція такої системи виступає ступінь захищеності даних інтересів від загроз, а безпека – об'єктом управління (керованою підсистемою) [8, 16].

На нашу думку система економічної безпеки – це комплекс взаємопов'язаних дій організаційно-економічного, правового, функціонального характеру, що направлені на забезпечення безпеки підприємства. Метою системи безпеки є своєчасне виявлення і запобігання зовнішніх і внутрішніх загроз. Створення системи безпеки підприємства й організація її успішного функціонування повинна спиратися на методологічні основи теорії безпеки.

Головною метою статті є дослідження й об'єднання етапів формування системи економічної безпеки підприємства, наведення базових складових такої системи та вивчення можливих видів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Проблема безпеки, як необхідної складової розвитку підприємства, все ще залишається мало досліджуваною, оскільки впродовж довгого терміну вона не визнавалась як необхідна. Це можна

пояснити тим, що лише з 1991 року в Україні, разом з розвитком ринкової економіки, почало розвиватися конкурентне середовище, яке отримало додатковий імпульс з відкриттям ринків товару та послуг для іноземних гравців. Саме тому, економічна безпека підприємства лише зараз розглядається як самостійна економічна категорія.

Більшість існуючих визначень не враховують такого поняття як забезпечення економічної безпеки. На нашу думку, забезпечення економічної безпеки може відбуватися за рахунок системного поєднання всіх елементів економічної безпеки. Тобто, система забезпечення економічної безпеки підприємства – це комплекс управлінських заходів, направлених на якісну реалізацію захисту від глобальних і локальних загроз, при якому забезпечується реалізація основних комерційних інтересів і цілей підприємства.

Для того, щоб система економічної безпеки була ефективною, вона повинна відповідати певним науковим принципам, тобто бути:

- безперервною – постійно здійснювати моніторинг мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища;
- стратегічною – забезпечувати реалізацію основних інтересів підприємства;
- простою – зрозумілою і для керівництва і для виконуючого персоналу;
- централізовану – в рамках певного підприємства повинна забезпечуватися функціональна самостійність процесу забезпечення безпеки;
- керованою – мати певні управлінські і організаційні засоби;
- універсальною – застосовуватися на більшості підприємствах.

Саме такі принципи повинні регулювати економічну безпеку підприємства, адже вони є зрозумілими для керівника і не вимагають значних витрат на їх реалізацію.

Головними завданнями системи економічної безпеки підприємства є:

- стабільність діяльності (збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку діяльності);
- ефективність діяльності (отримання необхідної інформації для створення найбільш оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності компанії);
- захист законних прав і інтересів підприємства;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей, комерційної таємниці та безпеки персоналу;
- контроль за ефективністю функціонування системи безпеки, вдосконалення її елементів.

Як і будь яка інша система, система економічної безпеки підприємства має власні етапи формування. З урахуванням сучасних ринкових відносин, дуже важко визначити як саме повинна бути сформована система, щоб вона була простою для розуміння і ефективною для використання. Так, на думку автора, система економічної безпеки підприємства повинна обов'язково включати в себе етапи, які зображено на рис. 1.



Рис. 1. Етапи формування системи економічної безпеки підприємства

Особливості формування системи ...

Під час реалізації даних етапів основна увага повинна приділятися другому та п'ятому етапу. Адже саме вони визначають у якому стані в даний момент знаходиться підприємство і які заходи необхідні для покращення чи підтримання існуючої ситуації.

Основною метою системи економічної безпеки є забезпечення стабільної роботи підприємства та попередження чи ліквідація наявних чи прихованих загроз.

Процес управління системою економічної безпеки являє собою взаємопов'язаний комплекс дій, що здійснюється керівництвом підприємства для оптимально ефективної діяльності. Даний процес повинен виконуватися на всіх рівнях управління, тобто він пронизує всю наявну організаційну структуру на підприємстві. Особливість даного процесу полягає в тому, що він має цілісний (не розривний) характер і не змінюється при правильній побудові системи економічної безпеки. Слід зазначити, що дана система має різні складові в залежності від сфери діяльності підприємства. В загальному система економічної безпеки представлена на рис. 2.



Рис. 2. Складові системи економічної безпеки підприємства

Отже, складові системи можуть бути загальними, або більш детальними, в залежності від умов функціонування підприємства. А поняття системи економічної безпеки підприємства можна сформулювати як стан захищеності його життєво важливих об'єктів від реальних і потенційних джерел небезпеки або загроз при чітко сформульованій і певній меті та завданнях самої системи економічної безпеки стосовно конкретних умов функціонування підприємства.

Система економічної безпеки крім наявних складових повинна мати певні види власного забезпечення, для реалізації цільових завдань. Слід зазначити, що до такого переліку відноситься дуже велика кількість засобів безпеки та охорони. На нашу думку основними видами забезпечення є:

- економічне (ринкове) забезпечення: використання різних форм дослідження та аналізу діяльності для збереження основної мети та цілі підприємства;
- управлінське забезпечення: нормативні документи, що визначають статус підприємства, інструкції, посади, вимоги, які є обов'язковими для поточної діяльності;
- організаційне забезпечення: реалізація захисних методів, що здійснюється певними структурами (охорона);
- технічне забезпечення: регулярне проведення технічних оглядів і регламенту устаткування, постійна підтримка технічних засобів в справному стані і ін.;
- інформаційне забезпечення: захист комп'ютерних мереж, обмеження доступу до службової і комерційної інформації;
- нормативне забезпечення: норми і закони країни, що забезпечують діяльність підприємства з позицій вимог безпеки.

У будь-якому випадку кожна система має свій об'єкт властивий тільки їй. Об'єктом системи забезпечення економічної безпеки виступає стабільний економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності в поточному і майбутньому періоді. Об'єктом може бути будь-яка діяльність підприємства, персонал, інформація, майно та інше. В загальному, забезпечення економічної безпеки підприємства – це постійний циклічний процес.

Отже, забезпечення економічної системи підприємства повинно здійснюватися комплексно, ситуаційно і організаційно для всього підприємства. Адже підприємство є важливим стратегічним

ресурсом для держави і використання різних видів систем і форм їх забезпечення – це успішна діяльність і досягнення основних цілей.

Розглянуті основні принципи, завдання та етапи формування системи економічної безпеки підприємства дозволять системно підходити до проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства.

Пріоритетними напрямками подальших досліджень є детальне дослідження складових процесу забезпечення системи економічної безпеки підприємства та визначення методологічних основ управління економічною безпекою.

Література

1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О. М. *Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія.* — К.: Лібра, 2003. — 280 с.
2. Пономарьов В.П. *Формування механізму забезпечення економічної безпеки: Автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.06.01 / Східноукраїнський державний університет, Луганськ, 2000.* — 27 с.
3. Кірієнко А.В. *Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук.: 08.06.01 / Київський національний економічний університет, Київ, 2000.* — 19 с.
4. Реверчук Н.Й. *Управління економічною безпекою підприємництва в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний університет ім. / Франка.* — Львів, 2004. — 20 с.
5. Подлужна Н.О. *Організація управління економічною безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / НАМ України: Інститут економіки промисловості.* — Донецьк, 2003. — 20 с.
6. Ярочкин В.И. *Информационная безопасность.* — М.: Академи-ческий проект: Фонд «Мир», 2003. — 640 с.
7. Вышняков Я.Д. *Управление обеспечением безопасности предприятий: экономические подходы – Менеджмент в России и за рубежом, №5, 2001.*
8. Минаев Г.А. *Безопасность-менеджмент организации (методология, функции, системы).* - Учебное пособие. ИГБ, М.:2005.
9. Беликов И.Я. *Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия.* – Менеджер и менеджмент, №11, 2007.
10. Беспалько А.А. , Власков А.С. , Гапоненко В.Ф. - *Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы: Ось-89, 2007.* – 208 с.

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИКТАТУРИ

Досліджено проблеми виникнення та функціонування диктатур. Здійснено аналіз в історичній ретроспективі відомих режимів диктатур, обґрунтовано з економічної точки зору переваги та недоліки впливу диктаторського режиму на розвиток добробуту населення.

Оскільки виникнення теоретичних досліджень диктатур у європейській політичній думці пов'язано зі становленням у першій половині ХХ ст. диктаторських режимів, що використовували особливі системи поглядів та методи управління суспільством, розвиток відповідних досліджень зумовлено прагненнями пояснити сутність зазначеного феномену, виокремити його особливі риси, що дозволить переконатися у безпрецедентності даної форми правління. Ці дослідження можна класифікувати за напрямками, коли автори, враховуючи певні критерії порівняння режимів, робили акцент на політичних, економічних, соціальних, психологічних чинниках, і у такий спосіб пропонували власну інтерпретацію сутності диктатури.

Відомими західними дослідниками теорії диктатур є Х. Арендт, Т. Аршин, Р. Арон, К. Г. Баллестрем, В. Віпперман, Ф. Гайєк, К. Гайєс, М. Корчагіна та інші. Серед вітчизняних дослідників, питань, розглянутих автором у зв'язку з дослідженням масового суспільства у контексті вивчення диктатур, стосуються праці таких авторів, як Т. Андрусак, В. Бадяк, С. Кульчицький, Ю. Левенець, І. Михасюк, Ф. Шульженко, Е. Щербенко та інші.

При розгляді сутнісних рис диктатури, варто звернути увагу на взаємодію політичної та економічної її складових. Тому, на думку автора, важливим є врахування ролі наявності економічних та політичних чинників для дослідження як встановлення диктатури, так і здійснення диктаторського управління державою.

Метою дослідження є з'ясування залежності становлення та функціонування економічної диктатури, внутрішніх факторів її створення.

Виходячи з цього, до завдань даного дослідження потрібно віднести:

- аналіз сутнісних рис диктатури;
- з'ясування засобів здійснення впливу режиму диктатури на розвиток національної економіки;
- доведення взаємозалежності економічної та політичної складових диктаторського режиму.

Серед вчених-європейців, які займаються дослідженням проблем виникнення та функціонування диктатур, існує думка, що за темпами економічного зростання країни з диктаторськими режимами уже багато років випереджають демократичні держави і, якщо ця тенденція продовжиться, стимулює для заміни диктаторських режимів верховенством демократії вкрай ослабнуть.

Дискусія на цю тему – з перервами – іде вже давно. Останнім часом вона спалахнула з новою силою через успіхи в економіці, яких домагаються авторитарні режими в країнах, які багаті на природні ресурси. Нещодавно в інтернет-виданні American.com з'явилася стаття, де економічні показники зіставляються зі ступенем політичної волі й дотриманням цивільних прав у різних країнах [1].

Виходить, що за останні 15 років середньорічні темпи економічного зростання в країнах, де встановлено диктаторські режими, становлять 6,8%, що у два з половиною рази перевершує відповідний показник для країн, де існує політична демократія. Авторитарні режими, які останнім часом лібералізували економіку, але ще продовжують обмежувати демократію, або не допускати її розвитку (як приклади можна назвати Китай, Росію, Малайзію й Сінгапур) в економічному плані демонструють кращі результати, ніж більшість розвинених країн і країн, що розвиваються, де існує значний ступінь політичної й індивідуальної свободи.

Було б нерозумно заперечувати, що диктаторський режим здатен домогтися чималих успіхів в економіці. Незалежно від політичного ладу усунення частини бар'єрів на шляху підприємницької діяльності, інвестицій і торгівлі, і певні гарантії прав приватної власності створюють сприятливу економічну кон'юнктуру. Саме до такого результату привели реформи Франсиско Франко в Іспанії й

Лі Кван Ю у Сінгапурі в 1960-х рр., Ден Сяопіна у Китаї в 1970-х, Августо Пиночета в Чилі в 1980-х, і аналогічні кроки, що вживали в різний час в інших країнах.

Однак це лише частина картини. З 15 найбагатших країн світу 13 можна віднести до числа ліберально-демократичних держав. Дві інші – Гонконг, особлива зона Китаю, чії жителі користуються куди більшими цивільними свободами, ніж інше населення країни, і Катар, де гігантські нафтогазові запаси й невелика кількість населення характеризуються високим рівнем доходів населення.

Усе це говорить про те, що в довгостроковій перспективі найбільш важливими передумовами економічного процвітання є стабільність і впевненість. В Іспанії, що вважається еталоном економічного успіху в останні десятиліття, рівень добробуту з 1985 р. подвоївся, однак за останню чверть століття вона жодного разу не демонструвала темпів росту на рівні китайських. Аналогічним чином, обсяг ВВП США з 1940 р. збільшився в 13 разів, але й там показники росту були незрівнянні з «азіатськими».

Не варто забувати, що економічні успіхи диктаторських режимів багато в чому залежать від технологій, створених у країнах, де за політ творчої фантазії вам не загрожує ув'язнення.

Інша причина, за якою країни з диктаторськими режимами перевищують по темпах росту ліберально-демократичні країни, полягає у тому, що багато з них уже раніше досягли високого рівня розвитку. Коли країна починає рухатися вперед, вільні потужності й нереалізований потенціал дозволяють їй рухатися швидше, ніж розвиненій країні. Більше того, якщо врахувати, що робить Китай, його випереджальні темпи росту в порівнянні з ліберально-демократичними країнами не здадуться настільки дивними.

На ділі останні цілком здатні конкурувати з диктаторськими режимами навіть у короткостроковій перспективі. Наприклад, в Індії, що займає по темпах економічного зростання одне з перших місць у світі, панує ліберально-демократичний лад. Те ж саме можна сказати про Перу, де середньорічні темпи економічного приросту становлять 7%. Звичайно, демократія у цих країнах ще недосконала. Але досягнуті ними успіхи наочно свідчать про те, що вибори, воля печатки й зборів цілком сумісні з динамічним розвитком економіки.

З моральної ж точки зору відносний добробут, досягнутий за умов диктатури, перетворюється в ціпок про два кінці – воно дає полегшення людям, які піддаються гнобленню в інших сферах, але одночасно служить аргументом, щоб нескінченно відтягати політичні реформи.

Дві речі, втім, цілком очевидні. По-перше, як показує історія, сполучення політичної, цивільної й економічної свободи є кращою гарантією постійного зростання добробуту, ніж диктатура. По-друге, існують наочні приклади, – досить згадати Португалію й прибалтійські країни – коли недостатньо розвиненим країнам вдається за рахунок політичної свободи створити атмосферу стабільності й упевненості. Вони переконливо спростовують тезу про те, що економічна «зрілість» країни повинна неодмінно передувати її «дорослішанню» у плані політичних і цивільних свобод.

Диктатура концентрує державну владу в руках однієї людини або невеликої групи людей. Диктатура будь-якого типу однозначно зневажає права людини, однак її вплив на економіку досить неоднозначний.

На всьому протязі людської історії, починаючи з античних філософів – до політиків і мислителів 19-го століття, існували різні, найчастіше протилежні, думки про прийнятність недемократичних видів правління. Економіст Лайонел Артидж, автор дослідження «Про Диктатуру, Економічний Розвиток і Стабільність» (On Dictatorship, Economic Development and Stability) відзначає, що практично у всіх випадках аналіз авторитарних систем правління зводився до розгляду лише політичної складової диктатури, а економічні аспекти цього ладу ігнорувалися [17].

Артидж пояснює це тим, що темпи економічного розвитку в минулому були незначні й тому не заслуговували на увагу. Однак після початку «індустріальної революції» рівень життя багатьох людей значно підвищився. Саме ступінь впливу промислової революції, на думку Артиджа, визначила виникнення тих або інших політичних режимів у різних країнах світу.

Багато економістів довели наявність чіткої взаємозалежності між типом політичного режиму й динамікою економічного розвитку – як критерій вони приймали величину доходу на душу населення. Однак дотепер (перше дослідження на цю тему провів відомий економіст Сеймур Липсет в 1959 році), не вдалося встановити, яким чином політичний режим й економіка впливають один на одного. Нині прийнято вважати, що саме політичний режим визначає економічний розвиток країни, а не навпаки, хоча така думка може вважатися суб'єктивною, оскільки статистичних даних, що доводять її правоту, досить небагато.

Дослідники впливу диктатур на економіку змушені розглядати безліч неоднозначних факторів. Економічний ефект диктатури вкрай суперечливий: диктатури або породжували важкі економічні кризи,

або ж були здатні створити «економічне диво». Відомо, що в ХХ столітті диктатури найбільш характерні для найбідніших країн світу. Проте, стрімке економічне зростання багатьох країн Південно-Східної Азії відбулося саме за умов правління диктаторів. Є теорія, що диктатури рідше всього з'являються й гірше всього виживають у країнах, населення яких має середній рівень доходів. Однак й у цієї теорії є численні критики.

Артідж, що проаналізував історію кількох десятків диктатур, прийшов до висновку, що диктатори звичайно зацікавлені у розвитку економіки «своїх» країн. Однак ціна рішень диктаторів надзвичайно висока – вона робить прямий і значний вплив на економічне зростання. Через це економічні помилки диктаторів (наприклад, знищення або усунення від влади талановитих адміністраторів, популістські реформи, гігантоманія та інше) завдають колосальної шкоди. В економіці диктатори прагнуть, насамперед, усунути загрози для свого режиму. Головними проблемами для них є масове незадоволення населення й змови. Для того, щоб залишитися при владі, диктаторові треба зуміти довести населенню, а особливо наближеним, що державні перевороти, нестабільність і зміна лідера невігідні для них.

Десятки вчених б'ються над тим, щоб довести економічні переваги демократій над диктатурами. Вони вказують на Ефіопію Менгісту Хайле Маріама, Кубу Фіделя Кастро, – приклади економічних провалів. Опоненти, яких теж чимало, вказують на південнокорейське й мексиканське «дива», на швидке зростання економіки Індонезії у перші десятиліття при диктаторі Сухарто й навіть успіх Чилі записують у свій актив (незважаючи на те, що економічне зростання при демократичному уряді, що змінив Піночета, було, як мінімум, удвічі вище), багато економістів вважають, що цьому сприяли ліберальні реформи диктатора [12].

Оцінка результатів діяльності політичного режиму – не таке просте завдання, як може здатися на перший погляд. Навіть якщо показники економічного зростання були дуже вражаючими, це зовсім не означає, що лідер був гарний – а раптом країна росла б ще швидше, якби режим був іншим? «Дива» Китаю й Південної Кореї доводиться порівнювати з роками, безцільно прожитими цими країнами при інших диктаторах.

Як же влаштовані ті диктатури, які забезпечують економічне процвітання? Тім Беслі й Масаюкі Кудамачу з Лондонської школи економіки побудували теорію успішної диктатури. В основу вони поклали концепцію селектората, а для емпіричного дослідження вибрали базу даних, у якій є й показники рівня життя, і споживання, і політичні параметри.

Термін «селекторат» придумав відомий нью-йоркський політолог Брюс Буено де Мескита, який довгі роки, окрім наукової діяльності, консультує політичних лідерів з питань державного управління. До селекторату політолог відносить групу людей (або навіть цілі соціальні верстви), які не знаходяться при владі безпосередньо, але визначають, кому саме у ній перебувати. У демократії це мільйони виборців, в абсолютній диктатурі – одноосібний лідер, в авторитарних режимах це може бути керівна частина правлячої партії або армійська верхівка.

Коли мова заходить про успішну диктатуру (високі і стійкі темпи економічного зростання, піднесення й поліпшення системи охорони здоров'я тощо), ключовим виявляється саме розмір селекторату. Справа навіть не у підтримці диктатури населенням. Переважна більшість сучасних диктаторів користувалася значною підтримкою як мінімум на початку свого правління. Навіть комуністичні лідери (Мао Цзедун в Китаї й Пол Пот в Камбоджі), які взяли владу військовим шляхом і винищили мільйони співвітчизників, опиралися на маси. Успіх окремих диктатур пов'язаний, насамперед, з формуванням стійкої політичної структури, що забезпечує й ефективну зміну керівництва, і спадкоємність влади. Досвід авторитарних режимів дав можливість одержати стійку статистичну закономірність: чим частіше міняється керівництво країни, тим вище темпи економічного розвитку. Якщо ж селекторат складається з однієї людини, важко розраховувати на регулярні зміни керівництва; хоч скільки-небудь добровільний догляд від влади – рідкісне явище у світовій практиці.

Інколи створенню стійкого й успішного авторитарного режиму передують цивільна війна. Так було в Мексиці, де піввіку правила Інституційно-революційна партія, що допускала політичну конкуренцію тільки у своїх власних рядах; у Китаї після 30 років при грандіозній геополітичній риторичі Мао (боротьба за владу в Піднебесній у період культурної революції 1960-х мало чим відрізнялася від громадянської війни). Але після смерті Мао, у 1970-і рр., китайська еліта рішуче відкинула організацію влади, за якої персональна доля функціонера – розмінна монета в руках його патрона в політбюро. Точно так само еліта КПРС в 1960-і рішуче покінчила з колишніми методами боротьби за владу. Втім, це не допомогло: при всій відмінності від романтичного революційного періоду радянський режим суттєво не інституціоналізувався – можливо, тому, що зміна моделі відбулася занадто пізно. У Китаї навіть Ден

Сяопін прислухався до колег: його ставленики Ху Яобан і Чжао Цзиян були змушені піти у відставку в 1987 й 1989 р. під тиском більше консервативних соратників з постійного комітету політбюро. В обох випадках саме думка Дена було тією краплею, що змінювала співвідношення чинностей і вела до відставки двох генсеків компартії. Втім, при всіх привілеях китайського комуністичного селекторату Чжао Цзиян провів залишок життя під домашнім арештом, як і скинутий соратниками Микита Хрущев.

Беслі й Кудамачу вважають успішними лише ті диктатури, при яких високі темпи економічного росту підтримувалися протягом багатьох років, а показники в галузі освіти й охорони здоров'я стабільно поліпшувалися. Гітлерівська Німеччина, де період швидкого зростання протривав не так довго, або Ніязовський Туркменістан, де зростання добробуту супроводжувалося помітним падінням рівня освітнього і культурного розвитку (закриття театрів, шкіл і скасування деяких предметів були частиною державної політики), крізь це сито не проходять. Чого не скажеш про Бразилію в 1965-1974 р. і Румунію у 1948-1973 р. – ці історії успіху не так відомі, як Південна Корея або Китай. Цікаво, що й у бразильському, і в румунському випадку режим змінювався не демократією, а іншим, ще більш авторитарним режимом, що виявлявся зовсім малоуспішним. У Румунії Ніколає Чаушеску перетворився в незмінюваного, що закінчилося для нього сумно в 1989 р. – розстрілом після двогодинного суду – таким великим був запас ненависті до нього й серед населення, і серед політичної еліти. Але ж до 1973 р., у якому Чаушеску остаточно узурпував владу, економічні успіхи Румунії були вражаючими. Але варто було селекторату звзитися до двох осіб – Чаушеску і його дружини, як розвиток сповільнився, а потім і прийшла економічна катастрофа.

У Бразилії за десять років – із квітня 1964 по березень 1974-го – змінилося три президенти. Хоча формально право призначати президента належало парламенту, тодішнім селекторатом були збройні сили. Ідучи у відставку в 1967 р., президент Кастелу Бранку, армійський ставленик, спробував обрати собі спадкоємця всупереч думці військових, але йому це не вдалося.

В останнє десятиліття існування СРСР лідерів не змінювали. Селекторатом наприкінці 1970-х був не партійний апарат, не ЦК партії, що вручив владу Хрущову на початку 1950-х і відняв у 1964 р., а дуже вузька група осіб. Передача влади відбулася не тоді, коли керівництво перестало справлятися (це було помітно вже в середині 1970-х), а коли країна летіла в прірву економічної катастрофи.

По наслідках «політичних смертей» можна оцінити чинність селекторату або перспективність недемократичного режиму. Як позначається на економічних успіхах країни раптова смерть лідера, задаються питанням Беслі й Кудамачу. І знову в диктатурах це сильніше проявляється, ніж у демократіях: іноді за смертю треба різке прискорення темпів економічного розвитку (так було після смерті Сталіна й Мао) або зниження до нуля. Це підтверджує висновки інших економістів, наприклад Бенджаміна Олкена, про роль особистості в історії: радикальна зміна економічних показників після несподіваної смерті диктатора – краще підтвердження цієї теорії. Беслі й Кудамачу приводять численні приклади того, як у диктатурах зі стійким і досить широким селекторатом еліти вдавалося зберегти контроль над ситуацією й після раптової зміни вождя.

Незмінювані диктатори тільки заважали економічному розвитку своєї країни. За 50 років населення чи ледве не у всіх країнах миру стало жити удвічі краще – і тільки кубинці зараз живуть так само, як і в останні роки правління Батисти. Стабільність режиму Кастро, як і стабільність комуністичної династії у Північній Кореї, обернулася нездатністю забезпечити хоча б який-небудь економічний розвиток.

З моральної точки зору те відносно благополуччя, що можуть створити диктатури – двояке поняття. Воно приносить полегшення народу, що перебуває в пригнобленому стані, але одночасно служить аргументом на користь того, що введення політичних і цивільних свобод варто відкласти на невизначений строк.

Безсумнівні дві речі. По-перше, історія показує, що комбінація політичних, цивільних й економічних свобод у довгостроковій перспективі куди краще, ніж диктаторський режим, гарантує стійке зростання добробуту. По-друге, існує досить прикладів країн (наприклад, Португалія й країни Балтії), яким вдалося досягти високого зростання й політичної стабільності, не жертвуючи свободами своїх громадян, і спростувати тим самим переконавання, що країні потрібно залишатися в політичному й цивільному обмеженні доти, поки вона не досягне економічної зрілості.

Література

1. Альваро Варгас Льоса (Alvaro Vargas Llosa), "The Wall Street Journal". – 19.06.2007.
2. Андрусак Т. Тоталітарні структури: базові характеристики // Незалежний культурологічний часопис «І». - 2002. - №25.

3. Арндт Х. Джерела тоталітаризму / Пер. З англ. – К.: Дух і літера, 2002. – 539 с.
4. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / Общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. — М.: Издательская группа «Прогресс» – «Политика», 1992. — 608 с.
5. Ашин Г. Доктрина «массового общества». – М., 1971. – 191с.
6. Гусев В. Горизонты свободы. О Симоне Боливаре (второе издание). Серия Пламенные революционеры: - М. Политиздат. - 1980г. - 358 с.
7. Джин Шарп. От диктатуры к демократии. - <http://www.zasvobodu.net/>
8. Европейский фашизм в сравнении 1922-1982: монография / В.Випперман; Пер. с нем. А.И. Федоров. - Новосибирск : Сибирский хронограф, 2000. - 229 с.
9. Корчагина М. Б. Тоталитаризм в Европе XX века: Из истории идеологий, движений, режимов и их преодоления / РАН; Институт всеобщей истории {Москва}. – М. : Памятники ист. мысли, 1996. — 540 с.
10. Левенець, Ю. Політична наука: параметри раціоналізму// Історичний журнал. - 2006. - N4. - С. 3-7.
11. Михасюк І.Р., Бочан І.О. Менеджмент глобальної економіки. Навч. посібник / Львівський національний університет ім. Івана Франка. Вища школа інформатики і управління в Жешуві: - Львів: 2004.
12. Роулз Дж. Теория справедливости. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та. – 1995. – 536 с.
13. Сонин К. Вождь и его последствия. При каких условиях диктатура может обеспечивать высокие темпы экономического развития // Статья опубликована на сайте SMoney.Ru 08.10.2007
14. Хайек Ф. А. Общество свободных. – Лондон, 1990. – 309 с.
15. Хеффе О. Политика. Право. Справедливость. Основоположения критической философии права и государства. – М., 1994.
16. Шульженко Ф. П., Андрусак Т. Г. Історія політичних і правових вчень. — К.: Юрінком Інтер, 1999. — 304 с.
17. Щербенко, Е. Феномен Майдану і традиція ненасильства: (На прикладі дискурсу лідерів ненасильницького руху) // Історичний журнал. – 2006. - №7. – С. 118-125.
18. Экономика диктатур: клубок противоречий. - <http://www.washprofile.org/ru>.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Оксана АДАМИК

ОБЛІК ОРГАНІВ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ КОМПЕНСУВАННЯ З ДЕРЖБЮДЖЕТУ СУМ НЕДООТРИМАННИХ ДОХОДІВ

Доведено, що недоотримані внески від платників фіксованого сільськогосподарського податку, які компенсуються з Держбюджету, є власними коштами Пенсійного фонду України, а не наданими дотаціями. Обґрунтовано необхідність та вказано шляхи вдосконалення методики обліку таких сум і відображення їх у звітності.

Внески до Пенсійного фонду займають значну частину у сумі податкових та неподаткових платежів суб'єктів господарювання. Тому регулювання їх ставки є потужним важелем стимулювання окремих видів діяльності або галузей економіки. До таких, зокрема, належить сільське господарство. Для створення пільгових умов оподаткування для сільськогосподарських виробників передбачено пільговий порядок оподаткування платників – спеціальна ставка фіксованого сільськогосподарського податку (на сучасний момент вона становить 19,92%).

Це призводить до недоотримання Пенсійним фондом коштів обов'язкових внесків, які компенсуються за рахунок коштів Державного бюджету. Компенсації підлягає різниця між сумою страхових внесків, сплачених платниками фіксованого сільськогосподарського податку за спеціальною ставкою, та сумою страхових внесків, які були б сплачені ними на загальних засадах. Наприклад, у 2007 р. обов'язкові внески від платників, які працюють у галузі сільського господарства, склали 1 010 270,6 тис.грн. (0,99% суми бюджету ПФУ), а компенсовані з Держбюджету суми недоотриманого фіксованого с/г податку 1 381 125,4 тис.грн. (1,36 % суми бюджету ПФУ).

Органи Пенсійного фонду відображають такі суми як дотації з Державного бюджету. Це призводить до неправильного відображення коштів в обліку та спотворення звітних показників про виконання бюджету Фонду.

Проблеми обліку в органах Пенсійного фонду досліджували такі вчені та практики як Зайчук Б.О., Зарудний О.Б., Березіна С.Б., Александров В.Т., Недбаєва С.М. [1], Ткачук І.М. [4]. Проте ними не вивчались проблеми класифікації доходів Пенсійного фонду та їх правильної ідентифікації.

У даній статті ми маємо на меті:

– довести, що компенсовані кошти недоотриманих доходів від платників фіксованого сільськогосподарського податку є власними доходами пенсійного фонду, а не коштами Державного бюджету;

– сформулювати відповідну їх суті та етапам руху методики відображення в обліку таких сум.

Спосіб перерахування недоотриманих доходів від платників фіксованого сільськогосподарського податку визначений Порядком № 10 від 14.01.2005 р. [3]. Перерахування таких сум здійснюється з Державного бюджету України Міністерству аграрної політики як головному розпоряднику коштів. Управління Пенсійного фонду України в районах, містах і районах у містах на підставі розрахунку платника фіксованого сільськогосподарського податку щомісяця визначають різницю між коштами, сплаченими за спеціальною ставкою, та коштами, які були б сплачені ними на загальних засадах. Узагальнені дані щодо розміру цих коштів подаються до головних управлінь Пенсійного фонду України в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі протягом 3-х робочих днів після закінчення встановленого терміну подання платниками розрахунку за базовий звітний період. Наступного робочого дня ці дані подаються до Пенсійного фонду України.

Міністерство аграрної політики України згідно з бюджетним розписом в межах виділених асигнувань щомісяця перераховує Пенсійному фонду України на рахунок, відкритий у Державному казначействі

Облік органами Пенсійного фонду ...

України, авансові суми компенсації на поточний місяць, визначені розрахунково за формою. Розрахунок здійснюється Пенсійним фондом України, виходячи з очікуваних витрат на оплату праці суб'єктів господарювання на поточний місяць, та подається Міністерству аграрної політики України до 5 числа поточного місяця.

У січні, лютому та грудні кожного року перерахування здійснюється за розрахунком, визначеним тільки з очікуваних витрат на оплату праці, а починаючи з березня – коригується з урахуванням відхилення від потреби за попередні періоди, що підтверджується звітними даними платника та узагальненим розрахунком, складеним за формою.

Органи Пенсійного фонду України ведуть бухгалтерський облік компенсації з Державного бюджету України сум втрат від застосування спеціальної ставки платниками фіксованого сільськогосподарського податку в установленому порядку окремо від основної діяльності. Отже, чинна методика відображає в обліку ці кошти лише на етапі виконання видаткової частини бюджету. Відобразимо усі етапи суку коштів відповідно до чинної методики обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Чинна методика обліку пенсійних внесків від платників фіксованого сільськогосподарського податку управліннями ПФУ на районному рівні

Етапи руху коштів та відповідний їм зміст операції в обліку	Дт	Кт
Облік операцій за доходною частиною бюджету ПФУ		
1) платники фіксованого сільськогосподарського податку подають звітність до відповідного управління Пенсійного фонду про належні до сплати суми внесків Працівники відділу доходів визначають різницю між коштами, сплаченими за спеціальною ставкою, та коштами, які були б сплачені ними на загальних засадах Операція в обліку не відображається!	?	?
2) в управління ПФ надійшли пенсійні внески від платників фіксованого с/г податку	115	605
3) Наприкінці дня усі акумульовані кошти внесків від платників перераховано головному управлінню	197	115
Облік операцій за видатковою частиною бюджету ПФУ		
4) отримано кошти на фінансування пенсій і допомоги, а також у їх складі компенсовані з Держбюджету кошти недоотриманого фіксованого сільськогосподарського податку	119	195
5) перераховано кошти банкам та підприємствам зв'язку для виплати пенсій і допомоги	191	119
6) списано фактичні видатки з виплати пенсій і допомоги	220/3	191
Річне заключення поточних рахунків управління ПФ районного рівня		
7) списано заключними оборотами кошти на виплату пенсій та допомоги за рахунок платників, які працюють у галузі сільського господарства	605	220 /3

Як видно з таблиці 1, чинна методика обліку компенсованих сум недоотриманих доходів від платників фіксованого с/г податку неспроможна реально відобразити такі кошти у силу наступних обставин:

1) за кредитом рахунка 605 „Кошти, які надійшли від галузі сільського господарства” фіксується не повна сума внесків, а лише та сума податку, яка сплачується безпосередньо платниками фіксованого с/г податку за спеціальною ставкою (проводка 2 у табл. 1) у момент надходження коштів. Заборгованість таких підприємств та належна до відшкодування з Держбюджету компенсація недоотриманих доходів в обліку не фіксуються;

2) отримані з Держбюджету компенсації за недоотриманими доходами від платників с/г податку фіксуються в обліку не як доходи, а як видатки (!), що є неприпустимим (проводка 6 табл. 1). Така проводка виникає через те, що ці кошти з'являються на етапі виконання видаткової частини бюджету. Надалі ця помилка переноситься і у звітність (у Балансі виконання бюджету ПФУ (ф. №1-ПФ) рядок 274 активу, у Звіті про виконання бюджету ПФУ (ф. №2-ПФ) рядок 0315). Проте, у загальнодержавному масштабі Звіт про виконання бюджету ПФУ за рік (наприклад, за 2007 р. [2]) такої помилки не містить – отримані компенсації фіксуються у складі доходів, отриманих з Держбюджету;

3) за умов використання чинної методики неможливо здійснити річне заключення рахунків, яке наразі здійснюється проводкою 7 (див. табл. 1). За сучасних умов руху коштів, коли виконання бюджету не замикається на районному рівні (як це було з до 2004 р.), а розділене на виконання

доходної і видаткової частини бюджету, здійснення заключних оборотів такою проводкою неможливе, оскільки на субрахунках 605 і 220/3 ми маємо різні за походженням і за кількісним виміром суми коштів, які аж ніяк не можна прирівнювати чинною кореспонденцією.

Таким чином, основними недоліками чинної методики обліку компенсованих сум недоотриманих доходів від платників фіксованого с/г податку є наступні:

– через **використання касового методу** в обліку не фіксується заборгованість платників фіксованого с/г податку перед Пенсійним фондом (ані належна до сплати, ані належна до компенсації з бюджету);

– **невідповідність етапам руху коштів**. Внаслідок відсутності реформи обліку за пенсійними коштами чинна методика вимушена фіксувати компенсовані з Держбюджету недоотримані доходи від платників фіксованого с/г податку як видатки і в обліку, і в звітності;

– **чинна кореспонденція річного заключення поточного обліку не враховує економічної сутності таких коштів**, оскільки прирівнює різні суми за величиною і сутністю, а саме: частку розподіленого фіксованого/г податку (субрах. 605) і компенсовані з Держбюджету суми недоотриманого фіксованого/г податку (субрах. 220/3).

Звідси робимо висновки, що нагальними **шляхами оптимізації обліку** коштів від платників галузі сільського господарства є здійснення наступних заходів:

I. Удосконалення методики обліку таких сум, яке полягає у наступному:

– момент подання звітності має бути приводом для нарахування заборгованості платників пенсійних внесків. У даному випадку в обліку повинні бути зафіксовані дві суми: 1) сума належна до сплати платником фіксованого с/г податку, а також 2) сума належної з Держбюджету компенсації недоотриманих платежів від таких платників;

– отримані суми компенсації повинні бути відображені в обліку не як видатки, а як погашення заборгованості належної з Держбюджету;

II. Удосконалення форми звітності, а саме:

– Звіт про виконання бюджету ПФУ територіальними органами повинен дублювати аналогічний звіт загальнодержавного масштабу. Тому необхідно рядок 0315 „Компенсації ПФ втрат від застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки за пенсійними внесками” з розділу II „Видатки” перенести у розділ I „Доходи” до статті доходів „Кошти Державного бюджету” (рядок 0175);

– реформування методики обліку повинне знайти відповідне відображення і у Балансі виконання бюджету ПФУ (ф. № 1-ПФ). Рядок 272 активу „Компенсації ПФ втрат від застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки за пенсійними внесками” необхідно виключити, а враховувати ці суми у вже наявному рядку 580 „Кошти, які надійшли від галузі сільського господарства”. Зауважимо, що після здійснення річного заключення рахунків поточного обліку та за умов відсутності заборгованості, дана стаття дорівнює нулю.

За умов використання чинного Плану рахунків для обліку коштів пенсійного забезпечення ми пропонуємо наступну методику обліку обов’язкових платежів від платників фіксованого сільськогосподарського податку. Проілюструємо її на прикладі.

Наприклад, управління пенсійного фонду у м. Тернопіль відповідно до поданих розрахунків платників фіксованого сільськогосподарського податку за листопад місяць сформувало заборгованість за платежами до Пенсійного фонду у сумі:

– коштів, що належать до сплати з Єдиного казначейського рахунку після розподілу суми фіксованого с/г податку, – 400 тис. грн.;

– коштів, що належать компенсації з Державного бюджету, – 600 тис. грн.

Протягом місяця управління отримало належні суми від головного управління ПФУ у Тернопільській області у складі інших коштів на фінансування пенсій і допомоги у сумі 12000 тис. грн.

Ми пропонуємо вказані операції відображати на рахунках обліку наступним чином (табл. 2).

Відповідно до запропонованої у таблиці 2 методики обліку пенсійних внесків за спеціальною ставкою від платників фіксованого сільськогосподарського податку та компенсацій недоотриманих від них сум доходів зауважимо таке:

1) у проводці 1 (табл. 2) формується заборгованість платників фіксованого с/г податку у повній сумі. Тому ми пропонуємо суми на рахунку 605 „Кошти, які надійшли від галузі сільського господарства” розподіляти на два субрахунки:

605/1 „Кошти, сплачені як частина суми фіксованого с/г податку”

605/2 „Компенсації ПФ втрат від застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки за пенсійними внесками”.

Запропонований порядок обліку пенсійних внесків від платників фіксованого сільськогосподарського податку та компенсацій недоотриманих від них доходів

№	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, тис. грн.
Виконання доходної частини бюджету управління ПФ районного рівня				
1.	В управлінні Пенсійного фонду України в районах, містах і районах у містах на підставі щомісячного розрахунку платника фіксованого сільськогосподарського податку зафіксовано:			
	а) суму коштів, яка належить до сплати до ПФУ після розподілу суми фіксованого с/г податку	196/1 „Розрахунки за обов'язковими платежами з платниками галузі сільського господарства”	605/1 „Кошти, сплачені як частина суми фіксованого с/г податку”	400
	б) різницю між коштами, які належать до сплати за спеціальною ставкою, та коштами, які були б сплачені ними на загальних засадах	196/1 „Розрахунки за обов'язковими платежами з платниками галузі сільського господарства”	605/2 „Компенсації ПФ втрачені застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки за пенсійними внесками”	600
2.	Отримано від платників фіксованого с/г податку пенсійні внески за спеціальною ставкою	115 „Поточний рахунок коштів Пенсійного фонду”	196/1 „Розрахунки за обов'язковими платежами з платниками галузі сільського господарства”	400
Виконання видаткової частини бюджету управління ПФ районного рівня				
Варіант I				
3.	На рахунок управління ПФУ районного рівня надійшли кошти від головного управління на фінансування виплати пенсій та допомоги	119 „Кошти на фінансування пенсійних виплат та утримання апарату управління”	195 „Розрахунки по фінансуванню виплати пенсій та інших витрат”	12000
4.	Одночасно погашено взаємозаборгованість відшкодуваннями з Держбюджету	605/2 „Компенсації ПФ втрачені застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки за пенсійними внесками”	196/1 „Розрахунки за обов'язковими платежами з платниками галузі сільського господарства”	600
...				
5.	У кінці звітної періоду здійснено річне заключення рахунків за доходною частиною бюджету	605/1 „Кошти, сплачені як частина суми фіксованого с/г податку”	197 „Розрахунки головного управління ПФ за управліннями в районах містах, районах міст”	400
6.	У кінці звітної періоду здійснено річне заключення рахунків за видатковою частиною бюджету	195 „Розрахунки по фінансуванню виплати пенсій та інших витрат”	220-224	...
Варіант II				
7.	На рахунок управління ПФУ районного рівня надійшли кошти від головного управління на фінансування виплати пенсій та допомоги	119 „Кошти на фінансування пенсійних виплат та утримання апарату управління”	195 „Розрахунки по фінансуванню виплати пенсій та інших витрат”	11400
8.	Управління районного рівня отримало з держбюджету суму компенсації недоотриманих страхових внесків	119 „Кошти на фінансування пенсійних виплат та утримання апарату управління”	196/1 „Розрахунки за обов'язковими платежами з платниками галузі сільського господарства”	600
9.	Одночасно погашено взаємозаборгованість відшкодуваннями з Держбюджету	605/2 „Компенсації ПФ втрачені застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки за пенсійними внесками”	195 „Розрахунки по фінансуванню виплати пенсій та інших витрат”	600
...				
10.	У кінці звітної періоду здійснено річне заключення рахунків за доходною частиною бюджету	605/1 „Кошти, сплачені як частина суми фіксованого с/г податку”	197 „Розрахунки головного управління ПФ за управліннями в районах містах, районах міст”	400
11.	У кінці звітної періоду здійснено річне заключення рахунків за видатковою частиною бюджету	195 „Розрахунки по фінансуванню виплати пенсій та інших витрат”	220-224	

Окрім того, пропонується розрахунки з такими платниками вести на окремому субрахунку рахунка 196 „Розрахунки з підприємства, установами, організаціями по обов'язкових платежах”, а саме 196/1

„Розрахунки за обов’язковими платежами з платниками галузі сільського господарства”;

2) облік отриманих з Держбюджету компенсацій недоотриманих доходів від платників галузі сільського господарства ми пропонуємо здійснювати за одним із запропонованих варіантів.

Варіант I передбачає фіксування коштів на фінансування пенсій і допомоги та отриманих у їх складі компенсованих сум однією проводкою без їх попереднього розподілу. У момент отримання інформації про склад суми, що надійшла, робиться проводка 4 (табл. 2). Вона є зворотною до проводки 1б і виконує кілька функцій:

- закриває заборгованість платника фіксованого с/г податку за сумами недоотриманих доходів;
- здійснює річне закінчення рахунку 605/2 „Компенсації ПФ втрат від застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки за пенсійними внесками”.

Проте, за іншим субрахунком 605/1 „Кошти, сплачені як частина суми фіксованого с/г податку” однаково необхідно здійснити річне закінчення рахунків за доходною частиною бюджету (проводка 5 табл. 2).

Такий варіант є простішим для використання на практиці, але має один суттєвий недолік з позиції теорії обліку: проводка 4 не відображає суті операції та фіксується не в момент отримання компенсації, а на дату одержання листа-розшифровки наданих сум.

Варіант II є дещо складнішим, але на наше переконання більш правильним. Він передбачає розщеплення суми, отриманої від головного управління ПФУ, на два потоки: 1) на фінансування пенсій і допомоги (проводка 7 табл. 2) та 2) на компенсовані з Держбюджету втрати від застосування платниками фіксованого с/г податку спеціальної ставки пенсійних внесків (проводка 8 табл. 2). Одночасно з проводкою 7 і 8 фіксується кореспонденція рахунків 9. За своєю суттю вона виконує річне закінчення рахунків поточного обліку і остаточно закриває заборгованість за коштами від галузі сільського господарства. Це спрощує облік коштів пенсійного забезпечення.

Не зважаючи на те, що варіант II є більш правильним і послідовним як з позиції теорії обліку, так і з позиції практики руху коштів, його застосування може викликати певні труднощі. При фактичному надходженні коштів на фінансування (проводка 7 і 8) бухгалтер не завжди може розподілити отримані суми. Такі дані надходять пізніше додатковим листом. Тому з метою вдосконалення організації руху коштів необхідною є конкретизація складу коштів, що надходять у порядку виконання видаткової частини бюджету, вже у банківській виписці;

3) оскільки запропонована методика не передбачає фіксування компенсованих з Держбюджету сум на рахунках видатків, тому річне закінчення рахунків за видатковою частиною бюджету здійснюється у звичайному порядку і не зачіпає сум коштів від платників, які працюють у галузі сільського господарства (проводка 6 і 11 табл. 2).

Таким чином, запровадження розроблених нами пропозицій надасть можливість вдосконалити облік і звітність про виконання бюджету Пенсійного фонду вже сьогодні без здійснення докорінної реформи обліку. Впровадження останньої є також необхідним у найближчій перспективі.

У результаті здійсненого дослідження нами сформовано наступні висновки і пропозиції:

- доведено необхідність ідентифікації сум компенсації недоотриманих доходів від платників фіксованого сільськогосподарського податку з Держбюджету як власні кошти;
- розроблено два варіанти вдосконалення методики обліку таких сум на базі чинного Плану рахунків;
- обґрунтовано необхідність та вказано шляхи вдосконалення форм звітності про виконання бюджету Пенсійного фонду територіальними органами.

Література

1. Зайчук Б.О., Зарудний О.Б., Березіна С.Б., Александров В.Т., Недбаєва С.М. *Пенсійний фонд України. Організаційно-правові та соціально-економічні засади функціонування*. – К.: „АВТ”, 2006. – 1056 с.
2. Короневський В. *Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2007 рік // Вісник Пенсійного фонду України*. – 2008. – №4. – С. 3-5.
3. *Порядок компенсації Пенсійному фонду України різниці між сумою страхових внесків, сплачених за спеціальною ставкою платниками фіксованого сільськогосподарського податку, та страховими внесками, які були б сплачені при застосуванні ставки, визначеної в абзаці другому пункту 1 статті 4 Закону України “Про збір на обов’язкове державне пенсійне страхування”*. Затверджено наказом Міністерства аграрної політики України 14.01.2005 N 10, постановою правління Пенсійного фонду України 14 січня 2005 року N 1-1.
4. Ткачук І.М. *Облік і контроль в органах Пенсійного фонду України: теорія та практика: Автореф. дис... канд. ек. наук: 08.00.09 / Київ. нац. економ. універ-т ім. Вадима Гетьмана*. – Київ, 2008. – 15 с.

ДОГОВІРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Розглянуто питання, що стосуються договірного регулювання оплати праці: нормативно-правового забезпечення, її функцій і принципів функціонування, шляхів удосконалення.

Курс на ринкові перетворення, поява нових форм власності в Україні змінили вектор регулювання оплати праці з державного на договірне. Пріоритетність даного виду регулювання оплати праці з переходом на нові умови господарювання не відкидає державного регулювання оплати праці, а його доповнює і виводить на якісно новий рівень, але обмежений встановленням мінімальних гарантій в оплаті праці.

В Україні система договірного регулювання оплати праці проходить етап становлення і характеризується статусною невизначеністю суб'єктів даного регулювання, необлігаторійністю укладання угод і договорів та ін. Тому механізм договірного регулювання оплати праці потребує удосконалення законодавчих норм і положень, які забезпечать реалізацію цього механізму на всіх рівнях трудових відносин.

Проблема договірного регулювання оплати праці з подальшим розвитком ринкових відносин стає все більш актуальнішою і тому для ряду вчених-економістів вона стала об'єктом дослідження, а саме для Божка В., Буряка П. Ю., Дудіної Н. В., Григор'євої М. І., Карпінського Б. А., Карпіщенко О. І., Колота А. М., Осового Г. та ін.

Метою статті є удосконалення теоретичних і практичних питань договірного регулювання оплати праці. Тому для досягнення вищевказаної мети необхідно розв'язати наступні завдання:

- здійснити аналіз законодавчих норм і положень;
- розглянути функції, які виконують колективні договори і угоди;
- виокремити основоположні принципи функціонування договірної системи оплати праці.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що використання договірного регулювання оплати праці є найбільш ефективним у вирішенні багатьох питань соціально-трудових відносин. Цінність його в порівнянні з державним регулюванням виявляється у тому, що угоди різних рівнів і колективні договори на відміну від законів є більш гнучкими і можуть конкретизуватись за згодою сторін і з врахуванням зміни ситуації. Завдяки цьому при їх укладенні відбувається взаємне врахування інтересів працівника і працедавця. Тому вважаємо за справедливе стверджувати, що державне регулювання формує політику оплати праці, а договірне – її реалізує.

В Україні договірне регулювання оплати праці регламентується Кодексом законів про працю, Господарським кодексом, Законами України „Про оплату праці”, „Про колективні договори і угоди”, „Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)”, „Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності”, „Про об'єднання громадян”, „Про освіту”, „Про наукову і науково-технічну діяльність” тощо і включає в себе колективно-договірне регулювання оплати праці (генеральна, галузева, регіональна угоди і колективний договір) та індивідуально-договірне (трудова угода, контракт) (рис.1).

Правові засади розробки, укладення та виконання колективних договорів і угод закріплені Законом України „Про колективні договори і угоди” (рис. 2). Цей нормативно-правовий акт передбачає функціонування колективно-договірної системи на основі системи угод, що укладаються на загальнодержавному (генеральна угода), галузевому (галузева угода), регіональному (регіональна угода) та виробничому (колективний договір) рівнях.

Перераховані види угод і договорів є елементами однієї ієрархічної системи, в якій угоди вищого рівня повинні мати пріоритет при укладанні угод і договорів нижчих ступенів, тому вони передбачають різну ступінь конкретизації вирішення соціально-економічних проблем.

Генеральна угода визначає загальні напрямки державної політики у сфері праці та доходів населення і повинна передувати укладенню укладанню галузевих і регіональних угод.

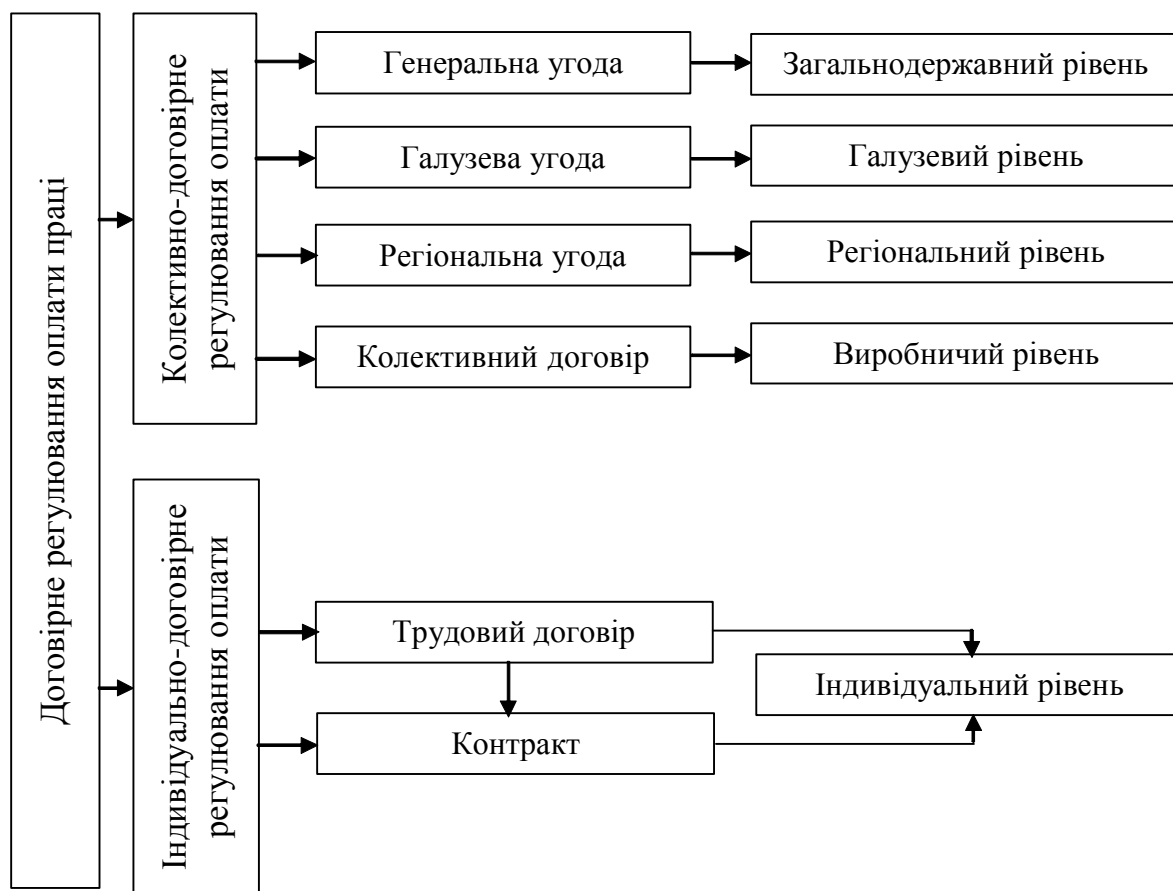


Рис. 1. Структура договірної регуляції оплати праці

Так, згідно ст. 8 Закону України „Про колективні договори і угоди” угодою на державному рівні регулюються основні принципи і норми реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин, зокрема щодо:

- гарантій праці і забезпечення продуктивної зайнятості;
- мінімальних соціальних гарантій оплати праці і доходів всіх груп і верств населення, які забезпечували б достатній рівень життя;
- розміру прожиткового мінімуму, мінімальних нормативів;
- соціального страхування;
- трудових відносин, режиму роботи і відпочинку;
- умов охорони праці і навколишнього природного середовища;
- задоволення духовних потреб населення;
- умов зростання фондів оплати праці та встановлення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці;
- забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків [2].

Досягнуті на загальнодержавному рівні домовленості є обов'язковими і розглядаються як мінімальна база для визначення величини заробітної плати при укладанні угод на галузевому, регіональному і виробничому рівнях.

Галузеві угоди орієнтуються основним чином на інтереси працівників і працедавців певної галузі при одночасному врахуванні параметрів визначеного на загальнодержавному рівні. Це необхідно для визначення місця галузі в єдиній економічній системі і забезпечення соціального захисту її працівників.



Рис. 2. Функціонування системи колективно-договірного регулювання в Україні

Стаття 8 Закону України „Про колективні договори і угоди” угодою на галузевому рівні регулюються галузеві норми, зокрема щодо:

- нормування і оплати праці, встановлення для підприємств галузі (підгалузі) мінімальних гарантій заробітної плати відповідно до кваліфікації на основі єдиної тарифної сітки по мінімальній межі та мінімальних розмірів доплат і надбавок з урахуванням специфіки, умов праці окремих професійних груп і категорій працівників галузі (підгалузі);
- встановлення мінімальних соціальних гарантій, компенсацій, пільг у сфері праці і зайнятості;
- трудових відносин;
- умов і охорони праці;
- житлово-побутового, медичного, культурного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку;
- умов зростання фондів оплати праці;
- встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці;
- забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків [2].

Що ж стосується угоди на регіональному рівні, то стаття 8 Закону України „Про колективні договори і угоди” не регламентує норми, які повинні бути відображенні в угоді цього рівня, але передбачає включення норм вищих рівнів договірного регулювання.

На рівні підприємства регулювання питань оплати праці здійснюється колективним договором. Колективний договір – це правовий акт, який регулює відносини між працедавцем і працівником на підприємстві. В колективних договорах доповнюються і розвиваються норми, прийняті в генеральній, галузевій і регіональній угодах, однак ці норми не можуть бути нижче тих норм, котрі передбачені іншими договорами.

Колективний договір згідно статті 7 Закону повинен містити наступні положення, а саме:

- зміни в організації виробництва і праці;
- забезпечення продуктивної зайнятості;
- нормування і оплати праці, встановлення форми. Системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
- встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- участі трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємства (якщо це передбачено статутом);
- режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- умов і охорони праці;
- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій трудящих;
- умов регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці;
- забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків [2].

Аналіз Закону України „Про колективні договори і угоди” свідчить про його недосконалість. Нормативного визначення потребує категорія „представницькі організації” профспілок і роботодавців, статус і сфера дії яких давали б змогу їм реалізувати право на проведення переговорів з укладання колективних угод на відповідних рівнях. Відсутність такого визначення у чинному законодавстві викликає багато суперечок між профспілками, невиправдано розширює коло учасників колективних переговорів, особливо на національному рівні [6, с. 39].

Також у вищевказаному нормативно-правовому документі не вказано:

- правовий статус угод усіх рівнів і колективних договорів;
- узгодження галузевої і регіональної угод;
- на працівників яких підприємств поширюється регіональна угода та ін.

Поряд з домінуючою колективно-договірною системою і прямим державним регулюванням оплати праці, відносини працівника і працедавця можуть регулюватись в індивідуально-договірному порядку.

Даний вид договірного регулювання оплати праці дозволяє встановити умови праці і її оплати конкретного працівника, звільняючи ринкові відносини від стримуючої дії колективно-договірного регулювання. Індивідуально-договірне регулювання оплати праці реалізується шляхом укладання трудового договору або контракту. Поняття, що стосуються трудового договору регламентуються статтею 21 Кодексу законів про праці, який визначає трудовий договір як угоду між працівником і власником підприємства, установи і організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому розпорядкові, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін [4, с. 13]. Ця ж стаття дає визначення контракту як особливої форми трудового договору, в якому строк дії, права, обов'язки і відповідальність сторін (в тому числі матеріальна), умови матеріального забезпечення і організації праці працівника, умови розірвання договору, в тому числі дострокового, можуть встановлюватись угодою сторін [4, с. 13-14].

Однак, незважаючи на те, що контракт є формою трудового договору, між ними існують суттєві відмінності. При укладанні контракту сторони можуть самостійно домовитись з багатьох питань, які в трудовому договорі регламентуються законодавством і тому сторони трудового договору не можуть їх змінити. Контракт укладається тільки у письмовій формі, має строковий характер і сфера його застосування визначена законодавством України.

Як бачимо, при укладанні контракту краще забезпечуються умови прояву особистості і враховуються індивідуальні характеристики працівника (здібності, професійні навички тощо).

Ряд вчених-економістів вважають, що колективні договори і угоди усіх рівнів виконують наступні три функції:

- захисна для найманих працівників – суть цієї функції в тому, що працедавець не може використати свою владу, щоб змінити умови праці на шкоду працівникові [1, с. 114; 3, с. 75]. Дещо іншу позицію займає Колот А. М., який вважає, що захисна функція передбачає захист інтересів обох сторін трудових відносин [5, с. 106];

- організаційна – означає стандартизацію трудових відносин і прозорість витрат на утримання штату;

- мирна – спрямована на те, щоб на період дії договору не допустити трудових конфліктів і висування нових вимог з питань, які вже включені в угоду або колективний договір. Тобто ця функція спрямована на забезпечення стабільності трудових відносин.

Ми погоджуємось з тим, що для працівника і працедавця колективні договори і угоди виконують вищевказані функції, однак вважаємо, що коло функцій, які вони виконують необхідно доповнити аналітичною функцією, носієм якої виступає держава (органи, які її представляють). Суть цієї функції полягає у тому, що держава повинна здійснювати моніторинг процесів, що відбуваються у соціально-трудої сфері і адекватно на них реагувати. Адже державі відводиться пріоритетна роль у встановленні загальних параметрів з соціально-трудої питань.

Однак, для того, щоб система договірної регулювання оплати праці ефективно функціонувала, ми вважаємо, що вона повинна ґрунтуватись на таких основоположних принципах:

- законності. Це означає, що норми колективних договорів і угод не були нижче рівня передбаченого законодавством;

- рівноправності сторін. Даний принцип передбачає наявність взаємних прав, обов'язків і відповідальності за їх недотримання.

Отже, для ефективного функціонування договірної системи оплати праці необхідно:

- визначити правовий статус колективних договорів і угод різних рівнів;

- сформувати представницькі органи працедавців;

- забезпечити реалізацію принципу рівноправності сторін (рівного доступу до інформації при укладанні колективного договору);

- зобов'язати працедавців усіх рівнів вести переговори по регулюванню соціально-трудої відносин;

- укладати договори на недержавних підприємствах;

- посилити позиції держави у правовому забезпеченні формування колективно-договірної системи, а також контролем за її дотриманням;

- розширити кількість обов'язкових елементів у договорах і угодах, а саме: порядок індексації заробітної плати і її залежність від кваліфікації, професіоналізму, фактичного результату праці працівника, а також від ефективності діяльності підприємства, адже достатньо повні і змістовні колективні договори і угоди є надійною правовою основою для належних умов праці, в тому числі і її оплати.

Література

1. Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григор'єва М. І. *Економіка праці й соціально-економічні відносини* : [навчальний посібник] / Буряк П. Ю., Карпінський Б. А., Григор'єва М. І. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.
2. Закон України „Про колективні договори і угоди” // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3356-12>
3. Карпіщенко О. І. *Економіка праці та соціально-трудої відносини* : [навчальний посібник] / Карпіщенко О. І. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 264 с.
4. *Кодекс законів про працю України: Офіц. видання.* – К. : Концерн „Видавничий Дім „Ін Юре”, 2004. – 160 с.
5. Колот А. М. *Мотивація персоналу* : [підручник]. – [вид. 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 340 с.
6. Осовий Г. *Актуальні питання колективно-договірної регулювання трудових відносин в Україні (законодавчий аспект)* / Г. Осовий // *Україна: аспекти праці*, 1999 р. – № 6. – С. 35-39.

СИСТЕМНІ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито сутність системної оцінки стійкості функціонування підприємства, визначено принципи та етапи методики оцінки процесу кругообігу капіталу на підприємстві.

В даний час в Україні інтерес до суб'єктів реальної економіки в основному проявляється в зв'язку з їх приватизацією, акціонуванням, процесами повторного перерозподілу власності та лише зрідка з позицій ефективності їх функціонування. Надмірно ускладнена, а в окремих випадках і суперечлива система бухгалтерського, податкового обліку та звітності вимушує фахівців підприємств займатися в основному цими питаннями. При цьому, в умовах невизначеності економічного середовища, іншим функціям управління, особливо діагностиці, прогнозуванню і плануванню роботи підприємства не приділяється належної уваги. Разом з тим ці функції повинні стати елементами реальної структурної його перебудови, засобом виявлення основних чинників, що впливають на фінансово-економічний стан.

З погляду практичного використання накопиченого арсеналу методів стиснення інформації, аналітик стикається з такими проблемами як множинність способів кількісного відображення одних і тих ж величин, відсутність зв'язків між ними, велика кількість різноманітних аналітичних показників і їх відносна ізольованість, відмінності в рівні їх критичних значень, непорівняльність показників, неадекватність використовуваних шкал, інтерпретація ординальних шкал як інтервальних і ін.

Теоретичні підходи щодо процедури узагальнення і інтерпретації різноманітних економічних даних за допомогою побудови спеціальних інтегральних показників і інших форм наочного представлення інформації для характеристики основних тенденцій розвитку підприємства, виявлення існуючих і потенційних проблем, обґрунтування господарських рішень уже було закладено в працях Баканова М. І., Балабанова І. Т., Вороніна М. І., Глазова М. М., Забродського В. А., Ковалева А. П., Крейніної М. Н., Шеремета А. Д. та багатьох інших. Проте проблема узагальнення показників результатів і умов господарської діяльності підприємства, будучи центральною в економічній діагностиці, до теперішнього часу залишається невирішеною.

Метою дослідження є розробка методологічних основ формування моделей економічної діагностики щодо інтегральної оцінки фінансово-господарської діяльності, що і визначає зміст та завдання статті.

Для підтримки фінансової стійкості кругообігу капіталу на підприємстві необхідне дотримання певних принципів при реалізації його фінансової стратегії:

1. Раціональна політика залучення позикового капіталу, яка ґрунтується на ефекті фінансового важеля та забезпечує незалежність суб'єкта господарювання від зовнішніх кредиторів. Цей принцип можна умовно назвати «забезпечення незалежності».

2. Достатній рівень прибутковості функціонування капіталу (принцип прибутковості), який повинен забезпечувати нарощування власного капіталу у розмірі, необхідному для стійкого зростання та включає в себе: відновлення основних засобів; поповнення власних оборотних коштів в розмірах достатніх для підтримки поточної ліквідності; виплати дивідендів на рівні, який призводить до росту вартості фірми; матеріальне стимулювання найманих працівників, що створює ефективні стимули до праці.

3. Забезпечення ліквідності функціонуючого капіталу (принцип ліквідності), який досягається оптимізацією джерел формування капіталу фірми та його розміщення.

4. Підвищення ділової активності (принцип оборотності капіталу), який повинен забезпечити скорочення фінансового циклу та підвищення швидкості обороту активів у всіх її формах, інакше підприємство спочатку втрачає ліквідність, а потім – незалежність.

Такий підхід підтверджується й матеріалами практики оцінки, аналізу та прогнозування фінансового стану компаній, зроблених аналітиками в розвинутих країнах, які, як правило, використовують ці чотири базових показники. Ця обставина, очевидно, викликана їх прагненням дотримуватися двох принципів діагностики: наочності та достатності.

Використовуючи цей підхід для діагностики стійкості акціонерного товариства на основі цих принципів ми пропонуємо кількісно виразити ці показники наступним чином: ліквідність – через загальний

коефіцієнт ліквідності; незалежність – через співвідношення позиченого та власного капіталу; оборотність – через швидкість обороту оборотного капіталу, в разгах; прибутковість – через коефіцієнт рентабельності всіх залучених активів.

Для наочності оцінки та аналізу окремих аспектів формування стійкості підприємства можна застосувати графоаналітичний метод у вигляді ромба фінансової стійкості. У запропонованому ромбі кожна з його складових частин, яка вимірюється відповідним відносним показником, у свою чергу є взаємозалежною пропорцією темпів зростання абсолютних показників, а саме:

$OK/ПЗ \rightarrow Ток > Тпз; ПК/ВК \rightarrow Твк > Тпк; ОР/ОК \rightarrow Тор > Ток; ЧП/К \rightarrow Тчп > Тк,$

де *OK* – оборотний капітал, грн.; *ПЗ* – поточна заборгованість, грн.; *Ток* – темп росту оборотного капіталу; *Тпз* – темп росту поточної заборгованості; *ПК* – позичений капітал, грн.; *ВК* – власний капітал, грн.; *Твк* – темп росту власного капіталу; *Тпк* – темп росту позиченого капіталу; *ОР* – обсяг реалізації продукції, грн.; *Тор* – темп росту обсягу реалізації продукції; *ЧП* – чистий прибуток, грн.; *К* – сукупний капітал підприємства, грн.; *Тчп* – темп росту чистого прибутку; *Тк* – темп росту капіталу.

Таким чином модель стійкого зростання буде забезпечуватися в тому випадку, коли фінансова стратегія підприємства забезпечить такі пропорції у формуванні, розміщенні та використанні контрольованого капіталу:

$Тчп > Тор > Ток > Твк > Тк > Тпк > Тпз$

Будь-яке порушення цього порядку приведе до погіршення чи, навіть, кризи у фінансовій стійкості акціонерного товариства. Суворе дотримання його в довгостроковому періоді забезпечує його життєздатність та стійкий ріст.

Вимір фінансового стану функціонування підприємства за допомогою ромба має сенс тільки в тому випадку, якщо з його допомогою можна здійснити кількісну оцінку досліджуваного об'єкту. Основним методом, який використовується при побудові оцінки, є порівняння. У теорії та практиці господарювання за базу порівняння частіше усього використовують: планові значення; досягнуті значення попередніх періодів; максимальні (мінімальні) або середні досягнуті значення по групі об'єктів, що порівнюються; нормативні (розрахункові) значення.

Планові та досягнуті значення показників для ромба фінансового стану функціонування підприємства не характеризують його потенційні можливості, ефективність управління їх використання, особливо пропорції в циклі кругообігу капіталу по всіх його фазах.

Максимальні (мінімальні) або середні значення показників ромба фінансового стану функціонування по групі порівнюваних об'єктів з тих же причин, що й планові та досягнуті значення, не можуть прийматися за базу порівняння. До того ж кожне підприємство має свої індивідуальні виробничо-технологічні, фінансові та постачальницько-збутові особливості, що не враховуються при даній базі порівняння.

У зв'язку з цим найбільш доцільним є використання, як бази порівняння, при оцінці фінансового стану функціонування підприємства нормативних (розрахункових) значень відповідних показників ромба фінансового стану.

З урахуванням вищевикладеного можна запропонувати такі принципи побудови методики оцінки процесу кругообігу капіталу на підприємстві:

1. Оцінка проводиться як у статичі на певний момент часу (стан), так і в динаміці за певний проміжок часу (рух).

2. Основа статичної оцінки — ромб виміру фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу та нормативні (розрахункові) значення відповідних показників, що характеризують ромб, для конкретного підприємства, яке аналізується.

3. Основа динамічної оцінки — траєкторія послідовності дискретних статичних оцінок станів за певний проміжок часу, а також якісна характеристика самого руху капіталу з використанням понять «стійкість» та «рівновага».

4. Оцінка як у статичі, так і в динаміці, здійснюється на основі кількісно-якісного (змішаного) підходу.

Методика оцінки процесу кругообігу капіталу на підприємстві містить у собі такі етапи:

1. Вимір за допомогою показників, що характеризують ромб, фактичного фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу.

2. Розрахунок нормативних значень показників, що характеризують ромб фінансового стану функціонування підприємства.

3. Попередні кількісно-якісні двокритеріальні оцінки фінансового стану функціонування підприємства за допомогою двох двокоординатних площин, що поєднують у собі принципи фінансової стійкості функціонування підприємства.

4. Статична якісна оцінка фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу

за допомогою двомірної матриці зон чотирьох критеріальної оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства.

5. Побудова траєкторії якісної зміни фінансового стану підприємства за певний проміжок часу.

6. Динамічна якісна оцінка процесу кругообігу капіталу на підприємстві за певний проміжок часу на основі двомірної матриці зон оцінок, побудованої за двома якісними характеристиками «стійкість» та «рівновага».

7. Розрахунки інтегральних показників оцінки фінансового стану функціонування підприємства на певні моменти часу.

8. Побудова траєкторії кількісної зміни інтегрального показника фінансового стану підприємства за певний проміжок часу.

Розглянемо кожний із наведених вище етапів.

На *першому етапі* за допомогою показників, що характеризують ромб фінансового стану функціонування підприємства, проводиться вимір його фактичного фінансового стану на певний момент часу.

На *другому етапі* за допомогою визначеного алгоритму, проводиться розрахунок нормативних значень показників, які характеризують ромб фінансового стану функціонування підприємства.

На *третьому етапі* спочатку будуються дві двокоординатні площини, що об'єднують у собі принципи фінансової стійкості функціонування підприємства (рис. 1, рис. 2). Потім наведені на рис. 1 і рис. 2 дві двокоординатні площини горизонтальними та вертикальними лініями, проведеними паралельно осям координат, розбиваються на чотири сегменти кожна.

Лінії розбивки координатних площин проводяться через нормативні (розрахункові) значення відповідних показників, що характеризують ромб фінансового стану функціонування конкретного підприємства, що аналізується.

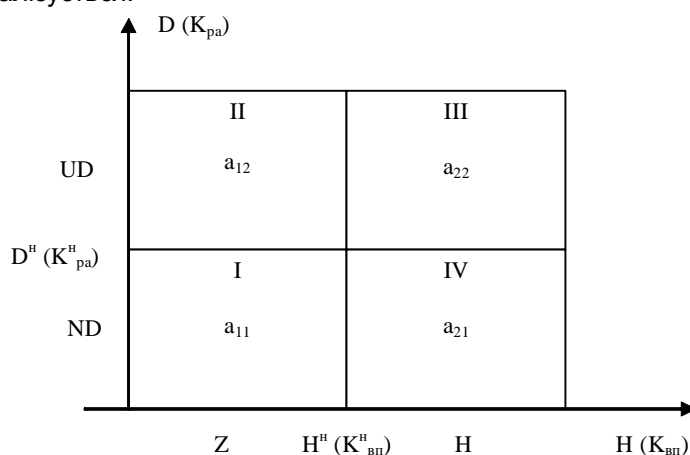


Рис. 1. Двокоординатна площина «прибутковість – незалежність» (D-H)

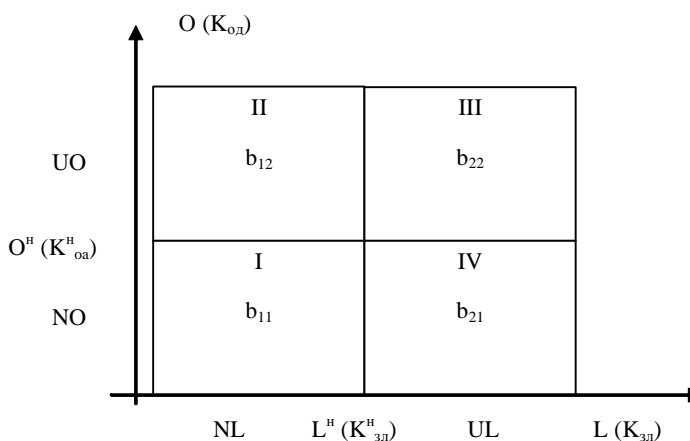


Рис. 2. Двокоординатна площина «оборотність – ліквідність» (O-L)

У результаті такої побудови в двокоординатних площинах утворюються наступні двокритеріальні оцінки типу фінансового стану функціонування підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Двокритеріальні типи фінансового стану функціонування підприємства

Вид координатної площини	Номер сегмента	Найменування типу фінансового стану функціонування підприємства	Умовне позначення	
			типів фінансового стану функціонування підприємства	сегментів двокоординатних площин
«Прибутковість - незалежність» (D-H)	I	Низько прибуткова - залежна	ND-Z	a ₁₁
	II	Високоприбуткова - залежна	UD-Z	a ₁₂
	III	Високоприбуткова - незалежна	UD-H	a ₂₂
	IV	Низько прибуткова - незалежна	ND-H	a ₂₁
«Оборотність - ліквідність» (O-L)	I	Низькооборотна - низьколіквідна	NO-NL	b ₁₁
	II	Оборотна - низьколіквідна	UO-NL	b ₁₂
	III	Оборотна - високоліквідна	UO-UL	b ₂₂
	IV	Низькооборотна - високоліквідна	NO-UL	b ₂₁

Після нанесенні фактичних значень показників, що характеризують ромб фінансового стану функціонування підприємства, на приведені вище дві двокоординатні площини утворюються дві попередні оцінки фінансового стану функціонування підприємства по двох різних критеріях: «Прибутковість-незалежність» та «оборотність-ліквідність» (рис. 3 та рис. 4).

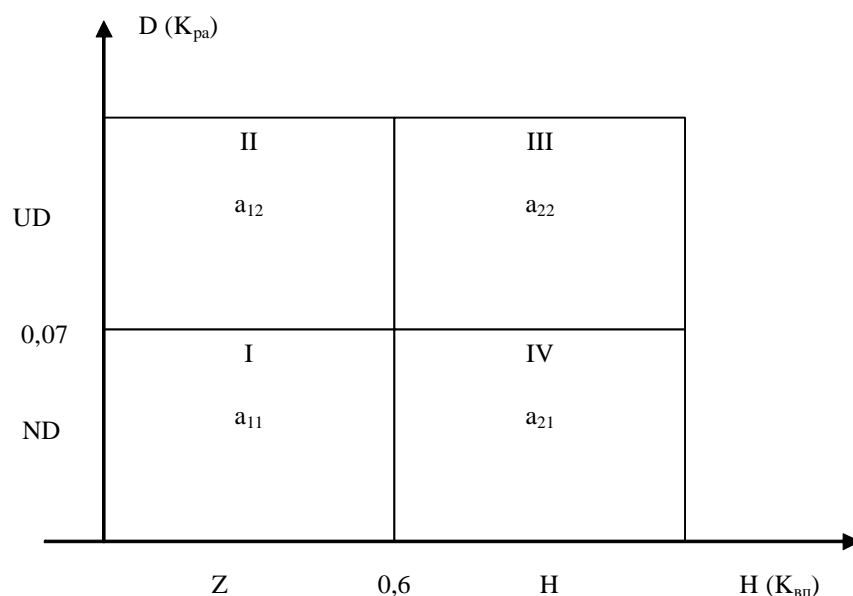


Рис. 3. Двокоординатна площина «прибутковість – незалежність» (D-H)

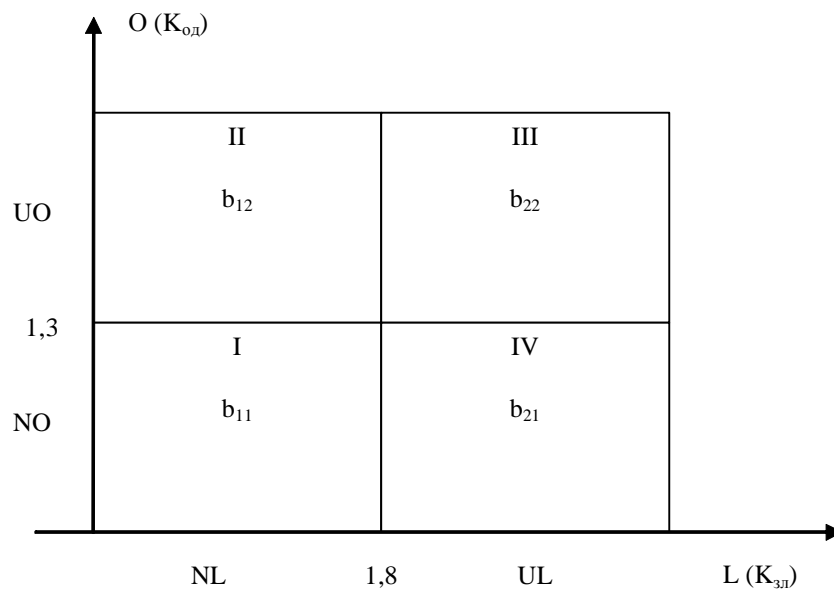


Рис. 4. Двокоординатна площина «оборотність – ліквідність» (O-L)

Оскільки чотири принципи фінансової стійкості взаємозв'язані між собою в ромб фінансового стану функціонування підприємства, то на наступному, четвертому етапі отримані вище оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства в двох різних двокоординатних площинах зводяться в одну двовірну матрицю чотирьохкритеріальної оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця чотирьохкритеріальної оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства

Тип фінансового стану функціонування підприємства	Високоприбуткова - залежна UD - Z (a_{12})	Високоприбуткова - незалежна UD - H (a_{22})	Низькоприбуткова - незалежна UD - H (a_{21})	Низькоприбуткова - залежна UD - Z (a_{11})
Оборотна-низьколіквідна UO-NL (b_{12})	$a_{12}b_{12}$	$a_{22}b_{12}$	$a_{32}b_{12}$	$a_{42}b_{12}$
Оборотна-високоліквідна UO-UL (b_{22})	$a_{12}b_{22}$	$a_{22}b_{22}$	$a_{32}b_{22}$	$a_{42}b_{22}$
Низькооборотна-високоліквідна NO-UL (b_{21})	$a_{12}b_{32}$	$a_{22}b_{32}$	$a_{32}b_{32}$	$a_{42}b_{32}$
Низькооборотна-низьколіквідна NO-NL (b_{11})	$a_{12}b_{42}$	$a_{22}b_{42}$	$a_{32}b_{42}$	$a_{42}b_{42}$

У результаті побудови приведеної вище двовірної чотирьохкритеріальної матриці були отримані такі чотирьохкритеріальні оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства (табл. 3).

Як видно з табл. 3, усі перераховані вище типи фінансового стану функціонування підприємства згруповані в п'ять зон якісної оцінки, які можна охарактеризувати таким чином:

I зона – добрий (А); II зона – задовільний (Б); зона – незадовільний (В); зона – кризовий (Г); зона – катастрофічний (Д).

У табл. 4 подана матриця зон якісної оцінки фінансового стану функціонування підприємства.

Таблиця 3

**Чотирьохкритеріальні типи фінансового стану функціонування підприємства
із зонами їх якісної оцінки**

№ сегмента	Тип фінансового стану функціонування підприємства	Умовне позначення		Кількість показників оцінки фінансового стану по яким перевищується (+) або не досягається (-) розрахункове оптимальне значення		Зони якісної оцінки
		типу фінансового стану функціонування підприємства	якісної оцінки фінансового стану функціонування підприємства	+	-	
1	Оборотна — високоліквідна - високоприбуткова - незалежна	UO-UL-UD-H	$a_{22}b_{22}$	4	0	I
2	Оборотна -низьколіквідна - високоприбуткова - незалежна	UO-NL-UD-H	$a_{22}b_{12}$	3	1	II
3	Оборотна -високоліквідна — високоприбуткова - залежна	UO-UL-UD-Z	$a_{12}b_{22}$	3	1	
4	Низькооборотна -високоліквідна - високоприбуткова -незалежна	NO - UL - UD - H	$a_{22}b_{21}$	3	1	
5	Оборотна -високоліквідна - низькоприбуткова -незалежна	UO - UL - ND - H	$a_{21}b_{22}$	3	1	
6	Оборотна — низьколіквідна — низькоприбуткова -незалежна	UO - NL - ND - H	$a_{21}b_{12}$	2	2	III
7	Оборотна -низьколіквідна - високоприбуткова -залежна	UO - NL - UD - Z	$a_{12}b_{12}$	2	2	
8	Низькооборотна -високоліквідна - високоприбуткова — залежна	NO - UL - UD - Z	$a_{12}b_{21}$	2	2	
9	Низькооборотна -низьколіквідна - високоприбуткова -незалежна	NO - NL - UD - H	$a_{22}b_{11}$	2	2	IV
10	Низькооборотна -високоліквідна - низько прибуткова -незалежна	NO - UL - ND - H	$a_{21}b_{21}$	2	2	
11	Оборотна -високоліквідна - низькоприбуткова -залежна	UO - UL - ND - Z	$a_{11}b_{22}$	2	2	
12	Оборотна -низьколіквідна — низькоприбуткова -залежна	UO - NL - ND - Z	$a_{11}b_{12}$	1	3	
13	Низькооборотна -низьколіквідна - високоприбуткова — залежна	NO - NL - UD - Z	$a_{12}b_{11}$	1	3	IV
14	Низькооборотна -низьколіквідна - низькоприбуткова — незалежна	NO - NL - ND - H	$a_{11}b_{11}$	1	3	
15	Низькооборотна -високоліквідна - низькоприбуткова -залежна	NO - UL - ND - Z	$a_{11}b_{21}$	1	3	
16	Низькооборотна -низьколіквідна — низькоприбуткова -залежна	NO - NL - ND - Z	$a_{11}b_{11}$	0	4	V

Таблиця 4

Матриця зон якісної оцінки фінансового стану функціонування підприємства

Тип фінансового стану функціонування підприємства	Високоприбуткова - залежна UD- Z	Високоприбуткова - незалежна UD- H	Низько-прибуткова - незалежна ND- H	Низько-прибуткова - залежна ND-Z
Оборотна - низьколіквідна UO-NL	III зона незадовільний (В)	II зона Задовільний (Б)	III зона незадовільний (В)	IV зона кризовий (Г)
Оборотна - високоліквідна UO-UL	II зона задовільний (Б)	I зона добрий (А)	II зона задовільний (Б)	III зона незадовільний (В)
Низькооборотна - високоліквідна NO-UL	III зона незадовільний (В)	II зона задовільний (Б)	III зона незадовільний (В)	IV зона кризовий (Г)
Низькооборотна - низьколіквідна NO-NL	IV зона кризовий (Г)	III зона незадовільний (В)	IV зона кризовий (Г)	V зона катастрофічний (Д)

Але оскільки цикл кругообігу капіталу на підприємстві – динамічний процес, то поряд із статичною оцінкою його стану на певний момент часу необхідна якісна оцінка самої динаміки.

Така оцінка повинна ґрунтуватися на таких положеннях:

1. Визначення сутності понять «стійкість» та «рівновага» як динамічних якісних характеристик процесу кругообігу капіталу.
 2. Взаємозалежність кількісних і якісних, статичних і динамічних оцінок циклу кругообігу капіталу.
- У таблиці 5 наведена схема реалізації цих положень.

Таблиця 5

Сполучення та спадкоємність статичних і динамічних якісних характеристик й оцінок циклу кругообігу капіталу на підприємстві

Зона	Статика		Динаміка	
	Фінансовий стан	Якісні характеристики		Типи руху капіталу
		Рівновага	Стойкість	
I	Добрий	Рівноважний	Стойкий	Рівноважний стійкий
II	Задовільний	Нерівноважний		Нерівноважний стійкий
III	Незадовільний		Нестійкий	Нерівноважний нестійкий
IV	Кризовий			Нерівноважний нестійкий
V	Катастрофічний			Нерівноважний нестійкий

У таблиці 6 подана двомірна матриця зон чотирьохкритеріальних якісних оцінок фінансової стійкості функціонування підприємства, що враховує наведені вище положення.

Таблиця 6

Матриця зон якісних оцінок фінансової стійкості функціонування підприємства

III зона нерівноважний нестійкий	II зона нерівноважний стійкий	III зона нерівноважний нестійкий	IV зона нерівноважний нестійкий
II зона нерівноважний стійкий	I зона рівноважний стійкий	II зона нерівноважний стійкий	III зона нерівноважний нестійкий
III зона нерівноважний нестійкий	II зона нерівноважний стійкий	III зона нерівноважний нестійкий	IV зона нерівноважний нестійкий
IV зона нерівноважний нестійкий	III зона нерівноважний нестійкий	V зона нерівноважний нестійкий	V зона нерівноважний нестійкий

У двомірну матрицю зон чотирьохкритеріальних якісних оцінок фінансового стану функціонування підприємства заносяться чотирьохкритеріальні якісні оцінки фінансового стану функціонування підприємства на певні моменти часу, а потім з'єднуються стрілками від попереднього моменту часу до наступного. У такий спосіб утворюється траєкторія фактичної зміни типів фінансового стану функціонування підприємства за певний проміжок часу, що аналізується.

Проте, як показує практика управління кругообігом капіталу на підприємстві, найчастіше необхідно мати однозначну оцінку цього процесу, що дозволить визначити напрямок його зміни. Тому на кінцевому етапі будується інтегральний показник фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу.

Основні принципи, якими необхідно керуватися при побудові інтегрального показника фінансового стану функціонування підприємства, такі:

- використовується система часткових показників, що інтегруються в єдиний показник, повинна відображати основні сторони циклу кругообігу капіталу на підприємстві;
- в основу інтегральної оцінки повинно бути закладено порівняння фактичних значень конкретних показників, що характеризують цикл кругообігу капіталу, до базових значень, у даному випадку нормативних (розрахункових);
- інтегральний показник для підсумовування конкретних часткових показників повинен будуватися тільки на основі їх відносних значень;
- часткові показники, які використовуються при побудові інтегрального показника, мають інтерпретуватися як зміни в фінансовому стані функціонування підприємства.

Найпростішим методом побудови інтегрального показника для визначення напрямку траєкторії зміни фінансового стану функціонування підприємства є метод середньої арифметичної.

Підсумовуючи сказане, необхідно відзначити, що використання такого підходу для діагностики стійкості підприємства на основі запропонованих принципів дозволяє кількісно виразити напрямки діагностики фінансового стану за допомогою наступних показників: ліквідність – через загальний коефіцієнт ліквідності; незалежність – через співвідношення позиченого та власного капіталу; оборотність – через швидкість обороту оборотного капіталу; прибутковість – через коефіцієнт рентабельності всіх залучених активів. Для наочності оцінки та аналізу окремих аспектів формування стійкості підприємства варто застосовувати графоаналітичний метод у вигляді ромба фінансової стійкості. Вимір фінансового стану функціонування підприємства за допомогою ромба має сенс лише в тому випадку, якщо з його допомогою можна здійснити кількісну оцінку досліджуваного об'єкту.

Література

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособие] / Бердникова Т. Б. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 215 с.
2. Глазов М. М. Экономическая диагностика предприятий : новые решения / Глазов М. М. – СПб.: Изд-во С. Петерб. ун-та экономики и финансов, 1997. – 122 с.
3. Глазов М. М. Функциональная диагностика в управлении деятельностью предприятием / Глазов М. М. – СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1999. – 325 с.
4. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. От бухгалтерского учета к экономическому : [учеб.-практ. пособие] / Грачев А. В. – М. : Финпресс, 2002. – 208 с.
5. Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю. Денисов, С. А. Жданов. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
6. Дубров А. Многомерные статистические методы / Дубров А. и др. – М.: Финансы и статистика. 1998. – 352 с.
7. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент : методология и практика / А.Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М. : Генезис, 2001. – 752 с.
8. Клейнер Г. Б., Смоляк С. А. Экономические зависимости: принципы и методы построения / Клейнер Г. Б., Смоляк С. А. – М. : Наука, 2000. – 104 с.
9. Ковалёв А. П. Диагностика банкротства. / Ковалёв А. П. – М. : АО «Финстатинформ», 1995. – 96 с.
10. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / Ковалев В. В. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

11. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: [учеб. пособие] / Пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы, ЮНИТИ. 1997. – 596 с.
12. Коробов М. Я. Фінасово-економічний аналіз діяльності підприємств / Коробов М. Я. – К.: Знання, 2000. – 347 с.
13. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Савицкая Г. В. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 336 с.
14. Системный анализ в управлении / В. С. Анорилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; под ред. А. А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
15. Бень Т. Л., Довбня С. Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Л. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002 . – № 6. – С. 53–60.
16. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / Баканов М. И., Шеремет А. Д. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 416 с.
17. Баранов В. В. Финансовый менеджмент : Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях : [учеб. пособие] / Баранов В. В. – М. : Дело, 2002. – 272 с.

ФУНДАТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Володимир СВІРСЬКИЙ

УОЛТЕР БЕЙДЖХОТ ЯК ОДИН ІЗ ФУНДТОРІВ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФІНАНСІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Розглянуто внесок У. Бейджхота у дослідження зв'язків між функціонуванням фінансової системи та прискоренням темпів економічного зростання у державі. Проаналізовано міркування автора щодо впливу фінансів на реальний сектор економіки з позиції їх актуальності в сучасних умовах.

*„Vestigia semper adora”
(Завжди шануй сліди минулого)*

Публій Папіній Стацій



Уолтер Бейджхот (1826-1877) – відомий британський економіст, журналіст та політичний філософ ХІХ ст., представник манчестерської школи політичної економії. Закінчивши Лондонський університетський коледж та відмовившись від пропозиції займатись юридичною практикою, він розпочинає свою професійну діяльність у родинному бізнесі – банківській справі та морських перевезеннях. У 1860 У. Бейджхот стає головним редактором британської газети «Економіст» («The Economist»), де він пропрацював 17 років. На знак пошани до свого колишнього редактора у цьому часописі і донині зберігається колонка під його ім'ям.

Основні економічні погляди У. Бейджхота викладені у працях «The Postulates of English Political Economy» (із передмовою А. Маршала) [1] та «Lombard Street: A Description of the Money Market» [2]. Чимало науковців, які досліджують функціонування фінансової системи у контексті її впливу на прискорення темпів економічного зростання, вважають, що саме «Lombard Street» є однією із «піонерних» робіт у цій галузі [2-7]. Відтак, метою цієї статті є з'ясування того, які саме міркування У. Бейджхота стосуються згаданої проблематики та підтвердження їх актуальності у сучасних умовах.

Нині практично не підлягає сумніву той факт, що забезпечивши ефективне функціонування фінансової системи можна досягти вищих темпів економічного зростання та запобігти виникненню чи зменшити негативні наслідки економічних криз. Фінансова система повинна забезпечити максимальну акумуляцію фінансових ресурсів, їх оптимальний розподіл та перерозподіл, а також ефективне використання. Реалізація фінансовою системою вказаних завдань можлива за умови виконання нею певних функцій, зокрема таких як посередницька, інформаційна, забезпечення ліквідності та управління ризиками. Однак, наприкінці минулого століття такі міркування не підтримувались більшістю представників економічної науки. В той час домінувала позиція, згідно якої фінансові інститути, під якими мались на увазі в основному банки, виконували виключно функцію забезпечення процесу виробництва грошима. Поява книги У. Бейджхота «Lombard Street»¹ запропонувала по-новому

¹ Ця назва походить від вулиці лондонського Сіті, де розташована велика кількість комерційних банків. У передмові автор зазначив, він навмисне не дав своїй книзі назву на кшталт «грошовий ринок», бо вважає, що власне поняття «ринок» є чимось абстрактним. Натомість, У. Бейджхот був переконаний, що досліджуючи грошово-кредитні відносини, ми маємо справу із «чимось реальним та конкретним», а до складу «Lombard Street» він відносив Банк Англії, приватні та акціонерні банки, а також біржових маклерів [2].

подивитися на функціонування фінансової системи та її роль у прискоренні розвитку реального сектору економіки держави. Не зважаючи на те, що основну увагу автор книги зосередив, насамперед, на дослідженні грошово-кредитної системи Великої Британії XIX ст., це зовсім не означає, що він обмежився лише вузьким колом проблем її функціонування. У. Бейджхот досліджує широке коло питань впливу фінансової системи на економічну динаміку, серед яких проблематика акумуляції ресурсів, довіри до банківської системи, фінансування інновацій, слабкої мобільності капіталу, банківські кризи тощо.

Важливу роль у прискоренні розвитку Британської економіки та торгівлі² у той час відіграла її фінансова система. Завершення будівництва Суецького каналу у 1869 р. відкрило широкі можливості для розвитку економік усієї Європи, однак скористатися ними змогли не всі країни. Причиною такого стану справ була недостатність капіталу для будівництва кораблів. Основна проблема полягала не в тому, що в тогочасній Європі було менше багатіїв, аніж у Великій Британії, а справа в тому, що саме британці володіли великими обсягами позикового капіталу. Цей капітал було використано підприємцями та торговцями тоді, коли з'явилися нові можливості та широкі перспективи отримання прибутків.

XVI-XVIII ст. – період завершення становлення та зміцнення національних ринків, найбільшим з яких був саме ринок Великобританії (хоча за кількістю населення вона поступалася Франції та Іспанії). Це було пов'язано з подальшим відокремленням сільського господарства від промисловості, урбанізацією, розвитком територіального поділу праці, відміною внутрішніх мит, створенням генерального поштамту, будівництвом доріг і каналів. Саме банківська система країни, за словами У. Бейджхота, була «тією розкішшю», яка акумулювала та дозволила отримати кошти, необхідні для реалізації підприємницьких проектів. Таким чином, банківська система розглядалась як трансформаційний механізм, дія якого спрямована на акумуляцію заощаджень та перетворення їх у кредитні ресурси для розвитку економіки. Саме такий підхід у дослідженні фінансової системи превалює у зарубіжній фінансовій літературі, у рамках якого її функціонування розглядається крізь призму забезпечення трансформації заощаджень у інвестиції.

Таким чином, функціонування фінансової системи держави у контексті економічного зростання повинно забезпечити, насамперед, мобілізацію тимчасово вільних коштів у державі. На думку У. Бейджхота, в той час проблема акумуляції фінансових ресурсів була актуальною як для бідних, так і для заможних країн Європи. Перші не мали достатньої кількості фінансових ресурсів для розвитку економіки всередині країни та зовнішньоторговельної експансії, а у других вони були зосереджені в населення у вигляді заощаджень, з якими воно не мало бажання розлучатись. Принципово відмінною була ситуація у Великій Британії, банківська система якої змогла мобілізувати необхідні обсяги ресурсів для розвитку національної економіки. З цього приводу У. Бейджхот зазначав: «Мільйони у руках банкіра є великою силою... водночас, ця ж сума, розпорошена з-поміж десятків та сотень в межах цілої нації зовсім не має сили...» [2].

Слід відмітити, що схожі проблеми мають місце у багатьох сучасних трансформаційних економіках, де внаслідок неефективного функціонування фінансової системи значні обсяги коштів перебувають поза межами фінансового сектору в той час, як у державах бракує інвестиційних ресурсів. Без сумніву, що слабкий фінансовий потенціал банківських та інших видів фінансово-кредитних інститутів обумовлений браком довіри до них. Однак, на наш погляд, недовіру до фінансової системи держави слід розглядати не як причину, а як наслідок її неефективного функціонування [8]. Саме завдяки відносно стабільному та надійному функціонуванню фінансового сектора населення Великої Британії було, за словами У. Бейджхота, значно активнішим та «сміливішим з грошима», аніж у будь-якій іншій країні Європи та довіряло їх банківській системі. Окрім цього автор зазначає, що дуже важко навчити людей довіряти комусь свої кошти, якщо вони звикли тримати їх вдома. Однак, це радше психологічні, а не фінансові аспекти взаємовідносин населення із фінансовими посередниками.

У «Lombard Street» приділено значну увагу необхідності налагодження ефективної організації та управління грошово-кредитними відносинами банківською системою. У. Бейджхот застерігав, що у випадку виникнення «збоїв» у роботі цієї системи може виникнути небезпечна ситуація, за якої велика кількість вкладників одночасно схоче повернути свої кошти. По суті, автор передбачав можливість виникнення банківської кризи, яка безумовно позначилася б загалом на економіці країни.

² У XIX ст. Великобританія зайняла монопольне становище у так званій трикутній торгівлі, а обсяг її зовнішньої торгівлі в той час становив 1/5 європейської та 1/7 світової. Схема плавання торгових кораблів була такою: з Англії вони виходили з тканинами, мідним та олов'яним посудом, залізом, скляним товаром, горілкою, порохом і зброєю. Ці товари обмінювалися в Африці на рабів, а також шкури, слонову кістку, арахіс. Їх в свою чергу доставляли в Америку. Тут закупляли цукор, бавовну, індиго і везли в Європу. І в кожній вершині цього трикутника отримувалася прибуток.

Із прискоренням темпів економічного розвитку в ХХ ст. виникла необхідність по-новому поглянути на ті фундаментальні фактори (праця, капітал та природні ресурси), що лежать в його основі. Відомий американський економіст Р. Солоу одним із перших прийшов до висновку, що пояснити процес зростання ВВП лише за допомогою згаданих факторів неможливо. Сучасна економічна наука, базуючись на моделях нової (ендогенної) теорії економічного зростання, ключову роль відводить факторам технологічних змін (інноваціям) та інвестиціям в людський капітал³. Разом з тим, очевидно, що для забезпечення такого інвестування необхідні чималі обсяги фінансових ресурсів та відповідні механізми їх мобілізації і алокації. Відтак, прискорення економічної динаміки опосередковано залежить від спроможності фінансової системи забезпечити максимальну акумуляцію цих ресурсів та їх ефективне інвестування. Схожі міркування знаходимо і у книзі «Lombard Street». Так, на думку автора книги, важливе значення для розвитку економіки країни мають «нові» підприємці. Вони починають працювати в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів, а також ще не отримали прибутку, який би можна було реінвестувати з метою розширення своєї діяльності. Тому, саме вони є каталізаторами інновацій, бо лише останні дають їм шанс на виживання. У. Бейджот вважав, що підприємницька активність, вміння та знання не будуть реалізовані у країнах, що мають утруднений доступ до кредитних ресурсів. Тому, фінансова система Британії дала поштовх до розвитку їх господарської діяльності, що згодом стало рушієм економічного зростання [2].

Акумуляція фінансових ресурсів є необхідною, однак недостатньою умовою для забезпечення економічного зростання в країні. Як ми вже зазначали, важливе значення має також спроможність фінансової системи забезпечити їх ефективне інвестування. Нині цілком зрозуміло, що недоліком неокласичних моделей економічного зростання є те, що роль фінансового сектору у прискоренні зростання ВВП не деталізується, а забезпечення трансформації заощаджень у інвестиції відбувається автоматично. Висунуті прибічниками згаданої теорії гіпотези абсолютної та умовної конвергенції капіталу виявилися недієздатними на практиці⁴. Зміна ключових детермінант економічного зростання зумовила необхідність переглянути завдання функціонування фінансової системи держави, в рамках якої має діяти такий фінансовий механізм, який би був спроможний забезпечити перерозподіл фінансових ресурсів з індустріального виробництва на користь «нових» прибутковіших видів господарської діяльності інноваційного характеру, а також збільшенню інвестицій в людський капітал.

Ще півтора століття тому У. Бейджот висловлював сумніви з приводу постулату економічної теорії про абсолютну мобільність капіталу. Він вважав, що процес перетікання капіталу із стагнуючих до швидкозростаючих та прибутковіших галузей економіки є надто повільним, тому його слід активізувати. Це завдання він покладав на Lombard Street – банківську систему Великої Британії [2].

Функціонування фінансової системи у контексті її впливу на прискорення темпів економічного зростання зазвичай розглядається через виконання нею певних завдань та функцій. З поміж інших ціла низка дослідників (Р. Левайн, З. Боді та Р. Мертон, Дж. Кранен та Р. Шмідт) виділяють таку функцію⁵ фінансової системи, як полегшення обміну товарами і послугами [4, 5; 9, 12; 10, 26]. Схожі міркування знаходимо у книзі У. Бейджота, хоча автор безпосередньо не розглядав завдань та функцій фінансової системи. З цього приводу він зазначав, що за умови добре налагодженої системи кредитування «...пришвидшуються продажі, позикові кошти стають доступнішими посередникам для розширення торгівлі, і дедалі більше товарів швидше та легше переходить від продавців до покупців» [2].

³ Детальніше див. Romer, P. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037; Lucas, R. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42; Romer, P. (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, 98, 71-102; Aghion, P. and Howitt, P. (1997), *Endogenous Growth Theory*, MIT Press; Romer, P. (2001), *Advanced Macroeconomics*, McGraw-Hill (2nd edition); Barro, R. and Sala-i-Martin, X. (2003), *Economic Growth*, MIT Press, 672 p.

⁴ Згідно гіпотези «абсолютної конвергенції» зняття обмежень на вільний рух капіталу у системі світогосподарських зв'язків призведе до руху капіталу у бік країн та галузей із вищою граничною продуктивністю капіталу. Такий процес відбуватиметься до тих пір, доки не відбудеться зрівняння фондоозброєності та норми дохідності на капітал. Вільний рух капіталу забезпечить спрямування ресурсів за напрямками їх найефективнішого використання. На практиці теорія «абсолютної конвергенції» виявилася недієздатною, відтак низка науковців спробувала трансформувати її у гіпотезу «умовної конвергенції», яку також не було емпірично доведено.

⁵ Доречно зазначити, що функції вказують на те, що і у який спосіб повинна робити фінансова система, а завдання відображають для чого саме вона це робить. Відтак, полегшення обміну товарами і послугами, на наш погляд, не є функцією фінансової системи, а радше відображає бажані кінцеві результати її функціонування, тобто завдання.

Отже, узагальнивши погляди британського економіста У. Бейджхота на процес впливу фінансів на реальний сектор економіки, можемо стверджувати, що розуміння автором складного механізму функціонування фінансового сектору не втратили актуальності в сучасних умовах. Низка ідей автора були взяті за основу сучасними дослідниками функціонування фінансової системи у контексті її впливу на прискорення темпів соціально-економічного розвитку. Зважаючи на зазначене, вважаємо цілком правомірним вважати У. Бейджхота одним із фундаторів сформованого у західній фінансовій науці напряму досліджень під назвою «Фінанси та зростання» («Finance-Growth Nexus»).

Література

1. Bagehot, W. *The Postulates of English Political Economy* [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Bagehot....html>. – Назва з екрану.
2. Bagehot, W. (1873), *Lombard Street: A Description of the Money Market* [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/bagehot/lombard.html>. – Назва з екрану.
3. Rousseau P. (2002) “*Historical Perspectives on Financial Development and Economic Growth*”, NBER Working Paper № 9333.
4. Levine R. (2004) “*Finance and Growth: Theory and Evidence*”, NBER Working Paper № 10766.
5. Papaioannou E. “*Finance and Growth: A Macroeconomic Assessment of the Evidence from a European Angle*”, [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://phd.london.edu/epapaioannou/Review_fin&growth_papaioannou.pdf. – Назва з екрану.
6. Sarkar P. (2007) “*Financial Development and Growth of Less Developed Countries*”, [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.gdnet.org/fulltext/1166704110_SSR-id951013.pdf. – Назва з екрану.
7. Hartmann P. et al. (2007) *The Role of Financial Markets and Innovation in Productivity and Growth in Europe*, European Central Bank, Occasional Paper Series № 72.
8. Свірський В. Проблеми ефективного функціонування фінансової системи України // Збірник тез доповідей П'ятої ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених “Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації”. Частина 2. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – С. 189-190.
9. *Global Financial System: A Functional Perspective*, Eds: D. B. Crane, et al., Boston, MA: Harvard Business School Press, 1995.
10. Krahn J., Schmidt R. *The German Financial System* / Oxford University Press, 2004. – 554 p.

НАШІ АВТОРИ

АДАМИК Оксана	к.е.н., доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності, Тернопільський національний економічний університет
АНДРУШКІВ Тарас	к.е.н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет
АНДРУШКІВ Ніна	лаборант кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
БЕНЧ Наталія	аспірант Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління», м. Київ
БОЙКО Зоряна	викладач кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
ВАСИЛЬЧИШИН Олександра	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
ГОНЧАРЕНКО Валентин	студент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
ГОРДЕЄВА Тамара	к.е.н., доцент кафедри міжнародної торгівлі, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
ГРАДІЛЬ Андрій	к.е.н., доцент кафедри податкової та бюджетної політики, Херсонський національний технічний університет
ГУГУЛ Оксана	викладач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
ЖАРОВА Любов	к.е.н., старший науковий співробітник відділу сталого розвитку та екологічної безпеки, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України
ЖНАКІНА Ельвіра	асистент кафедри фундаментальних економічних дисциплін, Слов'янський державний педагогічний університет
ЗАЦНА Люба	аспірантка кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
ЗИГРІЙ Ольга	старший викладач, Чортківський інститут підприємництва та бізнесу Тернопільського національного економічного університету
ІВАЩУК Ірина	к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету
КАРАЄВА Наталія	к.е.н. доцент кафедри автоматизації проектування енергетичних процесів і систем, Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»

КАРАПЕТЯН Ольга	викладач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
КІТУРА Андрій	студент V-го курсу, факультет економіки та управління, Тернопільський національний економічний університет
КЛЯШТОРНИЙ Микола	к. філос. н., доцент кафедри політичних наук, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
КОВТУНЕНКО Вікторія	аспірант, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
КРАМАРЕНКО Артем	старший викладач кафедри РРПС, Донецький національний університет
КРАМОРЕНКО Наталія	аспірант кафедри міжнародної торгівлі, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
КРИСЬКО Жанна	аспірантка кафедри менеджменту організацій та інвестицій, Тернопільський національний економічний університет
МАКАР Оксана	асистент кафедри фінансів, Львівський державний Інститут новітніх технологій та управління ім. В.Чорновола
МЕНТУХ Оксана	аспірантка кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
МИРОНИШИНА Олена	асистент кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій	к. е. н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених, Тернопільський національний економічний університет
МОШЕНСЬКИЙ Сергій	к.е.н., професор кафедри фінансів, Житомирський державний технологічний університет
НІКОЛАЙЧУК Євген	студент, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"
ПАНУХНИК Руслана	слухач магістратури філософського факультету, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ПОЛІЩУК Тетяна	аспірант кафедри міжнародної торгівлі, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
ПОЛЯНСЬКА Яна	к. е. н., старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці, Донецький національний університет
ПОСТНІКОВ Володимир	аспірант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
СВІРСЬКИЙ Володимир	аспірант кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет

Наші автори

СЕРЕБРЕННИКОВ Богдан	к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"
УСЕНКО Ольга	аспірант кафедри міжнародної торгівлі, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», керівник відділу спеціальних проєктів ЗАТ „Юридична практика”
ФЕДОРЧЕНКО Дмитро	студент, Херсонський національний технічний університет
ФРИДЕЛЬ Володимир	студент факультету банківського бізнесу, голова Студентського наукового товариства, Тернопільський національний економічний університет
ЧЕРНОІВАНОВА Ольга	слухачка магістратури економічного факультету, Донецький національний університет
ЧИКАЛО Інна	викладач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
ШЕВЧЕНКО Ірина	аспірант кафедри менеджменту організацій, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана
ЩИРБА Ірина	аспірант кафедри обліку, ревізії і аудиту, Тернопільський національний економічний університет
ЯРОЩУК Олексій	к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу, Тернопільський національний економічний університет
ЯЦИКОВСЬКИЙ Богдан	пошукувач, Львівський національний університет ім. Івана Франка

ANNOTATION

Lyuba ZATSNA

Behavior of business agents of dairy industry from Ukraine entry to WTO point of view

Behavior of business agents of dairy industry from Ukraine entry to WTO view point of view is investigated. The potential advantages and lacks of this process are grounded. The directions of efficiency increasing of the business activity of dairy industry enterprises are determined.

Olha ZYHRIJ

To a question of a production efficiency of sugar beet in integrated sugar manufacture

The question of determination of the efficiency of a sugar beets production using the graphic and mathematical methods of break-even point determination is examined. The critical volume of sugar beets realization and critical point of the productivity are investigated. The estimation of charges is conducted and the suggestions for increasing of incomes of agricultural enterprises for the different levels of the crop capacity are developed.

Zhanna KRYSKO

Theoretical aspects of realization of investment-build complex enterprises restructuring

The essence of restructuring as a strategic task of effective development of production potential of the domestic enterprises is considered. The classification of forms and types of restructuring depending on the purpose of its conducting is offered. Their advantages and failings are reflected. The outlined prospects of the application of restructuring measures for practical activity of domestic enterprises are determined taking into account the features of functioning of an investment-build complex.

Oksana MENTUKH

Instruments of market positioning of meat goods

The process of the market keeping of meat products is considered. Classification of basic instruments of the market keeping of meat products is developed and basic directions of their application are analyzed. The complex mechanism of introduction of instruments of the market keeping of meat products in activity of business subjects is offered.

Olena MYRONYSHYNA

Problem of pricing in pharmaceutical sector: world use experience of the state regulation mechanism

Complex comparative analysis of pricing mechanisms in view of the pharmsector specificity is lead. The models of a combination of the state and commercial functions on preparations financing and sale are investigated. Their advantages and lacks are revealed. The perspective methods of regulation and the control over the prices are estimated, conclusions and recommendations concerning improvement of pricing system in domestic pharmsector are drew also.

Grigorii MONASTYRSKYI

Research methodology of technologies modernization for economic development management of territorial associations of base level

The scientific and methodological approaches for researching of problem of management technologies modernization of economic development of territorial associations of base level are grounded taking into account the hypothesis about their consideration as complex economic systems. Logic of research of this process is determined.

Ruslana PANUKHNYK, Mykola KLJASHTORNYI

Ways of efficiency increasing of state administrative decisions

Conceptual bases are considered and categorical mechanism of developing process and realization of the state administrative decisions is analyzed. Current state of the art of the process of developing and implementation of the state administrative decisions is analyzed and level of its efficiency is defined. The ways of efficiency increasing of the state administrative decisions as indicator of stability of a state policy are offered.

Annotation

Volodymyr POSTNIKOV

Quality of population life: theoretical and methodological principles of research

Theoretical approaches for researching of quality of population life are generalized. A concept is disclosed and author determination of "quality of population" is given, its basic elements are determined. The necessity of the complex approach for determination of category «life quality» is proved.

Olga CHERNOIVANOVA, Jana POLYANSKA

Studies of personnel of industrial enterprise as explaining factor

In this work the specific of functioning of the system of studies of personnel is considered and studied on «DMZ Corp.», also values for the production of competitive products of enterprise are determined. The process of studies of employees is presented by internal and external studies as preparation and retraining of workers.

Zoryana BOYKO

Structural-dynamic analysis of Ukrainian intra-industry commodity trade

Structural-dynamic analysis of intra-industry commodity trade between Ukraine and other countries during using calculation of linear and mean square coefficients of structural changes with variable base are accomplished. Similarity indexes of structural transformation in export and in export and import of Ukrainian intra-industry commodity trade are estimated. Levels of Ukrainian intra-industry commodity trade concentration and coefficients of country's intra-industry export and import localization are calculated.

Tamara GORDEEVA

Pressure instruments in arsenal of trade policy of states

Trade means that can be used as economic sanction for influence to behaviors of state-trade partners are systematized. Results of using such actions are analyzed.

Iryna IVASCHUK

Tariff regulation of trade flows in conditions of increasing of state economic openness

Current mechanism of application of tariff instruments in Ukraine is analyzed. Features of national model of tariff regulation for export trade flows are clarified. Importance of using tariff instruments for defense of national interests in conditions of increasing of state economic openness is considered.

Andriy KITURA

Institutional bases and dominant trends of functioning of international market permissions for greenhouse gases emission

Preconditions of occurrence and prevailing tendencies of the world market permissions for greenhouse gases emissions are determined. The modern conditions of the market, volumes of a potential supply and demand of the goods are analyzed. Prediction of possible market condition in 2008-2012 is represented.

Natalia KRAMORENKO

Legal aspects of e-commerce in the context of world experience

Phenomenon of electronic enforcement proceedings and some aspects of e-commerce that should be regulated by law in particular countries using one law base taking into account recommendations of international organizations are represented.

Tetiana POLICHUK

Economical expedience of brand globalization in modern business environment

Factors and criteria for using strategy of brand adaptation or globalization in the modern conditions of international business environment are considered.

Oiha USENKO

Merchandises trade liberalization within the scope of preferential trade contracts

The article discusses economic pre-conditions of trade in services liberalization in terms of trade integration. The identification and comparative analysis of existing approaches towards services liberalization is described. The article focuses attention on comparison of GATS and preferential trade commitments. The paper concludes systematization of practically approved preferential commitments in services.

Taras ANDRUSHKIV, Nina ANDRUSHKIV

Evaluation problems of borrower creditworthiness by banks in Ukraine during developing of economic crisis

Evaluation problems of borrower creditworthiness by banks during developing of economic crisis are considered. Main ways for improvement of creditworthiness evaluations taking into account the worsening of financial state of borrowers and decreasing of liquidity of bank institutions in Ukraine are circumscribed.

Nataliia BENCH

Tax burden on Ukrainian economy and ways of it reduce

In the article author investigates tax system of Ukraine, tax burden on economy, production factors and consumption. The ways of reformation of taxes nowadays is suggest.

Oiha KARAPETIAN

Management by national external debt: methodology of dept stability evaluation

Concept of national dept stability is grounded and its theoretical analysis is conducted. Dept indexes that are used by international financial organizations are investigated. Main indicators of dept stability of Ukraine and its threshold values are systematized and calculated. The analysis of indexes dynamics of Ukraine dept stability are considered and trends of developing of dept police are circumscribed.

Oksana MAKAR

Analysis of theory external debt to economic grows

In the article the problem of theory influence external debt to economic grows are examined. The negative and positive tendencies of this theory are characterized. On the ground of defining theory substantiated basic theory of influence external debt to economic grows in Ukraine.

Bogdan SEREBRENNIKOV, Yevgen NIKOLAYCHUK

Estimate of foreign financing alternatives in power engineering of Ukraine

Alternatives of capital formation for realization of tasks of Energy strategy of Ukraine till 2030 by initial public offering of Ukrainian power enterprises at international stock markets, bonds emission and bank credit are examined. Mentioned alternatives of capital formation are assessed for the optimality by costs, velocity and ownership relations criteria.

Volodymyr FRYDEL, Olexandra VASYLCHYSHYN

Analysis of the modern state of functioning of leasing market of Ukraine

The modern domestic market condition of leasing services is analyzed after the row of indexes and selected the row of concrete directions, which need attention and necessary revisions both in bank institutions and in leasing industry on the whole.

Andriy GRADIL, Dmytro FEDORCHENKO

Economic safety of Ukraine in aspect of external policy doctrine

The development of relationship between Ukraine and Russian Federation and influence of that factor for economic safety of Ukraine is investigated. The reasons of modern crisis of interstate relationship and possible risks of euroatlantic integration of Ukraine are grounded.

Oksana GUGUL

Formation of effective system of continuous staff training

The necessity of a system of professional staff training is grounded. The features of professional staff training in the modern Ukrainian economy are considered. Suggestions are developed in relation to forming of the effective system of continuous staff training.

Lyubov GAROVA

Modern ecological policy: influence factors and formation approaches

In article the ecological policy as a component of economic safety of the state is examined. Various approaches to understanding of modern content of environmental policy and its role in the national policy are presented, specificity of formation of internal and external environmental policy is certain, factors of its formation are analyzed.

Elvira ZHNAKINA

The innovative infrastructure as factor of activation of innovative activity

It's proved, that at the terms of unstable quickly changeable environment and sharpening of competition, become the key factors of success organizationally administrative innovations, in particular development of the proper mechanism of complex strategies of innovative development and their introduction.

Nataliya KARAEVA, Valentin GONCHARENKO

Measures support information system for ensure ecological safety

One of the most important measures, directed on providing of environmental safety is ecological expertise. Realization of ecological expertise in Ukraine is accompanied by some difficulties, above all things organizationally-economic and informational-organization characters. During expertise there is a necessity in execution labour intensive enough and difficult calculations, which it is impossible to carry out practically without bringing in of possibilities of the modern specialized informational systems and productive computer techniques. The article deals with the principles of building an information system to support of ecological expertise.

Artem KRAMARENKO

The aspects of cooperation of economic security and competitiveness of national economy

The system of indexes is considered in relation to co-operation of economic security of the state and competitiveness of national economy. Basic methods and indexes of co-operation are analysed, found out their contradictions. It is suggested to enter in addition the index of competitive growth "index of national safety".

Viktoriya KOVTUNENKO

Theoretical and methodological problems of middle class formation in Ukraine

The functions of middle class of population are determined. The formation of middle class with the help of the state is considered. The main problems in formation of middle class are analyzed.

Sergiy MOSHENSKIY

Investment safety in the system of providing an economic safety of the country: concepts, categories, and essence

In the article, the categorical apparatus of the investment safety is adjusted more precisely. Its role in the system that provides for the economic safety of the country is defined as well. The indicators of investment safety level are laid out. The major threats in the investment area at contemporary stage are designated. The main measures with relation to the country's investment safety level are proposed.

Inna CHYKALO

Conceptual bases of research of national economy resource intensity

Conceptual bases of research of national economy resource intensity are considered in the article. The author analyses scientific looks to interpretation of problem of national economy resource intensity. The author proposes the succession for research of national economy resource intensity and systematizes indicators of economic diagnostics of national economy resource intensity.

Iryna SHEVCHENKO

Peculiarities of system formation of economic safety of enterprise

The article defines the peculiarities of system formation of economic safety. The basic stages and components of economic safety system of enterprise as an element of the organizational structure are considered. The forms of enterprise protection are offered.

Bohdan YATCYKOVSKYY

Theoretical and practical aspects of economic dictatorship

The problems of dictatorship appearing and functioning are investigated. The analysis of historical retrospective review of famous dictatorship regimes is considered. The benefits and disadvantages of dictatorship regime influence for increasing of population prosperity from economic point of view are grounded.

Oksana ADAMYK

The account of Pension Fund of the sums of the unreceived profits compensated from the State Budget

It is proven that the received less payments from the payers of the fixed agricultural tax, which are compensated from the State Budget, are the own money of Pension Fund of Ukraine, but not given grants. Grounded necessity and the ways of perfection of method of account of such sums and reflection of them are indicated in accounting.

Iryna SCHYRBA

Contractual regulation of labor payment

Questions of the contractual regulation of labor payment are considered. In particular, normatively legal providing, its functions and principles of functioning, ways of improvement.

Olexiy YAROSCHUK

System estimation of stability of enterprise functioning

Essence of system estimation of firmness of enterprise functioning is exposed. Principles and stages of methodology of estimation of capital rotation on an enterprise are determined.

Volodymyr SVIRSKYY

Walter Bagehot as one of the founders of the finance-growth nexus investigation

This paper reviews W. Bagehot's contribution to investigation the connections between the operation of the financial system and economic growth. Main author's views concerning finance-growth nexus in accordance with present-day conditions are analyzed.

ІНФОРМ ЦІЙНИЙ ЛИСТ

Рада молодих вчених Тернопільського національного економічного університету готує до друку дванадцятий випуск збірника наукових праць “Наука молода”. Приймаються статті, які мають наукову і практичну цінність. До співпраці запрошуються аспіранти та молоді науковці віком до 35 років.

Основні вимоги до підготовки та оформлення матеріалів

Подаються два примірники статті українською мовою. Обсяг – 6–10 сторінок. Текст має бути вирівняний з обох боків, набраний шрифтом “Times New Roman” через 1,5 інтервалу (кеглем 14). Поля: зліва, знизу та зверху – 2 см, справа – 1 см. Для формул, графіків, схем, таблиць необхідно використовувати вмонтовані у “WORD” режими. Сторінки не нумерувати.

Стаття повинна відповідати вимогам, викладеним у Постанові президії ВАКУ України від 15.01.2003 р. “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАКУ України” (Бюлетень ВАКУ України. – 2003. – № 1. – С. 2).

З рукописом подається файл на CD-R у форматі WORD for WINDOWS у версії не нижче 6.0 – 7.0 Office 97 з розширенням “doc., rtf”. Диск потрібно підписати.

До статті додаються анотація українською та англійською мовами, переклад прізвища, імені та назви статті англійською мовою; довідка про автора, у ній вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, посада, організація, контактний телефон, адреса для листування та назва статті.

Усі статті проходять рецензування.

Статті можна подавати до 1 вересня 2009 року особисто або надсилати за адресою: 46020 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11, ТНЕУ, Рада молодих вчених, каб. 1103.

Відповідальні за випуск збірника наукових праць “Наука молода”:

Адамик Богдан, головний редактор збірника наукових праць
Мартинюк Володимир, заступник головного редактора збірника наукових праць
Монастирський Григорій, голова Ради молодих вчених ТНЕУ.

Сподіваємося на плідну співпрацю!

Наукове видання

НАУКА МОЛОДА

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

*Випуск 10
2008 рік*

Редактор-коректор *О. В. Бойчук*

Технічний редактор *Л. Ф. Щербак*

Комп'ютерна верстка *Л. Я. Безушко*

Підписано до друку 23.12.2008 р. Формат 84x108 ¹/₁₆.
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № P049-04-08.
Обл.-вид. арк. 27,3. Умовн. друк. арк. 23,1.
Тираж 300.

Віддруковано у видавництві ТНЕУ "Економічна думка"
46004 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел./факс (0352) 43-24-40; тел. (0352) 43-22-18.
E-mail: edition@tane.edu.ua

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ "Гал-Друк"
46006 м. Тернопіль, вул. Бродівська, 44
тел. 52-05-63.

размер: 44

Узоры:

Туболярная резинка: * 1лиц., снять 1п. не провязывая нить перед работой *

Резинка 4/3:

1ряд: * 2лиц., 3изн., 2лиц. *

2ряд: по рисунку.

Изнаночная гладь.

Узор листики: по схеме, 13ряд как 1ряд. Четные ряды вязать по рисунку: накиды пров. изн. лиц. скрещенные пров. изн. скрещенными.

Плотность вязания:

Узор листики: 18п. - 6см.

Резинка 4/3, 10*10см. - 31п.*34р.

Спица:

Спицами 3,5 набрать 121п. и провязать 4ряда туболярной рез. - 0,5см. Продолжить рез 4/3 сделать 1 и последнюю ветки крамочными. На выс. 5см. внутри первых и последних 13п. убавить по 1п. в каждом 4ряду 7раз (на лиц. стороне вязания для первых 3 убавлений с правой стороны 1 протяжка/снять 1п., 1лиц. протянуть снят. через лиц./с левой - 2 вместе лиц.; для остальных убавлений провязать 2 вместе изн. выполнять их по бокам (в 2-х рядах), сделанные убавления в следующих рядах провязать по рисунку. На выс. 20 см. по бокам 87 центральных петель прибавить по 1п. в каждом 4р. 3раза, потом внутри 13 пер. и посл. петель по 1п. в каждом 4ряду 4раза. На выс. 40см. для пройм закрыть по 3п.; и внутри 10 пер. и посл. петель по 1п. в каждом 2ряду 25раз (на лиц. стороне: справа провязать * 3раза 1 протяжку, 3раза 2 вместе изн., 1 раз 2 вместе лиц. *, слева * 3раза 2 вместе лиц., 3раза 2 вместе изн., 1 протяжка *).

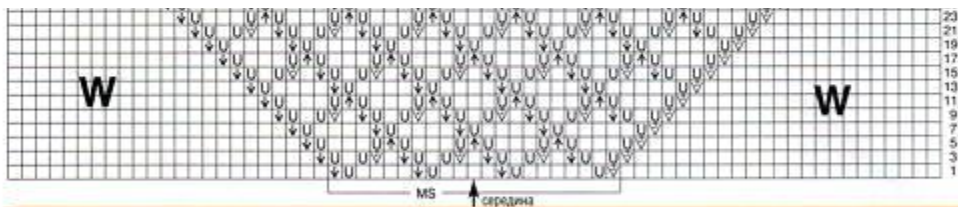
На выс. 10см. от пройм для горловины закрыть 21 центр.п. и продолжить вязание раздельно, убавляя в каждом 2ряду 4п., 2п. 2раза, 1п. 4раза. На выс. 8см. от горловины закрыть оставшиеся 10п. для каждого плеча.

Перед:

Спицами 3,5 набрать 122п. и провязать 4ряда туболярной рез. - 0,5см. Продолжить вяз. п. следующим образом: 1кр.п., 26п. резинкой 4/3 (исключая последние 2лиц.), * 18п. - Узор ветка, 7п. изн. гладью * повтор. от * до * 2 раза, 18п. узор лист., 26п. рез. 4/3 (начиная 3изн., 2лиц.), 1кр.п. На выс. 5см. убавить по бокам по 1п. в каждом 4ряду 7раз (лиц. ст. вязания: между последней п. первой ветки узора лист. и следующей п., слева 2 вместе лиц. между ветки и следующей п.). На выс. 24см. прибавить по бокам центральной ветки 1п. в каждом 7раз; провязать прибавленные п. изн. гладью. На выс. 40см. для пройм закрыть по бокам: убавлять внутри первых и последних 10п. 1п. в каждом 2ряду 13раз (сделать убавления и внутри пер. и пос. 9п. 1п. в каждом 2ряду 14раз (лиц. сторона 2 вместе изн.)). В то же вр. для горловины закрыть 22 центр.п. и закончить вязание раздельно, убавляя еще в каждом 8раз. На выс. 6см. от горловины (8ряд узора лист.) не вязать больше узором, а провязать рисунку. На выс. 18см. от пройм и горловины закрыть оставшиеся 10п. для каждого плеч.

Сборка:

Выполнить один плечевой шов. Спицами 3,5, для обработки горловины, поднять 186п. и туболярной рез., и закрыть петли иной. Выполнить другой плечевой шов. Сшить бока.



Модель 18 Серый пуловер

Размеры: 36/38 (40/42)
Вам потребуется: 500 (550) г серой пряжи Sportlife (100% овечьей шерсти, 125 м/50 г); прямые и круговые спицы № 3,5; 1 пуговица диаметром 2 см.
Резинка: попеременно 1 лиц., 1 изн.
Лицевая гладь: лиц. р. – лиц. п., изн. р. – изн. п.
Изнаночная гладь: лиц. р. – изн. п., изн. р. – лиц. п.
Рельефный узор: число петель кратно 21 + 18 (7) + 2 кром. Вязать по схеме, на которой приведены лиц. и изн. р. (А), повторять петли раппорта, заканчивать петлями до стрелки С (D) и кром. Повторять с 1-го по 12-й р.

Плотность вязания, рельефный узор: 26 п. и 36 р. = 10 x 10 см.
Спинка: набрать 124 (134) п. и связать 2 см резинкой, прибавив в последнем ряду 1 п. = 125 (135) п. Затем вязать рельефным узором. Одновременно, начиная от резинки, закрыть для пригласивания с обеих сторон попеременно в каждом 4-м и 6-м р. 8 х 1 п. = 109 (119) п. Затем прибавить для боковых скосов с обеих сторон в каждом 8-м р. 7 х 1 п. и в след. 6-м р. 1 х 1 п., включая прибавляемые петли в узор = 125 (135) п. Через 30 см = 108 р. от резинки закрыть для пройм с обеих сторон 5 п. и в каждом 2-м р. 1 х 3, 2 х 2 и 6 х 1 п. = 89 (99) п. Через 50 см = 180 р. (51,5 см = 186 р.) от резинки закрыть для скосов плеча с обеих сторон 5 (6) п. и в каждом 2-м р. 4 х 5 п., (1 х 6 и 3 х 5 п.). Одновременно с 1-м убавлением плеча

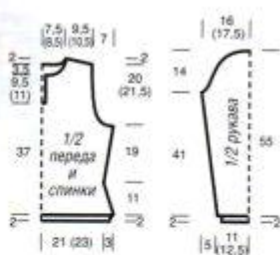
закрыть для выреза горловины средние 27 (33) п. и обе стороны закончить раздельно. Для закругления закрыть с внутреннего края в каждом 2-м р. 1 х 3, 1 х 2 и 1 х 1 п. Через 52 см = 188 р. (53,5 см = 194 р.) от резинки все петли должны быть закрыты.
Перед: вязать так же, но с разрезом и более глубоким вырезом горловины. Для разреза закрыть через 37 см = 134 р. от резинки среднюю петлю и обе стороны закончить раздельно. Для закругления выреза горловины закрыть через 46,5 см = 168 р. (48 см = 174 р.) от резинки с край разреза 5 (8) п. и в каждом 2-м р. 1 х 4, 1 х 3, 3 х 2 и 1 х 1 п.
Рукава: набрать 52 (60) п. и связать 2 см резинкой, равномерно прибавив в последнем ряду 5 п. = 57 (65) п. Затем вязать рельефным узором, распределяя

40

петли от середины. Одновременно, начиная от резинки, прибавить для скосов рукава с обеих сторон в каждом 12-м р. 4 х 1 п. и в каждом 10-м р. 9 х 1 п., включая прибавляемые петли в узор = 83 (91) п. Через 41 см = 148 р. от резинки закрыть для оката рукава с обеих сторон 5 п., затем в каждом 2-м р. 1 х 3, 1 х 2, 4 х 1 п., в каждом 4-м р. 5 х 1 п. и в каждом 2-м р. 5 (3) х 1, 1 (3) х 2, 1 х 3 и 1

х 4 п. Через 55 см = 198 р. от резинки оставшиеся 17 (21) п. закрыть.
Сборка: по краям разреза на круговые спицы набрать 63 (67) п. и вязать для планки резинкой, заканчивая 1 лиц. На высоте планки 1 см петли закрыть по рисунку, при этом для придания формы провязать 25-ю–27-ю, 29-ю–31-ю, 33-ю–35-ю и 37-ю–39-ю п. (27-ю–29-ю, 31-ю–33-ю, 35-ю–37-ю и 39-ю–41-ю п.) вместе лиц.

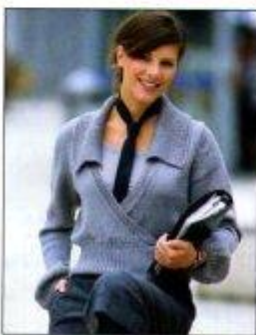
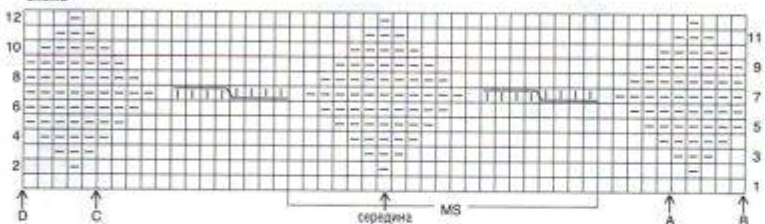
Выполнить плечевые швы. По вырезу горловины и коротким сторонам планки на круговые спицы набрать 107 (119) п., вязать 2,5 см резинкой и петли закрыть по рисунку. Через 1 см на правой стороне выполнить отверстие для пуговицы (закрыть 3-ю–5-ю п. и в следующем ряду их снова набрать). Втачать рукава, выполнить боковые швы и швы рукавов. Пришить пуговицу.



Условные обозначения

- = 1 л. лиц. гладь
- = 1 л. изн. гладь
- ▨ = оставить 4 п. на вспом. спице перед работой, 4 лиц. и провязать петли со вспом. спицы лиц.

Схема



Модель 19 Пуловер с имитацией запаха

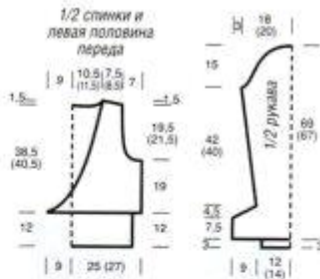
Размеры: 38/40 (42/44)
Вам потребуется: 550 (650) г серой пряжи Bamboo Soft (65% овечьей шерсти, 35% бамбукового волокна, 100 м/50 г); спицы № 4,5 и № 5; круговые спицы № 4,5.
Лицевая гладь: лиц. р. – лиц. п., изн. р. – изн. п.

Убавления: в конце ряда до кром. провязать 2 п. вместе лиц., в начале ряда после кром. выполнить протяжку (1 п. снять как лиц., 1 лиц. и протянуть ее через снятую петлю).
Плотность вязания, лиц. гладь: 19,5 п. и 27 р. = 10 x 10 см.

Спинка: на спицы № 4,5 набрать 78 (86) п. и связать 12 см резинкой, равномерно прибавив в последнем ряду 20 п. = 98 (106) п. Затем вязать спицами № 5 лиц. гладью. Через 19 см = 52 р. от резинки закрыть для пройм с обеих сторон 3 п. и в каждом 2-м р. 1 х 3, 2 х 2 и 4 х 1 п. = 70 (78) п. Через 38,5 см = 104 р. (40,5 см = 110 р.) от резинки закрыть для скосов плеча с обеих сторон 5 (6) п. и в каждом 2-м р. 2 х 5 п., (1 х 6 и 1 х 5 п.). Одновременно с 1-м убавлением плеча закрыть для выреза горловины средние 36 (40) п. и обе стороны закончить раздельно. Для закругления закрыть с внутреннего края в след. 2-м р. 1 х 2 п. Через 40 см = 108 р. (42 см = 114 р.) от резинки все петли должны быть закрыты.
Перед: на спицы № 4,5 набрать 78 (86) п. и связать резинку, как на спинке = 98 (106) п. Затем вязать спицами № 5 лиц. гладью. Сначала вязать левую половину, для чего провязать первые 31 (35) п., остальные 67 (71) п. отложить для правой половины и дополнительно

набрать для внутренней планки левой половины 36 п. = 67 (71) п. Для скоса выреза, начиная от резинки, закрыть с левой стороны в каждом 2-м р. 1 х 5, 1 х 4, 1 х 3 и 2 х 2 п., затем закрыть, выполнив убавления, в каждом 2-м р. 7 (8) х 1 п., в каждом 4-м р. 6 (7) х 1 п. и в каждом 6-м р. 9 х 1 п. Одновременно выполнить с правой стороны пройму и скос плеча, как на спинке. На высоте спинки все петли должны быть закрыты. Перевести на спицы отложенные петли правой половины и вязать симметрично.
Рукава: на спицы № 4,5 набрать 42 (46) п. и связать 3 см резинкой, при этом в последнем ряду петли между кром. удвоить = 82 (90) п. Затем вязать спицами № 5 лиц. гладью и для придания формы провязать в 21-м р. от резинки каждую 11-ю и 12-ю п. (13-ю и 14-ю п.) вместе лиц. Эти убавления повторить в каждом 2-м р. в тех же местах еще 5 раз = 46 (54) п. Через 12 см = 32 р. от резинки прибавить для скосов рукава с обеих сторон в каждом 10-м р. 5 (2) х 1 п. и в каждом 8-м р. 7 (10) х 1 п. = 70 (78) п. Через 54 см = 146 р. (52 см = 140 р.) от резинки закрыть для оката рукава с обеих сторон 3 п. и в каждом 2-м р. 1 х 2, 16 (14) х 1, 1 (2) х 2 и 1 (2) х 3 п. Через 69 см = 186 р. (67 см = 180 р.) от резинки оставшиеся 18 (20) п. закрыть.
Сборка: выполнить плечевые швы; по око-

сам частей переда на круговые спицы набрать по 106 (112) п., по вырезу горловины 44 (48) п., на всех 256 (272) п. связать для планки 2 см резинкой и петли закрыть по рисунку. Для воротника по средине 144 (152) п. планки набрать 159 (167) п. и вязать резинкой, при этом в 1-м изн. р. начинать и заканчивать между кром. 1 изн. На высоте воротника 13 см все петли закрыть по рисунку. Пришить внутреннюю планку левой половины переда и короткое стороны планки. Втачать рукава, выполнить боковые швы и швы рукавов.



Модель 20 Жаке́т с нагрудными карманами

Размеры: 36/38 (40/42)
Вам потребуется: 650 (700) г серой пряжи Superlana (100% мериносской шерсти, 110 м/50 г); спицы № 4,5 и № 5,5; круговые спицы № 5,5; крючок № 4; 5 серых пуговиц.
Изнаночная гладь: лиц. р. – изн. п., изн. р. – лиц. п.
Лицевая гладь: лиц. р. – лиц. п., изн. р. – изн. п.

Плотность вязания. Полосатый узор: 19 п. и 32 р. = 10 x 10 см.
Спинка: на спицы № 4,5 набрать 78 (86) п. и связать для планки 15 см = 52 р. полосатым узором + 2 р. лиц. гладью. Затем вязать спицами № 5,5 жемчужным узором. Одновременно, начиная от планки, прибавить для боковых скосов с обеих сторон в 1-м (3-м) р. 1 п. и в каждом 6-м р. 7 х 1 п., включая прибавляемые петли в узор = 94 (102) п. Через 15 см = 48 р. (16 см = 52 р.) от планки закрыть для пройм с обеих сторон 4 п. и в каждом

ловини средние 12 (14) п. и обе стороны закончить раздельно. Для закругления закрыть с внутреннего края в каждом 2-м р. 1 х 3 и 2 х 2 п. Через 37,5 см = 120 р. (40,5 см = 130 р.) от планки все петли должны быть закрыты.
Левая полочка: на спицы № 4,5 набрать 46 (50) п. и связать для планки 15 см = 52 р. полосатым узором + 2 р. лиц. гладью. Затем вязать спицами № 5,5 жемчужным узором. Выполнить с правой стороны боковой скос, как на спинке = 54 (58) п. Одновременно через 10 см = 32 р. (10,5 см = 34 р.) от планки

