

ISSN 1818-2682

Випуск 11
2009 рік

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

НАУКА МОЛОДА

Тернопіль
ТНЕУ
2009

НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених ТНЕУ

Випуск 11
2009 рік

Видається з травня 2003 р.

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 4
від 24 червня 2009 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:

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.,
Луцишин З. О., д. е. н., проф.,
Малиняк Б. С., к. е. н.,
Мельник А. Ф., д. е. н., проф.,
Мельник Ю. В., к. е. н.,
Монастирський Г. Л., к. е. н., доц.,
Пруський О. С., к. е. н.,
Романів Р. В., к. е. н., доц.,
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 ХХІ 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

Богдан КАМІНСЬКИЙ

Методи оцінки праці викладача вищого навчального закладу 9

Ірина КРУП'ЯК

Концептуальні підходи до визначення депресивних територій та оцінки фінансового забезпечення їх розвитку 13

Олена ЛУЦКІВ

Пріоритети та перспективи розвитку підприємництва в Україні 19

Марина НАГАРА

Методологічні засади коучингу як процесу розвитку трудового потенціалу працівників 24

Людмила СИНЯЄВА

Проблеми та напрямки реформування оплати праці в Україні 29

Оксана СЛИВКА

Формування механізмів управління людським розвитком на регіональному рівні 34

Ірина СМАЧИЛО

Вдосконалення управління підприємством на основі визначення статистичної динаміки ресурсу підприємства 39

Ярослава ТАТУНЧАК

Державна політика в сфері професійної орієнтації та зайнятості молоді: проблеми та перспективи реалізації 44

Вікторія ЧОРНОДОН

Державне регулювання забезпечення ефективного функціонування садівництва 48

Ірина ЮРЧИШИН

Підвищення рівня життя населення як результат проведення ефективної соціальної політики 52

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Леся ДАНИЛЬЧЕНКО

Аналіз динаміки міжнародного цифрового розриву: конвергенція чи дивергенція? 57

Анастасія МАРЧУК

Особливості міграційних процесів за умов глобалізації 66

Наталя Нікешина
Участь України у процесах транснаціоналізації світового господарства 70

Алла УНІЯТ
Оцінка конкурентоспроможності країни на міжнародному рівні 74

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Богдан АДАМИК
Стійкість банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи та шляхи її забезпечення 81

Неллі ГРИНЬОВА, Олександр ГЛУЩЕНКО
Вибір моделі поведінки виконання податкових зобов'язань для формування податкової стратегії підприємства 85

Наталя ДОБІЖА
Вплив економічного і цінового механізму на інвестиційні процеси в сільськогосподарських підприємствах 91

Юрій Журавель
Чинники економічної кризи: методика дослідження та її прикладне застосування 97

Михайло ІБРАГІМОВ
Логос парадигми податків на майно та дивергенція світового досвіду 103

Юрій Клапків
Концептуальні засади стратегії розвитку консолідованої банківсько-страхової архітектури в Україні 108

Олександр МАЛЮТІН
Місце державного зовнішнього боргу в економічному розвитку України 114

Володимир МАРТИНЮК
Митна складова економічної безпеки держави: наукове обґрунтування та оцінка сучасного стану 118

Ганна ПЕНЯКОВА
Ретроспективний аналіз розвитку прямого оподаткування 124

Андрій ТИМКІВ
Фактори глобалізації банківського ризику 131

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Марина Артюхіна
Моделювання процесів управління соціально-економічним потенціалом вищого навчального закладу 137

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Мирослава Бублик, Христина Желіско Перспективи розроблення концепції формування екологічного ринку | 143 |
| Артем ВДОВИЧЕНКО Реалізація фінансового потенціалу населення: міжнародні зіставлення в контексті інноваційного розвитку | 147 |
| Тетяна Желюк Механізми забезпечення економічної безпеки в системі управління довгостроковим розвитком національної економіки | 154 |
| Олексій КРАСНОРУЦЬКИЙ Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників продовольства та сільськогосподарської продукції | 161 |
| Борис ПОГРІЩУК Інтеграційні процеси у розвитку зернопродуктового підкомплексу за ринкових умов господарювання | 168 |
| Надія Резнік Методичні основи визначення порівняльної галузевої інвестиційної привабливості | 171 |

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Оксана ДУДАР Методичні підходи аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції | 177 |
| Надія КІЗИМА Основні аспекти бухгалтерського обліку та аналізу виробничих ресурсів | 182 |
| Юрій МИСКІН Основи поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський | 186 |
| Яна ОСТАПЕНКО Питання економічної сутності, формування, обліку витрат на виробництво та собівартості продукції в умовах ринкових відносин | 191 |
| Інна ХОВРАК Комплексна методика оцінки ефективності функціонування корпоративної структури | 195 |

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| VI міжнародна науково-практична конференція молодих вчених "Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації" | 201 |
| НАШІ АВТОРИ | 204 |
| ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ | 207 |

CONTENT

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS FOR MICRO-, MESO- AND MACROLEVEL

Bohdan KAMINSKY

Evaluative methods of professor work in the higher educational establishments _____ 9

Iryna KRUPYAK

The conceptual approaches to the definition of depressed territories and financial development estimation _____ 13

Olena LUTCKIV

Priorities and prospects for entrepreneurship development in Ukraine _____ 19

Maryna NAHARA

Methodological principles of coaching as a process of working capacity of employees _____ 24

Ludmyla SYNYAEVA

Problems and trends of labor payment reforming in Ukraine _____ 29

Oksana SLYVKA

Forming of management mechanisms of human development at the regional level _____ 34

Iryna SMACHYLO

Improvement of the enterprise management based on the statistical dynamic of enterprise resource _____ 39

Yaroslava TATUNCHAK

Public youth policy in the sphere of professional orientation and employment of young people: problems and perspectives of realization _____ 44

Viktoriya CHORNODON

State regulation of providing the effective functioning of the field of horticulture _____ 48

Iryna YURCHYSHYN

Improving living standards as a result of effective social policy _____ 52

INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

Lesya DANYLCHENKO

Analysis of the dynamics of the international digital divide: convergence or diverging? _____ 57

Anastasiya MARCHUK

Internal migration processes in the context of globalization _____ 66

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Natalya NIKESHYNA Country participating in the processes of transnationalization of the world economy | 70 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Alla UNIYAT Evaluation of the country's competitiveness at the international level | 74 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|

PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bohdan ADAMYK Stability of the banking system in terms of financial and economic crisis and ways to ensure | 81 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Nelly HRYNOVA, Olexander GLUSHCHENKO Choice behavior performance of tax liabilities for a tax strategy of enterprise | 85 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Natalia DOBIZHA Impact of economic and price mechanism in the investment process in agricultural enterprises | 91 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Yuri ZHURAVEL Factors of economic crisis: study methodology and its applications | 97 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Mykhaylo IBRAGIMOV Logos paradigm taxes for property and diverging of global experience | 103 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Yuri KLAPKIV Conceptual framework development strategy consolidated banking and insurance architectonics in Ukraine | 108 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Olexand MALYUTIN National external debt in the economic development of the country | 114 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Volodymyr MARTYNYUK The customs component of economic security: the scientific study and evaluation of current state | 118 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

| | |
|---------------------------------------------------------------------|-----|
| Hanna PENYAKOVA Retrospective analysis of direct taxation | 124 |
|---------------------------------------------------------------------|-----|

| | |
|---------------------------------------------------------------|-----|
| Andriy TYMKIV Globalization factors of banking risk | 131 |
|---------------------------------------------------------------|-----|

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Maryna ARTYUHINA Modeling of management processes of socio-economic potential of the university | 137 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Myroslava BUBLYK, Hrustyna ZHELIZKO Prospects for concept development of ecological market formation | 143 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

Artem VDOVYCHENKO

Implementation of population financial capacity: international comparisons
in the context of innovation development 147

Tetyana ZHELYUK

Mechanisms to ensure the economic security in the system of long-term
development management of national economy 154

Oleksiy KRASNORUTSKYY

Ways of improving the competitiveness of domestic producers of food
and agricultural products 161

Borys POHRISCHUK

Integration processes in the development of grain product subsystem
for market conditions of economic 166

Nadiya REZNIK

Methodological basis of the relative industry investment attractiveness 171

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Oksana DUDAR

Methodological approaches of analysis of competitiveness of agricultural enterprises
and their products 177

Nadiya KIZYMA

Key aspects of accounting and analysis of industrial resources 182

Yuri MYSKIN

Primary division of economic analysis for the financial and managerial 186

Jana OSTAPENKO

Questions of economic nature, formation, accounting costs for production
and production costs in terms of market relations 191

Inna HOVRAK

Integrated technique of efficiency evaluation of the corporate structure functioning 195

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

Богдан КАМІНСЬКИЙ

І АОІ АЕ І О²І ЕЕ І ДАО² АЕЕЕААА×А АЕУІ АІ І АА×АЕУІ І АІ ÇАЕЕААО

Розкрито сутність найбільш значимих методів оцінки професорсько-викладацького персоналу вищих навчальних закладів, а також те, що оцінка персоналу є дієвим інструментом по виявленню професійних здібностей викладачів, їх реальних можливостей щодо кар'єрного росту та стимулом у підвищенні продуктивності праці.

The essence of the main evaluative methods of professor and teaching personnel of higher educational establishments is clarified. It is proved that evaluation of personnel is effective instrument that opens professional lecturers' skills, promote their real career possibilities and plays a role of stimulus that increase labor productivity.

Викладач вищого навчального закладу (ВНЗ) повинен мати багатогранний талант: науковця, педагога, психолога, оратора, організатора, мати здатність до саморозвитку, вдосконалення всіх задатків і здібностей.

Науково-педагогічна діяльність викладача у значній мірі залежить від об'єктивної оцінки його праці. Оцінка викладача вищої школи зумовлюється співставленням його з ідеалом науково-педагогічного працівника, який повноцінно виконував би основні функції, виходячи із основних завдань вищого навчального закладу. Система принципів, які повинні бути критерієм в оцінці праці викладача ВНЗ повинна базуватися на його стратегічних цілях, які визначатимуть основні шляхи і методи в підготовці спеціалістів вищої кваліфікації; у розробці наукових проблем, органічно пов'язаних із специфікою вузу. Вказане визначає актуальність представленою дослідження.

Значний внесок у дослідження проблеми оцінки персоналу вищих навчальних закладів зробили І. Нікуліна, О. Римська, А. Вучкович-Стадник, С. Ємельянова. Однак вказані дослідження не враховують сучасних тенденцій розвитку вищої школи в умовах Болонського процесу.

Метою дослідження є напрацювання методичних підходів до оцінки праці викладача вищого навчального закладу з урахуванням сучасних тенденцій у вищій школі.

Слушно наголошують І. Нікуліна і О. Римська на тому, що «створення системи оцінки і мотивації праці викладача і впровадження її в практику вищої освіти повинні стати одним із важливих інструментів управління якістю освіти» [2, с. 115].

Для оцінки персоналу ВНЗ потрібно розробити таку систему, яка дозволяла б ефективно і об'єктивно оцінювати результати науково-педагогічного працівника і його потенційні можливості у вирішенні поставлених перед ним завдань. Адже «головним завданням проведення оцінки є покращення якості роботи викладача і досягнення більш широких цілей – вдосконалення навчальних програм і нової якості роботи вищого навчального закладу» [2, с. 115].

Оцінка персоналу завжди існувала, однак вона була неформалізована. Вперше формалізована оцінка персоналу появилась в США на початку ХХ ст., яка (система) почала поширюватися в інших країнах.

У процесі вдосконалення даної системи її назва (назва методик) і в певній мірі суть видозмінювались. То вона приймала назву «Управління по цілях» (УПЦ), де акцент робився на результатах праці за конкретний відрізок часу, то створювалася інша методика з назвою «Управління діяльністю» «Планування і оцінка діяльності», яка була спрямована не лише на оцінку результатів праці, але й особистісних якостей працівника, яким способом він досягав бажаних результатів [1, с. 16–17].

Оцінюючи особистісні якості працівника можна було прогнозувати його ріст, планування його кар'єри [1, с.16-17]. З появою в 1980-1990-х роках методу «360 градусів» суттєво підвищилася об'єктивність оцінки персоналу в зв'язку з тим, що здійснювалося опитування співпрацівників людини, яка вивчалась [1, с.16-17].

У багатьох західних країнах як стверджує Я. Аавиксоо, оцінка діяльності викладача «здійснюється у трьох напрямках: організаційно-методичному аспекті проведення занять; рівневі розвитку комунікативної культури (в її усній і письмовій формах); наявності професійно важливих рис особистості, які забезпечують ефективність поведінкової сторони діяльності викладача і його взаємовідносини із студентами» [2, с.116-117]. Так, зокрема, у ВНЗ США оцінка праці викладача зумовлюється не лише ефективністю його викладання, результатами наукової діяльності, але і систематичним підвищенням педагогічної майстерності, прагненням до самовдосконалення, участю в наукових конференціях, у проведенні різноманітних громадських заходів, ставленням до роботи, заслугами в минулому, результативністю використання окремих методів навчання, рейтингом викладача серед колег і студентів тощо [2, с.117].

Значний внесок в розробку оцінки персоналу зробила А. Вучкович-Стадник в книзі «Оцінка персоналу», яка дає можливість керівнику грамотно вибудувати систему оцінки свого персоналу, в якій проводиться чіткий алгоритм дій, даються якісні рішення, що перевірені практикою [1].

Методи оцінки персоналу вищої школи в Україні знаходяться в розвитку. Оцінка персоналу ВНЗ, якщо вона здійснюється грамотно є дієвим інструментом по виявленню професійних, моральних, організаторських здібностей викладачів, їх реальних можливостей щодо професійного росту, а також стимулом в підвищенні продуктивності праці.

Оцінка персоналу ВНЗ дає можливість побачити готовність професорсько-викладацького складу до виконання стратегічного плану ВНЗ, виявити реальну можливість кожного працівника виконувати поставлені завдання в кількісному і якісному відношеннях. Результативна оцінка персоналу вищої школи сприяє вчасному оновленню професорсько-викладацького складу шляхом обрання за конкурсом кращих викладачів із інших ВНЗ, або тих, що успішно закінчили аспірантуру, чи докторантуру, захистивши дисертації.

Виходячи із оцінки персоналу, у ВНЗ повинна бути розроблена цілеспрямована стратегічна програма підготовки і підвищення кваліфікації викладацького складу, яка дасть можливість більш дієво здійснювати управління персоналом, підвищувати ефективність його праці. Оцінка викладацького персоналу ВНЗ є одним із важливих мотивів підвищення теоретичного і методичного рівня занять, більш ефективно працювати в науковій сфері, здійснювати самовиховання і розвиток інтелекту на основі самопізнання тих психофізичних, соціальних і професійних якостей, які є необхідними для продуктивного виконання функціональних обов'язків. Але постає питання: як визначити зазначені якості викладача, які необхідні для науково-педагогічної діяльності. Дані якості професійного, морального, естетичного характеру проявляються в процесі взаємодії викладача з колегами, студентами, під час проведення занять, участі його в наукових, науково - методичних конференціях і семінарах, у суспільно - політичній, культурно - просвітницькій діяльності. Лише проаналізувавши ці всі моменти у діяльності викладача, можна зробити узагальнений висновок про його здатність повноцінно виконувати свої функції педагога вищої школи.

Викладач вищої школи повинен постійно працювати над вдосконаленням своєї особистості шляхом самопізнання і самооцінки, наскільки він є відповідальним, справедливим, вимогливим, ввічливим, чуйним, доброзичливим, активним, порядним, сміливим, упевненим, чесним, енергійним, добросовісним, ініціативним, інтелігентним, рішучим, принциповим, самокритичним, урівноваженим, цілеспрямованим, працелюбним, уважним, далекоглядним, дисциплінованим, послідовним, працездатним, дружелюбним, свободолюбивим, оптимістичним. Дану самооцінку своєї особистості викладач може здійснити на основі тесту, розробленого за матеріалами С.Ємельянова С. [3, с.71-73].

Оцінка персоналу ВНЗ повинна враховувати не лише результати педагогічної і наукової діяльності викладача, але і його реальні інтелектуальні, психофізіологічні і соціальні якості, які є вкрай необхідні для виконання основних професійних функцій у майбутньому. Маючи науково-педагогічний хист, викладач може виконувати свої функції по-різному (добре, задовільно і не зовсім задовільно) в силу вдалої, або слабкої мотивації його праці, коли керівник не розбудив у ньому бажання працювати з повною віддачею, реалізовувати всі свої можливості і здібності.

Оцінка персоналу ВНЗ дає можливість: краще усвідомити кожному викладачу свої завдання і основну мету вищої школи; об'єктивно і справедливо визначити місце і роль викладача у вузівській

системі, його кар'єрне зростання; визначати різноманітні грошові доплати в залежності від успіхів викладача в педагогічній і науковій сфері.

Система оцінки персоналу ВНЗ повинна: орієнтуватися на підготовку висококваліфікованих спеціалістів для задоволення потреб національної економіки і культури; бути спроможною співвідносити завдання кожного викладача з цілями і завданнями ВНЗ; впливати на заробітну плату, премії викладача, стимулювати його працю.

На різних етапах роботи викладача застосовуються відповідні методи оцінки. Так, зокрема, при відборі кандидатів на вакантну посаду з'ясовується, чи відповідає претендент своїми професійними і особистісними якостями посаді яку він прагне зайняти, чи безболісно ввійде в колектив кафедри. На даному етапі може застосовуватися оціночне інтерв'ю з кандидатом на посаду, внаслідок чого виявляються окремі професійні якості, а також пропонується проведення відкритого лекційного чи семінарського заняття, де частково з'ясовується рівень методичної і теоретичної підготовки претендента. На етапі випробовування викладача, термін якого може складати від одного до п'яти років, з'ясовується більш реальну можливість повноцінно виконувати ним основні функції. За цей період можна визначити його спроможність розв'язувати певні наукові завдання, ефективно проводити заняття з конкретних дисциплін.

Поточна оцінка науково-педагогічної діяльності викладача як відомо здійснюється щосеместра, в кінці навчального і календарного (за наукову роботу) року і по закінченню контракту. Найбільш дієвими методами оцінки в цей період є атестація, управління по цілях (МВО), управління результативністю (РМ) і „360 градусів” (особистісний розвиток).

Найпоширенішим методом оцінки праці викладача ВНЗ є атестація, яка передбачає визначення теоретичного і методичного рівня лекційних і семінарських занять, методичне забезпечення курсів, які веде викладач, науковий здобуток, досягнення у виховній роботі студентів. У визначенні рівня занять основну роль, на наш погляд, повинно відігравати анонімне опитування студентів («Викладач очима студентів»), яке варто проводити на передодні атестації по закінченню терміну контракту в той період, коли викладач провів пів курсу лекційних чи семінарських занять, оскільки, якщо анонімне опитування студентів здійснюється напередодні екзаменаційної сесії або після прийому екзаменів, то може сильно вплинути на оцінку викладача суб'єктивний фактор студентів.

Окрім цього у визначенні теоретичного і методичного рівня занять необхідно враховувати думку колег при обговоренні відкритих занять і анонімне опитування їх («Викладач очима колег»), а також наявність опублікованих викладачем посібників (підручників). Однак слід враховувати те, що оцінка колег не завжди є об'єктивною в силу недоброзичливого ставлення до претендента на вакантну посаду, заздрощів і прояву інших негативних особистісних якостей оцінювачів. Ось чому повинна існувати загальноузівська постійнодіюча атестаційна комісія, яка виконувала б контрольну (наглядову) функцію за діяльністю кафедральних, факультетських атестаційних комісій, зокрема, за дотриманням ними принципів об'єктивності і справедливості. Загальноузівська атестаційна комісія повинна здійснювати контроль і за об'єктивністю рішень кадрових комісій, які здебільшого очолюють проректори з наукової роботи, і які інколи приймають рішення на догоду голови (проректора), що не є справедливими і об'єктивними. Щодо оцінки наукової роботи викладача визначальну роль повинні відігравати не кількість опублікованих праць (друкованих аркушів), а кількість нових ідей, теорій, концепцій, поставлених нових проблем дослідником. Виховну роботу зі студентами також необхідно визначати не кількістю проведених виховних заходів, а їх дієвістю, що можна з'ясувати шляхом анонімного опитування студентів за спеціально розробленими анкетами.

Для поточної оцінки праці викладач особливу роль відіграє система звітів за виконання індивідуального плану роботи (семестрових, річних, п'ятирічних — залежно від терміну контракту). Упроваджена у ВНЗ система звітів: зобов'язує викладача подавати завідувачу кафедри в конкретний час звіт про виконання індивідуального плану роботи; змушує його звітувати і перед собою; спонукає як викладача, так і керівника обдумувати власні цілі; щороку обговорювати підсумки зробленого та накреслювати завдання на наступний рік; при досягненні з керівником повної згоди стосовно намічених цілей зобов'язує викладача оформляти їх у вигляді письмового документа, який керівник візує своїм підписом.

Система кафедральних звітів – ефективна, оскільки дозволяє викладачу бути самому собі господарем і ставити перед собою завдання; робить його працю продуктивнішою та змушує проявляти ініціативу; сприяє просуванню нових ідей до самого верху; спонукає викладача обдумувати та зважувати підсумки своєї діяльності, плани на наступний термін і способи їх реалізації; створює

ситуацію, за якої викладач завжди на виду; дає можливість сумлінному викладачу не залишатись непоміченим, а безвідповідальному – не дозволяє сховатися за спину інших; породжує діалог між викладачем і керівником.

Ми робимо наголос на значимості системи звітів, оскільки, як свідчать наші дослідження діяльності викладацького персоналу в окремих ВНЗ західного регіону, не на всіх кафедрах приділяється належна увага цьому питанню. Дуже часто звіти викладачів про виконання індивідуального плану роботи носять формальний характер. Стосовно рішень за результатами атестації викладачів ВНЗ, то вони можуть бути різні: рекомендація на продовження праці на займаній посаді; перевід на вищу посаду; рекомендація на звільнення з роботи, або на навчання тощо.

Проведення оцїнки праці викладача методом управління за цілями полягає в сумісній постановці завдань викладачем і керівником і оцїнці даної праці за її результатами за конкретний (звітний) період. Постановка завдань може здійснюватися як керівником, так і підлеглим працівником при подальшому корегуванні керівником. Завдання, які ставляться викладачу повинні узгоджуватись із стратегічним планом роботи ВНЗ і реальними можливостями викладача щодо їх виконання. Неправомірно, наприклад, ставити перед викладачем розв'язання таких наукових проблем, що може бути під силу лише колективу вчених при постійній довготривалій, напруженій творчій роботі.

В оцїнці роботи викладацького персоналу ВНЗ можна застосовувати і так званий метод УР (управління результативністю), суть якого полягає в співпраці керівника і підлеглого в постановці завдань, у контролі за їх виконанням, у корегуванні поставлених цілей. Згідно даного методу здійснюється не лише оцїнка результатів праці викладача, але і його особистісні якісні характеристики, необхідні для виконання основних функцій і можливостей кар'єрного росту.

Метод «360 градусів» може також успішно застосовуватися в оцїнці персоналу ВНЗ. Його основна мета виявити компетенції викладача вузу. Викладач ВНЗ за спеціально розробленою анкетною оцїнюється керівниками (ректором, деканом, зав. кафедри), колегами, студентами, що дає можливість більш повно і об'єктивно виявити особистісні якості викладача, зокрема, рівень теоретичної і методичної підготовки до проведення занять, організаторські здібності, володіння ораторським мистецтвом, спроможністю вирішувати складні наукові проблеми, здатністю до саморозвитку (самовдосконалення), можливістю дієво виконувати функцію керівника того чи іншого вузівського підрозділу.

В процесі оцїнки роботи викладацького персоналу ВНЗ можна застосовувати будь-який із названих методів в залежності від завдань, які ставить перед собою оцїнювач (зав. кафедри, декан, ректор). За підсумками оцїнки викладача вузівський менеджер може впливати на кар'єрний ріст підлеглого, збільшення окладу, включення його в кадровий резерв, рекомендації на отримання премії тощо.

Отже, в оцїнці викладача вищої школи можна застосовувати різноманітні методи і вона (оцїнка) повинна базуватись не лише на результатах його науково-педагогічної діяльності, але і на необхідних знаннях, вміннях, навичках педагогічного характеру, на оволодінні ним найбільш ефективними методами проведення занять і готовності до їх вдосконалення, на особистісних професійних суспільно-політичних, морально-етичних, естетичних якостях, які забезпечують повноцінність виконання ним основних функцій.

Література

1. Вукович-Стадник А. А. *Оценка персонала*. – М.: Эксмо, 2008. – 192 с. (HR-библиотека).
2. Ємельянов С. М. *Практикум по конфликтологии*. – СПб.: Питер, 2001. – С. 178–185.
3. Никулина И., Римская О. *Оценка качества знаний через качество преподавательской деятельности // Проблемы теории и практики управления*. – 2006. – № 12. – С. 115–117.
4. *Персонал*. – 2005. – № 3. – С. 71–73.

ЕТІ І ОАІ ООАЕУІ² І² АОІ АЕ АІ АЕЇ А×АІ І В ААІ ДАНЕАІ ЕО ОАДЕОІ Д²Е ОА І О²І ЕЕ О²І АІ НІ АІ АІ ЧАААЇ А×АІ І В ІО ДІ ЧАЕОЕО

Досліджено концептуальні підходи до визначення депресивних територій. Розглянуто показники оцінки депресивного стану територій. Обґрунтовано необхідність здійснення оцінки фінансового забезпечення розвитку депресивних територій.

The conceptual approaches to the definition of depressed territories are investigated. The indexes of depression state estimation of territories are considered. The necessity of realization of financial development estimation of the depressed territories is grounded.

Трансформаційні процеси в економіці України, її інтеграція до світового економічного простору обумовлюють необхідність обґрунтування перспектив подолання депресивності територій держави та здійснення оцінки фінансового забезпечення їх розвитку. Методологія подолання депресивності територій та стимулювання їх внутрішнього розвитку передбачає запровадження відповідних системних механізмів санації на основі максимальної концентрації фінансових ресурсів в найбільш кризових точках, що є запорукою стабільного економічного розвитку депресивного регіону, реалізації оптимальної взаємодії підприємств різних форм власності, оптимізації структури місцевого господарювання. При цьому, актуальність дослідження концептуальних підходів до визначення депресивних територій та оцінки фінансового забезпечення їх розвитку зумовлена необхідністю пошуку механізмів вирішення проблем розвитку депресивних територій та доцільністю запровадження ефективних методів управління фінансовими ресурсами в процесі їх формування та використання на рівні депресивних регіонів.

Проблеми депресивності територій та окремі аспекти фінансового забезпечення регіонального розвитку доволі широко висвітлюються в працях З.С.Варналія, І.М.Вахович, В.М.Гейця, З.В.Герасимчук, М.І.Долішнього, Л.М.Зайцевої, В.М.Опаріна, С.І.Юрія, однак недостатньо уваги приділено питанням дослідження концептуальних підходів щодо визначення депресивних територій та оцінки фінансового забезпечення їх розвитку.

Поняття «депресивна територія» як і більшість наукових категорій виникло досить емпірично. Найчастіше депресивними вважаються регіони з негативною динамікою ключових соціально-економічних показників, пригніченим розвитком, господарською стагнацією. Але цей підхід стає все більш спрощеним з огляду на регіональну проблематику, що ускладнюється в період докорінної трансформації суспільства. В умовах системної кризи майже всім регіонам притаманні вищенаведені ознаки. Якщо на цій обставині ґрунтувати державну регіональну політику, то остання буде, надмірно уніфікованою, спрощеною, неадекватною реальному стану справ у різних регіонах. Отже, потрібні не описові, а узагальнюючі наукові підходи, які б дозволили поглянути на феномен депресивності в контексті різноманітних проблем регіону як складного утворення.

В зарубіжній економічній літературі поняття «депресивна територія» вперше застосовано в 1929 році, тобто під час великої економічної кризи у Великобританії. При цьому, депресивними вважалися території (регіони) з найвищим рівнем безробіття. Було встановлено, що для забезпечення економічного розвитку в таких регіонах є необхідним прийняття і реалізація відповідних заходів на державному рівні [7]. У 80-х роках в радянській регіональній науці цей термін використовувався для позначення поняття з аналогічним змістом.

В. К.Лексін, О. І. Швецов і В. О.Матвєєв депресивними регіонами вважають територіальні утворення, у яких з економічних, соціальних, екологічних й інших причин перестали існувати умови і стимули розвитку. Ці утворення не можуть розраховувати на самостійне вирішення депресивної ситуації і вимагають надзвичайної підтримки ззовні, з боку держави в цілому [3]. При цьому зацікавленість держави пов'язана з тим, що точки депресії рано чи пізно стають центрами політичного, соціально-економічного, екологічного напруження для всієї країни.

Г.В.Биллов, підкреслюючи відмінності в поняттях «слаборозвинений» і «депресивний» регіон, указує, що термін «слаборозвинений» характеризує рівень розвитку взагалі, відбиває деяку досить стабільну й історично сформовану ситуацію (бідність, високе безробіття, нерозвиненість вторинного і третинного

секторів), тоді як поняття “депресивний” характеризує відносно недавню тенденцію в розвитку регіону за структурної перебудови економіки. Депресивність – це прояв структурної кризи в регіональному вимірі: депресивними є ті регіони, що непогано функціонували або навіть процвітали за колишніх економічних умов. Однак, за існуючих умов вони благополучно розвиватися не можуть через які-небудь структурні проблеми (переважання видобувних чи переробних галузей промисловості за наявності падіння попиту на продукцію або нерентабельності її виробництва, порушення господарських зв'язків, нерозвиненість сфери послуг тощо) [1].

У Федеративній Республіці Німеччини з терміном «депресивна територія» почали застосовувати синонім «регіон біди». В 1964 році Е.Дітріх запропонував для означення депресивних регіонів ще один синонім «проблемний регіон» [7]. З часом кожен із синонімів одержав додаткове смислове навантаження.

В.Є. Селиверстов, М.К. Бандман, С.С. Гузнер розрізняють відсталі і депресивні проблемні території [10].

Відсталими, на їхню думку, є регіони, що протягом довгого періоду з різних причин не мали належного розвитку, усі їхні соціально-економічні показники були нижче, ніж у країні в цілому. У результаті реформ їхнє становище ще більш погіршилося, і в даний час вони не мають необхідного потенціалу для розвитку. До цих регіонів автори пропонують відносити північні райони Росії, а також групу республік Північного Кавказу (зокрема ті де відбуваються військові конфлікти).

Принципова відмінність депресивних регіонів від відсталих полягає в тому, що за більш низьких на даний час, ніж у середньому по країні, економічних показниках, у минулому це були розвинені регіони, що за деякими характеристиками посідали значне місце в країні. Однак з різних причин (через виснаження ресурсів, у результаті погіршення геологічних умов, зниження попиту на продукцію регіону або її конкурентоспроможності) ці регіони втратили своє колишнє значення.

А.Г. Гранберг до проблемних відносить регіони з особливими аномаліями і пропонує розглядати два підходи до класифікації таких регіонів. Перший підхід орієнтований на оцінку регіонів за ступенем гостроти (кризовості) найважливіших проблем на основі системи визначених індикаторів. За даним підходом він виділяє такі основні проблеми регіонального розвитку: економічні, геополітичні, етнічні та екологічні [8]. Такий підхід до класифікації проблемних регіонів хоч і дає можливість виділити та систематизувати досить широке коло регіональних проблем, однак залишає поза увагою соціальні проблеми, які можуть бути основною причиною появи інших. Другий підхід орієнтований на політику цілеспрямованого оздоровлення регіонів. В основі цього підходу лежить типологізація за основними проблемами. З точки зору регіональної економічної політики, зазначає А.Г. Гранберг, головними типами проблемних регіонів є відсталі (слаборозвинуті) та депресивні. Поняття „відсталість (слаборозвинутість)” регіону є відносним: до даного типу проблемних регіонів автор відносить регіони, що мають традиційно низький рівень життя, порівняно з основною масою регіонів країни. Депресивні території принципово відрізняються від відсталих тим, що за нижчих, ніж в середньому по країні, сучасних соціально-економічних показників у минулому ці регіони були розвинутими, а за деякими видами виробництв займали провідні місця в країні. Як правило, ці регіони мають достатньо високий рівень накопиченого виробничо-технічного потенціалу, значну частку промислового виробництва в структурі господарства, відносно високий рівень кваліфікації кадрів. Проте з різних причин ці регіони втратили своє минуле економічне значення і відносні переваги. За даним підходом автор робить спробу класифікувати регіони за інтенсивністю та рівнем розвитку, однак називає цю ознаку „за основними проблемами”. Разом з тим за даною класифікацією важко прослідкувати критерії віднесення регіонів до того чи іншого типу, тому для застосування її на практиці необхідні суттєві уточнення як щодо критеріїв оцінки рівня проблемності, так і щодо методики розрахунку цього рівня в регіонах країни.

У широкому розумінні під депресією (від лат. depressio — пригнічення) розуміють застій в економіці, який характеризується відсутністю піднесення виробництва і ділової активності, низьким попитом на товари і послуги, а також безробіттям. Депресія настає зазвичай після кризи і свідчить, що економічна криза перейшла у завершальну фазу, після якої при певних умовах можна чекати поживлення, а пізніше піднесення в економіці.

Коли депресія стає загальнонаціональною чи загальнорегіональною, традиційне трактування депресивних явищ втрачає сенс. На нашу думку, з урахуванням загального депресивного стану вітчизняної економіки мова може йти про надання статусу депресивних територій лише локально обмеженим територіальним угрупованням.

Л.М. Зайцева вважає, що в умовах загальнорегіональної депресії вибір обмеженої кількості територій, що могли б стати об'єктами державної підтримки, вимагає порівняльних оцінок для об'єктивного виділення тих територій, на яких ознаки депресії і, головне, тенденції їхнього прояву

більш виражені, ніж у середньому по регіону, по групі регіонів і по Україні в цілому. Теоретично перелік ознак територіальної депресивності повинен бути більш широким: адже депресія є системним явищем, і чим більше ознак депресії буде виявлено, тим краще. Практично ж перелік відповідних показників повинен визначатися тільки цілями виокремлювання точок депресії. Якщо визначати населені пункти, сільські райони і тому подібні утворення, аномально важкий стан яких потрібно зафіксувати як привід до проведення державних регулятивних дій, то перелік відповідних показників повинен бути мінімально необхідним, відповідати вимогам об'єктивності і порівнянності [5].

У зв'язку з цим достатньо охарактеризувати ресурсні можливості депресивної території, регіональну і міжрегіональну гостроту депресії, локальний рівень депресії.

Ресурсні можливості самостійного вирішення депресивної ситуації можуть характеризувати показники бюджетної забезпеченості (з урахуванням усіх видів державної підтримки, що надається), наявності майна і ресурсів, що можуть бути задіяні в процесі виходу з депресивного стану, а також показники, що характеризують можливості диверсифікованості, конверсії і реструктуризації виробництва.

Гострота депресії, тобто відносно погіршення параметрів ситуації, що розглядається, визначається як темпи спадання на самій депресивній території і як порівняння зазначених параметрів з аналогічними характеристиками інших однотипних територій регіону (або із середніми по регіону), а також із аналогічними характеристиками інших регіонів і територій. Так, немає змісту порівнювати стан шахтарського селища зі станом великого обласного центру, але натомість необхідне порівняння зі станом інших шахтарських селищ. Відзначимо також, що параметри ситуації необхідно оцінювати в динаміці, щоб обґрунтувати депресивність як тенденцію, а не як випадкову характеристику території.

Локальний рівень депресії повинен характеризувати показники спаду (погіршення) основних параметрів рівня і якості життя людей (наприклад, тривалість життя і надання соціальних послуг), економіки (насамперед, у наданні робочих місць і формуванні дохідної частини регіонального і місцевого бюджетів), а також стану навколишнього середовища.

Однак, для дослідження територіальних проблем депресивності територій найбільш прийнятними, на наш погляд, є показники, що характеризують стан ринку праці, соціальної інфраструктури, а також показники рівня життя населення, зокрема грошові доходи населення у розрахунку на одну особу, оскільки вони враховують усі види грошових надходжень (у вигляді оплати праці для всіх категорій працюючих, пенсій, доходів від власностей, стипендії, надходження від продажу продуктів сільського господарства та іноземної валюти тощо). Грошові доходи населення фіксуються за регіонами; визначаються всі доходи, а також наявні доходи в розрахунку на одну особу. Нас цікавить другий показник, оскільки він є порівняльним як за територією, так і за галузями тому, що його в усіх випадках приводять до спільного знаменника, яким найчастіше виступає одна особа (рис. 1).

Показником оцінки депресивності можуть бути й інвестиції в основний капітал. При збільшенні таких інвестицій регіон має перспективи активізувати свою господарську діяльність, збільшувати зайнятість, у т.ч. і за рахунок залучення нових працівників. Отже, інвестиції в основний капітал є своєрідним індикатором оцінки інтенсивності господарської діяльності певної території в майбутньому, а тому, і зниження її депресивності.

При відборі показників для дослідження депресивності територій необхідно враховувати, щоб використана інформація забезпечувала всебічну оцінку депресивності, дозволила виявити найсуттєвіші явища й процеси, була об'єктивною і нагромаджувалась протягом досить тривалого часу. Остання обставина набуває принципового значення, оскільки дозволяє вивчати процес у динаміці, виявити певні часові тенденції й закономірності.

У просторовій організації суспільства депресивні території вирізняються масштабами й особливою кризовістю прояву тієї чи іншої складної проблеми. При цьому комплекс заходів, спрямованих на поетапне їх вирішення, виходить на рівень загальнодержавних завдань. Невирішеність їх становить загрозу соціально-економічному механізму всієї країни, може призвести до різкого загострення політичної нестабільності, погіршення екологічної ситуації тощо. Саме тому необхідною передумовою повноцінного розвитку економічної та соціальної сфери депресивних регіонів є ефективне фінансове забезпечення.

Дотримання вимоги економічних систем депресивних територій щодо повноти та регулярності надходження фінансових ресурсів до економічних суб'єктів та подальшого їх перерозподілу є однією з ключових проблем економічної політики на державному та регіональному рівнях. Дослідити достатність наявних фінансових ресурсів та визначити існуючі алгоритми їх розподілу, виявити переваги та недоліки прийнятих фінансових рішень дозволяє оцінка фінансового забезпечення депресивного регіону за напрямками розвитку.



Рис. 1. Основні критерії депресивного стану територій

Існують численні підходи до здійснення оцінки фінансового забезпечення сталого розвитку різних територіальних рівнів, що дозволяють оцінити окремі аспекти фінансового забезпечення реалізації цілей сталого розвитку. Найбільшого застосування набули підходи до оцінки фінансового розвитку макро- та мікрорівня, тоді як фінансове забезпечення регіонів, в тому числі депресивних оцінюється, як правило, за показниками виконання місцевих бюджетів. Така інформація, на нашу думку, є неповною та не дозволяє виявити наявний фінансовий потенціал сталого розвитку депресивного регіону.

Інститутом економічного прогнозування НАН України була здійснена індексна оцінка фінансового потенціалу, яка містить набір показників динаміки за шістьма групами, що враховують готівковий обіг, депозити, кредитні вкладення в економіку, обсяг іноземної готівки у населення, ресурси зведеного бюджету території та капіталізацію фондового ринку [12]. На нашу думку, запропонований індексний метод як зіставлення фактичних показників з даними 2000 року не зовсім обґрунтований для оцінки фінансового потенціалу, адже базовий 2000 рік не відзначився найвищими результатами, які можна застосувати для оцінки рівня використання потенційних можливостей.

В.Г. Мельничук є автором підходу щодо здійснення оцінки фінансового потенціалу за інституційними секторами економіки (загального державного управління, фінансових корпорацій, домашніх господарств, некомерційних організацій) [4]. Така методика оцінює наявний фінансовий потенціал, однак не дозволяє оцінити рівні фінансового забезпечення економічної, соціальної та екологічної сфер території і зіставити фінансові потреби цих сфер з реальними фінансовими можливостями.

Здійснити оцінку бюджетної складової політики фінансового забезпечення розвитку регіонів, в тому числі депресивних, дозволяють підходи щодо оцінки фінансової стійкості регіонів. Так, підхід щодо проведення моніторингу стійкості регіональної фінансової системи запропонований В.М.Єдроною та О.О.Кавіною передбачає застосування шести груп показників, що характеризують виконання бюджету: співвідношення доходів та витрат, їх структуру та динаміку, дефіцит (профіцит) грошових фондів, виконання бюджетів та використання позикових коштів [2]. Н.М.Сабітова для визначення фінансової стійкості депресивного регіону пропонує використовувати співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансування витрат регіону, інформацію про які пропонується отримувати із балансу фінансових ресурсів регіону та бюджету [9].

Здійснення оцінки фінансового стану бюджету адміністративно-територіального утворення на основі розрахунку п'яти показників було запропоновано Н.І.Яшиною та І.О.Гришуніною. Ці показники спрямовані на оцінку співвідношення між: обсягом боргу регіону та його доходами (без трансфертів); витратами на обслуговування боргу та витратами бюджету регіону; дефіцитом бюджету та обсягами доходів (без трансфертів); поточними витратами бюджету та обсягом доходів; сумами податкових і неподаткових надходжень до доходів бюджету регіону [13].

Розглянуті підходи містять досить обґрунтовані показники, однак вони не дозволяють оцінити рівень фінансового забезпечення та його вплив на реалізацію цілей сталого розвитку депресивного регіону.

На думку Вахович М.І. для здійснення оцінки фінансового забезпечення розвитку депресивних територій доцільно: провести оцінку інтегрального рівня розвитку депресивного регіону з метою визначення регіональних асиметрій соціального, економічного та екологічного розвитку у динаміці, виявлення причин отриманих результатів та обґрунтування їх наслідків; здійснити оцінку фіскального забезпечення розвитку депресивного регіону на основі: визначення рівня децентралізації бюджетної системи; виконання бюджетів за доходами та видатками; дослідження складу та структури джерел наповнення бюджетів; оцінки рівня податкоспроможності регіону; дослідження рівня фінансової самостійності та рівня дотаційності бюджетів; провести оцінку інвестиційного забезпечення розвитку депресивного регіону, що передбачатиме дослідження інвестиційної активності та інвестиційної привабливості регіону [11].

Таким чином, зіставлення інтегральних рівнів розвитку депресивних територій та їх фінансового забезпечення дозволить поєднати та об'єктивно оцінити, наскільки ефективно використовується наявний фінансовий потенціал кожного депресивного регіону та до яких результатів він призводить, виявити найменш фінансово забезпечені напрямки сталого розвитку таких регіонів та визначити їх потреби, дослідити асиметрію ефективності фінансового забезпечення розвитку депресивних територій.

Література

1. Былов Г. *Возможность использования различных индикаторов для оценки региональной социально-экономической асимметрии* // www.tacis.federation.ru/bylov.htm
2. Едронова В.Н., Кавинов А.А. *Система показателей мониторинга устойчивости региональной финансовой системы* // *Финансы и кредит*. – 2005. – № 19(187). – С. 4–11.
3. Лексин В., Швецов А., Матвеев В. *Концепция проекта Федерального Закона «О дополнительных мерах государственной поддержки депрессивных регионов»* // www.tacis.federation.ru/report-shvezov-matveev.htm

4. Мельничук В. Г. Стан та основні тенденції розвитку фінансів в інституційних секторах економіки України // *Фінанси України*. – 2006. – № 9. – С. 104–116.
5. Методологічні підходи до визначення проблемних територій та напрями регулювання їх подальшого розвитку / За наук. та заг. ред. Л. М. Зайцевої: Монографія Д.: ДРІДУ НАДУ при Президентіві України, 2003. – 144 с.
6. Новикова А. М. Депресивні території: Європейський досвід та проблеми України. <http://www.nisp.gov.ua/Vydanna/Panoramaissuu.php>.
7. Павлов Ю. М. Региональная политика капиталистических государств. – М.: Наука, 1970. – 329 с.
8. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / Рук. авт. колл. и отв. ред. А. Г. Гранберг. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2000. – 435 с.
9. Сабитова Н. М. К вопросу о финансовой устойчивости субъектов РФ // *Финансы и кредит*. – 2005. – № 6(174). – С. 30–32.
10. Селиверстов В., Бандман М., Гузнер С. Классификация регионов РФ для целей региональной политики // www.tacis.federation.ru/report.htm
11. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізм реалізації: моногр. / І. М. Вахович; Луц. держ. техн. ун-т. – Луцьк, Надстиря, 2007. – 496 с.
12. Шумська С. С. Фінансовий фактор у виробничій функції економіки країни // *Фінансова система України : Зб. Наук. пр.* – Острог: Вид-во «Національний університет» «Острозька академія», 2006. – Вип. 8. – Ч. 3. – С. 169–176.
13. Яшина Н. И., Гришунина И. А. Совершенствование теоретических и практических основ оценки финансового состояния и качества управления бюджетами в целях повышения эффективности управления финансовыми ресурсами территории // *Финансы и кредит*. – 2006. – № 4(208). – С. 2–11.

І Д²І ДΕΟΑΟΕ ΟΑ Ι ΑΔΝΙ ΑΕΟΕΑΕ ΔΙ ΣΑΕΟΕΟ Ι ²ΑΙ ΔΕ²Ι Ι ΕΟΟΑΑ Α ΟΕΔΑ-Ι ²

Досліджено теоретичні засади становлення та розвитку підприємництва. Виділено фактори, що впливають на розвиток підприємницької активності. Розглянуто основні стримуючі чинники розвитку підприємництва. Проаналізовано існуючу нормативно-правову базу та визначено основні напрямки підтримки та стимулювання розвитку підприємництва в Україні.

The theoretical principles of entrepreneurship foundation and development are investigated. Factors which influence on development of entrepreneurship activity are selected. The basic retentive factors of entrepreneurship development are considered. The existing legal base in Ukraine is analyzed. The key areas to support and encourage business development in Ukraine are determined.

В ринковій системі господарювання зростає роль підприємницького сектору, який є не лише основою і структуроутворюючим елементом економіки, а й рушійною силою її розвитку. Підприємництво відіграє важливу роль у здійсненні структурних перетворень, забезпечує насиченість ринку товарами і послугами, сприяє збільшенню кількості нових робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності економіки та розширенню експортних можливостей держави.

Вагомий внесок у дослідження проблематики розвитку підприємницької діяльності зробили такі видатні вчені-економісти, як Р.Кантільон, В.Баумд, Т.Веблен, Ф.Кене, Д.Рікардо, Ж.Сей, А.Сміт, А.Тюрго. Серед сучасних зарубіжних дослідників, що займаються проблематикою становлення та розвитку підприємництва слід відзначити П.Друкера, І.Кірцнера, У.Оучі, Д.Севеджа, Дж.Тіммонса, М.Фрідмена, Ф.Хайєка, А.Хоскінга та інші. Вони розглядають підприємницьку діяльність в рамках інноваційної, пов'язаної з ризиком, в умовах ринку, акцентуючи увагу переважно на економічній суті підприємництва, проте відзначають і його соціальні, політичні характеристики і функції.

Серед вітчизняних дослідників, що займаються дослідженням сутності підприємництва й необхідності підтримки і розвитку підприємницьких структур слід відзначити О. Барановського, З. Варналія, А. Кисельова, С. Реверчука, Л. Безчасного, В. Гейця, І. Лукінова та ін. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій присвячених дослідженню особливостей підтримки і розвитку підприємництва, ця проблема ще не повністю вивчена і вирішена, як у вітчизняній так і зарубіжній науці.

Метою статті є пошук шляхів підтримки та активізації розвитку підприємництва в Україні.

Теорія підприємництва зародилась ще у XVIII столітті. Першим термін "підприємець" запровадив англійський економіст Р. Кантільон. Він розглядав підприємництво як особливий вид новаторської діяльності, пов'язаної із ризиком, а підприємця характеризував як людину, що бере на себе ризик, пов'язаний із організацією нового виробництва, впровадження у нього нової ідеї, із витратами, котрі можуть себе не окупити [1, с.45].

Ж. Сей розглядав підприємництво як раціональну і водночас творчу діяльність щодо комбінування факторів виробництва. А. Сміт характеризував підприємця як власника, що планує, організовує виробництво і розпоряджається його результатами та йде на економічний ризик заради реалізації певної комерційної ідеї і одержання прибутку [1].

Вагомий внесок у теорію підприємництва зробив вчений-економіст Й. Шумпетер. Він виокремив найхарактерніші риси підприємця, перелічивши його головні функції такі, як: виготовлення нового блага або нової якості певного блага; освоєння нового ринку збуту; отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів і запровадження нового методу виробництва; проведення відповідної реорганізації. Й.Шумпетер серед специфічних характеристик підприємництва виділив інновацію як визначальну рису і функцію підприємницької діяльності [2, с. 76].

У світовій економіці підприємництво розглядають як форму господарювання, засновану на ініціативі, самостійності та добровільності в пошуку шляхів досягнення кращих результатів. Західні дослідники вважають, що саме за рахунок розвитку підприємницьких структур у великих індустріально-розвинених державах підвищилась ефективність господарювання, успішно розв'язуються першочергові соціально-економічні проблеми, насамперед, у сфері зайнятості та безробіття, а також досягнуто високого рівня добробуту основної частини населення. Наприклад, можна відзначити той факт, що в США за останні

десять років понад 80% нових робочих місць було створено саме приватними підприємницькими структурами [3, с. 56].

В Законі України «Про підприємництво», підприємництво визначене як безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг із метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку встановленому законодавством [4]. Тобто під підприємництвом розуміють будь-яку діяльність, засновану на добровільних засадах та спрямовану на досягнення успіхів у виробництві продукції або наданні послуг, які є соціально корисними для суспільства.

Становлення та розвиток підприємництва тісно пов'язано із національною специфікою господарювання, певними історичними традиціями, матеріальними і соціальними передумовами, менталітетом населення. В Україні розвиток підприємництва визначали процеси приватизації, що відбувалися в усіх сферах економіки, коли на базі державних підприємств і відомств формувалися підприємницькі структури. Підприємництво офіційно визнано починаючи з кінця 80-х років. Однак у суспільстві існують різні погляди на цей вид діяльності: від цілковитого заперечення його позитивної ролі до визнання підприємництва панацеєю, здатною вилікувати всі хвороби економіки і вивести країну в світовий ринковий простір як рівноправного партнера цивілізованих держав. Довгий час підприємництво асоціювалось із незаконними угодами, тіньовою економікою, обманом у влаштуванні власних справ [3, с. 52]. Лише в останні роки внаслідок кардинальних трансформаційних змін в економічному житті, господарських реформ і демократизації суспільного життя, ставлення до підприємництва почало змінюватись. Однак, незважаючи на ту велику роль, яка відводиться розвитку підприємництва в Україні воно поки, що не відповідає вимогам часу, а проблема розгляду сутнісних особливостей підприємництва ще не повністю вивчена як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці.

Ряд науковців відзначають, що для заняття підприємницькою діяльністю необхідні певні особистісні риси, а саме: ініціативність, незалежність, самовпевненість, здатність переконувати і встановлювати зв'язки, комунікабельність, схильність до творчості, завзятість і наполегливість, цілеспрямованість, готовність до ризику, відкритість до інновації, орієнтація на ефективність і якість, прагнення бути поінформованим, підвищувати свій освітній рівень тощо.

У свою чергу вихідними умовами для організації та здійснення підприємницької діяльності є: бажання підприємця займатися такою діяльністю; наявність капіталу, достатнього для заснування власної справи та уміння ним управляти; свобода і самостійність у підприємницькій діяльності; справедливі механізми розподілу підприємницьких доходів між підприємцями та державою [5, с.23]. Кожен підприємець старається зайняти свою нішу на ринку товарів чи послуг, прагне випускати потрібну і якісну продукцію, намагаючись тим самим привернути до себе споживача, що сприяє збільшенню в першу чергу його прибутків. Тобто його мета зводиться, з одного боку, до отримання прибутку або особистого доходу, в результаті не якихось кон'юнктурних справ, а передбачення точного розрахунку, а з іншого – до найбільш ефективного використання ресурсів та прагнення реалізувати свій творчий потенціал.

В ринкових умовах господарювання подальший розвиток підприємництва багато в чому залежить від становлення нового покоління підприємців. Саме воно зацікавлене у відкритості та суттєвій демократизації влади, встановленні партнерських стосунків з державою для поліпшення умов свого розвитку, створенні засад для зростання виробництва, відкриття нових підприємств і робочих місць, підвищення рівня доходів громадян. Розвиток підприємництва допоможе нашій державі стати на шлях економічного зростання та увійти до світової економічної системи як рівноправному суб'єкту міжнародних відносин.

На даний час основними проблемами розвитку підприємництва в Україні є: недосконалість і нестабільність законодавчої та нормативно-правової бази; нерівні умови конкуренції; несприятливе податкове середовище. Діюча система оподаткування носить фіскальний характер, а високі ставки оподаткування, в свою чергу призводить до значної тінізації в бізнесі; обтяжлива процедури отримання різного роду дозволів і погоджень яка не дозволяє без затримки та додаткових затрат розпочати діяльність; значна кількість перевірок з боку контролюючих органів; проблема доступу до ресурсів, особливо – фінансових. Недоступність кредитних ресурсів як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення, недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і грантів; недостатній рівень забезпеченості об'єктами інфраструктури підтримки підприємництва; низький рівень підтримки розвитку підприємництва місцевими органами влади;

відсутність у підприємців необхідних базових знань та досвіду в галузі бізнесу і кваліфікованої підтримки; проблеми з формуванням нових взаємозв'язків та каналів збуту продукції.

Регіональна система підтримки розвитку підприємництва, як правило, складається з таких чинників: адміністративних – взаємодія структур, уповноважених здійснювати підтримку розвитку підприємництва на рівні регіону; нормативно-правових – підготовка та реалізація постанов, рішень регіонального рівня і участь у розробці законів; фінансово-кредитних – розробка і вдосконалення механізму фінансової і майнової підтримки малого підприємництва, включаючи контроль за цільовим використанням коштів; організаційних – сфера інфраструктури, підприємства-оператори і виконавці регіональних програм підтримки підприємництва; психологічних – які полягають у створенні сприятливого психологічного клімату серед населення, оскільки життя кількох поколінь відбувалося в умовах, які створювали негативне ставлення до підприємництва; інформаційної підтримки [3, с. 36].

Формування сучасної законодавчої та нормативно-правової бази тісно пов'язане з впровадженням державної регуляторної політики, яка на сьогодні є одним із пріоритетних напрямів реформування державного управління економікою. Її реалізація здійснювалась в регіонах за наступними напрямками: перегляд та розробка відповідних нормативно-правових актів, залучення громадськості і недержавних об'єднань до регуляторного процесу та посилення відповідальності регіональних органів влади за ефективність прийнятих рішень, а також висвітлення питань регуляторної реформи в засобах масової інформації. Дієвими кроками стимулювання підприємницької ініціативи на місцевому рівні є впровадження конкретних заходів та прийняття ряду відповідних нормативно-правових документів щодо подальшого удосконалення і спрощення механізму реєстрації та проходження суб'єктами підприємницької діяльності погоджувальних процедур.

З метою вдосконалення правової бази розвитку підприємництва останнім часом в Україні було прийнято ряд законодавчих та нормативних актів (Закони України «Про підприємство», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про господарські товариства»). Нажаль сучасна законодавча база України неадекватно реагує на нові умови реформування національної економіки, вона значною мірою гальмує розвиток вже функціонуючого підприємництва. Слід відзначити, що законодавчі акти повинні стимулювати розвиток малого і середнього підприємництва, шляхом створення сприятливого податкового, цінового, інвестиційного та інноваційного середовища а також сприяти залученню до підприємницької діяльності широких верств населення. Законодавство у сфері підприємництва повинно становити єдину систему, як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю самого нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Нормативно-правове регулювання сфери підприємництва на місцевому рівні повинно сприяти подальшому вдосконаленню системи відносин між державою і підприємцями, звужувати спектр адміністративного втручання в їх діяльність та створювати сприятливі умови для започаткування і ведення бізнесу.

Державна політика стосовно розвитку підприємництва реалізується в Україні через Національну, регіональні та галузеві програми. Слід відзначити, що існуючі заходи Національної та регіональних програм підтримки розвитку підприємництва не є комплексними, а лише окреслюють окремі аспекти розв'язання цієї проблеми. Принципова відмінність програм розвитку підприємництва розвинених країн порівняно з вітчизняними полягає у значно більших обсягах фінансування та в акцентах, що робляться на: розвиток розгалуженої інфраструктури підтримки підприємництва; створення сприятливих умов для його розвитку; широкий арсенал механізмів фінансово-кредитного сприяння розвитку підприємництва.

У даний час в Україні основою розвитку підприємництва мають виступати гарантії та всебічна підтримка з боку держави. У зв'язку з цим проголошені гарантії для всіх підприємців незалежно від обраних ними форм підприємницької діяльності та власності, а саме рівні права і можливості стосовно доступу до трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів повинні дотримуватися.

Зазначимо, що у даний час стримують розвиток підприємництва наявність системи його патентування та ліцензування. Зазначимо, що система ліцензування, яка передбачає надання дозволу на окремі види підприємницької діяльності, є одним із суттєвих бар'єрів, що обмежує розвиток підприємництва та завдає значного матеріального збитку підприємцю. Разом з тим з метою контролю за безпекою суспільства держава накладає заборону на окремі види підприємницької діяльності, а саме у галузях озброєнь, випуску цінних паперів і грошей, виробництві наркотичних засобів, які можуть здійснюватись лише державними підприємствами. Без спеціальних ліцензій забороняється також виготовлення медикаментів, хімічних речовин, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, пошук і розробка корисних копалин, здійснення юридичної практики тощо.

Найважливішим елементом регіональної інфраструктури підтримки підприємництва є фінансові інститути, покликані забезпечити для малих і середніх підприємств доступність грошово-кредитних ресурсів. В Україні існують такі джерела підтримки підприємництва – як власні кошти, державне фінансування, кредити, іноземні інвестиції тощо. Зазначимо, що їх нерозвиненість, у край обмежені можливості є головною перешкодою на шляху динамічного розвитку підприємництва. Державна фінансова допомога реалізується через Український фонд підтримки підприємства, Український державний фонд підтримки фермерських господарств та Державний інноваційний фонд. Регіональні фонди також здійснюють роботу по залученню й ефективному використанню додаткових коштів для фінансування окремих цільових програм підтримки розвитку підприємництва в регіонах. Основна функція регіонального фонду підтримки підприємства полягає у залученні і акумулюванні фінансових ресурсів для реалізації програмних заходів. Однак в Україні ці фонди не стали дійовим інструментом реалізації державної програми підтримки розвитку підприємництва, так як формуються з обмежених інвестиційних ресурсів. Фінансово-кредитна підтримка розвитку підприємства повинна передбачати [6]: розвиток небанківського кредитування – кредитних спілок, інвестиційних та лізингових фондів, венчурного, страхового капіталу тощо; залучення коштів місцевих бюджетів усіх рівнів для підтримки підприємства; залучення коштів міжнародних кредитних організацій, грантів, розвиток мікрофінансових установ за підтримки міжнародних фондів; створення схем банківського мікrokредитування для суб'єктів малого підприємства, особливо підприємців-фізичних осіб.

Міжнародна допомога у підтримці розвитку підприємства в Україні здійснюється через міжнародні фінансові організації (наприклад, Європейський банк реконструкції та розвитку), однак ці кошти надто малі для масового розвитку підприємства, та й не завжди вони спрямовані на формування фінансової підтримки.

Відзначимо, що в високорозвинених країнах найбільш поширеною формою фінансової підтримки розвитку підприємства (70%) є кредитні ресурси банків. В них банківська система є гнучкою, а тому має багато переваг, а держава всіляко сприяє зацікавленості кредитним установам надавати пільгові кредити початківцям і залучає до цієї справи різні верстви населення. Натомість в Україні головною перешкодою отримання кредитних ресурсів є високі відсоткові ставки і відсутність заставного майна у суб'єктів підприємства, яке може гарантувати банкам їх повернення. На сьогоднішній день все ще законодавчо не врегульовані питання гарантування та здешевлення банківських кредитів для суб'єктів підприємства, хоча місцевими органами влади і вишукуються альтернативні засоби спрощення доступу до банківських кредитних ресурсів.

Експерти відзначають, що кожне шосте підприємство не звертається до банку через невпевненість у своїх можливостях повернути кредит, а близько 15% – через забюрократизованість банківських процедур та відсутність довгострокових кредитів [7, с.49]. Тобто якщо б в Україні були створені відповідні умови кредитування, то більшість громадян, які бажають започаткувати свій власний бізнес, але не мають стартового капіталу, отримали б можливість відкрити власну справу.

Перспективним, але поки що мало освоєним інструментом підтримки розвитку підприємства є лізинг. Він дає можливість забезпечувати підприємцю, який не володіє значним стартовим капіталом, доступ до техніки і обладнання високої вартості. Робота лізингових центрів, які на сьогодні є альтернативною формою фінансового забезпечення, спрямована на зменшення витрат на придбання підприємцями необхідної техніки.

Значні можливості для розвитку підприємства закладені в податковій політиці. Однак, в Україні, податкова система ускладнює започаткування та розвиток підприємницької діяльності. Для стимулювання розвитку підприємства податкова політика повинна включати перевірену досвідом високорозвинених країн систему встановлених пільг: диференційована система оподаткування в залежності від величини обороту; "податкові інвестиційні кредити" на засоби, що направляються на розширене виробництво за рахунок власних ресурсів; податкові знижки на прибуток; пільгове формування спеціальних цільових резервних фондів за рахунок неоподаткованого прибутку; пільгове оподаткування оновленого асортименту продукції тощо.

Розглядаючи світовий досвід підтримки підприємства, зазначимо, що, наприклад, Японія застосовує податок на прибуток в розмірі 42%, а для малого бізнесу – 30%. Англія відповідно 35% і 29%. В США використовують диференційований підхід до оподаткування прибутку, перші 50 тис. дол. прибутку обкладаються податком 15%, прибуток від 50 тис. дол. до 75 тис. дол. – за ставкою 25%, прибуток більше 75 тис. дол. – 34%. У Франції протягом перших 5 років роботи підприємницьких структур ставка податку зменшується на 50%. Вдвічі меншою є ставка податку для підприємців

Німеччини, щорічний прибуток яких не перевищує 3 млн. марок. Уряд Японії і Швеції дозволяє підприємцям створювати за рахунок неоподаткованого прибутку фонд спеціального призначення для фінансування майбутніх інвестицій. Шведські фірми мають змогу відкладати половину прибутку в такі фонди, зберігаючи ці кошти у формі безпроцентних вкладів в банку і використовуючи їх по мірі необхідності. Податкова політика Японії передбачає пільги не лише на затрати, але й на результати виробництва. Така продукція, як математичне забезпечення ЕОМ цілком не оподатковується. Товарно-новинки впродовж 3 років після впровадження в обсязі 20% також звільнюються від податку [5, с.96].

Одним з основних стимулюючих факторів у розвитку підприємництва є державна та регіональна політика не лише в фінансовому, але й в матеріальному, кадровому та організаційному забезпеченні підтримки його розвитку. Необхідним компонентом підготовки незайнятого населення регіонів до підприємницької діяльності є організація навчання основам бізнесу, підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації. Оскільки для того щоб розвивати в людині підприємницькі здібності необхідно давати знання про бізнес, що сприятиме підвищенню освіченості молодих громадян та прискоренню розвитку підприємництва в регіоні, збільшенню кількості малих підприємств, зростанню обсягів виробництва, сприянню розвитку цивілізованої конкуренції, покращенню культури ділових стосунків тощо. Для цього потрібно створити мережу навчальних і консультаційних пунктів, до завдання яких буде входити надання допомоги підприємцям. Можна відзначити те, що кошти які вкладені на отримання громадянами сучасних знань з основ підприємництва, фінансів і права, це вигідна інвестиція в майбутнє країни.

Важливе значення має надання інформаційних послуг, а також сприяння інноваціям шляхом передачі технологій, впровадження результатів досліджень. Заходи з інформаційної підтримки повинні бути направлені на надання суб'єктам підприємництва інформації про наявні матеріально-технічні ресурси; інвестиційні можливості програм міжнародних організацій; можливості підприємців до співпраці з підприємцями інших регіонів та іноземними фірмами; проведення семінарів, конференцій, бізнес форумів тощо. Однак, не зважаючи на всі вище наведені перешкоди в Україні є великі резерви і перспективи розвитку підприємництва.

Основними перешкодами розвитку підприємництва в Україні є: недосконала законодавча та податкова система, значні адміністративні бар'єри, відсутність доступної фінансово-кредитної системи, надмірне тиск з боку контролюючих органів. Для підтримки розвитку підприємництва в Україні необхідно перш за все встановити: диференційовані ставки податків та зборів в залежності від рівня пріоритетності та прибутковості підприємницької діяльності; пільгову систему патентного обслуговування; знижки орендної плати за користування майном. Саме виважена диференційована податкова та грошово-кредитна політика має вирішальний вплив на формування та подальший розвиток суб'єктів підприємницької діяльності.

Підсумовуючи вище наведене відзначимо, що в ринковій системі господарювання нема іншого способу становлення і зміцнення держави, окрім розвитку економіки, яка ґрунтується, насамперед, на приватному бізнесі, особистій ініціативі, що й дає кожному можливість самореалізації і самоутвердження.

Література

1. Підприємництво [В. А. Подсолонко, А. Ф. Процай, Т. Л. Миронова, В. О. Василенко]. – К.: Центр навч. літ-ри, 2003. – 616 с.
2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Шумпетер Й. А. – М.: Прогресс, 1992. – 455 с.
3. Кредісов В. А. Підприємництво в Україні: суть, типи та умови формування / Кредісов В. А. – К.: Знання України, 2003. – 68 с.
4. Закон України "Про підприємництво" від 26.02.1991 N 785-XII // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 14. – 16 с.
5. Селіванов А. М. Підприємництво в Україні як об'єкт моделювання та прогнозування / Селіванов А. М. – К.: Науково-дослідний ін-т приватного права і підприємства Академії правових наук України, 2001. – 171 с.
6. Кузнецова І. С. Фінансова підтримка малого підприємництва / Кузнецова І. С. // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 22–29.
7. Узунов В. М. Фінансові аспекти розвитку підприємництва в Україні / Узунов В. М. // Фінанси України. – 2006. – № 8. С. 48–53.

І АОІ АІ ЕІ А²×І ² ÇАŃААЕ ЕІ О×ЕІ АО ВЕ І ДІ ОАŃО ДІ ÇАЕОЕО
 ОВОВАІ АІ АІ І І ОАІ О²АЕО І ДАО²АІ ÈÈ²А

Досліджено теоретико-методологічні підходи до визначення сутності категорії „коучинг”, виокремлено відмінні характеристики коучингу, надано порівняння умов необхідності використання коучингу, обґрунтовано потребу в імплементації коучингу як сучасного стилю управління людськими ресурсами.

Theoretically methodological approaches to coaching are examined, distinguishing coaching characteristics are determined. The conditions of coaching implementation along with the necessity of human resource management on the principles of coaching are defined.

Теоретичні та емпіричні докази, сформульовані в науці про управління, однозначно вказують на те, що фундаментальні джерела створення конкурентних переваг підприємств слід пов'язати з людським та інтелектуальним капіталом, а також із мотивацією працівників до підвищення якості праці, самовдосконалення, формування ринкової свідомості з орієнтацією на ефективну трудову діяльність, постійне професійне зростання, набуття фахової багатопрофільності та суміщення функцій, високого рівня загальної і технічної культури, динамізму. Прагнення працівників відповідати певним критеріям конкурентоспроможності, професійно-кваліфікаційним вимогам сприятиме зростанню продуктивності праці та власному творчому розвитку, що дасть можливість реалізувати інтереси найманих працівників і роботодавців у конкретних умовах ринкової кон'юнктури. Крім того, усвідомлення вирішальної ролі людського ресурсу в економічній системі привело до зміщення фокусу основних факторів конкурентоспроможності підприємств на розвиток та використання творчого і мотиваційного потенціалу працівників. Внаслідок цього у сфері управління людськими ресурсами активно розробляються та широко запроваджуються нові партисипативні форми й методи управління людьми, що спрямовані на залучення виконавців до участі в прийнятті важливих для організації управлінських рішень, більш повне і якісне використання їх особистісного потенціалу, його постійне відтворення, стимулювання і подальший розвиток. Одним із таких модернізованих стилів управління людськими ресурсами підприємств, який сприяє розкриттю та максимізації потенціалу працівників, є коучинг.

Коучинг особливо важливий для підприємств, у яких наявна неоднорідна структура персоналу та відчувається значний вплив технологічного процесу, для здійснення якого потрібні кваліфіковані, досвідчені працівники. Тому дослідження формування та імплементації системи коучингу на вітчизняних підприємствах є проблемою актуальною та вкрай необхідною.

Сучасні теоретичні здобутки в галузі використання коучингу при управлінні персоналом таких вчених як Е. Грант, М.Данилова, В. Максимов, О. Огнев, О. Савкін, Дж. Уйтмор, Д. Флекс демонструють технологію впливу на креативний та мотиваційний потенціал працівників, розкривають аспекти системності навчання, контроль результатів та необхідний рівень компетенції персоналу. Але дослідження також свідчать про значне ускладнення теоретичних розробок у практичну діяльність підприємств. В Україні ця ситуація пояснюється різними чинниками: необізнаністю роботодавців, фіскальною політикою, що обмежує розмір витрат на всі види навчання персоналу (3,0 % від фонду оплати праці), флексибілізацією і дестандартизацією зайнятості, загальним уповільненням реформи оплати праці, національною ментальністю та іншими факторами. Незважаючи на зростання інтересу науковців до коучингу як стилю менеджменту, питання запровадження та розвитку даного процесу досліджено сегментарно, відсутня характеристика умов, які впливають на управління на основі коучингу, немає спільної думки щодо сутності поняття „коучинг”.

Тому метою статті є узагальнення та систематизація поглядів на роль коучингу як процесу розвитку трудового потенціалу працівників та методу управління людськими ресурсами підприємства.

Етимологія поняття свідчить, що термін „коучинг” має угорське походження (угорс. coach - карета, підвода), а з XVI століття закріпився та набув широкого розповсюдження в Англії, де коучами називали репетиторів, наставників, спортивних тренерів, інструкторів, консультантів [8, 21]. З 1980-х років спостерігається імплементація коучингу в бізнесі, хоча тривалий час він був доступний тільки топ-

менеджменту. Формування засад соціально-орієнтованої економіки та сучасні тренди розвитку конкурентноздатності підприємств сприяли трансформації коучингу у технологію управління людськими ресурсами. Одним із них є технологізація та сайентифікація організаційних процесів, бажання та потреба передбачити майбутнє в умовах глобалізаційних змін. Іншим напрямком, який став потужним імпульсом для популяризації коучингу в бізнесі, є розвиток партисипативного управління, конструктивного діалогу, співучасті та партнерства при управлінні підприємством.

Коучинг — багатогранне та складне поняття, що охоплює широке коло взаємозв'язаних соціально-організаційних, психологічних, педагогічних, і економічних проблем. Сучасні теоретичні здобутки в сфері використання коучингу свідчать про поліваріантність трактувань даного поняття.

Дж. Уйтмор, основоположник корпоративного бізнес-напряму коучингу, розглядає коучинг як „стиль менеджменту та управління організацією, який сприяє розкриттю потенціалу особистості для максимізації особистої продуктивності та ефективності” [8, 22]. Автор виходить з того, що кожна людина володіє резервом нереалізованих можливостей, які обумовлені розбіжністю потенційно сформованих якостей працівників з потребами виробництва, що спричиняє їх виявлення та застосування.

Е. Грант стверджує, що „Коучинг є формою інтервенції на виробництві, направленою на підтримку або поліпшення здатності діяти, яка складається з комбінації різних способів подолання проблем і індивідуальних консультацій щодо широкого спектру професійних і особистих питань” [1, 17].

На думку М. Данилової „Коучинг – це заклик до фундаментальних перетворень в стилі управління персоналом та культурі менеджменту. Використання коучингу дає можливість побудувати організацію на абсолютно новій основі, коли успіх в бізнесі досягається не за допомогою людей, а разом з людьми. Це модель взаємодії, завдяки якій керівник підвищує рівень мотивації та відповідальності як власний, так і працівників ” [2, 37].

А. Огнев пропонує трактування коучингу як „системи принципів та прийомів, які сприяють розвитку потенціалу особистості і групи працівників, а також які забезпечують максимальне розкриття та ефективне використання цього потенціалу. Це стиль управління персоналом, заснований на вивільненні людських можливостей для досягнення корпоративних цілей” [5, 26]. У цьому визначенні відчувається погляд на природу коучингу через призму трудового потенціалу, а також створення умов для формування висококваліфікованого персоналу.

Діаметрально протилежне твердження сповідує М. Дауні, який вважає коучинг засобом сприяння інтенсивності і якості роботи, а не навчання і розвитку працівників. На його думку, коучинг є поштовхом до створення відкритої організації, в якій підтримується система делегування повноважень [3, 36].

Сповідуючи функціональний підхід, В. Є. Максимов надає таке визначення: „Бізнес-коучинг - це систематичне виявлення керівником сильних і слабких сторін співробітника з метою навчити його самостійно діагностувати і контролювати свою поведінку, виявляти і усувати не лише наявні, але і можливі в майбутньому недоліки при вирішенні нових завдань, вибирати оптимальні зразки поведінки” [4, 31].

Дж. Сمارт визначає коучинг як „щоденну роботу менеджера зі своїм персоналом з метою навчання і підвищення кваліфікації” [6, 25]. На нашу думку, таке трактування дещо звужує розуміння коучингу та зводить його до звичайного наставництва. Крім того, коучинг, як прикладна наука та нова професія, відрізняється не лише від наставництва, але й від консультування, тренінгу, психоаналізу. Адже консультування реалізується у формі порад та директивних інструкцій. Тренінг сприяє отриманню нових конкретних навичок та здібностей. Психоаналіз передбачає рефлексію та дослідження минулого. Коучинг “працює” з реальною ситуацією, що склалась на підприємстві, допомагає виявити розрив між дійсним та бажаним, ліквідувати його та консолідувати всі сили для уникнення аналогічної ситуації в майбутньому.

Нам імпонує позиція С. Торп, згідно якої „Коучинг – нова модель поведінки менеджера, яка повинна допомогти підлеглому виявити його внутрішні можливості, сприяти удосконаленню професійної майстерності, сформуванню системи цінностей, надати потужний імпульс розвитку людини як гармонійної особистості, яка здатна стати одностороннім, партнером в роботі, що сприятиме ефективному виконанню посадових обов'язків та досягненню стратегічних цілей діяльності підприємства ” [7, 19]. Це є доказом того, що коучинг передбачає індивідуальний підхід до кожного працівника, визначення сфери і характеру діяльності, які приносять найбільший ефект, створення умов для креативу та винахідництва, підвищення рівня кваліфікації та мотивації, що є запорукою успішної реалізації стратегії підприємства.

Проаналізувавши існуючі трактування, можна зробити висновок, що коучинг, є синтезом менеджменту, бізнес-консультування, логіки, філософії та психології. Тобто, коучинг це не данина

моді, а конвергований стиль менеджменту та об'єктивна необхідність при використанні модернізованих методів управління людськими ресурсами. Також потрібно додати, що визначення різних авторів об'єднує характерна риса коучингу – розкриття потенціалу працівників.

Отже, на нашу думку, коучинг це система організаційних, соціально-психологічних та економічних методів, які сприяють розкриттю та максимізації потенціалу особистості і колективу в професійній сфері, створюють умови для перманентного розвитку та професійного зростання персоналу, призводять до інновацій, якісно вищого рівня відповідальності працівників. Коучинг перетворюється на одну з парадигм сучасних персонал-технологій. Крім того, ми вважаємо, що коучинг можна розглядати і з інших позицій, таких як: модель керівництва та лідерства; метод навчання і розвитку працівників; інструмент створення організації, яка навчається; стиль управління працівниками, їх групами та організацією в цілому. З огляду на вищевикладене, коучинг, деталізований в процедурах і правилах, покликаний, на наш погляд, у першу чергу, полегшувати процес управління людськими ресурсами та імплементацію завдань, що виконують менеджери персоналу.

Глобальна економіка відкриває нові ринки збуту, інноваційні центри, що спонукає підприємства не бути закритими системами, а, навпаки, бути відкритими для нових „чужих” ідей, ноу-хау і досвіду. Тому для ефективного рішення питань використання інновацій і розробки нових продуктів підприємства повинні ставати все більш децентралізованими, що вимагає від них радикального перегляду принципів менеджменту та нової культури. Управління людськими ресурсами на основі коучингу є безумовним підґрунтям успішного менеджменту взагалі, адекватного вимогам ХХІ століття. Коучинг-менеджмент сприяє мобілізації можливостей фірми до раціональної й ефективної координації ресурсів, створення та реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій у відповідь на швидкі зміни оточуючого середовища. Він забезпечує стійкість та довгостроковість конкурентних переваг, так як надійно адаптує підприємство і працівника до жорсткої та динамічної конкурентної боротьби.

Аналіз робіт різних авторів, присвячених впровадженню коучингу, дозволяють виокремити російського дослідника А. С. Огнева [5, 135], який акцентує увагу на таких відмінних особливостях коучингу: - сприяння вирішенню професійних задач завдяки раціональним та обґрунтованим планам, які можуть доповнюватись релевантними корективами та опиратись на креативне використання наявного досвіду та здобутих знань; трансформація особистісних взаємовідносин в професійній конструктивний діалог; заохочення творчої і раціоналізаторської діяльності, винахідництва; сприяння самореалізації та актуалізації особистості завдяки професії; створення направляючого підґрунтя для реалізації професійних завдань, основою якого є усвідомлене використання знань стосовно професійно-виробничої діяльності та пов'язаних із нею процесами; розвиток професійно-етичних норм на основі гуманістичного підходу до управління персоналом.

Перехід до постіндустріального суспільства ставить перед бізнесом об'єктивну вимогу – розробку та впровадження модернізованих підходів для набуття сталих конкурентних переваг, а також нових пріоритетів в роботі з персоналом. Коучинг в найбільшій мірі враховує детермінуючі фактори конкурентоздатності підприємств в постінформаційному суспільстві, так як фокусується на комунікаційній сфері, мотиваційно-стимулюючих чинниках, а також особистості кожного працівника. Ефективна імплементація коучингу в управлінні людськими ресурсами підприємства потребує чіткої та науково обґрунтованої методичної концепції, яка деталізує повний цикл реалізації коучингу. Порівняльний аналіз методичних підходів до запровадження коучингу дасть змогу розкрити позитивні та негативні аспекти існуючих підходів.

Для початку, варто детермінувати ключові умови необхідності та доцільності застосування коучингу, які є обов'язковим етапом під час впровадження коучингу в будь-якій організації. Ці умови досить нечітко простежуються в багатьох джерелах по коучинг-менеджменту, крім того в кожному з них відсутнє формування соціально-економічних та організаційно-психологічних параметрів, які могли б бути продіагностовані та оцінені, а також визначати набір технік і прийомів впливу на них. Так, наприклад, відомі зарубіжні дослідники та ініціатори застосування коучингу в бізнес-сфері С. Торп та Дж. Кліффорд визначають умови використання коучингу наступним чином: „в більшості випадків організація звертається до консультанта лише при виникненні проблеми, в той час як коучинг використовують і для підвищення ефективності успішної діяльності, і для усунення недоліків роботи. Рамки ефективного використання коучингу визначаються в намірах усвідомити дійсність за рахунок отримання достовірної інформації щодо неї, в здатності приймати рішення та діяти, ґрунтуючись на принципах самоповаги, самомотивації, приймати відповідальність за власні вчинки” [7, 19]. Також автори стверджують, що об'єктивні передумови запровадження коучингу формуються в тому випадку, коли „суб'єкт є

усвідомлено чи неусвідомлено компетентним, але потребує переходу на наступний рівень своєї діяльності” [7, 20]. Даний постулат вимагає свого практичного розвитку, методики діагностики рівня компетенції та потреби суб'єкта в переході на „новий рівень”. На наш погляд, цей підхід обмежується наявністю лише концептуальних висновків.

П. Форсиф вважає, що основна передумова необхідності використання коучингу міститься в „готовності персоналу сприймати коучинг-методи” [10, 49]. Але автор не розкриває практичні питання аналізу стану, при якому працівники можуть позитивно сприймати нововведення.

У свою чергу А. С. Огнев підходить до розуміння актуальності впровадження коучингу наступним чином: „організаційні зміни, які відбуваються в стилі коучингу не відповідають очікуванням тих, хто сподівається на ефект лише від зовнішнього консультування та цілком задовольняють очікування тих, хто вірить у власні сили та здатності своїх працівників мислити глибоко, широко та нестандартно” [5, 15].

В. Є. Максимов цілком розділяє позицію А. С. Огнева та підтверджує її релевантність наступним твердженням: „...компанії, які використовують коучинг – це достатньо зрілі структури для того, щоб звертати увагу на внутрішні ресурси та спроможні їх використовувати найоптимальнішим чином” [4, 104].

На думку Н. А. Фанталової, коучинг є важливою складовою становлення організації, що навчається. Автор стверджує, що в основі ідеї організації, яка навчається, закладено положення про те, що якщо організація хоче вижити та адекватно реагувати на виклики змін бізнес-середовища, навчання повинно бути суттєвим елементом її політики, усвідомленим, безперервним та інтегрованим, а менеджери усіх рівнів мають створити клімат, сприятливий для здобуття нових знань. Вимогою до персоналу є прагнення розширювати кругозір, модифікація власної поведінки на підставі нових знань і розумінь, готовність створення комфортних взаємовідносин між здобувачами [9, 182].

Постійні зміни, що пов'язані з інтелектуалізацією виробництва, інноваційними нововведеннями, реформуванням економічної системи та рухом до здорової конкуренції змушують вітчизняні підприємства та організації приділяти належну увагу довгостроковим аспектам управління людськими ресурсами, які базуються на науково обґрунтованому плануванні та визначенні ефективності реалізації конкретних дій. Ось чому визначення умов ефективного впровадження коучингу є важливим питанням для керівництва будь-якою організацією. У цьому контексті П. Форсиф стверджує, що процес коучингу є досить трудомістким, потребує часових ресурсів та в імперативному порядку вимагає перманентного саморозвитку і самовдосконалення коуч-менеджера [10, 50]. На нашу точку зору, даний факт означає необхідність активної та послідовної інтеріоризації коучингу в загальну систему управління організацією та залучення внутрішніх ресурсів до даного процесу.

Резюмуючи вищевикладене, можна виділити наступні недоліки існуючих підходів до запровадження коучингу: недостатнє обґрунтування умов необхідності використання коучингу та чітко визначених організаційно-психологічних параметрів, які могли б бути продіагностовані та оцінені, а також передбачали наявність технік і прийомів їх формування; мінімальний аналіз апробації коучингу на підприємствах, яка гарантує поточний економічний ефект та збільшення стійких конкурентних переваг, зростання можливостей керівництва оптимізувати інвестиції у забезпечення безперервного розвитку людського капіталу; складність аналізу та розрахунків економічної ефективності імплементації коучингу; сегментарність дослідження впровадження та розвитку процесу коучингу в результаті відсутності методичної бази, яка б функціонувала як інтегратор економічних, соціально-психологічних та організаційно-управлінських знань.

Отже, можемо зробити висновок, що в умовах глобалізаційних змін динамічний розвиток будь-якого суб'єкта господарювання залежить від пошуку ним нових соціально-економічних форм підготовки та використання людських ресурсів, що обумовлено зміною ролі людини у процесі суспільного виробництва. Сучасним способом впровадження змін у систему управління персоналом є коучинг, який спрямований на покращення рівня освіти, знань, кваліфікації, компетенції, продуктивності праці та креативного потенціалу працівників. Проведений аналіз свідчить, що коучинг перевершує традиційні підходи до очікуваних результатів: організаційно-психологічного та економічного ефекту, мінімального обмеження, діапазону часових і функціональних меж використання. Але даний висновок та зазначені переваги коучингу потребують відповідного доопрацювання методичних аспектів його застосування, наявності емпіричного обґрунтування. Також однією з актуальних проблем практики впровадження коучингу є розвиток потенційної потреби в ньому завдяки інформованості та компетентності менеджерів в даному питанні.

Література

1. Грант Э. Коучинг принятия решений / Э. Грант, Дж. Грин. – СПб. : Питер, 2006. – 138 с.
2. Данилова М. А. Что такое коучинг. Коучинг: стоки, подходы, перспективы / М. А. Данилова, Е. В. Фролова. – СПб., 2003. – 110 с.
3. Дауни М. Эффективный коучинг / Майлз Дауни : пер. с англ. Е. Гладкова; Ред. М. Драпкина. – М. : Добрая кн., 2005. – 281 с.
4. Максимов В. Е. Коучинг от А до Я. Возможно все / В. Е. Максимов. – СПб.: Речь, 2004. – 259 с.
5. Огнев А. С. Организационное консультирование в стиле коучинг / А. С. Огнев. – СПб.: Речь, 2003. – 192 с.
6. Сمارт Дж. К. Коучинг / Дж. К. Сمارт : пер. с англ., под ред. О. Б. Бетиной. — СПб.: Изд. Дом «Нева», 2004. – 191 с.
7. Торп С. Коучинг : Руководство для тренера и менеджера / С. Торп, Дж. Клиффорд. – СПб. и др.: ПИТЕР, 2004. – 223 с.
8. Уитмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: Практическое пособие / Джон Уитмор: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 160 с.
9. Фанталова Н. А. Коучинг менеджмента и оценка методом „360” / Н. А. Фанталова // Менеджмент сегодня. – 2007. – № 3. – С. 176–185.
10. Форсиф П. Обучение и развитие персонала / П. Форсиф : пер. с англ., под ред. В. А. Спивака. – СПб.: 2003. – 196 с.

І ДІ АЕАІ Е ОА І АІ ДВІ ЕЕ ДАОІ ДІ ОААІ І В І І ЕАОЕ І ДАО² А ОЕДАІ²

Проаналізовано зміст концепцій реформування оплати праці. Досліджено концептуальні проблеми оплати праці в Україні та визначено шляхи щодо їх вирішення. Розроблено заходи щодо впровадження у сферу соціальної політики та, зокрема – соціально-трудових відносин науково-практичних основ дальшого реформування оплати праці в Україні, виходячи з існуючих проблем сьогодення.

The content of the concepts of labor payment reform is analyzed. The conceptual problems of labor payment in Ukraine are investigated and ways to address these issues are identified. The measures for implementation in the sphere of social policy, in particular social and labor relations, of scientific and practical bases of further reform of labor payment in Ukraine based on the existing problems are developed.

Реформування оплати праці в Україні на початку 90-х років ХХ століття та переведення цього процесу у площину лібералізації мали для держави негативні наслідки. На початку цього періоду руйнування економіки та спад виробництва під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників обумовили суттєве падіння заробітної плати та доходів населення, а компенсаційні заходи щодо їх індексації значно відставали від зростання цін. Виникли системні протиріччя між ринковим статусом робочої сили і методами та засобами оплати праці працівників. Праця стала дешевішою, ніж у період планової економіки. Одночасно стали наявними неефективність та несправедливість суто ринкових методів визначення ціни праці. Виникла стала тенденція зниження реальної заробітної плати та хронічна заборгованість щодо її виплати. Як наслідок, з'явилася масова бідність і зубожіння працюючого населення, упав престиж продуктивності праці, включаючи інтелектуальну, скоротився споживчий попит, порушились соціальні та економічні права людини, які гарантувалися Конституцією.

Реакцією Уряду України на такі проблеми можна вважати вжиття відповідних концептуальних заходів державного регулювання, до яких можна віднести розробку двох важливих документів: «Концепцію реформи організації оплати праці в Україні» у 1991 році та «Концепцію дальшого реформування оплати праці в Україні» у 2000 році [1, 2].

Механізм комплексного вирішення проблеми, пов'язаної з оплатою праці, на наш погляд повинен базуватися на теорії американського економіста П. Самуельсона та на теорії мінімізації витрат Кемпбелла Р. Макконела та Стенлі Л. Брю. Ці економісти вважали, що, з одного боку, необґрунтоване підвищення заробітної плати, яке відбувається поруч із зростанням «витратності» економіки, призводить до розвитку інфляції, а з іншого боку, висловлювалися за урегулювання економічної ситуації та створення реальних умов для розвитку виробництва і зростання заробітної плати на засадах розширення функцій втручання держави в питання ціноутворення та регулювання заробітної плати. Саме з таким поглядом пов'язані найбільш ефективні заходи щодо реформування оплати праці, які обґрунтовують українські науковці та вчені-економісти: Б. Кліяненко, О. Уманський, С. Лучанінов, Н. Лук'янченко, О. Додонов, П. Буряк, Б. Карпінський та М. Григор'єва, Н. Коніщева. Аналогічні обґрунтування є також в дослідженнях російських науковців А. Петрова та Л. Кочурової. В той же час, ефективні заходи щодо удосконалення законодавчого реформування оплати праці обґрунтовані як в Україні (А. Колот, В. Новіков), так і в Російській Федерації Р. Яковлевим та М. Волгіним.

Таким чином можна констатувати, що як у вітчизняних, так і у російських науковців, для яких проблеми дальшого реформування оплати праці є однакові, є достатній науковий потенціал. Також слід зазначити, що розв'язання проблеми у законодавчій площині турбує не тільки українських науковців. Проблемним залишається наступне питання: „Яким чином реалізувати науковий потенціал із позитивним економічним ефектом як для зміцнення держави, так і, зокрема, для обґрунтованого підвищення заробітної плати найманих працівників?“

Отже, необхідною є розробка ефективних заходів щодо впровадження у сферу соціальної політики та, зокрема – соціально-трудових відносин науково-практичних основ подальшого реформування оплати праці в Україні на основі визначених концептуальних основ, виходячи з існуючих проблем сьогодення. Вказане визначає мету дослідження.

Як свідчать результати проведених досліджень, окремі положення програмних державних документів Концепцій реформування оплати праці в Україні від 1991 та 2000 років, залишилися не виконаними.

З часу прийняття Концепції 1991 року Уряд України зробив низку радикальних заходів щодо удосконалення механізму регулювання оплати праці в Україні: у грудні 1992 року прийнято Декрет Кабінету Міністрів України (КМУ) «Про оплату праці», в якому визначалися суб'єкти державного і договірної регулювання оплати праці, систему договірної регулювання на різних рівнях – від державного до рівня підприємства; Постановою КМУ від 2 червня 1993 року № 393 затверджено рекомендації щодо міжгалузевої диференціації оплати праці; у Постанові КМУ від 31 січня 1993 року № 7 визначено порядок регулювання фондів споживання, а у Постанові від 26 січня 1993 року за № 47 визначено порядок регулювання розмірів посадових окладів і премій; у 1993 році укладено першу Генеральну тарифну угоду та почалося укладання галузевих угод, що гармонувало з прийняттям у липні 1993 року Закону України «Про колективні договори та угоди». Таким чином можна вважати цей період періодом створення законодавчої та нормативної бази з організації оплати праці, її державного та договірної регулювання стосовно переходу до ринкової економіки.

Протягом 1993-1997 років законодавчі та нормативні акти з оплати праці зазнали певних змін: замість Декрету Кабінету Міністрів України «Про оплату праці» у 1995 році прийнято Закон України «Про оплату праці»; кілька разів змінювалася методологія регулювання фонду споживання. В той же час, не дивлячись на вжиті заходи, механізм державного регулювання оплати праці в Україні не було відлагоджено. Додатково виникла проблема заборгованості із заробітної плати.

До 2000 року, з метою внесення концептуальних змін у процес регулювання оплати праці в державі, особливу увагу було приділено вирішенню методологічних питань, що призвело до необхідності розробки Концепції дальшого реформування оплати праці в Україні, яку було схвалено Указом Президента України від 25 грудня 2000 року за № 1375/2000 [2]. Основними причинами її розробки стало: поглиблення міжгалузевої та між професійної диференціації в оплаті праці внаслідок нестабільної роботи в окремих галузях економіки; негативні зміни у структурі собівартості зі зменшенням основної частки заробітної плати; недоліки в організації та нормуванні праці, що призводило до неефективного використання трудового потенціалу; низький рівень заробітної плати, що було наслідком фінансового становища, інфляції, незадовільної організації системи державного та колективно-договірної регулювання, низької продуктивності праці та відсутності ефективних методичних підходів до формування фондів оплати праці в бюджетній сфері [2, с. 93-94].

На нашу думку, виконання положень Концепції дальшого реформування оплати праці в Україні (далі – Концепція), схваленої Указом Президента України від 25.12.2000 року №1375/2000, спрямованих на зростання заробітної плати, можливе лише за рахунок забезпечення збільшення обсягів виробництва, підвищення його ефективності, продуктивності праці та фінансової стабілізації. Такий підхід повинен бути пов'язаний зі збільшенням частки оплати праці у собівартості при одночасному зниженні матеріальних витрат, витрат на електроенергію, паливо, сировину, напівфабрикати тощо, з одного боку, та впровадження сучасних форм організації, стимулювання та нормування праці – з іншого.

Згідно з розробленою Концепцією серед основних завдань подальшого реформування оплати праці передбачалося визначення заходів, спрямованих на забезпечення зростання номінальної заробітної плати та формування джерел її дальшого підвищення на державному, регіональному рівнях та на рівні підприємств за рахунок:

встановлення економічно та соціально обґрунтованих рівнів мінімальної заробітної плати з поетапним наближенням її розміру до прожиткового мінімуму. Але підвищення розміру мінімальної заробітної плати не забезпечує підвищення купівельної спроможності при випереджаючих темпах зростання цін порівняно до темпів зростання реальної заробітної плати; забезпечення випереджаючого зростання номінальної заробітної плати порівняно з підвищенням споживчих цін – обов'язкової умови зростання реальної заробітної плати. Однак, на нашу думку, слід було порівнювати темпи зростання цін та реальної заробітної плати. Статистичні дані за період 1995-2005 років свідчать про те, що при зростанні за цей період номінальної заробітної плати в 11,041 разів, споживчі ціни зросли у 4,025 рази, а реальна заробітна плата всього у 2,743 рази. Тобто ціни зростали в 1,46 разів швидше, ніж реальна заробітна плата;

забезпечення оптимальної міжпрофесійної (міжкваліфікаційної, міжпосадової) та міжгалузевої диференціації заробітної плати усіх категорій працюючих. Але держава не опікується цим питанням, оскільки міжгалузеві співвідношення заробітної плати не регулюються ні нормативними документами, ні колективно-договірними заходами. Вони регулюються ринковою кон'юктурою виробництва –

можливостями окремих підприємств виплачувати більш високу заробітну плату. Якщо у 1991 році коефіцієнт міжгалузевої диференціації складав в цілому по економіці 2,66, то в 1995 році він становив вже 3,78, а у 2006 році – 4,07. Якщо у 1991 році самою високою була заробітна плата у добувній промисловості, а сама низька у культурі, то у 1995–2006 роках – сама висока – у фінансовій діяльності, а сама низька – у сільському господарстві. Ще більш висока міжпосадова диференціація рівнів посадових окладів на підприємствах (не враховуючи перших керівників цих підприємств). На державних підприємствах вона становить 8,0-15,0 разів, а за даними Асоціації Регіональних кадрових агентцій України по обласним центрам України на акціонерних та приватних підприємствах вона становила: у Донецьку, Маріуполі, Луганську та Криму – від 7,14 до 8,33, у Полтаві та Черкасах – 10,0, у Миколаєві та Харкові – від 14,3 до 15,1; у Львові та Дніпропетровську - від 21,4 до 20,0. Виходячи зі світової практики міжгалузева диференціація не повинна перевищувати 2,50, а на підприємствах – 10,0. Питання міжгалузевої диференціації оплати праці повинні регулюватися Генеральною угодою, а міжпрофесійні та міжпосадові – угодами іншого рівня та колективним договором підприємств;

збільшення до 2004 року частки оплати праці у ВВП до 55,0 відсотків. Але за даними Держкомстату України цей показник за 2006 рік склав близько 44,0 відсотків, а у наступні роки коливався від 44,0 до 45,0 відсотків;

удосконалення механізму оподаткування заробітної плати шляхом встановлення диференційованих ставок оподаткування залежно від розмірів доходу. До цього часу діє єдина ставка оподаткування – 13,0 відсотків незалежно від рівнів доходу. Втратив економічний зміст такий показник, як неоподаткований мінімум заробітної плати. В більшості країн він дорівнює розміру мінімальної заробітної плати, виходячи з того, що працівник повинен отримувати заробітну плату не нижче її мінімального розміру, встановленого державою;

практично не виконуються положення пунктів 6-8 частини першої розділу 3 Концепції в частині: перерозподілу платежів і зборів до фондів соціального страхування між працівниками і роботодавцями через низьку заробітну плату значної частини працівників; визначення заробітної плати як ціни робочої сили. У вирішенні цього питання, як ми вже підкреслювали, значну роль відіграє розмір мінімальної заробітної плати, який повинен бути не нижче розміру реального прожиткового мінімуму з урахуванням реальної вартості життя, а не можливостей державного забезпечення такого мінімуму; удосконалення механізму визначення фонду оплати працівників бюджетної сфери, який є недосконалим свідченням того, що низька заробітна плата – нижче рівня державних гарантій, визначених відповідними законодавчими актами.

Отже, невиконання перелічених положень Концепції, яка була прийнята у 2000 році, визначає негайність розробки досконалих концептуальних основ щодо реалізації шляхів збільшення витрат на оплату праці в Україні.

На нашу думку вдосконаленню підлягають окремі питання державного і колективно-договірного регулювання заробітної плати, які тісно пов'язані між собою, за наступними напрямками.

По-перше, щодо питань державного регулювання заробітної плати, то держава має такі важелі впливу, як: регулювання мінімальної заробітної плати, розмір якої повинен складати не менш, як 50-60% відсотків середньої заробітної плати для того, щоб виконувати роль регулятора розмірів оплати праці в країні. Цієї межі поки що не досягнуто; оподаткування заробітної плати і доходів населення та його удосконалення. Але цей захід поки що не виконується, як це проголошено у Концепції (п.5 частини 1 розділу 3); індексації заробітної плати і доходів населення. Цей захід поки що є неефективним з точки зору компенсації втрат заробітної плати від реального зростання споживчих цін. Існуючий механізм індексації поки що реально компенсує 30-40% відсотків цих втрат. Тоді, як на практиці у більшості країн Європи та інших, індексація забезпечує 80-100% відсотків втрат заробітної плати, обумовлених зростанням споживчих цін.

По-друге, щодо колективно-договірного регулювання питань оплати праці, то це регулювання за участю держави міжгалузевих співвідношень через: встановлення співвідношень максимальних і мінімальних тарифних ставок за галузями та кваліфікаційними групами працівників; підвищення ролі регіональних (територіальних) угод у регулюванні розмірів мінімальної заробітної плати, договірного регулювання систем оплати праці працівників закладів, установ і організацій бюджетної сфери, які фінансуються з територіальних бюджетів та підприємств виробничої сфери, які знаходяться у сфері управління регіону.

В той же час нами, на основі проведених досліджень визначено, що недоліки у виконання основних заходів Концепції щодо прискорення темпів підвищення заробітної плати обумовлені, у свою чергу, незадовільним виконанням заходів, передбачених пунктами 1-10 частини другої та пунктами 1-8 частини третього розділу Концепції, а саме: запровадження статистичних показників ефективності виробництва та продуктивності праці для оцінки діяльності підприємств та регулювання фондів оплати праці; запровадження дійового механізму індексації заробітної плати як засобу захисту від інфляції; зниження нарахувань на фонд оплати праці підприємств та спрямування вивільнених коштів на підвищення заробітної плати; створення механізму державного і громадського впливу на регулювання цін на споживчому ринку; посилення захисту прав працівників на заробітну плату (одним з чинників невиконання цього заходу є постійна заборгованість із заробітної плати, а другим є те, що система захисту від несплатопрможності роботодавця, передбачена відповідними Конвенціями і Рекомендаціями МОП, поки що не знайшла свого законодавчого втілення.

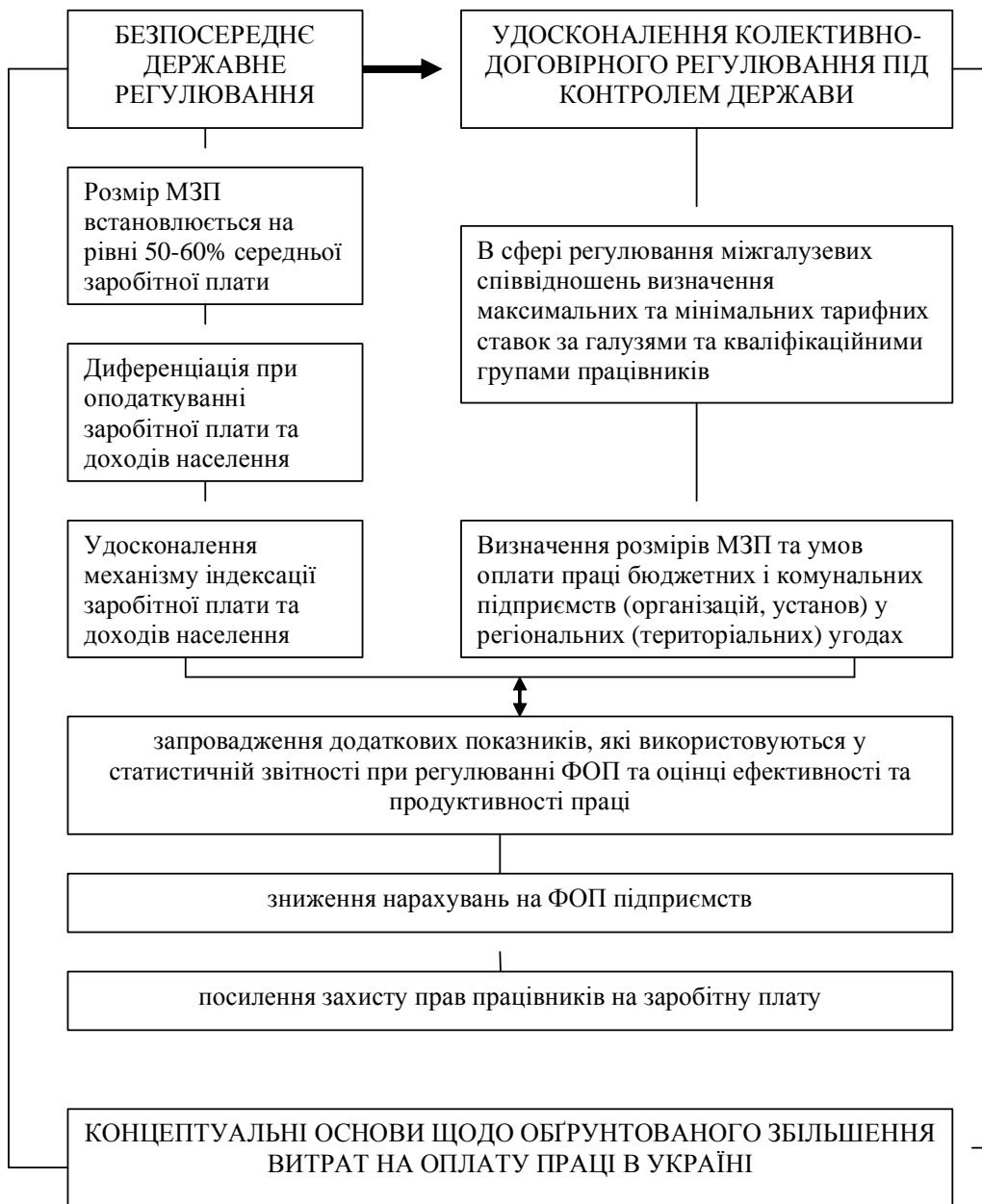


Рис. 1. Першочергові напрямки вирішення проблем державного регулювання оплати праці в Україні

Таким чином, виходячи з виокремлених проблем за необхідним є розширення сфери втручання держави в систему оплати праці в Україні за напрямками безпосереднього державного регулювання (через варіювання розміру МЗП, диференціацію при оподаткуванні, індексацію), удосконалення колективно-договірного регулювання за безпосереднім державним контролем при встановленні міжгалузевих співвідношень та визначенні розміру МЗП у регіональному розрізі, впровадженні додаткових статистичних показників для розрахунку ФОП, зниження нарахувань на ФОП, посилення захисту прав працівників на своєчасне та у повному обсязі отримання заробітної плати.

Комплексна реалізація цих заходів за визначеними напрямками є концептуальною основою щодо обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці в Україні на сучасному етапі розвитку національної економіки та соціально-трудових відносин у державі (рис. 1).

Отже, виходячи із проблем, які виникають на підприємствах України сьогодні, необхідно на всіх рівнях відпрацювати механізм створення умов для підвищення заробітної плати як у законодавчій, так і в організаційній та методичній площині.

При тому, що вітчизняні науковці в останній час пропонують різні шляхи щодо вирішення питань зростання заробітної плати від радикальних, які не залежать від діяльності самого підприємства (підвищення рівня мінімальної заробітної плати, „детіньозація” доходів працюючих, додаткове інвестування виробничої сфери тощо) до суто внутрішніх заходів, реалізація яких залежить від самого підприємства (підвищення продуктивності праці, вдосконалення системи мотивації праці, вдосконалення техніко-технологічного стану тощо), слід зазначити, що виходячи з сучасних реалій, можливе лише комплексне вирішення проблеми.

Комплексність полягає у наступному: на рівні підприємства повинні бути максимально мобілізовані всі наявні ресурси для підвищення рівня ефективності виробництва (як за рахунок організаційно-економічного, так і за рахунок техніко-технологічного вдосконалення виробництва); на національному рівні вдосконалюється система захисту прав найманих працівників, вживаються заходи щодо „наближення” виробництва до сучасних наукових розробок та, у разі дійсного підвищення ефективності виробництва, створюються умови для подальшого його розвитку (у т.ч. за рахунок додаткового інвестування та надання, у разі необхідності, пільг для розвитку стратегічно важливих галузей промисловості).

Одним із головніших напрямків для вирішення цієї проблеми є розробка концептуальних основ щодо вдосконалення державної політики у сфері організації, продуктивності та нормування праці.

Методологічним підходом при впровадженні цих концептуальних основ є державне програмне регулювання, яке ґрунтується на нормативно-правовому та науково-методичному забезпеченні політики у сфері організації, нормування та продуктивності праці, спрямоване на: зростання продуктивності праці на засадах розробки та впровадження на підприємствах усіх галузей національної економіки (у першу чергу – у реальному її секторі) сучасних методичних підходів щодо удосконалення менеджменту персоналу та організації праці; впровадження на підприємствах погодинно-преміальної системи оплати праці та гнучких форм організації та оплати праці на основі нормованих завдань; удосконалення механізму нормування праці.

Слід зазначити, що реалізація цих концептуальних основ ґрунтується на наступній гіпотезі: розвиток національної економіки та досягнення найвищого та постійного зростання рівня життя громадян залежить від продуктивності, що є наслідком ефективного використання трудових та інших ресурсів виробництва. Саме на цих засадах підвищується конкурентоспроможність підприємств (організацій, установ), а також спроможність обґрунтовано підвищувати рівень заробітної плати працівників.

Отже, підвищення продуктивності національної економіки та зростання витрат на оплату праці в Україні не можливо без вирішення першочергових завдань, які є складовими частинами реалізації державної політики за стратегічними напрямками (організація, нормування та продуктивність праці) та потребує вирішення як у нормативно-правовій, так і в науково-методичній площині у найближчий час. З цієї точки зору потребується розробка відповідного механізму управління витратами на оплату праці в Україні з урахуванням визначених концептуальних основ і заходів.

Література

1. Концепція реформи організації оплати праці в Україні (проект) // *Праця і зарплата / Спеціальний випуск.* – 1991. – № 24. – С. 9–16.
2. Концепція дальшого реформування оплати праці в Україні від 25 грудня 2000 року // *Офіційний вісник України, 2000.* – № 52. – Ст. 2257.

ΟΤ ΔΙ ΟΑΑΓ Γ Β Ι ΑΟΑΓ ΖΖΙ ΖΑ ΟΙ ΔΑΑΕΖΓ Γ Β ΕΡ ΑΝΥΕΕΙ ΔΙ ΖΑΕΟΕΙ Γ Α
 ΔΑΑΖΓ Γ ΑΕΥΙ Γ Γ Ο ΔΖΑΓ Ζ

Розглянуто формування механізмів управління людським розвитком на регіональному рівні. Проаналізовано складові механізму управління людським розвитком. Визначено причини неефективності формування механізмів управління людським розвитком в сьгоднішніх умовах.

Forming of management mechanisms of human development is considered at the regional level. The constituents of management mechanisms of human development are analyzed. Reasons of ineffectiveness of forming of mechanisms of management of human development are analyzed.

Формування національної політики у сфері соціально-економічного розвитку потребує вивчення механізмів управління такою політикою. Однією із форм реалізації соціальної політики є концепція людського розвитку. Основні цінності даної концепції лежать в основі вироблення принципів соціальної держави. Складові концепції людського розвитку - прожити довге та здорове життя, набувати, розширювати та оновлювати знання протягом усього життя, мати доступ до засобів існування, тобто забезпечення гідного рівня життя – повинні стати основними складовими при ухваленні не лише стратегії розвитку країни, але й мати своє відображення у програмах (планах) розвитку країни та регіонів. При цьому особливого значення набувають проблеми пошуку механізмів управління процесами людського розвитку.

Питання механізмів управління людським розвитком є актуальним, оскільки у процесі забезпечення людського розвитку людина приймає рішення, які задовольняють розвиток потенціалу. Держава, як один із активних учасників процесу людського розвитку, у свою чергу, не лише приймає рішення, а й запроваджує їх у життя і наслідки цих рішень мають вплив на кожну людину у суспільстві. Тому визначення змісту механізмів управління, вибір інструментів їх застосування, як елементів концепції людського розвитку, є необхідним.

В наукових колах глибоко досліджено питання механізмів управління, однак їх поєднання із проблемами людського розвитку на різних рівнях управління державою недостатньо розкрито. Більшість дослідників розглядає механізми управління у загальносуспільному, економічному чи організаційному контексті, а питання механізмів управління людським розвитком потребує комплексного підходу. Серед науковців немає однастайності щодо трактування самого поняття механізму управління. Найчастіше у науковій літературі наводять визначення В.Г. Афанасьєва – «це ті практичні заходи, засоби, стимули, за допомогою яких органи управління впливають на суспільство, виробництво, будь-яку систему соціального порядку з метою досягнення цілей, що стоять перед ними, вирішення поставлених завдань» [1, с. 234]. Енциклопедичний словник наводить наступне визначення механізму управління – «спосіб організації управління (спосіб управління) суспільним розвитком, де взаємопов'язані методи, засоби, принципи управління, які забезпечують ефективну реалізацію цілей управління» [7, с. 221]. Тут, як бачимо, іде ототожнення механізму із процесом. Малиновський В.Я. у «Словнику термінів і понять з державного управління» подає наступне визначення механізму управління – «це сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів, що базуються на принципах наукової обґрунтованості, об'єктивності, цілісності, узгоджуються з використанням відповідних методів управління спрямованих на реалізацію цілей державного управління» [5, с. 108].

Проаналізувавши визначення механізму управління можна стверджувати, що дане поняття досить широке за своїм змістом, та йому притаманні наступні риси: механізм управління - це категорія управління; механізм управління є елементом системи управління; в основі механізму покладена певна дія, а якщо це процес управління, то механізм виступає процесом, який скерований на використання всіх можливих ресурсів по досягненню заданої мети; механізм управління повинен містити чіткі критерії об'єкту управління; інструментами механізму є набір методів, засобів, які використовують для впливу на керований об'єкт з метою досягнення бажаного результату; механізм управління — це процес, який відбувається постійно. Отже, механізм управління можна розглядати з

двох сторін, по-перше, як процес управління, що має чітко визначену послідовність прийнятих рішень та дій, спрямованих на досягнення певної мети, а з іншого боку, - як явище, яке поєднує в єдину систему взаємозалежні елементи, які взаємодіють на підставі певних правил і процедур для реалізації програм або цілей. Відповідно елементами механізму завжди виступатимуть похідне явище (бажання досягнути певних цілей), кінцеве явище (коли було досягнуто поставленої цілі, закріплено якісні характеристики досягнутого об'єкту і виникнення нової цілі, яку необхідно досягнути). Розглядаючи механізм як систему управління, зважають на те, що це повинна бути цілісна система, яка складається із взаємозалежних підсистем, що включають критерії управління, оцінку управління, елементи об'єкту управління, на які здійснюють вплив різноманітні чинники, на які, використовуючи форми, методи, принципи, засоби управління (тобто механізми) впливатиме суб'єкт управління.

Механізму управління повинні бути властиві наступні риси – цілеспрямованість, системність, формалізованість, гнучкість, мобільність. Дані якості механізмів управління людським розвитком дозволяють вчасно реагувати на зміни, які впливають на людський розвиток (усувати ризики) та дотримуватись поставлених завдань.

Формування механізмів управління людським розвитком на регіональному рівні - це визначення системно-послідовних дій, що стосуються вибору цілей людського розвитку та окреслення методів по їх досягненню, вибір критеріїв досягнення. Формування механізмів управління людським розвитком можна розділити на рівні: особистісний, мікроекономічний, регіональний, глобальний.

Фокусування на питаннях, що стосуються людського розвитку в державі та у регіонах України спонукає до розробки структури, моделі та сутності механізмів управління ним. Структурно окреслити формування механізму управління людським розвитком можна наступним чином: визначення потреб кожної людини, необхідних для реалізації її потенціалу; визначення інтересів, спрямованих на задоволення потреб людини; окреслення цілей людського розвитку – високо розвинута благополучна людина; визначення завдань щодо управління людським розвитком; визначення методів, за допомогою яких реалізовуватимуться завдання; оцінка задоволеності реалізованими потребами; виникнення нових потреб. У структурі механізму як форми управління людським розвитком виділяють наступні складові: організаційна, адміністративна, технічна, економічна, соціальна, комплексна.

У практиці управління найчастіше застосовують комплексні складові механізмів управління, або поєднання декількох з них. Наприклад організаційно-економічна, організаційно-технічна, соціально-економічна. Вибір на користь однієї із складових механізму управління залежатиме від вибору цілей та використання засобів для їх досягнення.

Необхідність управління людським розвитком визначається різними умовами, в яких здійснюють свою життєдіяльність люди. Зазначимо, що для України характерні досить високі коливання щодо інтегральної оцінки людського розвитку на регіональному рівні. Для нашої держави властивою є відсутність зв'язку між економічним зростанням та зростанням показника людського розвитку. Якщо здійснити аналіз показників людського розвитку регіонів України, то відслідковуються наступні тенденції: найнижче значення показника індексу регіонального людського розвитку буде у промислових регіонах, зокрема в Донецькій області він становить (0,401), в Луганській області - (0,416). Поряд з цим досить високі індекси регіонального людського розвитку спостерігаються у відносно бідних регіонах – в Закарпатській та Полтавській області - (0,511), в Рівненській області - (0,509). Значні коливання рейтингової оцінки людського розвитку регіонів України зумовлені особливостями формування регіональних ринків праці, доходів населення, стану здоров'я та освіти населення, а також станом екології в регіонах [3, с. 83-85].

Регіональні особливості формування ринків праці та, відповідно, доходів населення, екологічної ситуації в регіоні, а також доступу до якісної медичної допомоги - ключові проблеми-ризики, що погіршують рейтингові оцінки регіону. Закономірно виникає питання про механізми впливу на ризики, які впливають на людський розвиток та управління ними.

Формування механізмів управління людським розвитком на державному рівні забезпечується державними органами влади. Організаційно-адміністративний механізм, тобто державний рівень управління людським розвитком реалізується через наступні інструменти – програми соціально-економічного розвитку регіонів та держави в цілому. Зокрема, є необхідність у створенні окремого документа, який би на державному рівні визначав основні цілі людського розвитку, врегульовував міжбюджетні відносини щодо фінансування людського розвитку на регіональному рівні, здійснював підтримку інвестиційно-фінансових проектів, що стосуються фінансування проектів, пов'язаних з

людським розвитком. При цьому необхідно зосередити увагу на приватних інвестиційних ресурсах населення щодо їх спрямування на покращення людського потенціалу.

Концепція людського розвитку чітко сформувала цілі, які повинні бути досягнуті суспільством. Вони знайшли своє відображення у програмному документі ООН «Цілі розвитку тисячоліття». Україна, як держава що бажає інтегруватися у світове співтовариство, повинна активно здійснювати політику підтримки основних цінностей такого суспільства, а саме – політичних свобод громадян, безпечних умов проживання, достатнього рівня доходів громадян, забезпечення культурного та соціального розвитку, боротьбу з інфекційними захворюваннями, подолання бідності, забезпечення якісної освіти, поліпшення здоров'я матерів, гендерної рівності, забезпечення сталого розвитку довкілля. Сьогодні уже сформовано основні цілі, які необхідно досягнути для покращення показника людського розвитку України. Вони відображені у програмі „Цілі розвитку тисячоліття”. Українські науковці відібрали лише шість цілей, які необхідно досягнути до 2015 року покращення показника людського розвитку України [3, с. 178]: подолання бідності; забезпечення якісної освіти; досягнення гендерної рівності; поліпшення материнського здоров'я; забезпечення сталого розвитку довкілля; обмеження поширення ВІЛ/СНІД, та туберкульозу.

Відповідно до цього було розроблено тринадцять завдань по досягненню визначених цілей, а для моніторингу поставлених завдань задіяні 23 показника. Отже, як бачимо, організаційний механізм управління людським розвитком має основу, але необхідно провести ряд заходів для запровадження його на регіональному рівні. Цілі, які необхідно виробити для механізму управління людським розвитком на регіональному рівні будуть різнитися для регіонів. Вони повинні будуватися на цілях розвитку людського потенціалу, які є актуальними для України, але їх необхідно ранжувати, виходячи з аналізу основних потреб регіону та можливостей залучення ресурсів по досягненню поставленої мети.

Відсутність системності при формуванні регіональної державної політики людського розвитку - одна із причин неефективності організаційного механізму управління. Протягом 2006-2007 року в Україні досить активно здійснювалася робота у напрямку вдосконалення інституційного та нормативно-правового забезпечення регіональної політики. Так, прийнято закони України «Про місцеве самоврядування», Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів», у 2007 році створено орган виконавчої влади – Міністерство регіонального розвитку та будівництва, проте цілісної програми реалізації державної політики людського розвитку немає. Крім того, якщо не вироблено державної політики щодо людського розвитку, то немає цілей – орієнтирів для вироблення регіональної політики людського розвитку.

У стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, яка була прийнята 21 липня 2006 року Постановою Кабінету Міністрів України забезпечення розвитку людських ресурсів задекларовано однією із основних цілей розвитку регіонів. Однак, необхідно враховувати, що людський розвиток по своєму змісту є більш ширшим поняттям ніж зміст розвитку людських ресурсів. Як бачимо, у даній стратегії людина виступає лише як один із ресурсів виробництва, а зміна понять змінює і цілі розвитку регіонів.

Стимулювати запровадження в дію стратегії розвитку регіонів повинні наступні інструменти розвитку: угоди щодо регіонального розвитку, програми подолання депресивності окремих територій, державні цільові програми. Однією з вимог, що висувається до цих документів є необхідність забезпечення максимальної публічності, що б дозволило громадянам брати участь в оцінювані роботи як центральних, так і місцевих органів влади щодо розвитку регіону.

Одним із критеріїв оцінки людського розвитку в країні є фінансування послуг на потреби людського розвитку. Управління економічним механізмом забезпечення людського розвитку на регіональному рівні вимагає вивчення тенденції формування фінансових ресурсів на потреби людського розвитку. Згідно даних ООН у 2003 -2004 роках Україна виділила лише 3,6 відсотка ВВП на фінансування охорони здоров'я, що майже у два рази менше ніж у розвинутих країнах світу, на освіту протягом 2002-2004 років було виділено 5,3% ВВП. Якщо порівнювати даний показник із 1991 роком, то в той час на потреби освітньої галузі було виділено 6,2% ВВП [3, с. 30].

У 2007 році відбулося значне покращення фінансування людського розвитку, зумовлене економічним зростанням. Видатки зведеного бюджету на соціально-культурні заходи за січень-липень 2007 року зросли на 23,2% порівняно з аналогічним періодом 2006 року. Протягом дев'яти місяців 2007 року інвестиції у людський розвиток з усіх джерел фінансування зросли наступним чином: в освіту – на 11,9 %, в сферу культури, спорту, відпочинку – на 47,9% [8, с. 66].

На регіональному рівні спостерігається диференціація фінансування галузей, що сприяють людському розвитку, яка виникла внаслідок відмінностей щодо щільності населення, рівня урбанізації населення, частки населення, яке мешкає у містах з чисельністю населення понад 100 тис. чоловік, а також в залежності від двох показників, які мають стосунок до охорони здоров'я (кількість лікарняних ліжок, плановість амбулаторно-поліклінічних закладів у розрахунку на 10 тис. жителів) [3, с. 31].

Фінансування потреб галузей, що мають відношення до людського розвитку, відбувається через розподіл фінансових ресурсів бюджетною системою. Тут виділяють два рівні: перший - система фінансування, яка фінансується за рахунок програм уряду і установ, які належать державі або виконують національні завдання; другий - фінансування програм і установ з місцевого бюджету.

Вирівнювання фінансування регіональних соціальних сфер, які мають відношення до людського розвитку, відбувається через державні міжбюджетні трансферти. Однак фінансових ресурсів не вистачає, перш за все через неоплатність соціальної сфери, тобто соціальні послуги надаються на безкоштовній основі, що загрожує недостатнім фінансуванням пріоритетних напрямків людського розвитку. Тому необхідно законодавчо підтримувати створення приватних підприємств, установ, організацій, які, поряд із державними, надаватимуть послуги соціального характеру. Це звільнить державу від додаткового фінансування деяких сфер, що мають відношення до людського розвитку, а також сприятиме надходженню додаткових доходів у бюджет, оскільки дані суспільні інститути будуть виступати платниками податків. Однією із переваг даних організацій буде поступове викоринення корупції у соціальній сфері.

Впливають на рівень фінансування сфер, які забезпечують людський розвиток і фінансові нормативи, які використовуються при плануванні та виконанні бюджету. Наразі вони є неоптимальними, і часто нижчими від рівня відшкодування витрат. Такі умови фінансування змушують направляти кошти лише на ті завдання, які визначили пріоритетними у бюджетній політиці держави. Ці завдання фінансуються не на основі їх реальної вартості, а в залежності від суми витрат, запланованих у зведеному державному бюджеті. Існуючі фінансові нормативи, у розрахунку на одного одержувача, для певних галузей економіки є значно заниженими порівняно з обсягами, які експерти вважають «реальною потребою». Так, державне бюджетне фінансування середньої освіти становить лише 67 % від фактичних потреб, дошкільної освіти - 49%, охорони здоров'я – від 48% до 57% в різних областях, культури – від 42 % в областях до 47 % у районах [3, с. 31].

Одним із способів покращення фінансування сфер, які мають відношення до людського розвитку, є вироблення науково обґрунтованих нормативних показників фінансування соціальної сфери та їх реальне відображення у нормативно-правових актах, на які опираються при здійсненні управління.

В сьогodнішніх умовах місцеві бюджети неспроможні у повному обсязі профінансувати соціальну сферу, у переважній більшості коштів вистачає лише на оплату праці працівникам та на виплату різних соціальних доплат, а коштів на покращення інфраструктури людського розвитку (ремонт дошкільних, шкільних закладів, закладів охорони здоров'я, бібліотек, фельдшерських пунктів, забезпечення ліками, підручниками, книжками тощо) не залишається. Важливим є залучення приватних потужних інвесторів, а також коштів фізичних осіб у цей сектор через надання їм певних преференцій. Необхідне зменшення соціальної нерівності через усвідомлену підтримку громадою соціальних проектів, які повинні бути публічно обговорені. Потрібно забезпечити доступ громади до відкритого контролю за використанням коштів, які ідуть на соціальну сферу.

Отже, серед причин неефективності формування механізмів управління людським розвитком в сьогodнішніх умовах можна виділити: відсутність системного підходу при формуванні державної регіональної політики із врахуванням програми людського розвитку; недосконалість нормативно-правової бази, яка б забезпечувала інструменти регулювання політики людського розвитку на регіональному рівні; неефективність діючої системи управління на регіональному та місцевому рівні; відсутність розуміння необхідності впровадження концепції людського розвитку; низьку фінансову спроможність більшості регіонів України щодо фінансування людського розвитку з місцевих бюджетів; недостатній вплив системи формування місцевих бюджетів та трансфертів на економічний розвиток регіонів та, зокрема, на формування окремих статей бюджетів, що стосуються забезпечення людського розвитку регіонів; недостатньо вивчені інструменти стимулювання розвитку регіонів щодо вироблення політики людського розвитку.

Література

1. Афанасьев В. Г. Человек в управлении обществом. М.: Политиздат, 1977. – 382 с.
2. Грیشнова О. А. Людський розвиток: нач. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Звіт з людського розвитку в Україні 2008 р. Людський розвиток і європейський вибір України // Сайт Організації Об'єднаних націй в Україні. www.un.org.ua.
4. Звіт Цілі розвитку тисячоліття 2000+5 // сайт Організації Об'єднаних націй в Україні. www.un.org.ua.
5. Малиновський В. Я. Словник термінів і понять з державного управління. К.: Атіка, 2005. -204 с.
6. Стратегія економічного і соціально розвитку України (2004–2015 рр.) Шляхом Європейської інтеграції // Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В. М. Гаєць, та ін.; Нац. інститут Стратегічних досліджень, Інститут економіки та прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань Європейської інтеграції України. – К.: ІВУ. Держкомстат України, 2004.– С. 15.
7. Теория управления: социально-технологический подход. Энциклопедический словарь / Под ред. В. Н. Иванова., В. И. Патрушева. – М.: Муниципальный мир, 2004. – 672 с.
8. Українська економіка: конкурентоспроможність заради соціальної спрямованості // Сайт Інституту стратегічних досліджень. www.niss.gov.ua.

AAI ÑEI I AEAI I B OI ÐAAE²I I B I ²AI ÐE^aI NOAI I I A I NI I A²
AEÇI A×AI I B NOAOEÑOE×I I - AEI AI ²EE ÐAÑOÐÑO I ²AI ÐE^aI NOAA

Застосовано опис діяльності виробничого підприємства за допомогою стохастичного диференціального рівняння. На цій основі встановлено функціональну залежність, яка описує можливі економічні стани підприємства при різних значеннях капіталозабезпечення виробництва й купівельної спроможності споживачів. Описано алгоритм обчислення потенціалу виробничого підприємства за експериментальними даними. Запропоновано спосіб використання цього алгоритму для вдосконалення управління та планування на виробничому підприємстві.

The description of enterprise activity by stochastic differential equalization is applied. The functional dependence which describes possible economic positions of enterprise at different values provision of capital production and buying power of consumers is determined. The calculation algorithm of enterprise potential is described for experimental data. The method for improvement of the management and planning on the enterprise based on this algorithm is offered.

На сучасному етапі розвитку національної економіки докорінно змінюється мета й пріоритети економічної діяльності. Виробництво дедалі більше переорієнтовується на інтереси й потреби споживача.

Із вступом вітчизняної економіки в ринкову стадію свого розвитку змінились форми ведення господарської діяльності. Підприємству надані широкі права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, виборі способів організації виробництва, збуту продукції. При цьому підприємство виходить із власних ресурсних можливостей з врахуванням широкого спектру факторів, які впливають на ефективність використання виробничого потенціалу. Кожного виробника цікавить питання, скільки товару виробляти і скільки продавати залежно від ціни і витрат на його виробництво.

До складу основних проблем, на яких концентрується науковий пошук вітчизняних вчених-управлінців у нинішній час, належать: дослідження закономірностей становлення і розвитку управління в перехідній економіці; розробка моделі управління економікою в цілому та її ланками в умовах утвердження і стабілізації ринкових відносин в Україні; структурно-функціональне обґрунтування організаційної побудови підприємств; створення механізму взаємодії держави і підприємців; вдосконалення системи функцій і методів управління; дослідження механізмів поточного ефективного управління трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами виробництва; розробка сучасної технології управління тощо.

Проблемі вдосконалення управління підприємством присвячена значна кількість науково-практичних розробок вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. Зокрема таких авторів, як: І.О.Бланка, Л.О.Лігоненка, М.С.Абрютіна, О.С.Стоянова, Н.М.Крейніна, В.В.Ковальова, Дж.К.Ван Хорна, І.Ф.Брігхема, І.Т.Балабанова, Р.Брейли, С.Майерса, А.М.Поддєрьогіна, Л.М.Докієнка, Н.А.Гринюка та інших. Тоді як комплексних методик, які б враховували всі аспекти та напрями діяльності підприємства і показники, які їх характеризують в тому чи іншому періоді, майже не існує. А ті методики, які розроблені, як правило, стосуються або окремого напрямку діяльності, окремого об'єкта управління (складової фінансового стану), або носять регіональний чи галузевий характер.

У зв'язку з цим математичне моделювання та дослідження управління підприємством представляє особливий інтерес.

Метою статті є вироблення пізнавальних та організаційно-управлінських підходів до вдосконалення управління виробничим підприємством на основі аналізу динамічного впливу фінансових ресурсів підприємства на його стан в ринковому середовищі споживання товару.

Поставлено задачу змоделювати величину доходу виробничого підприємства в залежності від попиту на товар, який на ньому виробляють, і з урахуванням особливостей існуючого виробничого процесу. Розв'язання цієї задачі відкриває шлях до вдосконалення планування виробництва, надає інструмент щодо покращення виробничих програм, сприяє адаптації виробництва до потреб споживачів.

Нижче викладено один з можливих способів розв'язання цієї задачі, який ґрунтується на методах стохастичних диференціальних рівнянь [1, 2]. Вважатимемо, що підприємство виробляє один товар і збуває його кінцевим споживачам. Дохід підприємства залежить від попиту на цей товар та обсягів його виробництва. Попит на товар залежить від купівельної спроможності споживачів. Обсяг виробництва залежить від капіталозабезпечення зі сторони власника підприємства.

Ціна агрегованого продукту (товару, що виробляє підприємство) рівна p . Цей товар купують споживачі, які мають заощадження в розмірі u_1 . Вважатимемо, що всі споживачі мають заощадження u_1 рівної величини. Купівельна спроможність окремого споживача відносно агрегованого товару рівна $r_1 = u_1/p$. Кількість товару, придбаного споживачем, описує функція споживання $Q(r_1)$. Величина $pQ(r_1)$ становить обсяг доходу виробничого підприємства отриманого від збуту товару одному споживачеві. Якщо товар купують n споживачів, тоді дохід підприємства рівний $npQ(r_1)$. В загальному випадку $n = n(t)$, проте вважатимемо величину n сталою (для невеликих проміжків часу).

Кількість виробленого товару описує виробнича функція $F(u_2)$, яка залежить від величини заощаджень (капіталу) власника підприємства, вкладених у виробництво на одне робоче місце за одиницю часу на одиницю вартості виробленого товару. Тобто виробнича функція F залежить від питомого капіталозабезпечення $r_2 = u_2/p$, де u_2 " капітал, вкладений власником у виробництво за одиницю часу на одне робоче місце, p " ціна товару. Нехай, на підприємстві працюють m робітників, які отримують заробітну плату розміром s , яка є пропорційною обсягу виробленого товару $s = \kappa_0 F(r_2)$, де κ_0 " частка прибутку, яку власник підприємства спрямовує на виплату заробітної плати для одного працюючого. Загальна кількість виробленого товару рівна $mF(r_2)$. Власник підприємства сплачує податок на дохід κ_1 і здійснює виробничі накладні витрати розміром κ_2 .

За таких концептуальних припущень величина заощаджень власника підприємства залежить від балансу його доходів, отриманих від збуту продукції $Q(u_1/p)$, та видатків на організацію виробництва, які пропорційні обсягу виробництва $F(u_2/p)$. Цьому правилу поведінки відповідає таке диференціальне рівняння:

$$\frac{du_2}{dt} = p(nQ(u_1/p) - m(\kappa_0 + \kappa_1 + \kappa_2)F(u_2/p)) + \xi_1(t), \quad (1)$$

де $\xi_1(t)$ " випадкова функція з нульовим математичним сподіванням, яка описує випадкові доходи або видатки підприємств.

Величина заощаджень споживачів (робітників) залежить від балансу доходів, зарахунок заробітної плати $\kappa_0 F(r_2)$, і видатків на споживання $Q(r_2)$. Цьому правилу поведінки відповідає таке рівняння:

$$\frac{du_1}{dt} = p(\kappa_0 F(u_2/p) - Q(u_1/p)) + \xi_2(t), \quad (2)$$

де $\xi_2(t)$ " випадкова функція з нульовим математичним сподіванням, яка описує випадкові доходи або видатки робітника (споживача).

Рівняння (1), (2) – це два рівняння Ланжевена, які описують залежність величини заощаджень (u_1 , u_2) від часу з урахуванням випадкового впливу (ξ_1 , ξ_2). Тобто система рівнянь (1), (2) описує стохастичну динаміку двовимірної величини (u_1 , u_2) " заощаджень власників підприємств та робітників. Тому ці рівняння зручно подати в такому виді:

$$\frac{d}{dt} \begin{bmatrix} u_1 \\ u_2 \end{bmatrix} = p \begin{bmatrix} -Q(u_1/p) + F(u_2/p)\kappa_0 \\ nQ(u_1/p) - F(u_2/p)(\kappa_0 + \kappa_1 + \kappa_2)m \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \xi_1(t) \\ \xi_2(t) \end{bmatrix}. \quad (3)$$

Рівняння Ланжевена другого порядку (3) приводять до утворення двовимірних розподілів величини заощаджень власника підприємства $\rho_1(r_1, r_2)$ і величини заощаджень робітників $\rho_2(r_1, r_2)$. Оскільки такі рівняння є незручними для обчислювального розв'язування, додатково спростимо їх, привівши до одного рівняння типу Ланжевена.

Візьмемо до уваги крайній випадок " коли на підприємстві працює один робітник ($n = 1$) і товар випускає m підприємств. Тоді купівельна спроможність споживача стає тотожною капіталозабезпеченню виробника $r = u_1/p \equiv u_2/p$. Нехтуючи податковими й накладними витратами (які, вважатимемо, належно імітує виробнича функція F), отримуємо рівняння:

$$\frac{du}{dt} = p(nQ(r) - mF(r)) + \xi(t),$$

яке зручно подати в такому виді:

$$\frac{dr}{dt} = nQ(r) - mF(r) + \xi(t). \quad (4)$$

Рівняння (4) є рівнянням Ланжевена першого порядку. В ньому змодельовано величину купівельної спроможності (капіталозабезпечення) при взаємодії n споживачів та m виробників товару, які купують одні в одних один вид товару. Це найпростіша модель товарного виробництва, записана за допомогою стохастичних диференціальних рівнянь.

Рівняння (4) еквівалентне рівнянню Фокера-Планка:

$$\frac{\partial \rho(r)}{\partial r} = \frac{\partial}{\partial r} [(nQ(r) - mF(r)) \rho(r)] - G \frac{\partial^2}{\partial r^2} \rho(r), \quad (5)$$

де $\rho(r)$ – розподіл кількості виробників й споживачів за величиною заощаджень, G – коефіцієнт, який за аналогією з фізикою називають коефіцієнтом дифузії. В загальному випадку рівняння (5) має розв'язок:

$$\rho(r) = \rho_0 \exp(-V(r)/G^2),$$

де ρ_0 – коефіцієнт нормування. Величину $V(r)$ називають потенціалом. Ця величина рівна:

$$V(r) = \int_0^r (nQ(r) - mF(r)) dr. \quad (6)$$

Мінімум потенціалу $V(r)$ відповідає стійким станам системи (4). Якщо потенціал $V(r)$ не має локальних мінімумів при $r > 0$, тоді система (4) є динамічно нестійка. Вона рухається до стану, в якому $r \rightarrow 0$ (натуральне виробництво), або $r \rightarrow \infty$ (невпинне розширення виробництва і споживання).

Терміном “виробничий потенціал” у популярних виданнях називають величину технологічних, трудових та інших виробничих ресурсів, розуміючи, що вони застосовані не в повному обсязі. До таких часткових досліджень виробничого потенціалу належать праці [3, 4]. В рівняннях (5), (6) потенціал “це функція, яка описує особливості попиту й пропозиції при різних значеннях купівельної спроможності й капіталозабезпечення. Хоча підприємці й споживачі мають капітал, що забезпечує миттєве значення величини $r(t)$, проте функція $V(r)$ описує можливі стани балансу попиту й пропозиції на деякій області значення величини r . В такий спосіб функція відображає взаємодію підприємства з середовищем споживання при будь-яких r .

Потенціал $V(r)$ вказує можливі стани виробничого підприємства, яке має виробничу функцію $F(r)$ і виробляє товар, який купують згідно функції споживання $Q(r)$. Потенціал $V(r)$ “скалярна величина, залежна від одновимірного векторного поля r , яке має значення купівельної спроможності та капіталозабезпечення.

Величина $V(r)$ має зрозумілу економічну інтерпретацію. Потенціал $V(r)$ досягає мінімуму в точках де

$$nQ(r) - mF(r) = 0 \quad (7)$$

споживання дорівнює виробництву. Области, далекі від умови (7) є економічно не вигідні, адже в них обсяг виробництва перевищує попит, або навпаки “не забезпечує його. Різниця

$$D(r) = nQ(r) - mF(r)$$

вказує міру того, наскільки ринок недостатньо наповнений ($D < 0$) або перенасичений ($D > 0$) товаром при даному значенні r .

Якщо потенціал $V(r)$ має декілька мінімумів, тоді вони відповідають можливим стійким станам системи “виробник-споживач”. Для економіки вигідно, щоб така система перебувала в точці крайнього правого мінімуму $V(r)$. В цій точці виробництво й споживання збалансовані при їх найбільших значеннях. Для економіки також вигідно, щоб крайній правий мінімум потенціалу $V(r)$ зміщувався з часом вправо. Таке зміщення є наслідком впровадження нових технологій, інноваційного вдосконалення виробництва, покращення умов збуту.

Отже, якщо б за експериментальними даними, які описують діяльність підприємства та поведінку споживачів вдалося би встановити потенціал $V(r)$, це дозволило б суттєво вдосконалити планування його роботи. Зокрема, ідентифікація потенціалу $V(r)$ за експериментальними даними дозволяє виявити можливі стійкі стани з вищою продуктивністю, визначити, на скільки має бути змінена питома

Вдосконалення управління підприємством...

капіталозабезпеченість r (купівельна спроможність), щоб досягнути цього стійкого стану з вищою продуктивністю.

Відзначимо, що ідентифікація потенціалу $V(r)$ на області $r \in [0, r_{\max}]$ за експериментальними значеннями $F(r)$, $Q(r)$, взятими лише з однієї реалізації динамічного процесу (4), належить до некоректних обернених задач.

Нижче викладено один з можливих способів розв'язання такої задачі. Нехай, з статистичної звітності підприємства відома величина щоденних значень капіталозабезпечення та обсягів виробництва:

$$r_k, F_k; k = 1, \dots, N, \quad (8)$$

де N – кількість таких дискретних значень. Нехай, з маркетингових статистичних досліджень відомо величини значень купівельної спроможності r_k та обсягу придбанної продукції Q_k :

$$r_k, Q_k; k = 1, \dots, M, \quad (9)$$

де M – кількість таких значень.

Встановлення функції $Q(r)$, за величиною r_k – це окреме важливе завдання. Його розв'язання виходить за рамки поставленої задачі. Зауважимо, що дані дискретної залежності (9) легко встановити за статистичною звітністю систем автоматизації торгових підприємств.

Відомі залежності (8), (9) легко перетворити у функціональні, відсортуювши їх за величиною r_k . В результаті отримаємо:

$$F(r_k) (k = 1, \dots, N); Q(r_k) (k = 1, \dots, M). \quad (10)$$

Інтерполюючи значення (10) сплайном достатньо високого степеня, отримуємо значення функцій $F(r_k)$ та $Q(r_k)$ в одних і тих же точках r_k ($k = 1, \dots, K$):

$$F(r_k), Q(r_k); (k = 1, \dots, K), \quad (11)$$

де K – кількість вузлів обчислення інтерпольованих даних. Обчисливши на основі даних (11) величину

$$D(r_k) = nQ(r_k) - mF(r_k); (k = 1, \dots, K) \quad (12)$$

отримуємо залежність, яка відображає детерміновану та випадкову складові балансу доходів й видатків.

Нехай система (4) є ергодичною, тобто статистичні параметри окремих реалізацій процесу (12) відповідають статистичним параметрам зміни такого процесу з часом.

Виділяючи з дискретної послідовності (12) тренд $\tilde{D}(r_k)$ ($k = 1, \dots, K$), знаходимо незбурену частину $\tilde{D}(r)$, $r \in [r_1, r_K]$ оператора Фокера-Планка. Причому $\tilde{D}(0) = 0$. Апроксимуючи тренд $\tilde{D}(r)$ за допомогою степеневого полінома на відрізку $r \in [0, r_K]$, отримуємо аналітичний вираз незбуреної частини оператора Фокера-Планка. Позначивши апроксимаційний сплайн символом $\tilde{D}_s(r, c)$, названа вище задача ідентифікації функції $\tilde{D}_s(r, c)$ зводиться до розв'язування алгебричного рівняння, лінійного відносно коефіцієнтів апроксимації c :

$$\min \sum_{k=1}^K (\tilde{D}(r_k) - \tilde{D}_s(r_k, c)) \quad (13)$$

Нехай з розв'язку (13) знайдено апроксимацію $\tilde{D}_s(r, c)$. За допомогою аналітичного інтегрування величини $\tilde{D}_s(r, c)$ легко знайти шуканий потенціал:

$$V(r) = \int_0^r \tilde{D}_s(r, c) dr \quad (14)$$

Якісний аналіз знайденого потенціалу $V(r)$ розкриває особливості стану виробничого підприємства в середовищі споживачів, описаному даними (9).

Стисло порядок обчислень щодо пошуку потенціалу (14) описано в наступному алгоритмі.

Алгоритм 1. Обчислення потенціалу виробничого підприємства за експериментальними даними.

1. Отримати дані щодо обсягів виробництва (8).
2. Отримати дані щодо обсягів споживання (9).
3. Інтерполювати залежності (8), (9) за допомогою сплайнів.
4. Обчислити функціональні дискретні залежності (11).
5. Визначити величину $D(r_k)$ ($k = 1, \dots, K$) за формулою (12).
6. Виділити з залежності $D(r_k)$ ($k = 1, \dots, K$) тренд $\tilde{D}(r_k)$ ($k = 1, \dots, K$).

7. Побудувати з розв'язку (13) поліноміальну апроксимацію $\tilde{D}_s(r, c)$ тренду $\tilde{D}(r_k)$ ($k = 1, \dots, K$) на області $r \in [0, r_k]$.

8. Обчислити потенціал $V(r)$ за формулою (14).

9. Застосувати величину $V(r)$ та залишок тренду $\xi_k = D(r_k) - \tilde{D}(r_k)$ ($k = 1, \dots, K$) для якісного аналізу стану підприємства.

Отже, для вдосконалення роботи виробничого підприємства застосовано опис його діяльності за допомогою стохастичного диференціального рівняння. На цій основі встановлено функціональну залежність, яку за аналогією з фізикою названо потенціалом, яка описує можливі економічні стани підприємства в ринковому середовищі при різних значеннях капіталозабезпечення виробництва й купівельної спроможності споживачів. Дано економічну інтерпретацію такій функції і показано спосіб вдосконалення управління підприємством на її основі. Записано стохастичне диференціальне рівняння динаміки капіталозабезпечення для спрощеного випадку, коли виробники є споживачами. Для цього рівняння описано алгоритм ідентифікації потенціалу підприємства за експериментальними (звітними) даними щодо обсягів виробництва та збуту його продукції. Запропоновано спосіб використання цього алгоритму для вдосконалення управління та планування на виробничому підприємстві.

В описаному вище алгоритмі враховано ідеалізацію, при якій модельовані залежності є одновимірними величинами. З економічного погляду це означає, що виробники є споживачами. Для подальшого вдосконалення запропонованого методу необхідно встановити потенціал $V(r_1, r_2)$, залежний від купівельної спроможності r_1 та капіталозабезпечення r_2 учасників виробництва та споживання.

Методи вдосконалення роботи на основі ідентифікації потенціалу підприємства, ідентифікованого за його основними фінансовими ресурсами, дають додаткові важливі засоби вдосконалення організаційного управління у виробничому секторі економіки.

Література

1. Валєєв К. Г., Джалладова І. А. *Операційне числення та його застосування: Монографія*. – К.: КНЕУ, 2003. – 295 с.
2. Гихман И. И. Скорородов А. В. *Стохастические дифференциальные уравнения и их приложения*. – К.: Наук. думка, 1982. – 612 с.
3. Жулаевский А. Ю., Лапин Е. В. *Производственный потенциал промышленных предприятий: проблемы оценки и прогнозирования* // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск № 10 (43). – 2002. – С. 86–95.
4. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. *Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник*. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

ΑΑΔΑΕΑΑΙ Α Ι Τ ΕΨΟΕΕΑ Α ΝΟΑΔΨ Ι ΘΙ ΟΑΝΨΕΙ Τ - Ι ΔΨΑ Ι ΔΑΟΨ- ΟΑ ΣΑΕΙ ΒΟΙ ΝΟΨ Ι Τ ΕΙ ΑΨ: Ι ΘΙ ΑΕΑΙ Ε ΟΑ Ι ΑΒΝΙ ΑΕΟΕΑΕ ΔΑΑΕΨΣΑΟΨ-

Розглянуто соціально-економічні проблеми молоді. З'ясовано можливості молодого покоління включитися у функціонуючий ринок праці та розроблено деякі формування його перспектив та механізмів регулювання. Обґрунтовано шляхи удосконалення державної молодіжної політики в сфері професійної орієнтації та зайнятості молоді.

The socio-economic problems of young people are considered. Possibilities of the young generation to join in a functioning labor-market are found out and some forming of his prospects and adjusting mechanisms are developed. The ways of improvement of public youth policy in the sphere of professional orientation and employment of young people are grounded.

В умовах трансформаційної економіки соціально-економічні проблеми молодого покоління вимагають особливої уваги і, перш за все, це відноситься до трудової діяльності. У молодіжному середовищі проблема самовизначення дуже важлива для самої людини, а також для суспільства. Життєві плани є основним показником активності особистості.

В Україні, яка трансформує свою економіку в соціально-ринкову, проблеми функціонування ринку праці молоді та її професійної орієнтації набувають статусу нагальних. Рівень безробіття серед молоді майже вдвічі вищий, ніж серед працездатного населення загалом. Головною причиною є не відсутність вакансій, а недостатня пропозиція для молоді, особливо освіченої, робочих місць, привабливих за розміром оплати, змістом та умовами праці. Тому нині служби зайнятості працевлаштовують лише 20% молодих громадян, узятих в них на облік. На ринку праці молодь має низький попит через невеликий стаж роботи або відсутність його, необхідність пошуку першого робочого місця або навчання у позаробочий час. Разом з тим, за певної підтримки молодь здатна самостійно втілити свою ініціативу і виробничий потенціал. Важливим у цьому є своєчасна інформація про ринок праці та ефективні методи самореалізації особистості.

Теоретичне дослідження проблем молодіжного безробіття має довготривалу традицію. Серед досліджень, які висвітлюють різні аспекти теорії і практики молодіжного ринку праці, механізмів його функціонування та регулювання, слід відзначити наукові розробки таких вчених, як Д. Богині [1], О. Павловської [6], С. Злупка [3], В. Брича [2].

Ці праці створили методологічне підґрунтя для подальших наукових досліджень у цій галузі. Однак, упевнено можна сказати, що на сьогодні дослідження проблем професійної орієнтації молоді на ринку праці України в умовах трансформаційної економіки залишаються актуальними і вимагають подальших наукових пошуків.

Метою даного дослідження є розгляд деяких аспектів соціально-економічних проблем молоді, динаміки їх розвитку і, перш за все, з'ясування можливостей молодого покоління включитися у функціонуючий ринок праці та розробці основних напрямків формування його перспектив та механізмів регулювання.

Проблеми працевлаштування молодих людей є дуже гострими в сучасних трансформаційних умовах українського ринку праці. Кількість молодих людей, які у 2008 закінчили школу II-III ступеня (одержали атестат про повну загальну середню освіту), становить 1246 тис. осіб, із вищих навчальних закладів випущено 579 тис. осіб; у професійно-технічних навчальних закладах підготовлено та випущено 275,6 тис. кваліфікованих робітників [7]. Все це свідчить про те, що молодий кваліфікований ринок праці постійно поповнюється, а проблеми безробіття та працевлаштування є першочерговими. Внаслідок переплетіння зв'язків соціального, економічного, правового, психологічного характеру, ці проблема висунулись у ряд найважливіших для українського суспільства.

Вибір місця праці та посади є одним з найважливіших рішень у житті молодої людини. Перша посада має великий вплив на майбутній розвиток кар'єри. Зміна середовища, яка тягне за собою

налагодження нових зв'язків та контактів, нові цікаві пропозиції, дають можливість визначення власного кар'єрного шляху, що теж значною мірою впливає на почуття власної вартості.

Входячи на ринок праці, потрібно усвідомити, що незважаючи на технічний прогрес, поки що не існує жодного центрального банку даних вакантних місць праці. Дуже багато зусиль потрібно докласти до пошуку праці, а це вимагає як моральних, так і фінансових затрат. Цілий процес пошуку роботи можна порівняти з біржею, на якій ви виступаєте продавцями власної здатності до праці. Покупцем є особа, яка проводить набір нових працівників для організації.

Зокрема, протягом 2008 року послугами державної служби зайнятості скористалися понад 833,0 тис. осіб віком до 28 років, що становить третину від загальної чисельності незайнятих громадян, зареєстрованих у службі зайнятості. За сприянням служби зайнятості працевлаштовано 291,7 тис. молодих осіб, а за січень-квітень 2008 року послугами державної служби зайнятості скористалися 438,5 тис. осіб віком до 28 років, що становить 26,1% від загальної чисельності незайнятих громадян, зареєстрованих у службі зайнятості. За сприянням служби зайнятості працевлаштовано понад 100,0 тис. молодих осіб [7].

Безумовно, в цій сфері необхідні комплексні рішення, і, перш за все, організація професійного навчання, яка сприяє як тимчасовому виходу з ринку праці працездатної молоді, що навчається, так і забезпечення для неї кращих перспектив працевлаштування.

Тому, необхідність активного впливу на формування нової системи життєвих цінностей, подолання стійких стереотипів свідомості і поведінки підтверджує динаміка соціальних і професійних орієнтацій молоді, адаптація якої до ринкових умов визначає як перспективи якісного оновлення робочої сили, так і успіх реформування суспільних відносин в цілому. Разом з тим, не дивлячись на існуюче зниження значення праці як базової соціальної цінності, перспективи свого соціального становлення молоді достатньо чітко зв'язує із вирішенням проблем професійного вибору, можливістю самореалізації у вибраній сфері трудової діяльності.

Ринкові відносини вимагають вагомій зміни традиційних підходів до організації роботи з молоддю в напрямку її гуманізації, підсилення гнучкості і динамічності відповідно до зміни суспільних умов. Наприклад, в Італії молоді люди за контрактом, який укладається на 4 роки, одночасно працюють у компанії, відвідують курси з професійної підготовки, що організовуються регіональною владою (майже 70% учнів залишаються на постійну роботу на тих же підприємствах). У Німеччині та Швеції програми сприяння зайнятості молоді передбачають для неї той же рівень заробітної плати, що і для інших працівників, зайнятих на аналогічних роботах [6, с.103].

Зростає роль тимчасової зайнятості незайнятого населення, в тому числі і для молодих осіб, а це громадські та сезонні роботи. Громадські роботи в Україні займають важливе місце у заходах щодо пом'якшення соціальної напруги на ринку праці, яка неминуха при масовому безробітті. Організація громадських робіт проводиться на регіональному рівні відповідно до програм зайнятості населення на поточні роки.

Протягом 2008 року майже 66,0 тисяч осіб віком до 28 років було залучено до таких робіт. Молоді особи виконували в основному роботу сільськогосподарського напрямлення, із озеленення та благоустрою території сіл і міст, надавалися соціальні послуги особам похилого віку, інвалідам. Протягом січня-квітня 2008 року на громадські роботи було залучено 20,6 тис. осіб віком до 28 років [7].

Організація громадських робіт є ще й одним з варіантів проходження випробувального терміну при працевлаштуванні на роботу. Частина молодих осіб по закінченню громадських робіт підприємства залишають на постійну роботу.

В зарубіжних країнах проблема працевлаштування молодих людей є також нагальною та потребує першочергового вирішення. Найуразливіші в цьому плані польська молодіж та низькокваліфіковані працівники (39 відсотків молодих людей віком до 25-ти років не мають роботи). Це майже половина цілого покоління. Як новий член ЄС Польща зобов'язана була розробити Національний план дій для підвищення зайнятості на 2005 рік. На його виконання у 2009 році поляки планують витратити близько 7 мільярдів злотих. За рік вони планують створити 13 тисяч освітніх установ, перепідготувати 34,3% загальної кількості вчителів у сфері використання інформаційно-комунікаційних технологій, іноземних мов, створити 200 тисяч нових комп'ютерних робочих місць. За рахунок інвестиційних вкладень – збільшити кількість підприємств, мікропідприємств, робочих місць і т.д. [5, с.14-20].

В Україні основні напрями політики у сфері зайнятості знаходять відображення у всіх державних програмах, спрямованих на вирішення проблем реформування національної економіки. Приймаються та реалізуються середньострокові державні та щорічні регіональні програми зайнятості населення, в окремих розділах яких передбачені спеціальні заходи сприяння зайнятості для молоді. Ці заходи відповідають міжнародній практиці і спрямовуються на сприяння у підборі підходящої роботи, наданні допомоги в отриманні професії, підвищенні кваліфікації, перенавчанні, фінансової допомоги для започаткування власної справи, занятті підприємницькою діяльністю, організації громадських робіт, наданні матеріальної підтримки у вигляді допомоги по безробіттю.

З урахуванням потреб ринку праці державною службою зайнятості здійснюється професійне навчання безробітних. Високі вимоги роботодавців до рівня кваліфікації працівників актуалізують проблему якості професійного навчання громадян. Основними факторами, що визначають якість підготовки висококваліфікованих працівників є: відповідність змісту освіти вимогам сучасного виробництва, роботодавця; забезпечення учбово-матеріальної бази, наявність виробничої бази для проходження учбової практики; адекватність форм, методів навчання аудиторії слухачів; забезпечення висококваліфікованими педагогічними кадрами; методичне забезпечення.

Професійне навчання безробітних здійснюється з метою задоволення поточних, близько- та середньострокових потреб роботодавців у робочій силі. Зростає кількість напрямів професійної підготовки та перепідготовки безробітних за направленням служби зайнятості за професіями та спеціальностями, що їх потребує ринок праці. У 2008 році професійне навчання здійснювалось за 300 напрямками [7].

Розвиваються нові форми організації професійного навчання. Розповсюдження отримує професійне навчання безпосередньо на робочому місці за індивідуальними планами та програмами, що дає можливість враховувати всі вимоги роботодавця до кваліфікованого робітника. Така форма навчання дає високу якість та стовідсоткове працевлаштування. Тому щорічно збільшується частка підприємств, які безпосередньо приймають участь у професійному навчанні безробітних, при цьому зменшується питома вага професійно-технічних навчальних закладів, що здебільшого мають застарілу матеріально-технічну базу та втратили партнерські відносини з базовими підприємствами.

Для багатьох випускників загальноосвітніх шкіл, особливо з малозабезпечених родин, навчання за направленням центрів зайнятості є єдиною можливістю отримати професійну освіту, тому розвитку цього напрямку приділяється значна увага. Серед випускників, які за сприянням служби зайнятості проходять професійне навчання, дві третини припадає саме на випускників загальноосвітніх шкіл.

Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» протягом 2008 року одноразово отримали допомогу по безробіттю для організації підприємницької діяльності 9882 молодих осіб віком до 28 років з числа безробітних. Дієвою формою підтримки молодіжної зайнятості стало надання роботодавцю дотацій на створення додаткових робочих місць. Протягом 2008 року на дотаційні робочі місця працевлаштовано 9459 молодих осіб віком до 28 років [4, с.26].

Враховуючи світовий досвід і власну специфіку, вважаємо, що перспективними напрямками регулювання молодіжної зайнятості можуть бути наступні: формування в рамках державної системи професійної освіти необхідної правової, соціально-економічної, інформаційної, матеріальної бази її розвитку; якісне оновлення форм та методів роботи з молоддю та включення системи профорієнтації молоді в структури управління на всіх рівнях; забезпечення цілісності функціонування різних структур у системі професійної освіти, включаючи навчальні заклади, служби зайнятості, соціальні служби, молодіжні організації.

Реалізація даних напрямків забезпечить органічне включення системи орієнтації молоді в господарський механізм ринкової економіки як невід'ємної частини.

В підсумку слід зазначити, що формування повноцінного молодіжного ринку праці в Україні вимагатиме певного часу, за який мають бути створені належні умови для функціонування ринкової економіки. Таким чином, узагальнюючи викладене вище, можна зробити висновки: враховуючи гостроту проблеми формування молодіжного ринку праці в Україні, не можна покладатися на те, що шлях до їх вирішення буде прокладений за допомогою вільної дії регуляторів; досягнення вагомих результатів у вирішенні цих проблем молодіжної зайнятості та професійного навчання можливе за допомогою впливу важелів активної економічної політики держави.

Література

1. Богиня Д. Соціально-трудова відносина в Україні в контексті організації оплати праці та регулювання доходів // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 7. – С. 3–8.
2. Брич В. Я. Трансформація ринку праці та проблеми підвищення життєвого рівня населення: методологія, практика, шляхи вирішення. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 375 с.
3. Злупко С. М., Радецький Й. І. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні: навч. посібник / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка / М. М. Мартиняк (ред.). – Л.: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2004. – 192 с.
4. Матеріали міжнародної конференції «Ринок праці в Україні – перспективи для молоді». – Люблін, 23 травня 2009. – 342 с.
5. Матеріали українсько-польської конференції «Проблеми та практика вирішення питань зайнятості населення і професійна підготовка у країнах перехідного періоду у процесі євроінтеграції, вступу до СОТ та глобалізації економіки». – Київ, 17 листопада 2008 року. – 512 с.
6. Павловська О. Регулювання ринку праці: фінансово-економічний механізм: монографія. – К.: Редакція «Бюлетеня Вищої атестаційної комісії України», 2005. – 272 с.
7. Про соціально-економічне становище України у 2007–2008 роках / Державний комітет статистики України. – К., 2009. – 256 с.

ААДÆААІ А ДААӨЕР ААІ І В ÇАААÇІ АхАІ І В АОАЕӨЕАІ І АІ
 ООІ ЕӨІ І ОААІ І В ÑАА²АІ ЕӨОАА

Визначено роль державного регулювання як чинника по забезпеченню ефективного функціонування галузі садівництва, окреслено основні складові активізації державного протекціонізму, регулювання й підтримки промислового садівництва України.

The role of state regulation as a factor for the effective functioning of the field of horticulture is determined. The core components of the revitalization of state protectionism, regulation and support of industrial horticulture in Ukraine are drawn.

Плоди, ягоди та продукти їх промислового переробки належать до цінних продуктів харчування, мають виняткові лікувальні властивості, в тому числі й протирадіаційні, тому особливо актуальною є проблема забезпечення ефективного функціонування галузі садівництва та складових її успішного розвитку, забезпечення державного регулювання й підтримки даної галузі в Україні.

Проблеми розвитку галузі садівництва в своїх працях розглядали такі вчені як: О. М. Шестопадь, О. Ю. Єрмаков, В.В. Юрчишин, І.І. Червен, В.А. Рульєв, І.І.Лукінов та ін. Однак зміни, що відбуваються у функціонуванні сучасної економіки, потребують визначення чинників по забезпеченню ефективного функціонування галузі садівництва, важливим серед яких є державне регулювання.

Державне регулювання є сукупністю форм, методів та інструментів, за допомогою яких держава впливає на діяльність суб'єктів господарювання, ринкову кон'юнктуру та ефективність функціонування з метою створення умов ефективного розвитку ринку.

Державне регулювання агропромислового комплексу – це система заходів, інструментів, методів і засобів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, за допомогою яких держава впливає на діяльність суб'єктів господарювання і ринкову кон'юнктуру з метою створення нормальних умов для ефективного функціонування ринків сільськогосподарської продукції та вирішення складних соціально-економічних проблем аграрної економіки і економіки сільських територій [2, с.34].

Основними складовими активізації заходів державного протекціонізму мають бути:

а) радикальне розширення місткості внутрішнього ринку плодів і ягід через підвищення платоспроможного попиту населення на продукцію; опрацювання та реалізація заходів, спрямованих на кардинальне збільшення експорту свіжих плодів і продуктів їх промислового перероблення;

б) виділення бюджетних асигнувань на створення плодкових і ягідних насаджень хоча б в межах 10 % від потреб (це 30-35 млн. грн.);

в) надання пільгових довгострокових кредитів в обсязі 50-60 млн. грн. з поверненням їх через 4-6 років для плодкових культур і через 2-3 роки для ягідників (після початку товарного плодоношення). Водночас доцільно здійснити повну компенсацію державою банківських кредитних ставок. Найбільш важливо це для підприємств, які започатковують товарне садівництво;

г) на ближчу перспективу зберегти дію Закону України „Про збір на розвиток садівництва, виноградарства і хмелярства”, розподіл коштів має бути цілковито прозорим і здійснюватися на конкурсній основі, а проекти та бізнес-плани створення насаджень мають підлягати науковій експертизі.

Законом України „Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства” і порядком справляння збору та використання коштів від нього встановлено таке співвідношення сум, що надходять на спеціальний рахунок Державного казначейства України (70% належних сум збору): 70% – на розвиток виноградарства; 20% – садівництва; 10% – на розвиток хмелярства. В такій же пропорції перерозподіляються кошти й органами обласних виконавчих влад на місцях, яким Мінагрополітики України щорічно доводиться ліміти асигнувань окремо для виноградників, садів та ягідників (90%) [1].

Як бачимо, принцип розподілу коштів на розвиток галузі відповідно до території виробництва не є об'єктивним. Адже при цьому повністю ігнорується оптимальне розміщення продуктивних сил, оскільки

області, в яких наявні сприятливі умови для розвитку садівництва, не одержують коштів, що залишаються в областях, в яких такі умови відсутні.

З 1 липня 1999 року практику справляння цільового збору в Україні поширено й на галузі садівництва та виноградарства, відповідно до Закону України від 9 квітня 1999 р. № 587 [1]. Об'єктом оподаткування є виручка, одержана на кожному етапі реалізації в оптово-роздрібній торговельній мережі алкогольних напоїв та пива, а ставка становить 1% від бази оподаткування.

Протягом 8 років в Україні діє програма „Фінансування витрат на закладення і догляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками”, яка з 2004 року трансформувалася у дві програми: „Закладення і нагляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками” та „Закладення і нагляд за молодими хмільниками”.

Потреба акумуляції коштів у межах програми та її реалізація зумовлені високою капіталоємністю закладення багаторічних насаджень, великими витратами на догляд за молодими насадженнями, тривалим періодом до початку одержання продукції (до 4-5 років), наявністю суттєвих ризиків (вимерзання тощо), значенням продукції для забезпечення продовольчої безпеки та повноцінного харчування міських жителів. Вищевикладене визначає необхідність постійної державної фінансової підтримки.

Законодавчу та нормативно-правову базу державної фінансової підтримки розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства не можна визнати достатньою (передбачено виділення бюджетних коштів на закладення, встановлення шпалери, догляд до початку плодоношення).

Держава має у своєму розпорядженні три основні форми впливу на економічні процеси: правову, адміністративну та економічну. Кожній з них відповідає певний склад елементів, за допомогою яких ці форми реалізуються. Основну роль відіграє правова (законодавча) форма, тому що в ній здійснюються всі регулюючі дії уряду в межах адміністративних та економічних форм. Економічна форма передбачає грошово-кредитну та податково-бюджетну політику, які найвагомніше впливають на ділову активність господарюючих суб'єктів [1, с.97].

Недостатня роль держави щодо залучення інвестиційних ресурсів в садівництво, в умовах складних трансформаційних процесів зумовила кризові явища: різке зменшення площ насаджень, перевага імпорту над експортом плодоягідної продукції, нерентабельність виробництва у багатьох підприємствах та інше. Тому державна підтримка галузі садівництва є одним із головних шляхів стабілізації виробництва плодоягідної продукції в умовах реформування аграрної галузі. Проте, недоліками нинішньої системи державної фінансової підтримки є її не прогностичність, розпорошеність, несвочасність, неповнота та неритмічність виплат.

Державне регулювання інвестиційних процесів має забезпечувати створення пільгових умов інвесторам садівницьких підприємств на період до початку плодоношення культури або до переведення молодих насаджень у склад насаджень плодоносного віку.

Метою державного регулювання є вирівнювання таких циклів, як стимулювання інвестицій у період спадів виробництва та гальмування надлишкової інвестиційної активності, що пов'язано з процесами становлення ринкової економіки, яка розвивається циклічно: періоди економічних криз змінюються підйомами економіки, відповідно збільшуються обсяги інвестування. Важливу роль у системі державного регулювання інвестиційних процесів має відіграти механізм встановлення мінімальних гарантованих цін. У більшості підприємств ціни реалізації садівницької продукції є нижчими, ніж витрати на її виробництво. Ціна повинна виконувати функцію фінансового регулятора, забезпечуючи еквівалентність обміну. Ціни необхідно встановлювати на рівні нижньої межі коливань середніх ринкових цін з метою захисту ринку садівницької продукції в передбачених кон'юнктурних цінових коливаннях.

Поділяємо думку провідних учених-аграрників В. Андрійчука, М. Зубця, В. Юрчишина [2, с.102-103], що механізм галузевої підтримки доцільно будувати за двома каналами впливу: одну частину виділених коштів розподіляти на 1 га посадки, другу – на одиницю виробленої продукції. Перевага такого способу підтримки полягає в комплексності її впливу на виробництво. З одного боку, це стимулюватиме збереження існуючих і закладку нових площ насаджень, з іншого – субсидування матричної одиниці продукції заохочуватиме до нарощування виробництва за рахунок інтенсивного фактора розвитку. Тому співвідношення між розміром виплат на одиницю задіяної у виробництві одиниці площі і на одиницю продукції слід змінювати залежно від стану розвитку галузі й насиченням внутрішнього ринку продукцією.

На сучасному етапі основною умовою для забезпечення можливості накопичення коштів та інвестування виробництва є кардинальне реформування податкової системи. Основне – зниження податкового тиску, щоб підприємства мали можливість накопичити власні ресурси для подальшого розвитку.

Таким чином, реалізація регулювальної функції системи оподаткування дозволить виділяти дотації підприємствам, що знаходяться в гірших умовах розвитку.

В умовах обмеженості внутрішніх ресурсів питання залучення іноземних інвестицій з метою поліпшення матеріально-технічного і фінансового забезпечення галузі набуває особливої актуальності. Їх обсяг та рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність низки причин: нестабільність політичної ситуації і законодавчої бази, низький рівень фінансового забезпечення садівницьких підприємств, порівняно велика частка збиткових підприємств у їх загальній структурі. Як відомо, здійснення інвестиційної діяльності вимагає наявності визначеного обсягу фінансових і матеріальних ресурсів, які використовуються для відтворювальних процесів.

Для реалізації інвестиційної політики й активізації відтворювальних процесів необхідно: забезпечити прогнозованість, гарантованість і широкий доступ державної підтримки виробників плодючої продукції на основі бюджетних програм; досягти збалансованого розвитку галузі; здійснювати пропорційний розподіл доходів від реалізації продукції кінцевого споживання у системі: виробництво продукції - закупівля - переробка – реалізація; застосовувати пільгове оподаткування виробничих підприємств до виходу з фінансової кризи; впровадити ефективний механізм амортизації основних засобів; посилити роль держави у банківській системі створенням державного спеціалізованого банку через який держава здійснювала б регулювальний вплив на кредитний ринок і на кредитні відносини агропромислового виробництва; розвивати міжнародні та науково-виробничі зв'язки, створювати спільні підприємства за участю іноземних інвесторів; сприяти розвитку ефективної взаємодії науки і техніки, інноваційної діяльності та впровадженню їх результатів; надавати допомогу і створювати умови товаровиробникам, що вкладають інвестиції у виробництво конкурентоспроможної продукції, дотримуючись екологічних норм у процесі виробництва; спрямовувати зусилля на підвищення рівня платоспроможності населення, поліпшувати мотивацію праці.

Потреба в державному протекціонізмі відродження та подальшого розвитку промислового садівництва в країні зумовлена такими основними позиціями: а) плоди, ягоди та продукти їх промислового перероблення належать до винятково цінних продуктів споживання; б) за природно-економічним потенціалом для виробництва конкурентоспроможної садівницької продукції Україна переважає всі сусідні країни на сході, півночі та заході, що дає вагомі підстави вважати, що Україна має великі можливості виробництва значних обсягів високоякісних конкурентоспроможних плодівих культур і помологічних сортів, ареал поширення яких є надто обмеженим у сусідніх країнах; в) у загальній економічній кризі в аграрній сфері країни, що склалася внаслідок низки причин як на макро, так і мікрорівнях, найбільш відчутно проявилися негативні явища в галузях, основна діяльність яких цілковито пов'язана з процесами створення та продуктивного використання багаторічних насаджень. У більшості садівницьких підприємств через низьку рентабельність чи збитковість садівництва немає власних нагромаджень навіть для простого відтворення насаджень.

Основними складовими державного регулювання й підтримки відродження та поступу промислового садівництва України є: а) надання пільгових кредитів на створення багаторічних насаджень та формування виробничої й ринкової інфраструктури; б) на ближчу перспективу зберегти дію Закону про виділення 1 % збору від сум реалізації алкогольних напоїв і пива для розвитку садівництва, виноградарства і хмелярства. Важливо, щоб розподіл цих коштів був максимально прозорим. Садівницьким підприємствам і фермерським господарствам виділяти їх лише за проектами чи бізнес-планами на створення насаджень за умов належної наукової експертизи цієї документації галузевими науково-дослідними установами. Це сприятиме радикальному поширенню інноваційно-інтенсивних технологій виробництва плодів, ягід і садивного матеріалу; в) радикальне удосконалення механізму формування амортизаційного фонду в промисловому садівництві через щорічні амортизаційні відрахування з балансової вартості багаторічних насаджень. Відрахування доцільно справляти за нормами встановленими в 1991 р., які найповніше відповідають теоретичній суті амортизації цих основних засобів виробництва. Для того, щоб амортизаційний фонд безпосередньо використовувався на відтворення конкретних видів плодючих насаджень, він має формуватися за кожною плодовою та ягідною культурою й за типами насаджень; г) з метою ретельного встановлення змін, що сталися протягом задіяних в останні роки реформ у промисловому садівництві країни та оцінки сучасного кількісного та якісного складу насаджень, а також, уточнення кількісного складу суб'єктів промислового садівництва, надто виразною є потреба в найближчий час обстежити та індексувати балансову вартість плодівих і ягідних насаджень через систему Держкомстату здійснити одночасний облік усіх наявних організаційних структур, які спеціалізуються на товарному виробництві плодів і ягід з одночасною

фіксацією у них площ насаджень, а також стану виробничої і ринкової інфраструктури та передбачення перспектив розвитку галузі на оглядову перспективу; д) для захисту вітчизняних товаровиробників садівницької продукції від експансії з інших країн винятково важливо встановлювати квоти на ввезення тих видів садівницької продукції які успішно можна виробляти в Україні; е) доцільно встановлювати певні обсяги державних закупівель плодів і ягід з врахуванням потреб державних організацій, зокрема лікарень, дитячих садків, лікувальних закладів, армії тощо; з) з метою найоперативнішого поширення інформації щодо новітніх досягнень науки і техніки в структурі науково дослідних установ із садівництва важливо створювати дорадчі підрозділи з функціонуванням їх на госпрозрахунковій основі.

У Законі України „Про державну підтримку сільського господарства України” [5], який набув чинності з 2005 р., закладено новітні основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва продукції та розвитку аграрного ринку, норми якого потребують невідкладного застосування на практиці. Таким чином, за допомогою важелів регулювання, у сфері податків, бюджету, грошово-кредитної, антимонопольної, цінової та амортизаційної політики держава має суттєво впливати на мотивацію розвитку інвестиційної діяльності. Виважена державна інвестиційна політика має стати одним із найголовніших напрямів виходу з фінансової кризи садівницьких підприємств.

Література

1. Закон України „Про збір на розвиток виноградарства, садівництва хмелярства” № 587-XIV від 9.04.99р. (із зм.) // Приложение к газете налоги и бухгалтерский учёт. – 2003. – № 5.
2. Державне регулювання АПК / За ред. В. К. Терещенко. – К., 2005. – 144 с.
3. Постанова Кабінету Міністрів України „Про заходи щодо розвитку виноробної промисловості у 1996–2010 рр.” від 08.02.96 р. № 173 // www.zada.gov.ua.
4. Андрійчук В. Г., Зубець М. В., Юрчишин В. В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. - К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
5. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” № 1877 від 24.06.2004 р. (із зм.) // www.zada.gov.ua.
6. Методика економічної та енергетичної оцінки типів насаджень, сортів, інвестицій в основний капітал, інновацій та результатів технологічних досліджень у садівництві / За ред. Шестопаля О. М. – К.: ІС УААН, 2006. – 142 с.

І ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ І СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ, МЕХАНІЗМ ЇЇ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ, ПРОВЕДЕНО АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ, ЩО ВІДБУВАЛИСЯ В ДЕРЖАВІ ВПРОДОВЖ ОСТАННІХ РОКІВ. ВИЗНАЧЕНІ ОСНОВНІ ВЕКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В РИНКОВИХ УМОВАХ.

Узагальнені теоретичні основи і сутність соціальної політики, механізм її формування та реалізації, проведено аналіз процесів, що відбувалися в державі впродовж останніх років. Визначені основні вектори підвищення ефективності соціальної політики в ринкових умовах.

In the article the theoretical bases and essence of a social policy, mechanism of its formation and realization are generalized, the social processes, which took place in Ukraine, during last few years, are analyzed. The basic vectors of increasing of the efficiency of a social policy in the market economy are determined.

Аналіз і порівняння основних тенденцій та особливостей сучасної соціальної політики європейських країн і України засвідчують орієнтацію нашої держави на ті заходи, які вже тривалий час з успіхом функціонують у розвинених країнах Західної Європи і Північної Америки та віднедавна – в деяких державах колишнього соціалістичного табору (Польщі, Литві, Естонії, Латвії, Угорщині, Чехії). Система соціального захисту, яка функціонує в Україні, створена ще за радянських часів. І хоч вона вже має чимало ознак, властивих державам перехідного періоду, однак не відповідає життєвим потребам громадян українського суспільства. Попри законодавчо-нормативну базу та наявність відповідних концепцій розвитку вітчизняної соціальної політики, цілісної програми її розвитку дотепер не існувало: були лише окремі спроби розробки її елементів, часто без достатнього ресурсного забезпечення і соціально-економічного обґрунтування, без урахування територіальних особливостей суспільного буття та менталітету народу.

Досвід показує, що в розвинених країнах розвиток дедалі частіше визначається якістю життя, свободою участі особистості у господарському процесі, а не тільки темпами зростання виробництва. В Україні макроекономічні диспропорції, що виникли в умовах трансформації економіки, призвели до зниження якості життя населення, що є характерним для всіх країн із перехідною економікою. Істотно змінилася структура суспільства, поглибилось соціальне та майнове розшарування населення: фактично можна говорити про кризу довіри до реформ та їх підтримки зі сторони значної частини населення. Зазначені проблеми актуалізують необхідність поглибленого наукового аналізу взаємодії економічної та соціальної сфер.

Проблеми формування державної соціальної політики, реформування і її вдосконалення є об'єктом досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема, найбільш комплексні дослідження у цій області закордоном належать таким економістам, як Р.Бар, Г.Беккер, М.Блауг, М. Блеунт, Т.Ганслі, Р.Гейлбронер, Є.Долан, Дж.Мінцер, Л.Тароу, Дж.Сакс. В Україні дослідженню цих питань присвячені праці Л.А.Белюсової, І.О.Галиці, Т.І.Заславської, В.В.Кліманова, О.В.Кузнецової, В.І.Куценко, Е.М.Лібанової, О.В.Макарової, В.О.Мандибури, О.Ф.Новікової, В.В.Онікієнка, Р.А.Яковлева та ін. Однак ці важливі теоретичні доробки поки що не дали вичерпних відповідей на актуальні питання покращення рівня життя населення України. Метою статті є дослідження ефективності державної соціальної політики та визначення її пріоритетних напрямів.

Нормативно-правові умови соціально-економічного розвитку формуються на національному рівні з використанням міжнародної правової бази. Зокрема, Конвенція МОП № 117 “Про основні цілі і нормативи соціальної політики” до функціональних обов'язків держави відносить забезпечення рівня життя, що переважає мінімальні обмеження, оптимізацію структури доходів та витрат населення, управління виробництвом та розподілом “споживчого кошика”, бюджетне фінансування охорони здоров'я, освіти [1].

Відстежуючи основні етапи формування та реалізації державної соціальної політики в Україні, слід відзначити, що стратегією загальнополітичного курсу української держави, згідно з положеннями Концепції (основами державної політики) національної безпеки України та Закону “Про Раду національної безпеки та оборони України”, є побудова соціально орієнтованої ринкової економіки та досягнення високих стандартів життя українського народу. Основним документом у сфері прав громадян України

(які для переважної більшості країн світу) стала ухвалена в 1948 році ООН Загальна декларація прав людини. Її основні положення знайшли відбиття і набули подальшого розвитку в Конституції України, де визначено: громадянські й політичні права та гарантії людини як члена суспільства (статті 25, 26, 28-41); права людини як соціальної істоти, які є необхідною умовою її життєдіяльності (статті 27, 42-54); загальні суспільні права, гарантії та обов'язки громадянина (статті 21-24, 55-68) [2]. У процесі досліджень неодноразово з'ясований взаємозв'язок соціальної політики та конституційних норм. Сукупністю конституційних прав, гарантій та обов'язків людини визначається простір компетенції соціальної державної політики.

Створенню умов виконання прав і гарантій, що визначені конституційними нормами, підпорядковуються різноманітні загальнодержавні закони. До таких слід віднести, передусім, Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" від 05.10.2000р. [3]. Він визначає правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів, що спрямовані на реалізацію закріплених Конституцією України та законами України основних соціальних гарантій. Державні соціальні стандарти і нормативи встановлено (згідно закону) [3] також з метою визначення пріоритетів державної соціальної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсів для їх реалізації. Врахуємо, що в ст.1 Конституції України економічне поле нашої держави визначається соціальним, що в значній мірі пояснює паралельність використання категорій економічного та соціального розвитку. Національна конкурентоспроможність в довгостроковому періоді має забезпечуватись інтенсивним відтворенням людського капіталу та формуванням середнього класу громадян з прогресуючим рівнем життя.

Ситуація у соціальній сфері потребує покращення. Внаслідок наявності ряду проблем у сфері праці та зайнятості населення, пов'язаних передусім з неефективним використанням робочої сили, продовжує зберігатися досить низький рівень життя переважної частини населення. Номінальні наявні доходи, які можуть бути використані населенням на придбання товарів та послуг, у 2008р. збільшилися на 38,1% порівняно з 2007 р., однак реальні наявні доходи громадян, з урахуванням цінового фактора – на 10,3% (у 2007 р. – на 14,8%). Значною (32%) є частка домогосподарств, де середньодушові доходи у місяць нижчі за прожитковий мінімум [4]. У цілому за індексом людського розвитку (Доповідь Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй), Україна перебуває на 76 місці. При цьому Росія посідає 67 місце, Білорусія – 64, Казахстан – 73. За даними ООН, 83% населення України фактично відчувають себе бідними, з них 27,8 % українців живуть нижче офіційного рівня бідності, і тільки 10% населення України реально можна віднести до середнього класу.

Низькі стандарти життя стали однією з причин розвитку негативних демографічних тенденцій, наслідком яких є скорочення кількості постійного населення (з 51,6 млн. осіб станом на 1 січня 1991 року до 46,0 млн. осіб станом на 1 липня 2008 року). Вочевидь, здобутки економічного зростання не стали надбанням всього суспільства і не забезпечили якісні технологічні перетворення, здатні сформувати фундамент сталого довгострокового зростання.

Впродовж січня-серпня 2008 року ціни на споживчому ринку ціни зросли на 14,8%. Високий рівень індексу споживчих цін був сформований, головним чином, унаслідок прискореного зростання цін на продукти харчування (на 21,4%, внесок до зростання індексу споживчих цін – 10,7в.п.) з огляду на їх значну питому вагу у споживчому кошику (50%). Однак, у серпні, другий місяць поспіль на ринку споживчих товарів та послуг спостерігалася дефляційна тенденція (у липні ціни знизились – на 0,5%, у серпні – на 0,1%) в основному через зниження цін на продукти харчування (у липні – на 1,5 %, у серпні – на 0,6%). Звичайно, що суттєвому уповільненню темпів зростання інфляції, починаючи з березня, та формуванню дефляційної динаміки у липні-серпні сприяла реалізація антиінфляційних заходів Уряду і Національного банку та товарна насиченість на споживчому ринку, що дозволило збалансувати попит та пропозицію. Інфляційні процеси знаходяться під пильною увагою Уряду. Так, на початку березня був прийнятий План антиінфляційних заходів Уряду та Національного банку, який поєднує короткострокові і довгострокові заходи, дії, що стимулюють розширення виробництва та стримують надлишкове зростання попиту. Крім того, у квітні Мінекономіки разом з іншими центральними органами виконавчої влади розробило План додаткових антиінфляційних заходів.

У 2008 році розпочато масштабну роботу із забезпечення гармонійного розвитку людини (адаптація системи української вищої школи до європейських стандартів і вимог Болонського процесу із збереженням кращих досягнень національної освіти; структурної реорганізації системи медичного забезпечення на засадах загальної (сімейної) лікарської практики; запровадження загально-обов'язкового державного медичного страхування; підвищення рівня життя населення та формування

середнього класу, соціальної структури відповідно до європейських стандартів). Однак, за рік і за два неможливо подолати проблеми (розбалансованість економіки, високу затратність, невідповідність між динамікою росту продуктивності праці і заробітної плати), які накопичувались роками.

Майже кожен другий житель України (48,2%) висловлює невдоволення власним життям у місці свого проживання (20,5% – цілковито, 27,7% – частково), тимчасом як 21,9% із них оцінюють рівень його комфортності позитивно (3,5% - повністю, 18,4% - скоріше як задовільний). Таким чином, негативні оцінки в 2,2 раза перевищують позитивні [5]. Оцінка якості життя безпосередньо залежить від рівня задоволення базових потреб людини у найважливіших для неї сферах, до яких належать матеріально-побутові потреби, здоров'я та медична допомога, доступ до сучасних знань у царині політики та економіки, юридична допомога у захисті прав людини, забезпеченість умов психологічної рівноваги.

Необхідність здійснення в Україні ринкових перетворень формально не заперечує практично жодна політична сила, і це зумовлено об'єктивними факторами. Адже в Україні бідність перетворилася на один з найважливіших чинників формування соціальної напруги, стрімкого зниження народжуваності, зростання обсягів еміграції, включаючи нелегальну, погіршення стану здоров'я населення та зростання смертності. Формуються передумови так званої хронічної, успадкованої бідності – діти з бідних сімей приречені на злидарювання у дорослому житті (не отримуючи належної освіти і професійної підготовки, ставши дорослими, вони не зможуть повноцінно конкурувати на ринку праці, не матимуть можливості належним чином забезпечити гідне життя своїм нащадкам, і все знову повторюватиметься, але вже з їхніми дітьми).

При аналізі можливостей переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні, яка б забезпечила належну якість життя населення, постає питання про підтримку реформ, тобто усвідомлення представниками органів управління необхідності розширення соціальної бази реформ і формування політики, здатної задовільняти інтереси більшості населення. Попри існування безмежної пропозиції "різнорідних" моделей і "напівмоделей" економічної трансформації, які протягом перехідного періоду тиражувались численними урядами, Україна залишається без цілісної теоретичної доктрини здійснення ринкових перетворень. За роки реформ відбулися досить суттєві зрушення в структурі суспільних відносин, в тому числі й економічних. Більшість з них матиме визначальне значення в процесі формування нової моделі українського суспільства. Але визначальне далеко не означає позитивне. Адже в процесі неконкурентної приватизації посилилась монополізація, відбувся міжгруповий розподіл основного економічного ресурсу держави і, як наслідок, глибоке і нерівномірне розшарування суспільства. Навіть загальне зростання рівня життя населення в Україні в останні роки не зменшило поляризацію в українському суспільстві, де найбагатші починають віддалятися від бідних, великі міста від сільської місцевості, а регіони від центру. В цілому ринкова економіка припускає існування високої міри нерівності доходів населення, яка поряд з природними факторами в значній мірі визначається об'єктивною дією ринкового цінового механізму. Однак основна функція соціальної політики держави за даних умов повинна бути направлена на перерозподіл доходів з метою зменшення відмінностей в рівні життя населення та має забезпечувати сприятливі матеріальні умови життя для всіх членів суспільства.

Окремо треба зупинитися на такому стратегічному завданні, поставленому перед низкою міністерств, як першочергове подолання демографічної проблеми. Йдеться не просто про підвищення народжуваності чи зміцнення здоров'я громадян лише в контексті медицини. Всебічна підтримка молоді та родини є також складовою вирішення демографічних завдань. Бізнесменів, які самі себе забезпечують, серед молодих людей у нас небагато. Молодь повинна бути впевнена, що на етапі створення сім'ї держава її підтримає, зокрема, гарантуватиме перше робоче місце. Але спочатку це місце потрібно створити. Слід повернутися до держзамовлень на підготовку фахівців, які повинні виходити із потреб галузей та регіонів, і запровадити стимули, що підштовхували б молодих людей одержувати вкрай потрібні для економіки спеціальності.

Економіка, як частина соціальної системи, не може бути самоціллю. Її основне завдання – задовольняти людські потреби в довгостроковому періоді розвитку економіки і суспільства. Всі здійснювані економічні перетворення мають соціальну спрямованість, оскільки в їх центрі перебуває людина, як найвища цінність, як спонукач будь-якої діяльності. Остаточним критерієм оцінки економічних процесів можна вважати не ріст валового внутрішнього продукту, а зростання якості життя населення. Згідно з Програмою діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків" першочерговим завданням в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки є сприяння підвищенню якості життя населення, а однією з стратегічних цілей урядової політики – розвиток людського потенціалу.

Аналіз досліджень вітчизняних та закордонних фахівців у галузі економічної безпеки свідчить, що сучасний етап розбудови суспільних відносин характеризується поступовим переходом від конкуренції на світових ринках до конкуренції умов, що створюються державами для функціонування національних економік, життя людей, а відтак – розвитку суспільства. Розвинуті країни світу ще на початку минулого століття усвідомили, що якими б факторами не ініціювалася національна нестабільність і небезпека, вони завжди мають соціальні наслідки. Проблема національної безпеки не може бути вирішеною без урахування її соціального змісту. Отже, сучасний етап розбудови суспільства та державності вимагає посиленої уваги до питань соціальної безпеки, переміщення акцентів на реформування соціальних стосунків, пошук нових та вдосконалення діючих механізмів, що здатні регулювати соціальні процеси. Особливого значення в цих умовах набуває соціальна політика [6].

Визначаючи механізм соціальної політики, доцільно зупинитись на механізмі її формування та механізмі реалізації. З огляду на те, що в Україні на сьогоднішній день дієвого механізму формування і реалізації соціальної політики ще не створено, зазначимо, що соціальна політика не повинна зводитись виключно лише до діяльності органів влади, що займаються соціальними питаннями. У розвинутих країнах світу в процесі формування, а згодом і реалізації соціальної політики беруть участь усі громадські інститути суспільства, залучаються не лише законодавчі, виконавчі, судові владні структури, але і суспільство загалом (політичні інститути, соціально-професійні об'єднання громадян, окремі громади). Головне місце посідає народ як суверен влади, перед яким влада звітує про результати соціальної діяльності. Контроль за реалізацією заходів соціальної політики також здійснює все суспільство і його суспільні інститути. Формами такого контролю виступають конституційне право, референдуми, вибори, звіти, громадська думка, листи громадян [7].

Можна стверджувати, що соціальна політика специфічна з огляду на те, що вона не володіє власним автономним інструментарієм, механізмами, які здатні забезпечити реалізацію цілей. Вона народжується законодавством (соціальним, трудовим, господарським), а також економічною політикою. З іншого боку, соціальна політика через державне регулювання (законодавче, програмно-цільове, матеріально-фінансове) реалізує права громадян на гідні умови життя, на свободу участі в житті суспільства, виявляючи соціальний аспект в усіх діях різних суб'єктів управління. Власне, й економічна політика має місце лише і тільки тоді, коли суспільство і держава сприймають соціальні цілі як пріоритетні. Механізм формування та реалізації соціальної політики є інтегральним. Він включає державну ідеологію, право, соціальні стандарти, економічні заходи, культуру, психологію, демографію, національно-етнічні регулятори (організаційні, регіональні, місцеві, територіальні).

Міжнародний досвід у сфері надання соціальних послуг є доволі багатим. Щоб не опинитися на роздоріжжі, Україна має обрати свій шлях. Без бездумного перенесення чужих моделей на наш ґрунт, але й з урахуванням всього найкращого, що вироблено світовою спільнотою до сьогодні. Уряд робив спроби реформувати напрями соціальної політики, однак ці заходи були недостатньо ефективними. Гарантією національної безпеки держави є не наявність армії, а відсутність бідних людей. Стратегічною метою соціального розвитку України має бути забезпечення гідних умов життя і рівних можливостей для всебічного розвитку кожного громадянина, зміцнення громадянського суспільства та утвердження ефективної й відповідальної влади на всіх рівнях, побудова конкурентоспроможної національної економіки. Найголовніше – здійснити реальний соціальний захист наших громадян. Таким чином, основними завданнями державної соціальної політики є: модернізація системи охорони здоров'я, формування сучасної і якісної системи освіти і підготовки кадрів, розвиток культури, фізичної культури та спорту, створення ринку доступного житла, соціальне включення вразливих верств населення, наближення державних соціальних стандартів до європейського рівня, поліпшення якості життя і розвитку особистості; підвищення платоспроможності населення за рахунок всіх видів доходів, в першу чергу, заробітної плати – основної складової грошових доходів; розвиток пенсійної системи та соціального страхування, сталий розвиток довкілля.

Необхідно провести системний аналіз всіх цільових програм, уточнити пріоритети на підставі реально існуючих матеріально-фінансових можливостей. Через юридичні норми, бюджетний процес, податкові та кредитні механізми всім напрямкам державної політики завдати соціальні орієнтири, встановити терміни, виділити ресурси, визначити відповідальність та шляхи реалізації уточнених програм.

Суб'єкти соціальної політики держави: законодавчі, виконавчі, судові органи влади, що формують цілі, завдання, пріоритети, спираючись на створену нормативно-правову базу за участю всіх суспільних інститутів, громадян, повинні звітувати перед суспільством (у визначені терміни) про ефективність вирішення соціальних проблем.

Підвищення рівня життя населення ...

Можна зробити висновки, що за всіма основними критеріями рівень життя населення України за останній період має тенденцію до покращення, але вона дуже незначна. Державне нормативне регулювання все ще залишається надто складним, не завжди відповідає реаліям сучасного життя, потребує внесення певних коректив та змін. Реалізація основних завдань державної соціальної політики вимагає розробки та впровадження ефективних механізмів правового, фінансового, організаційного та інформаційного забезпечення. Життєво необхідно переорієнтувати вітчизняну соціальну політику на активізацію факторів, які стимулюють високоефективну і продуктивну працю, зростання на цій основі матеріального рівня та умов життя українського народу.

Література

1. Національні перспективи соціально-економічного розвитку трудового капіталу та рівня життя в Україні – Інтернет сторінка // www.ukrstat.gov.ua
2. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 р. – К.: Феміна, 1996.
3. Закон України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії”// Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 48. – с. 409.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
5. Прибиткова І. Рік “помаранчевої” влади: vox populi про рівень та якість життя в Києві та Україні (грудень 2004 р.–грудень 2005 р.) // Політичний портрет України (часопис фонду “Демократичні ініціативи”). – 2006. – № 36. – С. 21–37.
6. Дмитриченко Л. И. Государственное регулирование экономики: методология и теория. Монография. – Донецк: УкрНТЭК, 2001. – 329 с.
7. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. д-ра екон. н., проф. Є. І. Крихтіна. – Донецьк: Каштан, 2004. – 336 с.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В XXI СТОЛІТТІ

Леся ДАНИЛЬЧЕНКО

АІ АЕ²Ç ÄЕІ АІ ²ÈÈ Ì ²ÆІ АÐІ АІ Î АІ ÖÈÖÐІ АІ АІ ÐІ ÇÐÈАÓ:
 ÈÎ Í ÄÄÐÄÄ Ö²В ×È ÄÈÄÄÐÄÄ Ö²В?

Розглянуто та застосовано різні статистичні методи вимірювання міжнародних цифрових диспропорцій. За результатами аналізу відслідковано ознаки конвергенції та дивергенції між розвинутими та країнами, що розвиваються. Кількісно оцінено масштаби цифрових диспропорцій, виокремлено відстаючі та наздоганяючі країни, а також спрогнозовано динаміку цифрового розриву до 2013 року.

The different statistical methods of measurement of international disparities are considered and used. The result of analysis showed of diverging and convergence between developed and developing countries. The magnitude of digital disparities dedicated retarded countries is estimated. Also the forecast for dynamics of the digital divide in 2013 are presented.

На Всесвітньому самміті з інформаційного суспільства у 2003 р. глави держав-учасниць задекларували своє «...спільне бажання і зобов'язання розбудувати соціально-орієнтоване, всеохоплююче, спрямоване на розвиток Інформаційне Суспільство, у якому кожен би мав змогу підключення, створення, використання та обміну інформацією і знаннями, яке давало б можливість індивідуумам, спільнотам, народам повною мірою використовувати свій потенціал на шляху досягнення усталеного розвитку та покращення якості життя» [3]. На заваді до досягнення цієї мети стоїть низка перешкод, насамперед проблема цифрового розриву, що полягає в різючих диспропорціях доступу та використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) як між розвинутими та країнами, що розвиваються, так і всередині кожної з них.

Феномен цифрового розриву став предметом підвищеної уваги науковців та державних діячів, адже за належних умов, ІКТ сприяють зростанню ефективності надання освітніх, медичних, управлінських та інших послуг, залученню інвестицій та скороченню трансакційних витрат, а також економічному зростанню та інтеграції ізольованих країн і населених пунктів у сучасну інформаційну економіку. Існує навіть припущення, що розширення інфраструктури ІКТ на всі периферійні регіони світу та кожної країни, зокрема, спричинило б поступове зникнення бар'єрів економічного розвитку та увінчалось «кінцем географії» (Р.О'Браян) [7, 86], «руйнуванням часу та простору» (С.Брун та Т.Лайнбах) [2, 182], чи «вирівнюванням світу» (Т.Фрідман) [5, 431].

Через п'ять років з моменту підписання декларації доцільно оцінити зміни, що відбулись у динаміці цифрового розриву в розрізі розвинутих та країн, що розвиваються. У даній статті поставлено наступні цілі: 1) відслідкувати ознаки конвергенції або дивергенції між країнами, що розвиваються (КШР), та високорозвинутими країнами у використанні ними сучасних ІКТ (Інтернет, мобільний та фіксований зв'язок); 2) кількісно оцінити існуючий між ними розрив; 3) спрогнозувати подальший розвиток з огляду на існуючі тенденції.

Загалом, багато найгостріших дискусій з динаміки розвитку країн, що розвиваються, в кінцевому результаті зводяться до питання конвергенції: чи існує тенденція до згладжування відмінностей в стандартах життя, продуктивності праці, середнього ВВП на душу населення та інших показниках між бідними та багатими країнами, чи навпаки, відмінності зростають, тобто характерною є дивергенція. Важливий вклад у вивчення емпіричних закономірностей економічного зростання зробили Р. Барро та Х. Сала-і-Мартін, провівши чітку відмінність між двома видами конвергенції: у-конвергенція (сігма-конвергенція) і в-конвергенція (бета-конвергенція) [1, 227]. Коли міжгрупова дисперсія реального ВВП на душу населення у досліджуваних групах країн з часом зменшується, існує у-конвергенція. Вважається, що присутня в-конвергенція, якщо темпи росту бідних країн перевищують темпи росту

багатших країн. Необхідною умовою для виникнення у-конвергенції є наявність в-конвергенції, тобто неможливо, щоб розрив між бідними та багатими країнами скоротився, якщо бідні країни не розвиватимуться швидше, ніж багаті. Тим не менше, в-конвергенція не є достатньою умовою для у-конвергенції, що підтверджено емпіричними дослідженнями серед країн ЄС, штатів США, країн ОЕСР тощо [8].

Вищезгадані показники сігма- та бета-конвергенції прийнято використовувати для вимірювання економічних диспропорцій, але їх також можна застосувати в площині інформаційного суспільства. Розрахунок коефіцієнтів конвергенції дасть змогу оцінити величину цифрового розриву між бідними та багатими країнами у використанні ними сучасних ІКТ, а також спрогнозувати його динаміку в майбутньому. Отримані ознаки дивергенції свідчатимуть про те, що рівень використання ІКТ у країнах, що розвиваються, не досягне аналогічних рівнів високорозвинутих країн за умови продовження існуючих тенденцій. Конвергенція, на противагу, означатиме, що за збереження існуючих тенденцій, КЩР такі наздоженуть багаті країни у певний момент майбутнього. За основу розрахунків обрано показники дифузії: середня кількість користувачів трьох видів ІКТ на 1000 населення протягом 13-ти років спостереження у трьох групах країн з різними рівнями доходів. Протягом 1995-2008 рр. темпи росту ІКТ-ринків країн, що розвиваються, перевищували аналогічні темпи росту високорозвинутих країн, що означає присутність бета-конвергенції [6]. Проте, оскільки в-конвергенція є необхідною, але недостатньою умовою для виникнення у-конвергенції, деякі науковці зауважують, що головним показником при дослідженні емпіричних закономірностей зростання слід вважати саме сігма-конвергенцію, оскільки вона показує, чи скоротився розрив між країнами, чи зріс. З огляду на це, нижче наведено зведені графіки динаміки показників середньоквадратичного відхилення між групами країн з різними рівнями доходів за рівнем їх використання сучасних ІКТ.

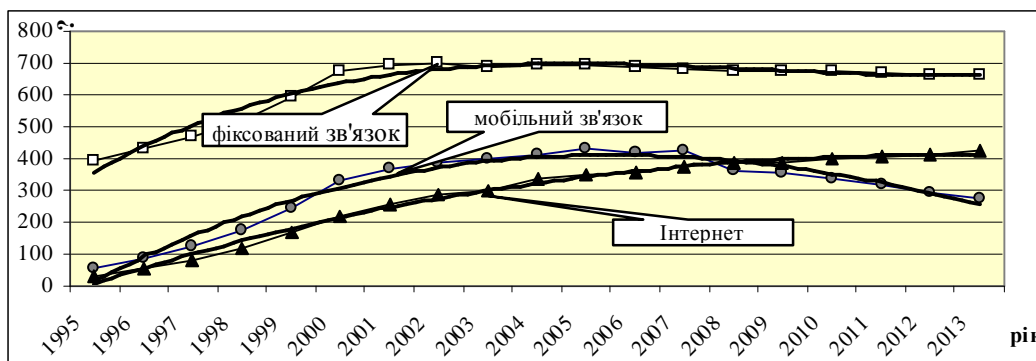


Рис. 1. Динаміка показника середньоквадратичного відхилення між групами країн з середнім та високим рівнем доходів за рівнем їх використання сучасних ІКТ
 Джерело: складено автором за [10].

Як видно з рис. 1, використання фіксованого зв'язку характеризується найбільшими диспропорціями між країнами з високими та середніми доходами, пік яких припав на 2002 рік з показником у – 700,3. Протягом 2003-2006 рр. розрив залишався стабільно високим, проте не зростав, що було зумовлено зменшенням темпів росту абонентської бази у високорозвинутих країнах і зростанням у країнах з середнім рівнем доходів. Дана тенденція продовжилась у 2007 і 2008 рр., які позначились незначним скороченням величини розриву у використанні фіксованого зв'язку. Згідно наших прогнозів, за умови збереження існуючого тренду, протягом 2009-2013 рр. показник у продовжуватиме падати, проте надто повільними темпами для повного усунення диспропорцій у близькому майбутньому. Окрім того, зважаючи на значні інвестиції, необхідні для впровадження мереж фіксованого зв'язку, зручність і багатофункціональність сучасних мобільних телефонів, все частіше використання мобільних телефонів з «фіксованих» точок, а також поширення тенденції «один мобільний телефон – одна людина», можна навіть припустити, що конвергенція на ринку фіксованого зв'язку не відбудеться взагалі. У підтвердження цього, більшість провайдерів фіксованого зв'язку по всьому світу засвідчують втрати абонентів, які повністю відключаються від наземних ліній зв'язку на користь мобільної телефонії.

Мобільний зв'язок, на противагу фіксованому, характеризується значно меншими та, починаючи з 2005 року, стабільно спадаючими диспропорціями між високорозвинутими та країнами з середнім рівнем доходів. За нашими оцінками, дана тенденція продовжиться до 2013 року та триватиме надалі.

Значною мірою скорочення розриву у використанні мобільної телефонії зумовлене лібералізаційними процесами на ринку мобільного зв'язку, зниженням вартості послуг та обладнання, виникненням нових видів послуг, трансформацією ринку у зв'язку з технологічною конвергенцією, а також насиченням ринку у високорозвинутих країнах.

Динаміка показника у для Інтернету свідчить про постійно зростаючий характер розриву між групами країн з високим та нижчим середнім рівнями доходів. Серед багатьох чинників, що провокують таку ситуацію на ринку Інтернет-послуг, варто, в першу чергу, виділити високу вартість доступу до мережі, зокрема, широкосмугового Інтернету, як відсотка від місячних доходів населення, значні диспропорції у рівнях витрат на наукові дослідження та розробки (R&D) як відсотку від ВВП у країнах з різними рівнями доходів, недостатній рівень користувацьких вмій та навичок, виражений у низькому відсотку населення з загальною середньою освітою, а також невисоку зайнятість населення у сфері наукової діяльності порівняно з аналогічним показниками у високорозвинутих країнах (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори цифрового розриву на ринку Інтернет-послуг за рівнем доходів

| Показник Країни з: | Вартість доступу до Інтернету як % від місячного доходу на душу нас. | Вартість доступу до широкосмугового Інтернету як % від місячного доходу на душу нас. | Рівень витрат на НДДКР як % від ВВП | Кількість працюючих у сфері наукової діяльності, осіб на 1 млн. нас. | Відсоток населення з загальною середньою освітою |
|---------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| – високим рівнем доходів | 1,7 | 2,5 | 2,45 | 3781 | 91,0 |
| – середнім рівнем доходів | 32,2 | 85,0 | 0,85 | 725 | 70,0 |
| – низьким рівнем доходів | 258,3 | 905,0 | 0,73 | – | 40,0 |

Джерело: наведено за [6; 9; 10].

Як видно з табл. 1, у високорозвинутих країнах доступність Інтернету відносно доходів у понад 150 разів вища, аніж у бідних країнах, а у країнах з середнім рівнем доходів вартість середньомісячного доступу до мережі становить близько однієї третьої від середнього місячного доходу. Лише у багатих країнах вартість доступу до Інтернету є достатньо низькою, проте навіть для цих країн характерні внутрішні диспропорції.

Ще разючіша ситуація з широкосмуговим зв'язком, котрий є індикатором диспропорцій якісного характеру. Так, вартість доступу до широкосмугового Інтернету у країнах з середнім рівнем доходів становить 85% від середньомісячного доходу населення, а у бідних країнах вартість доступу у 9 разів перевищує місячний дохід.

Опираючись на думку деяких науковців, що переконані у тимчасовому характері цифрового розриву, можна припустити, що якби КЩР інвестували в технологічний прогрес більше, ніж багаті країни, то «переваги першопрохідця» високорозвинутих країн з часом реалізувалися би протилежною стороною. Тим не менше, інформація, наведена у табл. 1, демонструє, що інвестиції у наукові дослідження та розробки у країнах з високим рівнем доходів значно перевищують аналогічні у решті країн. Так, високорозвинуті країни у 2,88 та 3,35 рази більше інвестують у НДДКР, порівняно з країнами із середніми та низькими доходами, а значить більшою мірою сприяють активізації креативних, систематичних заходів, спрямованих на збільшення об'єму знань та винайдення новітніх методів використання цих знань. Окрім того, кількість зайнятих в сфері наукової діяльності у високорозвинутих країнах у 5,22 рази перевищує відповідну кількість у країнах з середнім рівнем доходів, тоді як моніторинг даного показника у бідних країнах не ведеться взагалі, що загрозливо свідчить про нестачу

так званих «м'яких інфраструктурних чинників», необхідних для успішного поширення сучасних ІКТ як серед країн з різними рівнями доходів, так і всередині кожної з них.

Наведені дані свідчать про значні міжнародні асиметрії вихідних чинників поширення сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що ставить під сумнів гіпотезу про міжнародний цифровий розрив як тимчасове явище. Зокрема, вражаючи диспропорції у вартості Інтернет-послуг між бідними та багатими країнами відображаються у стрімко зростаючому показнику у для Інтернету між групами країн з високим та низьким рівнями доходів (рис. 2).

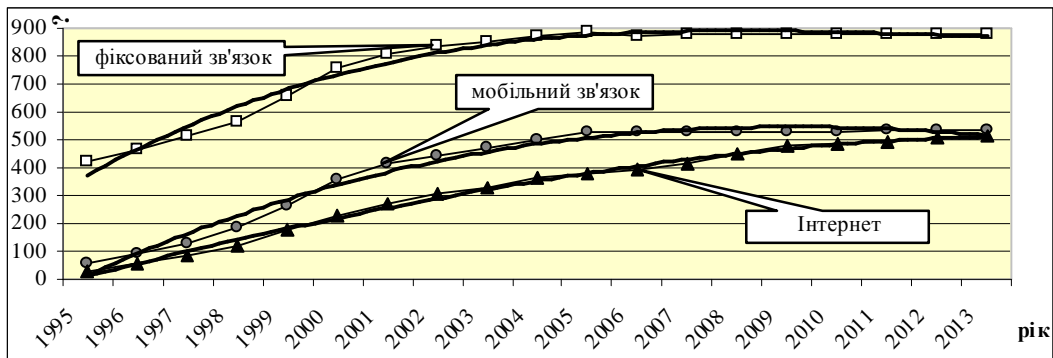


Рис. 2. Динаміка показника середньоквадратичного відхилення між групами країн з низьким та високим рівнем доходів за рівнем їх використання сучасних ІКТ
Джерело: складено автором за: [10].

Як видно з рис. 2, динаміка показника у для фіксованого та мобільного зв'язку та Інтернету між бідними та багатими країнами в цілому повторює відповідну траєкторію руху показника між країнами з високим та середнім рівнем доходів, проте є значно стрімкішою. Так, протягом 2006-2008 рр. зростання розриву у використанні фіксованого зв'язку припинилось на рівні у – 876, що на понад 170 одиниць перевищує максимальний показник для інших двох груп країн. Починаючи з 2005 року, прослідковується тенденція до скорочення розриву у використанні мобільного зв'язку між бідними та багатими країнами, однак величина показника у у 2008 році майже у 1,5 рази перевищувала аналогічну для країн з високим та середнім рівнем доходів. Розраховані нами прогнози до 2013 року переконливо свідчать про неможливість конвергенції рівня використання трьох видів досліджуваних ІКТ у бідних країнах до відповідного рівня багатих країн у близькому майбутньому.

Таким чином, незважаючи на присутність бета-конвергенції протягом 13-ти років дослідження, зменшення показника середньоквадратичного відхилення відбулось останніми роками і було характерним лише для мобільного та частково фіксованого зв'язку, тоді як темпи росту бази Інтернет-користувачів у країнах з середнім та низьким рівнем доходів були недостатніми для стабілізації та скорочення розриву з багатими країнами.

Окрім середньоквадратичного відхилення, для вимірювання міжнародних цифрових диспропорцій використовуються інші традиційні показники дисперсії, зокрема, коефіцієнти варіації, Пірсона тощо. Окремі науковці застосовують показники абсолютного розподілу (одержаний як різниця між максимальним та мінімальним значенням широти розподілу) та відносного розподілу (розрахований як відношення між максимальним та мінімальним значенням), хоча використання даних показників нерідко приводить до різних, а інколи – суперечливих висновків щодо еволюції цифрових нерівностей. Для прикладу, у табл. 2 наведені результати розрахунку показників абсолютного та відносного розподілу для груп країн з різними рівнями доходів у поширенні основних видів сучасних ІКТ.

Як видно з табл. 2, за період 1995-2008 рр. відбулося зростання показника абсолютного розподілу, а отже – збільшення розриву за трьома видами технологій між країнами з високим та низьким рівнями доходів. З іншого боку, спостерігається зменшення цифрового розриву за показником відносного розподілу, адже якщо у 1995 році рівень проникнення трьох видів ІКТ у багатих країнах був, відповідно, у 715, 53 та 6214 разів вищий за аналогічні показники у бідних країнах, то 2008 року розрив значно скоротився – рівень проникнення мобільного, фіксованого зв'язку та Інтернету у багатих країнах «лише» у 3,8, 6 та 8,5 рази перевищував ці ж показники у бідних країнах.

Абсолютний та відносний розподіл у поширенні сучасних ІКТ

| Вид ІКТ Країни з: | Мобільний зв'язок | | Фіксований зв'язок | | Інтернет | |
|---------------------------|-------------------|------------|--------------------|-----------|------------|----------|
| | 1995 | 2008 | 1995 | 2008 | 1995 | 2008 |
| - високим рівнем доходів | 85,29827 | 1013,716 | 605,968 | 1488,675 | 42,742469 | 722,2239 |
| - середнім рівнем доходів | 2,45289 | 505,3442 | 49,34438 | 531,8592 | 0,309694 | 175,2755 |
| - низьким рівнем доходів | 0,11933 | 263,0608 | 11,33311 | 247,541 | 0,006878 | 84,58055 |
| Абсолютний розподіл | 85,178940 | 750,655200 | 594,634890 | 1241,1340 | 42,735812 | 637,6433 |
| Відносний розподіл | 714,809939 | 3,853543 | 53,468818 | 6,013852 | 6214,37467 | 8,538889 |

Джерело: розраховано автором за: [10].

З метою уникнення труднощів, пов'язаних з вибором і обґрунтуванням оптимального традиційного статистичного методу аналізу диспропорцій, вважаємо за доцільне скористатися методикою «фактичного і перспективного відставання», запропонованою вченим С. Глазьєвим [4, 282]. В основу методики автора покладено часову перспективу – оцінку відстаней у часі між двома подіями. Працюючи в рамках теорії технологічних укладів, для обрахунку динамічних характеристик НТП за більш ніж 50-ма показниками науковець розраховував фактичне і перспективне відставання кожної з досліджуваних країн від еталонного світового рівня кожного показника, досягнутого у тій чи іншій країні, що дало йому змогу обчислити значення технологічного розриву між країнами, вираженого у роках.

Використаємо розроблену С. Глазьєвим методику розрахунку фактичного $u(t)$ відставання для порівняння рівнів реального $g(t)$ використання сучасних ІКТ країнами, що розвиваються, відносно еталонного показника $f(t)$ використання ІКТ у світі у 1995 та 2008 роках (t):

$$u(t) = t - t' \quad (4),$$

де t' : $g(t) = f(t')$; t' – рік у минулому, коли еталонний рівень показника дорівнював досягнутому країною-послідовником рівню у році вимірювання t .

У нашому випадку, рівень фактичного відставання покаже, скільки років тому еталонний рівень використання кожного з досліджуваних ІКТ дорівнював досягнутому в розглянутому році кожною з КЦР. Нижче наведено результати розрахунків показника фактичного відставання за 1995 р. (табл.3).

Як видно з табл. 3, найбільшим терміном відставання у 1995 році характеризувався фіксований зв'язок. Так, серед 51 країни, що розвивається, 20 країн потрапили у категорію «21+pp.», тобто рівень використання фіксованого зв'язку у цих країнах у 1995 році дорівнював рівню використання країни-лідера Швеції понад 21-річної давності. Фактичне відставання КЦР за рівнем використання мобільного зв'язку також було значним: абсолютна більшість країн на 11-20 років відставали від еталонного показника використання мобільних технологій, за виключенням лише Таїланду, котрий потрапив у категорію «6-10 pp.». Найменший розрив у часі був характерний для Інтернету, адже з 51-ї КЦР, 48 країн на 6-10 років відставали від еталонного показника використання Інтернету.

Дану ситуацію можна пояснити, виходячи з теорії життєвого циклу товару/послуги: станом на 1995 рік, Інтернет лише зароджувався і його використання було обмеженим як у високорозвинутих, так і в менш розвинутих країнах. Саме тому розрив у часі між країнами та лідером, а також між самими КЦР був практично відсутній, або незначний; мобільний зв'язок у групі країн-лідерів у 1995 році плавно переходив із фази впровадження у фазу зростання, тоді як у країнах-послідовниках – знаходився на зародкових стадіях, чим зумовлений часовий розрив у 11-20 років, характерний для практично усіх КЦР. Зважаючи на той факт, що фіксований телефонний зв'язок виник істотно раніше, ніж мобільний та Інтернет, рівень телефонізації високорозвинутих країн у 1995 році активно зростав, а в деяких – наближався до насичення. В той же час, з огляду на необхідність значних інвестицій у розбудову

Аналіз динаміки міжнародного ...

інфраструктури, мережі фіксованого зв'язку у КЩР розвивалися значно повільніше, внаслідок чого безупинно зростав розрив у часі між ними та країнами-лідерами. Розподіл КЩР між двома часовими категоріями демонструє разючу відмінність між самими країнами, що розвиваються, у наданні пріоритетності розвитку сфери телекомунікацій, зокрема, 20 країн потрапили у групу аутсайдерів, рівень використання фіксованого зв'язку у яких дорівнював еталонному рівню понад 21-річної давності.

Таблиця 3.

Фактичне відставання КЩР відносно країни-лідера, 1995 р.

| | Мобільний зв'язок (лідер - Швеція) | Фіксований зв'язок (лідер - Швеція) | Інтернет (лідер - Нідерланди) |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 0-5 рр. | - | - | (3 країни) В'єтнам, Колумбія, Таїланд |
| 6-10 рр. | (1 країна) Таїланд | - | (48 країн) Азербайджан, Вірменія, В'єтнам, Гаїті, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гондурас, Грузія, Гуано, Домініканська республіка, Ель Сальвадор, Ефіопія, Єгипет, Ємен, Замбія, Індія, Індонезія, Іран, Йордан, Кенія, Киргизстан, Китай, Котдівуар, Лаос, Лесото, Мавританія, Мадагаскар, Марокко, Молдова, Монголія, Непал, Нігерія, Нікарагуа, Папуа Нова Гвінея, Парагвай, Перу, Сенегал, Таджикистан, Танзанія, Туніс, Туркменистан, Уганда, Узбекистан, Україна, Філіппіни, Шрі Ланка |
| 11-20 рр. | (50 країн) Азербайджан, Вірменія, Болівія, В'єтнам, Гаїті, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гондурас, Грузія, Гуано, Домініканська республіка, Ель Сальвадор, Ефіопія, Єгипет, Ємен, Замбія, Індія, Індонезія, Іран, Йордан, Кенія, Кир- гизстан, Китай, Колумбія, Котдівуар, Лаос, Лесото, Мавританія, Мадагаскар, Марокко, Молдова, Монголія, Непал, Нігерія, Нікарагуа, Папуа Нова Гвінея, Парагвай, Перу, Сенегал, Таджикистан, Танзанія, Туніс, Туркменистан, Уганда, Узбекистан, Україна, Філіппіни, Шрі Ланка | (31 країна) Азербайджан, Вірменія, Болівія, Гамбія, Гватемала, Гондурас, Грузія, Гуано, Домініканська республіка, Ель Сальвадор, Єгипет, Індонезія, Іран, Йордан, Киргизстан, Китай, Колумбія, Марокко, Молдова, Монголія, Нікарагуа, Парагвай, Перу, Таджикистан, Таїланд, Туніс, Туркменистан, Узбекистан, Україна, Філіппіни, Шрі Ланка | - |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 21 + рр. | - | (20 країн) В'єтнам, Гаїті, Гана, Гвінея, Ефіопія, Ємен, Замбія, Індія, Кенія, Котдівуар, Лаос, Лесото, Мавританія, Мадагаскар, Непал, Нігерія, Нова Гвінея, Сенегал, Танзанія, Уганда | - |

Джерело: розраховано автором за [10].

Інформація про рівень фактичного відставання КЩР за трьома видами ІКТ у 1995 році важлива з огляду на можливість багаторівневого системного порівняння вихідної ситуації з аналогічними розрахунками наступних років, а саме – аналізу якісних та кількісних змін, що відбулись у структурі часових категорій, виокремлення та порівняння лідерів/аутсайдерів серед КЩР по скороченню/збільшенню часового розриву, а також – підтвердження висновку про скорочення чи зростання фактичного відставання країн, що розвиваються, відносно країни-лідера. Для реалізації цих завдань розраховано фактичне відставання КЩР від країни-лідера за трьома видами ІКТ у 2008 році (див. табл.4).

Як видно з табл. 4, протягом 13-ти років відбулося суттєве скорочення термінів фактичного відставання за рівнем використання мобільного зв'язку у країнах, що розвиваються. Абсолютна більшість країн перемістилась з категорії «11-20 рр.» до категорії «6-10 рр.», а одна країна (Україна) майже зуміла наздогнати еталонний показник, з терміном фактичного відставання меншим, ніж 5 років. У той же час, низка країн так і не змогла подолати значний розрив і залишилась на тому ж рівні, що й у 1995 році, серед них – найбідніші країни Африки та Азії. За період 1995-2008 рр. спостерігалось поступове скорочення розриву у часі й за рівнем проникнення фіксованого зв'язку, майже всі країни змогли вирватися з категорії аутсайдерів (за винятком Ефіопії), скоротивши розрив із понад 21 року до 11-20 років. Лідерами серед КЩР варто назвати п'ятірку країн (Ель Сальвадор, Колумбія, Таїланд, Туніс, Україна), термін відставання яких є дещо меншим порівняно з рештою КЩР, але все ще значним (6-10 років). Серед досліджуваних ІКТ лише використання Інтернету позначилось зростанням фактичного відставання КЩР протягом 1995-2008 рр. Зростання фактичного відставання КЩР у часі відносно країни-лідера за рівнем використання Інтернету пояснюється тими ж чинниками, що були характерні для фіксованого зв'язку у 1995 році, тобто у високорозвинутих країнах відбувається активне запровадження Інтернет-технологій та поступове насичення ринку, тоді як у країнах, що розвиваються, використання Інтернету знаходиться на стадії зародження або повільного зростання. Швидшому поширенню Інтернет-технологій серед країн, що розвиваються, перешкоджає низка соціально-економічних, політичних та інших факторів, котрі відображаються у зростаючому показнику фактичного відставання у часі.

Іншим вимірником часового розриву служить показник перспективного відставання $l(t)$, запропонований С. Глазєвим з метою доповнення результатів вимірювання фактичного відставання інформацією про кількість років (t), що необхідна досліджуваній країні для досягнення еталонного рівня показника в році вимірювання.

$$l(t) = t'' - t' \quad (5),$$

де: t'' : $g(t'') = f(t)$; t'' - рік у майбутньому, коли рівень використання певного ІКТ у країні, що розвивається, дорівнюватиме рівню використання у країні-лідері у році вимірювання t' .

Використовуючи статистичні методи прогнозування, що враховують динаміку показників проникнення сучасних ІКТ у країнах, що розвиваються, протягом 1995-2008 рр., та передбачають збереження тенденцій, що склались за 13 років спостереження, нами спрогнозовано значення t'' для кожної з досліджуваних країн за трьома видами ІКТ та розраховано показники перспективного відставання. Результати обчислень свідчать про величезні масштаби цифрових диспропорцій, які вже сформувались та лише поглиблюються при незмінних тенденціях. Найбільшим терміном перспективного

Таблиця 4.

Фактичне відставання КЦР по відношенню до країни-лідера, 2008 р.

| | Мобільний зв'язок (лідер – Італія) | Фіксований зв'язок (лідер - Люксембург) | Інтернет (лідер - Нідерланди) |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 0-5 рр. | (1 країна) Україна | - | - |
| 6-10 рр. | (35 країн) Азербайджан, Вірменія, Болівія, Гамбія, Гана, Гватемала, Гондурас, Грузія, Гуано, Домініканська Республіка, Ель Сальвадор, Єгипет, Індонезія, Іран, Йорданія, Кенія, Киргиз стан, Китай, Котдівуар, Колумбія, Лаос, Лесото, Мавританія, Марокко, Молдова, Монголія, Нігерія, Нікарагуа, Парагвай, Перу, Сенегал, Таїланд, Туніс, Філіппіни, Шрі Ланка | (5 країн) Ель Сальвадор, Колумбія, Таїланд, Туніс, Україна | (13 країн) В'єтнам, Гуано, Домініканська Республіка, Іран, Йорданія, Китай, Колумбія, Котдівуар, Марокко, Молдова, Перу, Туніс, Україна |
| 11-20 рр. | (15 країн) В'єтнам, Гаїті, Гвінея, Ефіопія, Ємен, Замбія, Індія, Мадагаскар, Непал, Папуа Нова Гвінея, Таджикистан, Танзанія, Туркменістан, Уганда, Узбекистан | (46 країн) Азербайджан, Вірменія, Болівія, В'єтнам, Гаїті, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гондурас, Грузія, Гуано, Домініканська Республіка, Єгипет, Ємен, Замбія, Індія, Індонезія, Іран, Йорданія, Кенія, Киргиз стан, Китай, Котдівуар, Лаос, Лесото, Мавританія, Мадагаскар, Марокко, Молдова, Монголія, Непал, Нігерія, Нікарагуа, Папуа Нова Гвінея, Парагвай, Перу, Сенегал, Таджикистан, Танзанія, Туркменістан, Уганда, Узбекистан, Філіппіни, Шрі Ланка | (38 країн) Азербайджан, Вірменія, Болівія, Гаїті, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гондурас, Грузія, Ель Сальвадор, Ефіопія, Єгипет, Ємен, Замбія, Індія, Індонезія, Кенія, Киргиз стан, Лаос, Лесото, Мавританія, Мадагаскар, Монголія, Непал, Нігерія, Нікарагуа, Папуа Нова Гвінея, Парагвай, Сенегал, Таджикистан, Таїланд, Танзанія, Туркменістан, Уганда, Узбекистан, Філіппіни, Шрі Ланка |
| 21 + рр. | - | (1 країна) Ефіопія | - |

Джерело: розраховано автором за [10].

відставання характеризується Інтернет: двадцять дев'ять країн потрапили у категорію «101+», тобто рівень використання Інтернету у цих країнах досягне показника використання країни-лідера Нідерландів станом на 2008 рік, через понад сторіччя. Для окремих країн розрив відносно країни-лідера немислимо великий, зокрема, для Гвінеї він складає 1332 роки, для Таджикистану – 3217 років, для Ефіопії – 3284 роки. Слід зауважити, що жодна із досліджуваних КЦР, за умови збереження тенденцій, що склалися протягом останніх 13-ти років, не зможе досягнути еталонного рівня використання Інтернету за 2008 рік протягом найближчого десятиліття. Дана ситуація особливо загрозлива з огляду на динамічний, безперервний розвиток ринку Інтернет-технологій, що сприятиме поглибленню існуючого розриву та виникненню його нових проявів і аспектів.

Як і за рівнем використання Інтернету, жодна із досліджуваних КЩР не ввійшла до часової категорії «0-5 рр.» чи «6-10 рр.» перспективного відставання за рівнем використання фіксованого зв'язку. З огляду на тенденцію до відмови від наземних ліній зв'язку на користь мобільного, у багатьох країнах світу варто очікувати незначного скорочення розриву у часі лише за рахунок країн, рівень розвитку інфраструктури фіксованого зв'язку яких достатньо високий, порівняно з рештою КЩР, зростає та максимально наближається до аналогічних рівнів високорозвинутих країн, тоді як загалом розрив у часі збережеться, або навіть зростатиме у майбутньому.

Аналогічно показнику фактичного відставання, найнижчим рівнем перспективного відставання КЩР по відношенню до країни-лідера характеризується використання мобільного зв'язку. Так, п'ять країн (Україна, Гватемала, Йорданія, Таїланд, Туніс) практично наздогнали високорозвинуті країни за рівнем проникнення мобільної телефонії.

Загалом, результати обрахунків фактичного та перспективного відставання у часі співпали з динамікою показника у-конвергенції: мобільний зв'язок позначився максимальним скороченням розриву, фіксований – більш помірним, тоді як Інтернет – зростанням розриву як у часі, так і в показниках використання технології. Все ще значні цифрові диспропорції притаманні практично всім досліджуваним КЩР, але водночас, групування країн за рівнями відставання дозволило виокремити низку країн, що зуміли максимально скоротити розрив та наблизитись до високорозвинутих країн за рівнем використання сучасних ІКТ, зокрема: Україна, Гватемала, Йорданія, Таїланд, Туніс, Гуано, Грузія, Домініканська Республіка, Колумбія, Марокко, Молдова та ін. Прогрес цих країн у впровадженні сучасних інформаційних технологій беззаперечний, але, оскільки використані нами методики вимірювання цифрових нерівностей ґрунтувались в основному на показниках проникнення технологій, причому відсутність необхідних даних унеможливили врахування якісних показників використання ІКТ, результати розрахунків розкрили лише одну зі сторін такого багатоаспектного поняття, як цифровий розрив. У подальших дослідженнях даного напрямку доцільно враховувати вихідні фактори, що впливають на результуючий показник використання ІКТ, а також виокремити найвагоміші серед них. Актуальними у цьому сенсі виступають інфраструктурні, економічні, політичні, соціально-демографічні, чинники інформаційної грамотності тощо.

Література

1. Barro R. *Convergence* / Barro R., Sala-i-Martin X. // *Journal of Political Economy*. – 1992. – № 100. – P. 223–251.
2. Brunn S. *Collapsing Space and Time: Geographic Aspects of Communications and Information*. / Brunn S., Leinbach T. – London. : Routledge, 1991. – 404 p.
3. *Building the Information Society: a global challenge in the new Millennium: Всесвітній саміт з інформаційного суспільства [Електронний ресурс] // Декларація Принципів побудови інформаційного суспільства – 2003. Режим доступу до журн. : http://www.itu.int/wsis/documents/doc_multi-en-1161/1160.asp.*
4. Глазьев С. Ю. *Теория долгосрочного технико-экономического развития* / Глазьев С. Ю. – М.: ВлаДар, 1993. – 310 с.
5. Friedman T. *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century* / Friedman T. – New York: Farrar, Straus and Giroux, 2006. – 593 p.
6. Hodgson A. *The Global Digital Divide*. [Електронний ресурс] / Hodgson A. // *Euromonitor International – 2007*. – Режим доступу до журн. : http://www.euromonitor.com/The_global_digital_divide.
7. O'Brien R. *Global Financial Integration: The End of Geography* / O'Brien R. – London: The Royal Institute of International Affairs, 1992. – 120 p.
8. Orlik A. *Real Convergence and Its Different Measures*. [Електронний ресурс] / Orlik A. // *CASE Internal Seminar – 2003*. – Режим доступу до журн. : <http://www.case.com.pl/plik—852383.pdf?nlang=710>.
9. *The Digital Divide Report: ICT Diffusion Index 2005 : [United Nations Conference on Trade and Development]*. – New York and Geneva, 2006. – 83 p.
10. <http://data.un.org>.

ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНІ ПРОЦЕСИ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто та досліджено суть міграційних процесів та їх особливості в контексті глобальної економіки. Виявлено якісні зміни в динаміці і характеристиці міжнародної міграції людських ресурсів. Встановлено мотиви міграції.

The essence of migratory processes and their features in the context of the global economy are considered and investigated. The qualitative changes in the dynamics and characteristics of international migration of human resources are selected. The migration motives are determined.

Проблеми міжнародної міграції робочої сили в умовах глобалізації потребують окремого дослідження. Економічний, соціально-політичний, культурний розвиток з останньої чверті ХХ ст. відбувається за зростаючого впливу процесів глобалізації та на тлі переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, відмітною ознакою якої є зростаюча взаємозалежність економік різних країн, дедалі більша цілісність і єдність світового господарства, посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці.

Глобалізація як сучасна тенденція розвитку світогосподарського життя виявляється в усіх сферах світової економіки: загальносвітових масштабів набуває ринок капіталу, зростають обсяги світової торгівлі та потоки інвестицій, значно поширюється вплив ТНК, світ об'єднується сучасною системою інформаційно-комунікаційних технологій, основою економічного піднесення стає "нова економіка", що ґрунтується на знаннях, збільшуються потоки міжнародної міграції робочої сили.

Таким чином, системне дослідження особливостей міграційних процесів в умовах глобалізації світової економіки є *важливим* як в теоретичному, так і в практичному плані.

На рубежі ХХ-ХХІ ст. із посиленням тенденцій глобалізації світової економіки чітко виокремилась одна із основних закономірностей сучасного світогосподарського розвитку – безпрецедентне збільшення обсягів та зростання темпів міграції людських ресурсів. Міграційні потоки у світі почали нараховувати мільйони людей, що поставило під загрозу соціально-економічний розвиток цілих регіонів планети. За оцінками фахівців, ця тенденція збережеться протягом майбутніх десятиріч. У зв'язку з цим виникає потреба в об'єднанні зусиль усіх суспільних, урядових, приватних інститутів для аналізу феномену міграції за останні 25 років і ґрунтовного дослідження процесів міжнародної міграції людських ресурсів та її наслідків.

Зміна постіндустріального укладу перетворює людський ресурс на визначальний чинник високого конкурентного статусу країн. Посилення тенденції міграції висококваліфікованих фахівців і вчених у добу економіки знань справляє значний вплив на соціально-економічний розвиток держав – якість економічного зростання країн імміграції та потенційно означає втрату конкурентних переваг для країни еміграції. Отже, такі зміни у розвитку міграції людських ресурсів *потребують удосконалення* регуляторної системи на національному, регіональному та глобальному рівнях.

Регулювання процесів міграції людських ресурсів у сучасних умовах потребує розробки ефективної макроекономічної та соціальної політики, яка має бути побудована на новітніх теоретичних засадах та з урахуванням практичних рекомендацій.

Проблеми розвитку світових міграційних процесів викликали значний інтерес *низки вчених*. Так, у роботах П.Кругмана, П.Стокера, Дж.Саймона, С.Кастла, В.Кларка, В.Хьюго, М.Тодаро, К.Макконнелла, О.Тоффлера знайшли відображення проблеми управління міграційними потоками. З'ясуванню теоретичних проблем міграційних процесів та їх кількісній оцінці присвячені наукові розробки вчених країн СНД - Ж.Зайончковської, Т.Заславської, А.Кирєєва, Г.Овчиннікова, І.Цапенко. Окремі соціально-економічні аспекти міграційних процесів досліджені українськими вченими: В.Будкіним, О.Грішновою, М.Долішнім, Ф.Заставним, Б.Лановиком, Е.Лібановою, О.Позняком, А.Поручником, М.Романюком, І.Школою та ін. Однак основною проблемою на сучасному етапі є вивчення особливостей міграційних процесів за умов глобалізації економіки.

Мета статті – дослідити особливості та наслідки міжнародної міграції робочої сили за умов глобалізації економіки.

Міжнародна міграція робочої сили охоплює увесь світ – як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. Зараз налічується близько 30 млн. громадян, які працюють за межами батьківщини, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів-сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується у 4-5 разів і сягає 120 млн. осіб. Міжнародна міграція населення відіграє все більшу роль у розвитку суспільства і перетворилась у глобальний процес, який охопив практично всі континенти та країни.

Більше половини мігрантів – вихідці з країн, що розвиваються, і країн перехідною економікою. За останні 5 років промислово розвинуті держави прийняли 20 млн. мігрантів з цих країн, тобто щорічний приток мігрантів становить у середньому 2,3 млн. осіб.

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як у політичному, так і соціальному аспекті. Етнічні, релігійні заборони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою.

У XX ст., а особливо в умовах розвитку процесу глобалізації світової економіки, розширюється спектр причин міжнародної міграції робочої сили, які сучасні вчені оцінюють по-різному. Так, Р.Хасбулатов зазначає, що в новітній час до неї спонукають власне економічні кризи [7, 362]. З кінця XX ст., у зв'язку з регіональними конфліктами, що дедалі частішають, з'явилась регіонально-міжнародна примусова міграція, не пов'язана з пошуками працевлаштування. В.Бонінг формулює причини міграції як задоволення економічних, соціальних або психологічних потреб економічно активної особи [9, 36].

Зазначимо, що причини світових міграційних процесів вивчають у своїх працях і українські вчені. Зокрема, С. Мочерний стверджує, що міжнародна міграція робочої сили спричинена передусім економічними чинниками, такими як дія законів капіталістичного нагромадження та народонаселення, нерівномірності економічного розвитку, які зумовлюють відносно перенаселення в одних країнах і нестачу робочої сили в інших; відмінністю в умовах праці, рівні заробітної плати та життя, умовах підприємницької діяльності та ін.; циклічним характером економічного розвитку, зокрема асинхронністю економічного циклу в різних країнах; нерівномірним розгортанням НТР, структурних криз та структурних реформ; демографічними чинниками; політичними, військовими, національно-етнічними та іншими неекономічними причинами [6, 387].

Інші дослідники поділяють причини міжнародної міграції на дві групи: економічні та неекономічні. Крім уже названих причин міграції вони до неекономічних відносять значно ширший спектр факторів, що впливають на свідомість людини і її місце в суспільстві, – це і політичний устрій країни, і релігійні настрої, і психологічна вмотивованість та екологічний стан, і проблеми соціального статусу людини тощо [2, 125].

А.Семенов крім перелічених причин виділяє також нову робочу силу, що формується за рахунок природного приросту населення, зокрема молодь, яка навчається, та незадоволення умовами життя [6, 334]. Подібного погляду в даному питанні додержується Б.Лановик та Н.Совинська, які виділяють як основну причину міграції можливість самореалізації [6, 286].

Заслугує на увагу думка А.П.Румянцева, який доповнює причини міжнародної міграції робочої сили такими чинниками: стабільний, порівняно високий рівень заробітної платні в основних імміграційних центрах – США та Західній Європі; порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції; природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції [4, 150].

Нові якості глобалізованого світу обумовлюють нові риси та проблеми у розвитку міжнародної міграції людських ресурсів. Перш за все слід зазначити, що в умовах глобалізації суттєво зростають потоки міжнародної міграції та людських ресурсів зокрема, в основному за рахунок мігрантів з країн, які ще не досягли високого рівня економічного і технологічного розвитку, але дістають можливість активної участі у міжнародному поділі праці за рахунок експорту робочої сили, що закономірно має своїми наслідками формування транснаціональних міграційних потоків.

Протягом десяти років (з 1990 р. по 2000 р.) кількість мігрантів у світі збільшилась на 21 млн. людей, або на 14 %. Загальний чистий приріст кількості мігрантів мав місце в більш розвинених регіонах. В Європі, Північній Америці, Австралії, Новій Зеландії та Японії в цілому загальна кількість мігрантів зросла на 23 млн. людей, або на 28 %. За останнє десятиріччя кількість мігрантів у Північній Америці зросла на 13 млн. людей, або на 48 %, тимчасом як в Європі кількість цієї групи населення збільшилась на 8 млн. людей, або на 16 %.

В умовах сучасних глобальних трансформацій, поряд з диверсифікацією міжнародних ринків товарів, послуг і капіталу дедалі більшого значення у контексті транснаціоналізації бізнесу набуває

формування інтернаціональних ринків робочої сили з визначальною для них роллю мігрантів. Національні ринки праці все більше втрачають свою замкнутість, між ними виникають транснаціональні потоки та переміщення людських ресурсів, які завдяки відкритості економіки держав набувають постійного та систематичного характеру. Трудова міграція між країнами все частіше розглядається як трансміграційний процес, оскільки сучасні міжнародні мігранти, тобто люди, які залишили кордони країни свого народження (за визначенням ООН), розвивають та підтримують сімейні, соціальні, економічні, політичні та організаційні відносини незалежно від країни походження чи перебування. А їхні власні інтереси, передусім економічні, характеризуються певною двоїстістю, яка полягає в необхідності забезпечення матеріальних і духовних потреб як у країні міграції, так і на батьківщині.

У сучасних умовах посилюється глобалізація світового ринку праці, що є результатом розвитку процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталу, зростання ефективності використання людських ресурсів. У цілому зростання мобільності робочої сили згідно з вимогами розвитку міжнародного виробництва є складником економічної раціоналізації.

Сучасний світовий ринок праці являє собою систему міжнародних трудових відносин, котра охоплює як імпорт і експорт робочої сили, так і посилення взаємозв'язків, взаємозалежності національних ринків праці внаслідок зростання ступеня відкритості національних економік. Причинами поглиблення процесу глобалізації ринку праці в сучасній світовій економіці є:

- посилення міжнародної конкуренції, що підштовхує виробників до зниження витрат, у тому числі трудових, залучаючи їх у глобальні механізми функціонування ринків праці, капіталу, ресурсів, унаслідок чого зростає загальна ефективність світової економіки;
- комплексні структурні зрушення в зайнятості робочої сили, обумовлені "третьою хвилею" сучасного науково-технічного прогресу. Згідно з концепцією О.Тофлера це приводить до зростання зайнятих у третинному секторі економіки до 75-80 % і скорочення зайнятості у сфері матеріального виробництва до 10-15 %, що в цілому стимулює зростання мобільності робочої сили. Науково-технічний прогрес створює якісно нові технічні можливості глобального функціонування ринку праці;
- поглиблення взаємозв'язків національних економік у результаті посилення інтернаціоналізації господарського життя об'єктивно потребує формування глобального ринку праці, адекватного світовому ринку капіталу, товарів, послуг, зростанню міжнародної інтеграції, спеціалізації і кооперування виробництва;
- нерівномірність розвитку країн - позиції лідера та пріоритети розвитку одних за відставання інших на периферії світового господарства. При цьому спрацьовує ефект сполучених судин: постіндустріальні суспільства притягують висококваліфіковану, інтелектуальну робочу силу, що активно сприяє процесу глобалізації ринку праці; становлення і розвиток "людини економічної", яку визначив ще М.Вебер. Економічний фактор є визначальним на світовому ринку праці, коли з другої половини ХХ ст. власне трудова міграція починає перевищувати міграцію переселенську.

Таким чином, процеси міжнародної міграції людських ресурсів другої

половини ХХ ст. під впливом радикальних інноваційних зрушень, лібералізації торгівлі, формування високорозвиненої транспортної, фінансової інфраструктури і транснаціоналізації бізнесу в цілому зазнали істотної трансформації, пов'язаної насамперед зі становленням та розвитком глобального ринку мігрантів. Водночас постіндустріальні тенденції характеризуються формуванням нової цивілізації, де людина є активним учасником соціально-економічного, соціокультурного, історичного процесів. Формується економіка знань, в якій домінують цифрові технології та Інтернет. Починаючи із середини 1990-х рр. ці революційні технологічні зміни забезпечують підвищення продуктивності, прискорене зростання національних економік, зниження безробіття, інфляції, розвиток ринку освітніх послуг та формують новий рівень соціального буття людини.

Формування, використання, розвиток людських здібностей, ціннісних мотивацій у процесі інформатизації суспільства, переходу до економіки знань набуває пріоритетного характеру перед матеріальними і фінансовими ресурсами.

Отже, з другої половини ХХ ст. в умовах поширення глобалізації економіки відбуваються якісні зміни в динаміці і характеристиці міжнародної міграції людських ресурсів, а саме: завдяки розвитку світової інфраструктури та комунікацій, відкритості національних економік, врегулюванню багатьох політичних та регіональних конфліктів у світі значно зростають динамізм і масштабність процесів міграції людських ресурсів; якісних змін набуває світовий ринок праці, котрий характеризується структурними зрушеннями в зайнятості робочої сили, що обумовлені розвитком нової економіки, які привели до її зростання в третинному секторі економіки; зростання мобільності висококваліфікованих

фахівців. Розвиток нової економіки сформував глобальний феномен міжнародної інтелектуальної міграції, яка являє собою міграцію наукових та висококваліфікованих кадрів, які реально чи потенційно можуть бути зайняті НДДКР. Мотивами міграції вчених та спеціалістів є більш висока матеріальна винагорода, широкі можливості для творчості та саморозвитку, необхідна дослідницька база, комфортніші побутові умови, забезпечення громадянських прав та демократичних свобод тощо.

Література

1. Багрова І., Гетьман О., Власюк В. *Міжнародна економічна діяльність України: Підручник*. – К., 2004.
2. Блер Р. *Капітал розмаїтості: транснаціональні мігранти в Монреалі, Вашингтоні та Києві*. – К., 2007. – 335 с.
3. Лібанова Е. *Ринок праці*. – К., 2003.
4. *Міграція населення України у 2004 р.* – К.: Державний комітет статистики, 2005.
5. Ольшевська І. П. *Транснаціоналізм бізнесу і нова роль мігрантів // Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. – 2007. – Вип. 5.
6. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія. Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника*. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
7. Холзманн Р., Мюнз Р. *Проблеми и перспективы развития международной миграции в ЕС, входящих в него государствах, в соседних странах и регионах: вопросы политики / 2-ой Стокгольмский семинар по режимам глобальной мобильности населения*. – Стокгольм (11–12 июня): Институт перспективных исследований. – 87 с.
8. Козак Г., Логвінова Н., Осипов В. *Міжнародна економіка: Навчальний посібник*. – К., 2008.
9. *International migration and the millennium development goals / Selected Papers of the UNFPA Expert Group Meeting*. – Marrakech (Morocco): United Nations Population Fund, 2005 (11–12 May). – 251 p.

Ó×ÃÑÒÛ ÓĒÐÀÍ Ē Ó Ĩ ĐĪ ÖÃÑÃŒ ŐÐÃÍ ÑÍ ÅŒ²Ī Ĩ ÅĒ²ÇÃŒŒ² ÑÃ²ŐĪ ÅĪ ÅĪ ÅĪ ÑĪ Ĩ ÅÅÐÑŒÅÅ

Розкрито проблему участі України в процесі розвитку ТНК у світі з метою інтенсифікації інноваційно-інвестиційної активності, нарощування економічної сили країни, посилення її геополітичних позицій.

The issue of Ukraine's participation in the development of transnational companies in the world in order to intensify innovation and investment activity, increase economic forces, strengthen its geopolitical position is explored.

Виникнення й розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) пов'язують, насамперед, з тенденцією концентрації капіталу, глобалізацією світової економіки, переходом до постіндустріального суспільства, оскільки саме вони стали локомотивами інноваційно-інвестиційного процесу у світовій економіці. Національні держави й ТНК підтримують і підсилюють одна одну за головними напрямками світового науково-технічного прогресу. Коли в країні виникають і множаться великі промислові корпорації й міжнародні фінансово-промислові групи, це означає нарощування економічної сили країни, посилення її геополітичних позицій. Але на даному етапі розвитку для України важливим є завдання ефективного залучення й використання прямих іноземних інвестицій. У зв'язку з цим, *актуальною науковою проблемою* стає дослідження сучасних тенденцій і закономірностей розвитку ТНК, визначення факторів, що заважають роботі корпорацій в українській економіці.

Проблемами залучення прямих іноземних інвестицій у національну економіку займалися такі автори, як З. Луцишин, Б. Губський, В. Новицький, Б. Данилишин. У даній статті досліджено проблему особливостей українського економічного потенціалу, які важливі для ТНК. При цьому мова йде головним чином про об'єктивні особливості, а не так званий сформований інвестиційний імідж.

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій світового процесу розвитку ТНК, а також специфічних особливостей національної економіки, що впливають на розвиток процесу транснаціоналізації в Україні.

ТНК – це домінуючі економічні інститути нашого часу. Сьогодні всього 300 великих корпорацій контролюють 25% всіх виробничих потужностей на землі. Сума доданої вартості деяких транснаціональних корпорацій перевищує ВВП окремих розвинених держав.

Обсяг виробництва товарів і послуг приблизно 79 000 ТНК і їх 790 000 іноземних філій продовжує збільшуватися, при цьому сумарний обсяг їх ПІІ в 2007 році перевищив 15 трлн. дол. За оцінками ЮНКТАД, сукупний обсяг продажів ТНК склав 31 трлн. дол. – а це збільшення порівняно з рівнем 2006 року на 21%. Обсяг доданої вартості (валова продукція) іноземних філій в усіх країнах світу склав у 2007 році, за окремими оцінками, 11% від світового ВВП, при цьому кількість працівників зросла приблизно до 82 млн. чол. [1].

До сучасних тенденцій розвитку транснаціональних корпорацій можна віднести:

1) укрупнення корпорацій, підвищення їхньої ролі у світовій економіці й науково-технічному прогресі як наслідок економічної інтеграції;

2) ускладнення структури власності корпорацій, концентрація, переливи й взаємопроникнення капіталів. Тенденція розвивається через дві основні форми: концентрацію капіталу через нагромадження, розширене відтворення (внутрішнє, органічне зростання) і злиття й поглинання компаній (зовнішнє зростання). Обидва напрямки успішно використовуються в сучасному корпоративному будівництві й формують його правову й організаційну основи. Процеси злиттів і поглинань призводять до створення суперкорпорацій, які за своїм економічним виміром можна порівняти із внутрішнім валовим продуктом цілої країни (наприклад, російських корпорацій «Газпром», «ЛУКОЙЛ», РАО «ЄЕС», «Норникель» та ін.). Таким чином, виникає новий тип надпотужних світогосподарських структур;

3) прискорення внутрішнього організаційного розвитку корпорацій, посилення взаємозв'язку темпів і напрямку росту бізнесу з якістю менеджменту, зростання ролі людського капіталу. Це пов'язано із забезпеченням виживання в умовах жорсткості конкурентної боротьби;

4) використання високошвидкісних інформаційно-комунікаційних технологій як неодмінних супутників корпорацій, що успішно розвиваються. У цей час понад 50% європейських фірм використовують високошвидкісні інформаційно-комунікаційні технології й складну інтелектуальну працю. У США лише 3% всіх працюючих зайнято в сільському господарстві, 10% – у виробництві, а інші – в інформаційно-інтелектуальній сфері. За словами К. Нордстрема, інфраструктура – електронна нервова система будь-якої компанії, і вона стає найважливішою [2];

5) регіоналізація ТНК дозволяє підвищити свою стійкість і різко збільшити масштаб діяльності, що робить нові організаційні утворення ще сильнішими. Світовими лідерами в цьому процесі стали такі компанії, як Intel, Siemens, IBM, Johnson & Johnson, Motorola, British Petroleum, British Telecom, Xerox, Hewlett-Packard і інші;

6) формування нових зовнішніх альянсів і стратегічних партнерств. Це дозволяє корпораціям бути відкритими системами й тим самим швидко капіталізувати свої активи (закритої ж системи, навпаки, рано чи пізно приходять до дезорганізації, дезінтеграції й занепаду, у них розвиваються негативні відцентрові тенденції);

7) “інноватизація” корпоративних організацій. Багато великих корпорацій створюють спеціальні відділи інноваційного розвитку (служби нововведень, науково-технічні центри), підрозділи НДДКР (лабораторії й майстерні), прогнозно-аналітичні департаменти й “офіси майбутнього”, розвивають системи управління знаннями на основі Інтранету й інноваційно-маркетингові бюро, технопарки й агенції з трансфертів технологій тощо. Сучасний світовий ринок інновацій перевищує \$2 трлн, з яких частка США складає 39%, Японії – 30%, Німеччини – 16%. У світі на одного ученого припадає 10 менеджерів, які відбирають науково-технічні досягнення, вчасно патентують винахід, займаються просуванням наукомістких товарів і технологій на ринок [2].

Таким чином, у результаті описаних вище процесів досягається вища ефективність виробництва, зростає капіталізація й інвестиційна привабливість корпорації, посилюються можливості інноваційного розвитку. Також відзначимо, що всі розглянуті основні тенденції мають стабільний довгостроковий характер і ще довго будуть визначати тренди майбутнього розвитку економіки.

Незважаючи на зростаючу заклопотаність і політичні дискусії з приводу посилення протекціонізму, загальний тренд політики продовжує демонструвати підвищення відкритості стосовно ПІІ. Так, в огляді змін національних законів і положень ЮНКТАД, які можуть впливати на вихід ТНК на ринок і їхню діяльність, висловлюється думка про те, що директивні органи, як і раніше, прагнуть зробити інвестиційний клімат привабливішим. В 2007 році з майже 100 зрушень у політиці, які ЮНКТАД виявила такими, що потенційно мають відношення до ПІІ, 74 покликани зробити середовище в приймаючій країні сприятливішим для ПІІ. Однак протягом останніх декількох років є значним зростання частки зрушень, які були менш сприятливими для ПІІ [1].

Глобальна фінансова криза обмеженою мірою зачепила потоки ПІІ в 2007 році, однак її удари були відчутними в 2008 році. Криза субстандартного іпотечного кредитування, що спалахнула у США в 2007 році, торкнулася фінансових ринків і породила проблеми ліквідності в багатьох країнах. Однак поки і мікро-, і макроекономічні наслідки, що впливають на здатність фірм здійснювати інвестиції за кордоном, були відносно невеликі. Оскільки ТНК у більшості галузей мали цілком достатньо ліквідності для фінансування своїх інвестицій, що знаходило втілення у високому прибутку корпорацій, масштаби впливу виявилися меншими, ніж очікувалося. На макроекономічному рівні на економіці розвинених країн може позначитися й спад в економіці США, і вплив пертурбацій на ліквідність фінансових ринків. У результаті може скоротитися й приплив інвестицій у ці країни, і їхній відтплив з них. З іншого боку, протидіяти реалізації цього ризику може відносно стійке економічне зростання у країнах, що розвиваються.

Спад у світовій економіці й фінансові пертурбації викликали кризу ліквідності на грошових ринках і ринках боргових зобов'язань у багатьох розвинених країнах. У результаті помітно загальмувалася діяльність у сфері злиттів та поглинань. У першому півріччі 2008 року вартісний обсяг таких операцій був нижчим від рівня другого півріччя 2007 року на 29%. Зменшуються й прибутки корпорацій, і синдиговані банківські кредити. Виходячи з наявних даних, очікується зниження обсягів ПІІ порівняно з 2007 р. на 10%. Проте потоки ПІІ в країни, що розвиваються, цілком ймовірно, постраждають меншою мірою.

У країнах, що розвиваються, є колосальні незадоволені потреби в інфраструктурних інвестиціях. А, як відомо, створення якісної інфраструктури є передумовою соціально-економічного розвитку. Так, інфраструктура розглядається як одна із головних передумов, за наявності яких країни, що розвиваються, можуть прискорити або підтримувати темпи розвитку. Масштаби участі ТНК в інфраструктурному секторі значно зросли, у тому числі в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою: частка інфраструктурних галузей у сумарному обсязі ввезених ПІІ швидко збільшується. За період 1990-2006 років вартісний обсяг ПІІ в інфраструктуру у всіх країнах світу зріс в 31 раз і склав 786 млрд. дол., а в країнах, що розвиваються, – в 29 разів і сягнув 199 млрд. доларів [1].

У зв'язку з останніми тенденціями, особливо важливим є залучення ТНК в економіку України, зокрема, в розвиток інфраструктури.

Під інвестиційним кліматом зазвичай прийнято розуміти сукупність економічних, політичних, соціальних, юридичних умов для здійснення інвестиційної діяльності. Насамперед, варто розглянути ті особливості українського економічного потенціалу, які важливі для ТНК. При цьому мова йде головним чином про об'єктивні особливості, а не про так званий сформований інвестиційний імідж.

Багато ТНК в Україні приваблює ємний ринок збуту, а перенесення виробництва пов'язане із прагненням знизити трудові витрати. Нерідко підприємства європейських фірм в Україні налагоджують поставки своєї продукції в сусідні країни СНД. Проте конкурентом України за капітал компаній виступає Китай, ринок якого більш ємний, ніж у країнах СНД разом узятих, і Росія. Звичайно, багато ТНК діють глобально, зміцнюючи свої позиції паралельно в різних країнах, але деяким фірмам через обмеженість фінансових ресурсів доводиться чітко визначати свої географічні пріоритети. У цьому зв'язку ключовим виявляється такий параметр, як динаміка економічного росту в країні (вона пов'язана із зростанням купівельної спроможності населення). У цей час дані показники України не можуть бути порівняні з показниками КНР.

Підвищення життєвого рівня в країні пов'язане не тільки з ростом купівельної спроможності населення, але й зі збільшенням трудових витрат. Цей шлях уже пройшли багато країн, у тому числі у ЦСЄ (наприклад, Польща), які в 90-і роки використали для організації виробництва, спрямованого на російський ринок. Однак для сучасної України не є серйозною проблемою невідповідність розміру заробітної плати рівню кваліфікації й продуктивності праці – якщо такі приклади і є, вони не носять масового характеру, а тому не можуть лякати велику кількість інвесторів. Серйозним джерелом завищення виробничих витрат в Україні для ТНК служать більші транспортні витрати й корупційні побори.

Додаткові витрати пов'язані також із необхідністю зважати на різного роду неекономічні ризики. Вони торкаються подій найближчого років (сучасної економічної політики), так і довгострокових проблем. До останніх належить надмірна бюрократія, що гальмує будь-які починання, неврегульованість прав власності й хаос у законодавстві.

Постійна зміна правил гри дезорієнтує інвесторів, а іноді перетворює прибуткові за попередніми розрахунками проекти в неефективні. Більше того, із прийняттям нових нормативних документів суперечливість законодавства посилюється, так що в умовах слабкості судової влади вона часто працює в інтересах чиновників-корупціонерів (табл.2). Протиріччя в законодавстві доповнюються прогалинами або, принаймні, відсутністю розвинутої правозахисної практики. Насамперед, це стосується неповаги до прав інтелектуальної власності.

Таблиця 2.

Щорічний рейтинг сприйняття корупції Transparency International

| № п/п | Країна | Бал ІСК 2008 | Довірчий інтервал | Число досліджень |
|-------|---------------|--------------|-------------------|------------------|
| 1 | Данія | 9.3 | 9,1 - 9,4 | 6 |
| 2 | Нова Зеландія | 9.3 | 9,2 - 9,5 | 6 |
| 3 | Швеція | 9.3 | 9,2 - 9,4 | 6 |
| 4 | Сингапур | 9.2 | 9,0 - 9,3 | 9 |
| 5 | Фінляндія | 9.0 | 8,4 - 9,4 | 6 |
| 6 | Швейцарія | 9.0 | 8,7 - 9,2 | 6 |
| 7 | Ісландія | 8.9 | 8,1 - 9,4 | 5 |
| 8 | Нідерланди | 8.9 | 8,5 - 9,1 | 6 |
| 9 | Австралія | 8.7 | 8,2 - 9,1 | 8 |
| 10 | Канада | 8.7 | 8,4 - 9,1 | 6 |
| 137 | Україна | 2,5 | 2,2 – 2,8 | 8 |
| 149 | Росія | 2,1 | 1,9 - 2,5 | 8 |

Джерело: [4].

Крім недосконалості державної системи, потенційних інвесторів може лякати специфічна українська система корпоративного управління. Звичайно, останнім часом спостерігається тенденція до поліпшення бізнес-етики. Окремі компанії дійсно прагнуть до прозорості й впровадження західних ділових принципів. Однак говорити про докорінну трансформацію українського бізнесу поки рано. Нарешті, не останню

негативну роль відіграє нерозвиненість інфраструктури, як інженерної, так і банківської. Проте, в останні роки відбуваються помітні зрушення. Більше того, є проблеми, які вже перестали турбувати основну масу інвесторів – наприклад, відзначене значне зниження податкового навантаження.

Таблиця 3.

Рейтинг країн за рівнем простоти податкової системи

| № | Країна | Загальна кількість податків | Час, що витрачається на сплату податків, годин у рік | Повна податкова ставка, % |
|---------|-------------------|-----------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------|
| 1 | Мальдиви | 1 | 0 | 9.1 |
| 2 | Катар | 1 | 36 | 11.3 |
| 3 | Гонконг, Китай | 4 | 80 | 24.2 |
| 4 | ОАЕ | 14 | 12 | 14.4 |
| 5 | Сингапур | 5 | 84 | 27.9 |
| 6 | Ірландія | 9 | 76 | 28.8 |
| 7 | Саудовська Аравія | 14 | 79 | 14.5 |
| 8 | Оман | 14 | 62 | 21.6 |
| 9 | Кувейт | 14 | 118 | 14.4 |
| 10 | Карібаті | 7 | 120 | 31.8 |
| 134–135 | Росія | 22 | 448 | 48.7 |
| 180 | Україна | 99 | 848 | 58,4 |

Джерело: [4].

Як видно з таблиці 3, серед аутсайдерів рейтингу країн за рівнем простоти податкової системи Україна й Беларусь (181 місце). Їх відрізняє неймовірно велика кількість податків, завищені ставки й величезна кількість часу, який треба витратити на їхню сплату. Не дивлячись на наявність подібних проблемних країн у світі, економіст Світового Банку й Міжнародної фінансової корпорації Р. Камільо відзначає, що ситуація поступово поліпшується: з 2004 року загальна податкова ставка була скорочена в середньому на 3%, а час, необхідний для дотримання вимоги податкового законодавства, - на 5%. Зокрема, з минулого року в Україні час на сплату податків скоротився з 2085 годин до 848.

Узагальнюючи відповідь на запитання, що зробити, щоб збільшити обсяги інвестицій до рівня Китаю, інвестори часто говорять, що для ухвалення позитивного рішення про інвестиції необхідні лише три речі – стабільність, прозорість і зрозумілість (stability, transparency and clarity).

Попит на зарубіжні інвестиції у світі в цілому значно перевищує їхню пропозицію. Тому поява України на світовому інвестиційному ринку передумовлює боротьбу за залучення цих коштів. У світлі останніх тенденцій у світовій фінансовій системі переваги міжнародного підприємництва перед міжнародним кредитуванням набувають особливої значимості. Більш високий ризик для державного бюджету й для економіки країни зовнішніх запозичень у формі державних кредитів порівняно з підприємницькою формою залучення іноземного капіталу вимагає звертання до кредитів лише в крайніх випадках і за наявності бездоганного економічного обґрунтування прибуткового варіанта використання кредиту. Важливим фактором, що позитивно впливає на приплив іноземних інвестицій є наявність ефективного інвестиційного законодавства. *Таким чином*, залучення ТНК є складним завданням державної політики, що повинна базуватися на принципах підвищення інвестиційного клімату, обмеженого доступу іноземного капіталу в стратегічні й пріоритетні галузі, рівноправних умов для іноземних і національних інвесторів та екологічної безпеки.

Література

1. *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge* // www.unctad.org/fdistatistics.
2. Ромашова І. *Тенденції розвитку корпорацій*. // «Биржа + Фінанси». – 04.06.2007. – № 21.
3. *UNCTAD Handbook of Statistics 2008*. – P. 331.
4. www.rbk.ru.

ІНТЕГРАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто критерії оцінювання країн, що застосовуються такими міжнародними інституціями, як Світовий економічний форум та Міжнародний інститут менеджменту в Лозанні. Досліджено рейтинг України за допомогою систематизованих міжнародними організаціями критеріїв конкурентоспроможності країн. Також проаналізовані сильні й слабкі сторони української економіки.

The criteria for countries evaluating that apply such international institutions as the World Economic Forum and the International Management Institute in Lausanne are considered. The Ukraine rating using competitiveness criteria systemized by international organizations are investigated. The strengths and weaknesses of the Ukraine economy are analyzed.

Стале зростання економіки будь-якої держави потребує сприятливих рамкових умов для бізнесу та активного підключення факторів інновативності в економічне життя, що передбачає системне посилення конкурентних переваг порівняно із іншими країнами світу і сприяє збільшенню надходження прямих іноземних інвестицій, а також підвищенню адаптивності економічної системи до зовнішніх збурень. Конкурентоспроможність економіки, методи її визначення та зв'язок із динамікою зростання на різних етапах економічного циклу вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів та урядовців, оскільки якість тих чи інших оцінок і ступінь їх відповідності сучасним економічним реаліям суттєво позначаються на ґрунтовності стратегічних рішень держави на всіх рівнях економіки.

Наукове підґрунтя для сучасних досліджень конкурентоспроможності країни закладено М. Портером у «Стратегії конкуренції» [5]. Подальший розвиток теорія конкурентоспроможності країни дістала в дослідженнях Р. Барро, Д. Веймер, Е. Вайнінг, А. Варнера, К. Ланкастера, Р. Лукаса, В. Нордхауза, П. Ромера, Д. Стігліца, Г. Холліса, Р. Фатхутдінова. Ретельної уваги заслуговують роботи О. Завади, Ю. Іванова, О. Костусєва, Р. Кузьміна, О. Мельниченка, О. Нагорного, В. Нагній, В. Талаха, Л. Антонюк, І. Крюкової.

Метою статті є дослідження та оцінка рейтингу України у відображенні міжнародних організацій.

Міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги, займати й утворювати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку завдяки потужному економічному потенціалу, що забезпечує економічне зростання економіки на інноваційній основі, розвинутій системі ринкових відносин, володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами, гнучким реагуванням на зміну світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікацією виробництва, максимально відстоюючи реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення [1, 16].

Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки застосовують кількісні (hard data) та якісні (survey data) (експертні та соціологічні) методи. Кількісні базуються на використанні математичних і статистичних методів аналізу для показників. Це здебільшого стосується обсягів ринку в грошовому чи натуральному виразі, цін, витрат і факторів, які на них впливають. Даний метод використовують у своїх дослідженнях, передусім, консалтингові фірми, які оцінюють конкурентоспроможність різних країн світу та роблять конкретні техніко-економічні обґрунтування різних методів і підходів до їх підвищення. Кількісний аналіз доповнює якісний, оскільки не всі фактори та механізми зростання конкурентних переваг нагромадження потенціалу конкурентоспроможності можна виміряти. Цей метод достатньо точний, хоча й дає можливість оцінити явище через певний проміжок часу [3, 14].

У теорії та практиці міжнародних економічних взаємин існує декілька підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки та показників, які її характеризують. На наш погляд, їх можна згрупувати у дві основні групи:

- оцінювання на основі окремих показників, які характеризують вартісні результати виробництва, чи використання певних ресурсів;
- оцінювання на основі системного підходу з використанням як статистичних показників, так і результатів моніторингу.

Однак належність їх до окремих показників чи комплексних методик, здебільшого, визначають на таких рівнях:

- мікрорівень, на якому визначається конкурентоспроможність фірми за допомогою таких показників, як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці, ліквідність і кредитоспроможність, а також якість продукції, ступінь задоволеності споживачів та інші;

- мезорівень, на якому визначають конкурентоспроможність галузі та кластерів з допомогою середніх показників діяльності фірм певної галузі, а також, використовуючи торгівельні показники;

- макрорівень, на якому визначають конкурентоспроможність країни за допомогою таких показників, як динаміка прибутків населення, ефективність використання усіх видів ресурсів, темпи інфляції, рівень зайнятості, сальдо торговельного балансу, питома вага високотехнологічного експорту та інші.

Крім того, здійснюють дослідження міжнародної конкурентоспроможності країни, визначаючи конкурентоспроможність її територій, регіонів, де відбуваються соціально-економічні процеси. В залежності від поглиблення інтеграційних процесів, у подальшому все більшого значення набуває дослідження конкурентоспроможності на мегарівні.

Серед найвідоміших центрів з вивчення конкурентоздатності країн виділяються: Інститут стратегії й конкурентоздатності при Гарвардському університеті (США), Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія), Світовий економічний форум (Давос, Швейцарія).

Інститут стратегії й конкурентоздатності протягом багатьох років очолює професор М. Портер – засновник систематизованого вивчення конкурентоздатності в економічній науці. В Гарвардському університеті вивчають конкурентоспроможність переважно в корпоративній площині, а два швейцарські центри переводять дослідження у більш широку площину – розраховують рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів.

Щорічно кожен центр публікує власні результати вивчення конкурентоздатності країн світу та складає рейтинги. Кожен із центрів користується власною методологією дослідження й дотримується своїх ексклюзивних критеріїв при складанні шкали конкурентоздатності економік країн і регіонів. Тому між дослідженнями й рейтингами є розходження – як істотні, так і несуттєві.

Системність та тривалість проведення щорічного моніторингу поточної конкурентоспроможності країни (економіки) відповідними установами, міжнародне визнання цих рейтингів та чуттєва рефлексія ринку на результати досліджень свідчать про високий професійний підхід та компетентність фахівців при визначенні критеріїв оцінювання та розподілу їх за групами. Наприклад, Міжнародний інститут розвитку менеджменту під час складання рейтингу, який оприлюднюється кожного року, починаючи з 1989 р., здійснює оцінювання більше, ніж за 321 критерієм, та використовує інформацію 52 дослідницьких інститутів світу, які є партнерами IMD. Розподіл основних критеріїв оцінювання конкурентоспроможності країни за відповідними групами, що використовує Міжнародний інститут розвитку менеджменту, подано на рис. 1.

Сьогодні IMD здійснює свою діяльність більш, ніж у 60 країнах (регіонах) світу. Особливістю складання рейтингу є те, що аналіз здійснюється за двома групами країн, поділеними відповідно до кількості мешканців. Тобто, до першої групи входять країни, де населення перевищує 20 млн. мешканців, а до другої — менше 20 мільйонів [2, 3].

Звіт Міжнародного інституту розвитку менеджменту, крім статистичної інформації, включає й аналітичні матеріали відповідного спрямування.

Отже, майже більш, ніж на 780 сторінках річного звіту сконцентровано матеріали щодо аналізу конкурентоспроможності країни з відображенням графічної інформації та наведено порівняльний аналіз конкурентоспроможності національної економіки з показниками економіки інших країн. Ця інформація розрахована, перш за все, на представників державних установ, діяльність яких безпосередньо пов'язана з формуванням та проведенням у життя принципів та механізмів конкурентної політики держави (регіону), бізнесменів, чиї інтереси представлені в тій чи іншій державі, а також для інститутів та інших дослідницьких та навчальних закладів, робота яких пов'язана з групами факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни (економіки).

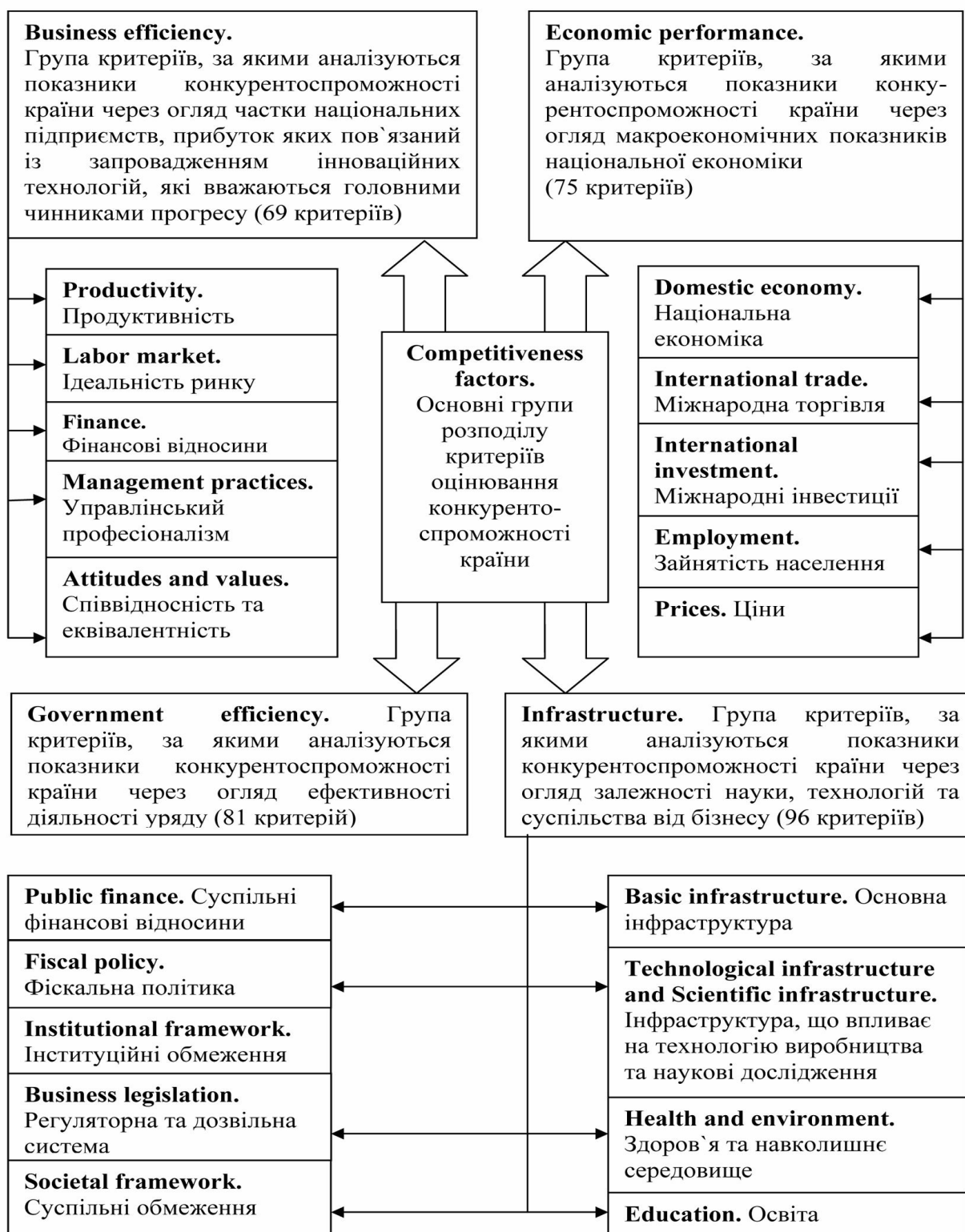


Рис. 1. Розподіл основних критеріїв оцінювання конкурентоспроможності країни, що використовує Міжнародний інститут менеджменту

Щодо Світового економічного форуму, то думка про його створення була висловлена у січні 1971 року, коли європейські бізнес-лідери зустрілися під патронатом Європейської комісії і Європейської промислової асоціації. Професор Женевського університету К.Шваб очолював зустріч. Він порушив питання про можливість перейняти досвід американських фірм європейськими. Згодом професор заснував Європейський форум менеджменту, запрошуючи лідерів європейського підприємництва на щорічні конференції в Давосі (Швейцарія).

У 1987 р. Європейський форум менеджменту змінив назву на Світовий економічний форум. Зі зміною назви розширились і межі діяльності Форуму. Тепер вона частково спрямована на розв'язання міжнародних конфліктів, боротьбу з голодом і бідністю, охорону здоров'я.

Основними досягненнями Світового економічного форуму стали: Давоська декларація (1988 р.), підписана Туреччиною та Грецією, яка відвернула війну між цими країнами; перша зустріч Північної та Південної Кореї на рівні міністрів (1989 р.); канцлер Західної Німеччини Г. Коль та Східної Німеччини Г.Модров обговорили умови об'єднання Німеччини (1989 р.).

Щорічно з 1971р. складаються рейтинги конкурентоспроможності країн, які доповідаються на Всесвітньому економічному форумі. Методологія визначення конкурентоспроможності змінювалась протягом років. З 2000 р. Дж. Саш запропонував використання індексу конкурентоспроможності для росту (Growth Competitiveness Index, GCI), що базувався на теорії економічного росту. Роботу в цьому напрямку продовжив у цьому ж році професор М.Портер, яким був запропонований індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI), що базується на детальному дослідженні мікроекономічних аспектів в тій чи іншій країні

У 2004 р. за методикою професора Колумбійського університету К. Сала-і-Мартіна розраховується індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), який поєднує як макро-, так і мікроекономічні фактори. Відповідно до цієї методики, країна отримує оцінку, яка базується на розрахунку за 12 основними критеріями: державні установи, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта і навчання, ринок товарів, ринок праці, фінансовий ринок, рівень розвитку і використання технологій, обсяг внутрішнього ринку, розвиток бізнесу та інновацій.

Обидві методики розрахунку показників конкурентоспроможності країни, що з успіхом застосовуються при складанні рейтингів The World Competitiveness Yearbook та The Global Competitiveness Report, передбачають визначення місця кожної з країн відносно інших. Тобто відбувається своєрідна класифікація за визначеними критеріями, де перше місце рейтингу посідає країна з максимально ефективним конкурентним середовищем. Таким чином, суспільство та уряд мають незалежну і майже безкоштовну експертну оцінку національної конкурентної політики.

Всесвітній економічний форум продовжує розширювати свою географію, включаючи до щорічного звіту кожного разу нові країни. Цього року до рейтингу, складеного на основі індексу глобальної конкурентоспроможності, було включено Оман, Саудівську Аравію, Сирію, Узбекистан, Пуерто-Рико, а Сербію і Чорногорію було представлено в ньому як дві незалежні держави. Таким чином, у нинішньому рейтингу фігурує 131 країна світу, тоді як торік — 125. Було опитано понад 11 тис. респондентів, які представляють великий бізнес [4, с.45]

Беручи до уваги те, що дослідження експертів Світового економічного форуму стосуються розрахунку показників глобальної конкурентоспроможності (GCI) та конкурентоспроможності бізнес-середовища (BCI) і для України, вважаємо за доцільне навести стислий аналіз зазначених індексів.

Групу лідерів (країн, що увійшли до першої десятки) представляють США, Швейцарія, Данія, Швеція, Німеччина, Фінляндія, Сінгапур, Японія, Великобританія і Нідерланди (табл. 1.).

Україна в нинішньому рейтингу (2008р.) перебуває на 73-й позиції, спустившись на чотири сходинки порівняно з торішнім показником (2007). Однак слід зазначити, що внаслідок зміни методології торішня 78-ма позиція нашої країни в нинішньому звіті відповідає 69-й.

При цьому Україна поступилася таким країнам, як Литва (38-ме місце), Латвія (45-те), Угорщина (47-ме), Польща (51-ше), Хорватія (57-ме), Росія (58-ме), Казахстан (61-ше), Узбекистан (62-ге), Азербайджан (66-те), В'єтнам (68-ме), Бразилія (72-ге).

Перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, дуже короткий і містить лише 18 пунктів. Назвемо деякі з них: якість залізничної інфраструктури (31-ше місце), державний борг (17-те), якість початкової освіти (49-те), доступ до вищої освіти (17-те), якість математичної і природничонаукової освіти (44-те), якість освітньої системи (47-ме), практика наймання і звільнення (16-те), витрати на

звільнення персоналу (17-те), відношення продуктивності праці до заробітної плати (26-те), участь жінок у трудовій діяльності (26-те), контроль за міжнародною дистрибуцією (46-те місце), здатність до інновацій (40-ве).

Таблиця 1

**Індекс глобальної конкурентоспроможності
за версією Всесвітнього економічного форуму**

| Країна | GCI 2007-2008 | | GCI 2006-2007 |
|----------------|------------------|--------|------------------|
| | Місце в рейтингу | Індекс | Місце в рейтингу |
| США | 1 | 5,67 | 1 |
| Швейцарія | 2 | 5,62 | 4 |
| Данія | 3 | 5,55 | 3 |
| Сінгапур | 7 | 5,45 | 8 |
| Естонія | 27 | 4,74 | 26 |
| Чехія | 33 | 4,58 | 31 |
| Литва | 38 | 4,49 | 39 |
| Словаччина | 41 | 4,45 | 37 |
| Латвія | 45 | 4,41 | 44 |
| Угорщина | 47 | 4,35 | 38 |
| Польща | 51 | 4,28 | 45 |
| Хорватія | 57 | 4,20 | 56 |
| Росія | 58 | 4,19 | 59 |
| Казахстан | 61 | 4,14 | 50 |
| Узбекистан | 62 | 4,13 | - |
| Азербайджан | 66 | 4,07 | 62 |
| В'єтнам | 68 | 4,04 | 64 |
| Шрі-Ланка | 70 | 3,99 | 81 |
| Бразилія | 73 | 3,99 | 69 |
| Україна | 73 | 3,98 | 69 |
| Румунія | 74 | 3,97 | 73 |
| Грузія | 90 | 3,83 | 87 |
| Вірменія | 93 | 3,76 | 80 |
| Молдова | 97 | 3,64 | 86 |
| Таджикистан | 117 | 3,37 | 96 |
| Киргизстан | 119 | 3,34 | 109 |
| Чад | 131 | 2,78 | 121 |

Джерело: [7].

Водночас, перелік недоліків економіки України включає аж 92 позиції. Серед них — інфляція (106-те місце), торгові бар'єри (123-тє), податковий тягар (123-тє), обмеження на рух капіталу (102-ге), ефективність антимонопольної політики (98-ме), якість автомобільних доріг (116-те), якість авіаційної інфраструктури (116-те), професіоналізм керівників вищої ланки (102-ге), «відплив умів» (93-тє), темпи поширення туберкульозу (86-те) і ВІЛ-інфекції (104-те), середня тривалість життя (89-те).

Найнижчий результат (115-те місце) — у категорії «якість інституцій». Проблемні для нашої країни аспекти — етична поведінка компаній (128-ме місце), захист прав власності (118-те), прозорість ухвалення урядових рішень (119-те), дієвість аудиторських і бухгалтерських стандартів (118-те), незалежність судової системи (111-те), ефективність використання державного бюджету (111-те), захист прав інтелектуальної власності (108-ме), довіра суспільства до політиків (107-ме), тягар державного регулювання (104-те), ефективність корпоративного управління (101-ше), фаворитизм в ухваленні державних рішень (97-ме), організована злочинність (97-ме).

Таким чином, саме якість інституцій є головним чинником низької конкурентоспроможності України. Світовий досвід свідчить, що практично всі країни-лідери, котрі досягли найвищих показників ВВП на душу населення (понад 20 тис. дол.), мають такі високорозвинені інституції:

— відкриту ринкову економіку, вільне ціноутворення, низькі митні бар'єри, висококонкурентне ринкове середовище;

- переважання приватної власності при одночасному її захисті;
- ефективне податкове адміністрування, податкову систему, підконтрольну платникам податків через демократичні представницькі інституції;
- ефективні державні організації з низьким рівнем корупції;
- прозорі суспільні та фінансові інститути;
- демократичну політичну систему з високим рівнем політичної конкуренції, надійними механізмами контролю над державою та бюрократією;
- законослухняність громадян, незалежну судову систему, якій довіряють громадяни, сильну систему органів правопорядку і виконання судових рішень;
- мінімальний розрив між формальними й неформальними нормами соціальної поведінки.

Другий розділ Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2007—2008 являє собою детальне дослідження мікроекономічних аспектів конкурентоспроможності на основі індексу конкурентоспроможності бізнесу, складеного під керівництвом професора М.Портера [2, 58].

Індекс є синтетичним показником і включає якість національного бізнес-клімату, а також оцінку операцій і стратегії компаній. У цьогорічному рейтингу було представлено 127 країн світу, тоді як торік — 121 [4, 60]. Лідером щодо конкурентоспроможності бізнесу є також Сполучені Штати Америки. Україна, як і торік, посідає в рейтингу 81-ше місце. Наша країна розташувалася на ньому після Азербайджану (78-ме), Пакистану (79-те) і Танзанії (80-те).

У розрізі складових індексу конкурентоспроможності бізнесу Україна посіла 82-гу рейтингову позицію в категорії «якість національного ділового клімату», а в категорії «операції і стратегії компаній» — 83-тю.

За результатами дослідження визначено, що Україну роблять слабкою не тільки макроекономічна нестабільність (інфляція, високі кредитні ставки, що стримують розвиток нового бізнесу, неефективне витрачання бюджетних ресурсів), слабка здатність до адаптації нових технологій через залучення прямих іноземних інвестицій, епідемія корупції тощо, а, насамперед, низька якість суспільних інституцій та несприятливе підприємницьке середовище. Звідси саме реформування інституційного середовища закладає базу до майбутнього розвитку та членства в ЄС і є об'єктивною вимогою підвищення конкурентоспроможності України. Для цього необхідно докласти зусиль, спрямованих на підвищення найслабших складових конкурентоспроможності. Адже на сучасному етапі, як ніколи раніше, під впливом глобалізації зростає значення локалізації бізнесу та виробництва, а головне — капіталу. Досвід країн, які за конкурентоспроможністю зростання в різні часи вийшли на перші позиції в світі (США та Фінляндія), вказує на те, що саме активізація державної політики в напрямі підвищення конкурентоспроможності економіки стала рушійною силою даного процесу.

Таким чином, досвід великої та маленької країни свідчить про те, що Україна, яка за багатьма показниками рейтингів займає середні позиції, має всі можливості для того, щоб знайти свій шлях у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. В Україні усунення слабких сторін і нарощення конкурентних переваг вимагають розробки та реалізації системних заходів не тільки з

боку уряду країни, але й усіх гілок влади і суб'єктів господарювання. Загалом підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є ключовими завданнями державної економічної політики, головною метою якої є створення передумов до вступу України в ЄС зі зменшенням розриву у рівні життя та досягненням економічних та інституційних критеріїв конвергенції.

Література

1. Антонюк Л. Л. *Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: Монографія.* – К.: КНЕУ, 2004. – С. 104–105.
2. Мороз В. *Конкурентоспроможність України у відображенні рейтингів міжнародних організацій //* Доступно з : www.atk.gov.ua
3. *Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І. В. Крючкової.* – К: Основи, 2007. – 488 с.
4. *Основні положення звіту про конкурентоспроможність України у 2008 році //* Доступно з: experts.in.ua/baza/doc/download/final_ua.pdf.
5. Портер М. *Стратегія конкуренції / Пер. з англ.* – К.: Основи, 1997. – 390 с.
6. Фатхутдинов Р. А. *Конкуреноспособность: экономика, стратегия, управление.* – М.: ИНФРА-М, 2000.
7. <http://www.weforum.org>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Богдан АДАМИК

НОВА ЕКОНОМІКА АЛІ ЕКОНОМІКА - НЕНОАІ Е ОЕДАІ Е А ОІ І ААО
ОІ АІ НІ АІ -АЕІ І І І ²×І І - ЕДЕСЕ ОА ØЕВӨЕ -- ÇАААÇІ А×АІ І В

Проаналізовано макроекономічні фактори та основні чинники впливу на банківську систему держави в період розгортання фінансово-економічної кризи. Здійснено аналіз антикризових дій Національного банку України, спрямованих на покращення стійкості банківської системи. Розроблено пропозиції щодо мінімізації негативного впливу кризових явищ на банківську систему України.

Macroeconomic factors and the key features of impact for the banking system during deployment of financial and economic crisis are analyzed. The anti crisis actions of National Bank of Ukraine aimed at improving the stability of the banking system are analyzed. A proposal for minimizing the negative impact of crisis on the banking system of Ukraine is prepared.

В умовах розвитку кризових явищ на світових фінансових ринках, у період рецесії в економіці багатьох держав, в період спаду виробництва в більшості галузей народного господарства банківська система країни повинна відігравати чи не найважливіший стабілізаційний вплив щодо запобігання негативним явищам і процесам в економіці. Такий вплив повинен передбачати, з однієї сторони, безперервність платежів суб'єктів господарювання та їх впевненість щодо стабільної діяльності банків, а з іншої, – можливість доступу до кредитних ресурсів банківської системи.

Недооцінка важливості стабільної та безперервної діяльності банків у період кризових процесів у економіці може призвести до катастрофічних наслідків – позаяк банки приймають участь практично в усіх грошових потоках в економіці, характеризуються багатоманітністю інституційних та ділових стосунків з усіма суб'єктами економіки, включаючи населення. Тому забезпечення стійкості банківської системи держави повинно бути пріоритетом в комплексі антикризових заходів.

Питанням стійкості банківської системи держави та пошуку ефективних методів та механізмів її забезпечення присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження класиків (Ф. Модільяні, М. Фрідмен, Ф. Хайек та інші), праці провідних зарубіжних вчених (Ф. Мішкін, С. Моїсєєв, Дж. Сакс, Дж. Сінкі, В. Усоскін, С. Фішер, М. Ямпольський та ін.).

Належне місце в розробці цієї проблематики займають праці відомих українських економістів, до яких належать А. Гальчинський, О. Дзюблюк, В. Лисицький, В. Міщенко, А. Мороз, Л. Примостка, М. Савлук та ряд інших. Водночас, незважаючи на значні здобутки в дослідженні проблем забезпечення стійкості банківської системи, не знайдено єдиного погляду в теорії і практиці щодо шляхів забезпечення стійкості банківської системи в умовах фінансово-економічної кризи. Власне це й визначає актуальність і практичну цінність дослідження факторів та чинників впливу на стійкість банківської системи в період фінансово-економічної кризи в Україні з метою мінімізації негативних наслідків кризи і забезпечення безперервного та стабільного функціонування системи банківських установ загалом та окремих банків зокрема.

Метою статті є аналіз факторів та основних чинників впливу на банківську систему держави в період розгортання фінансово-економічної кризи та розроблення пропозицій щодо мінімізації негативного впливу кризових явищ на банківську систему України.

На діяльність банків та стан банківської системи держави безпосередній вплив мають певні макроекономічні фактори, що визначають середовище функціонування банків. Саме це середовище спонукає банківські установи формувати цілі політики банку, визначати напрями діяльності. При цьому

виявлення сукупного впливу зазначених макроекономічних факторів на стан банківської системи дозволяє забезпечити не лише стабільність та надійність діяльності усіх банків України, але й вирішити комплекс основних макроекономічних завдань. Основними з яких в період фінансової кризи є створення бази для стабілізації економіки в цілому, забезпечення безперебійності платежів, активізація кредитування банками економіки та ін. з метою досягнення економічного зростання.

Оскільки специфіка діяльності банків полягає у тому, що левову частину ресурсів (80-90%) банки формують не з власних, а із залучених і запозичених джерел, розподіляючи їх в основному для кредитування суб'єктів господарювання і населення (при цьому терміни залучених депозитів і наданих кредитів зазвичай не узгоджуються належним чином банками), забезпечення стійкості банківської системи можливе лише в умовах, коли в державі забезпечено наступні основні макроекономічні показники та дії:

- існує довіра суб'єктів господарювання та населення до діяльності банків та здійснюваних основних фінансових операцій в економіці;
- банки мають взаємну довіру один до одного і забезпечують безперебійне функціонування міжбанківського ринку (валютного, кредитного, депозитного тощо);
- рівень безробіття в економіці не має тенденції до стрімкого збільшення, що може відчутно вплинути на доходи, і, відповідно, платоспроможність громадян;
- відсутній негативний вплив руху цін на основні реальні активи в економіці, що зазвичай є об'єктами застави за кредитами банків (земля, нерухомість та ін.);
- в державі забезпечується цінова стабільність та стабільність валютного курсу національних грошей.

На наш погляд, без дотримання згаданих макроекономічних показників та дій в Україні забезпечити фінансову стійкість банківської системи може виявитися вкрай проблематичним. Для дотримання вищезгаданих показників та дій необхідно не лише своєчасні та ефективні дії основного регулятора фінансових ринків – Національного банку України, але й виважена та скоординована діяльність різних гілок влади, в першу чергу виконавчої.

На наш погляд, в системі антикризових заходів Уряду і НБУ важливим є забезпечення довіри серед суб'єктів господарювання та населення (і в жодному разі недопущення паніки) щодо можливості окремими банками не виконувати свої фінансові зобов'язання. Аналізуючи сучасну ситуацію в банківській системі України та антикризові дії Національного банку, ми спостерігаємо ситуацію, коли дії НБУ не лише не збільшують довіру до банківської системи, але й посилюють паніку серед населення. Наприклад, неефективним і невчасним було запровадження НБУ мораторію на заборону з 13 жовтня 2008 року дострокового розривання вкладів фізичних осіб. В цей період проблеми з неповерненням вкладів та неплатоспроможністю були лише в «Промінвестбанку». Інші ж фінансові установи жодним чином не відчували проблем з поверненням вкладів громадян. Світова фінансова криза в цей період ще також не завдала відчутного «удару» щодо діяльності банків. Запровадивши ж таке «жорстке» обмеження, НБУ фактично спровокував паніку серед населення щодо можливості усіма банками України виконувати депозитні зобов'язання. На наш погляд, рішення щодо дострокового розривання депозитів прийнято було завчасно і призвело до ще більшого впливу депозитів з банківської системи України через суттєве збільшення недовіри суб'єктів господарювання і населення.

Не сприяла збільшенню довіри до банківської системи і, в першу чергу, до дій НБУ відсутність чіткої юридичної позиції Національного банку щодо мораторію на дострокове вилучення вкладів. У пункті 2.5 постанови Правління НБУ «Про додаткові заходи щодо діяльності банків» Національний банк зобов'язав комерційні банки виконувати свої зобов'язання за всіма типами договорів із залучення коштів у будь-якій валюті лише в разі настання строку завершення зобов'язань, незалежно від категорії контрагентів [1]. Розуміючи невідповідність даного пункту нормам Цивільного кодексу України, Національний банк «завуальовано» заборонив комерційним банкам (згідно постанови Правління НБУ «Про окремі питання діяльності банків») з 5 грудня 2008 року робити дострокове повернення депозитів, оскільки вони вкладені у довгострокові кредити та інші активи [2]. Такі дії регулятора не сприяли підвищенню довіри до діяльності банків і призвели до подальшого вилучення коштів з банківської системи.

Розуміючи важливість забезпечення безперебійної роботи діяльності банків, з метою збереження їх ліквідності Національний банк України у жовтні-грудні 2008 року здійснив масштабне рефінансування

банків на загальну суму понад 100 млрд. грн., хоча населення та підприємства за цей період вилучили з банківської системи держави коштів на загальну суму, що не перевищує 60 млрд. грн. Основною помилкою НБУ при рефінансуванні банків було те, що жодним чином регулятор не прослідковував цільового характеру використання коштів рефінансування, і банки, відповідно, основну частину коштів рефінансування спрямували на міжбанківський валютний ринок, створивши спекулятивний попит на іноземну валюту. Звичайно, згідно чинних нормативних документів НБУ не передбачено за жодним з кредитів рефінансування (окрім стабілізаційного кредиту) вимоги щодо цільового характеру використання кредиту. Проте, в умовах кризи, застосувавши такий жорсткий адміністративний інструмент як мораторій на дострокове погашення депозитів, нами вбачається дивним незастосування змін до політики рефінансування банків з точки зору чіткого контролю за характером використання коштів. Тому механізм рефінансування банків для забезпечення стійкості банківської системи у IV кварталі 2008 року видається нам малоефективним.

Про неефективність і низьку результативність свідчать і заходи Національного банку, спрямовані на регулювання валютного ринку, оскільки таких суттєвих коливань валютного курсу українська гривня ще не знала. Аналізуючи дії НБУ щодо регулювання валютного ринку в період кризи, з метою збалансування попиту і пропозиції на валютному ринку НБУ потрібно було вжити низку адміністративних заходів з метою забезпечення пропозиції іноземної валюти на міжбанківському ринку. Серед основних заходів потрібно було ще в жовтні 2008 року відновити обов'язковий продаж частини валютної виручки експортерів і зменшити термін повернення виручки в Україну з 180 до хоча б 60-90 днів, забезпечивши при цьому стабільність і прогнозованість валютного курсу гривні при помірній його девальвації.

Окремої уваги заслуговує аналіз проведення Національним банком України інтервенцій на міжбанківському валютному ринку, метою яких є підтримка стабільності обмінного курсу національної грошової одиниці, недопущення значних спекулятивних коливань курсу гривні. На наш погляд, дії НБУ на міжбанківському валютному ринку наприкінці 2008 року і в першій половині 2009 року були малоефективними. Проблема участі чи неучасті НБУ у торгах на міжбанківському валютному ринку посилюється тому, що міжбанківський валютний ринок в Україні фактично суттєво залежить від поведінки регулятора. Тому невчасні й невиважені дії Національного банку можуть призвести до значних курсових коливань. Ми вважаємо, що у період фінансової нестабільності відповідальність регулятора повинна посилюватися і саме НБУ повинен відігравати роль «маркет-мейкера» ринку. При цьому дії Національного банку повинні бути спрямовані на досягнення балансу між попитом і пропозицією на валютному ринку з метою недопущення суттєвих коливань валютного курсу.

Якщо проаналізувати причини різких коливань обмінного курсу гривні, то зауважимо, що в їх основі лежить диспаритет між попитом і пропозицією на валютному ринку. Такі різкі коливання характерні, наприклад, для періоду закупівлі іноземної валюти компанією «Нафтогаз України» для розрахунків за газ з ВАТ «Газпром». Якщо врахувати, що пропозиція іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку, як правило, суттєвих коливань не має, то суттєве збільшення попиту на міжбанку призводить, зазвичай, до девальвації гривні. Для уникнення цього Національному банку доцільно напям продавати іноземну валюту НАК «Нафтогаз Україна» за ринковим курсом, встановленим на міжбанківському валютному ринку попереднього дня, або оперативно врегулювати дисбаланс між попитом і пропозицією на міжбанківському валютному ринку в такі періоди. Координація дій НБУ і Уряду з цього приводу повинна бути чіткою.

Позитивним прикладом можливості здійснення таких дій НБУ можемо назвати купівлю Національним банком понад 4 млрд. доларів США напям, минаючи міжбанківський валютний ринок, при приватизації у жовтні 2005 року комбінату «Криворіжсталь» індійською компанією «Mittal Steel».

Здійснюючи аналіз фінансової стійкості банків зокрема і банківської системи у цілому в січні 2009 року, викликає подив позиція регулятора щодо рефінансування. Якщо у грудні 2008 року було надано 30 млрд. грн. кредитів рефінансування банкам, то у січні 2009 року – лише 1,4 млрд. грн. Фактично Національний банк повністю зупинив підтримувати банківську систему держави. Наслідком цього стали затримки клієнтських платежів окремими фінансовими установами, неповернення банками «Надра» і «Укрпромбанк» депозитів, що спричинило паніку серед населення і спровокувало нову хвилю вилучення депозитів з банківської системи. Довіра до банківської системи України в лютому 2009 року була значно нижчою, ніж у жовтні-листопаді 2008 р. Такі різкі зміни в політиці рефінансування банків є яскравим прикладом неефективності антикризових дій Уряду та НБУ та можуть призвести до суттєвих проблем щодо забезпечення фінансової стійкості банківської системи України.

З метою покращення ситуації в банківській системі України, недопущення погіршення фінансового стану банків, відновлення довіри громадян та суб'єктів господарювання необхідно:

– відновити та удосконалити механізми рефінансування банків України, в основі яких закласти принцип підтримки середньострокової ліквідності банків, у яких виникають проблеми з наявністю ліквідного забезпечення за кредитами рефінансування НБУ, виключно на умовах викупу пакету акцій банку за теперішньою ринковою ціною;

– запровадити жорсткі санкції до банків, що здійснюють неповернення депозитів і затримку платежів клієнтів, а також унеможливити здійснення ними спекулятивних і ризикових операцій;

– прискорити процедуру зміни акціонерів банків, які мають проблеми з ліквідністю (банк «Надра», «Укрпромбанк» та ін.);

– запровадити комплекс адміністративних заходів на валютному ринку, спрямованих на забезпечення пропозиції іноземної валюти і реалізації цієї валюти за ринковим курсом;

– оперативно інформувати суспільство про ситуацію в банківському секторі як щодо проблем у діяльності банків, так і щодо покращення фінансового стану окремих з них і банківської системи у цілому.

Зволікання Національного банку України щодо запровадження заходів, спрямованих на відновлення довіри суспільства до діяльності банків, може мати катастрофічні наслідки, оскільки банкрутство навіть одного-двох великих банків може призвести до кризи неплатежів у банківській системі України.

Література

1. *Постанова Правління Національного банку України «Про додаткові заходи щодо діяльності банків» від 11 жовтня 2008 року № 319: режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.*
2. *Постанова Правління Національного банку України «Про окремі питання діяльності банків» від 04 грудня 2008 року № 413: режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.*
3. *Офіційний сайт Національного банку України: режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.*

АЕА²Д І І ААЕ² І І ААА²І ЕЕ АЕЕІ І АІ І В І І ААОЕІ АЕО ÇІ АІ А'ВСАІ Û
АЕВ ОІ ДІ ОААІ І В І І ААОЕІ АІ - ÑОДАОАА²- І ²АІ ДЕ^а І НОАА

Обґрунтовано доцільність введення поняття «модель поведінки платників податків щодо виконання податкових зобов'язань» і визначено основні моделі такої поведінки через гармонізацію думок науковців з практикою діяльності податкових органів. Обрано найбільш відповідну для формування податкової стратегії модель поведінки підприємства відносно виконання обов'язку сплати податків, яка знаходиться в межах правового поля.

Expedience of introduction concept «Model of conduct of taxpayers in relation to implementation of tax obligations» has been grounded and the basic model of such conduct has been defined through harmonization opinions of research workers with practice of activity of tax organs. The most proper model of conduct enterprise in relation to a duty of payment taxes, which is in the limits of the legal field, has been selected for forming tax strategy.

В умовах економічної кризи, міжнародного перерозподілу ресурсів, інтеграційних процесів першочерговими завданнями підприємств є збереження власної економічної безпеки, ефективне використання можливостей світових економічних перетворень, інвестиційно–інноваційний розвиток тощо. Це підштовхує керівників підприємств до пошуку нових управлінських рішень з приводу залучення додаткових коштів. Враховуючи те, що питома вага податкових платежів рентабельних підприємств України, які не мають податкових пільг і своєчасно розраховуються з бюджетом, складає близько 60 – 80 % доданої вартості [1] і зайняте Україною в 2008 році згідно з рейтингом «Paying Taxes» [2] 180 місце серед 181 країн світу по простоті податкової системи, необхідність формування податкової стратегії підприємства є очевидною. Але при її розробці повинні бути вирішені такі питання: якої моделі поведінки слід додержуватися підприємству відносно виконання податкових зобов'язань для ефективного його розвитку і яке відношення податкових органів держави до обраної поведінки? В протилежному випадку спроба зменшити податкове навантаження може обернутися штрафними санкціями з боку податківців, судовими позовами і навіть порушенням кримінальної справи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питанням податкового планування на підприємстві і моделям його поведінки приділено достатню увагу. Можемо відзначити роботи Т. В. Калінеску [3], В. В. Карпової [4], І. Б. Іванова [5], Є. О. Волкова [6], В. П. Вишневського [7], Т. М. Чернякової [8]. Аналіз поглядів цих та інших авторів на зазанчену проблему свідчить про відсутність єдності щодо надання загальної назви діям і вчинкам платників податків стосовно сплати й нарахування податкових платежів та визначення їх основних різновидів. До того ж існують розбіжності визначених в науковій літературі моделей поведінки платників податків з реаліями податкових відносин, що потребує їх гармонізації з практикою діяльності податкових органів.

Метою статті є визначення прийнятної для формування податкової стратегії моделі поведінки підприємства відносно виконання податкових зобов'язань, яка знаходиться в рамках правового поля.

В працях науковців складно зрозуміти, що ж таке в загальному значенні мінімізація, оптимізація, уникнення та ухилення від податків. Думки щодо назви цих дій є дуже заплутаними і суперечливими. Для підтвердження цього наведемо погляди різних науковців стосовно питання, що розглядається (див. табл. 1).

Як бачимо, у авторів відсутня єдність стосовно загального визначення дій і вчинків платників податків, направлених на зменшення податкових зобов'язань. Вони тлумачаться і як способи зменшення податкових платежів, і як шляхи реалізації податкової політики підприємства, і як поняття виконання податкових зобов'язань, і як процеси зменшення податкового тиску, і як варіанти дій щодо зменшення податків.

Однак, незважаючи на різні назви, всі вони підпадають під таке поняття як «поведінка підприємства відносно виконання податкових зобов'язань». А виходячи з різновидів такої поведінки, формуються різні її моделі. Отже, об'єктивно з'являється таке поняття як «модель поведінки платників податків щодо виконання податкових зобов'язань». Обґрунтування доцільності введення такого поняття замість

Таблиця 1

Погляди науковців стосовно надання загальної назви діям і вчинкам платників податків, направлених на сплату податкових платежів, та їх різновидів

| № п/п | Джерело | Загальна назва дій і вчинків платників податків щодо сплати податків | Різновиди | Відповідність до правового поля (л – легальні, нл – нелегальні) |
|-------|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 1. | Т. М. Чернякова [8, С. 43] | Способи (шляхи) зниження податкового тиску | запобігання податків (оптимізація) | л |
| | | | ухилення від податків | нл |
| 2. | Т. В. Калінеску [3, С. 291] | Поняття виконання податкових зобов'язань | ухилення від сплати податків | нл |
| | | | обхід податків | л/нл |
| | | | стандартний метод | л |
| | | | податкове планування (оптимізація, мінімізація) | л |
| | | Способи зменшення податкових платежів | мінімізація (ухилення від сплати податків, некримінальне ухилення від сплати податків) | л/нл |
| | | | оптимізація | л |
| 3. | М. І. Коновалов [5, С. 285-286], [9] | Процеси зменшення податкового тиску | податкове планування | л |
| | | | податкова оптимізація | л |
| | | | мінімізація податкових зобов'язань | л |
| | | | уникнення податків | л |
| | | | ухилення податків тощо | нл |
| 4. | Н. В. Кузьмінчук, А. В. Ільїн А. В. [10, С. 89-92] | Шляхи реалізації податкової політики на підприємстві | ухилення від сплати податків | нл |
| | | | мінімізація податкових зобов'язань | л |
| | | | податкове планування | л |
| 5. | Є. О. Волков [6] | Можливі варіанти дій платників податків щодо зменшення податкових платежів | законний обхід (уникнення) від податків | л |
| | | | незаконне ухилення від сплати податків | нл |
| | | | оптимізація податкових платежів у рамках податкового планування | л |

представлених в табл. 1 варіантів тлумачення дій і вчинків платників податків щодо сплати податкових платежів, наведемо в табл. 2.

Таблиця 2

Обґрунтування доцільності введення поняття «модель поведінки платників податків щодо виконання податкових зобов'язань»

| № п/п | Погляди науковців щодо надання загальної назви діям і вчинкам платників податків стосовно сплати і нарахування податкових платежів | Доводи на користь застосування поняття «моделі поведінки платників податків відносно виконання податкових зобов'язань» |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Способи зменшення податкових платежів (податкового тиску) | Тлумачення терміну «поведінка» як сукупності дій і вчинків, спрямованих на отримання певного результату [11] поглинає тлумачення способу як певної дії, прийому або системи прийомів, яка дає можливість зробити, здійснити будь – що, досягти чогось. Можна сказати, що поведінка є способом досягнення чого – небудь, в нашому випадку, зменшення податкового навантаження підприємства. |
| 2. | Шляхи реалізації податкової політики на підприємстві | Реалізація будь-якої політики відбувається дотриманням відповідної поведінки. |
| 3. | Поняття виконання податкових зобов'язань | Формулювання «поняття виконання податкових зобов'язань», в буквальному значенні свідчить про розуміння підприємством свого конституційного обов'язку сплати податків. Результатом такого розуміння є вибір тієї чи іншої поведінки виконання податкових зобов'язань. |
| 4. | Процеси зменшення податкового тиску | В основі поведінки лежить певна діяльність, що характеризується рухом дій у напрямку досягнення встановленої мети. Отже, процес є складовою частиною поведінки. |
| 5. | Варіанти дій платників податків щодо зменшення податкових платежів | Саме варіанти дій платників податків відносно сплати і нарахування податкових платежів формують їхню поведінку. |

Поняття «модель» у словосполученні «модель поведінки» вказує на те, що різні варіанти дій і вчинків у поведінці платника податків мають між собою систему залежностей і взаємозв'язків, які відображають суттєві якості або характеристики такої поведінки, що дає змогу створити її модель [12].

Як відомо, поведінка підприємств щодо виконання свого конституційного обов'язку завжди є різновидом правової поведінки, оскільки торкається правових відносин держави і суб'єктів господарювання з приводу сплати податків. Тому, під «моделями поведінки платників податків з приводу виконання податкових зобов'язань» пропонується розуміти сукупність пов'язаних між собою дій і вчинків платників податків відносно сплати і нарахування податкових платежів, які відображають певний рівень податкової культури підприємства і формують різні моделі його поведінки.

Аналіз наукової літератури і дані, наведені в табл. 1, дають підставу стверджувати, що найчастіше в теорії виділяються такі моделі поведінки платників податків, як стандартна, оптимізація, мінімізація, податкове планування, обхід, ухилення, уникнення і запобігання. При цьому в межах правового поля знаходяться стандартна модель, модель мінімізації, модель оптимізації, модель податкового планування, модель запобігання. Інші моделі тлумачаться як протиправні діяння. Відносно кожної моделі існує безліч суперечливих питань і палких спорів. Зауважимо від себе, що «податкове планування», як таке, не може розглядатися як модель поведінки. Податкове планування – це одна з основних функцій і обов'язковий етап кожної з перелічених моделей поведінки. Однак у більшості випадків у науковій літературі податкове планування наділяють вадами цілого комплексу дій відносно зменшення податкового навантаження. Але, насамперед, – це складова ланцюжка управління податковими платежами і один з головних етапів розробки податкової стратегії. До того ж податкове планування не в змозі дати кінцевого результату щодо фактичного зменшення податкового тиску.

Для того, щоб зробити висновок відносно доцільності визначених у теорії моделей, треба звернутися до практики діяльності податкових органів. Позаяк перелік існуючих моделей поведінки на практиці є набагато вужчим і складається з трьох устояних моделей. Перша модель, яку можна визначити як «стандартна», характеризується відсутністю претензій або лояльним ставленням податкових органів до сплати і нарахування податків підприємством. Дві інші моделі є мінімізація і ухилення. На відміну від мінімізації, в законодавстві, а саме в 212 статті ККУ, надається визначення поняття «ухилення від сплати податків» і встановлені міри покарання за такі діяння. До того ж є окрема стаття відносно ухилення від сплати страхових внесків щодо загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Але в діяльності податківців, підприємства, що мають питому вагу платежів з податку на прибуток у виручці менше нормативних показників, визначаються як «мінімізатори», а законні схеми підприємства, що призводять до зменшення податкових надходжень до бюджетів, як схеми мінімізації. Зазначені схеми піддаються постійному аналізу на їх відповідність до законодавства і становлять підґрунтя для виявлення суб'єктів «фіктивного» господарювання, «транзитних» підприємств, «конвертаційних центрів» тощо. Робітниками податкової служби ведеться постійна статистика, аналіз і систематизація використовуваних схем мінімізації з метою протидії їм шляхом внесення змін в чинне законодавство. Виходячи з того, що з 6877 злочинів, виявлених підрозділами податкової міліції, майже 28 % (1895) становлять злочини щодо ухилення від сплати податків [13], доцільно провести паралель між мінімізацією і ухиленням на практиці. Відмінність цих правових вчинків знаходиться в їх об'єктивній стороні. Так, ухилення порушує законодавчо встановлений порядок нарахування і сплати податків, а мінімізація ні.

Таким чином, аналіз існуючих моделей поведінки в теорії і практиці свідчить про те, що для їх гармонізації слід зупинитися на стандартній моделі, моделі мінімізації, моделі ухилення та уникнення (рис. 1). Легальними, як відомо, є стандартна модель і модель мінімізації, інші ж відповідно, перетинають межі закону. Модель поведінки «стандартна» в теорії і на практиці свідчить про відсутність дій підприємства, спрямованих на зменшення податкових платежів. Щодо моделі «мінімізація», то виникає доречне питання, чому саме мінімізація, а не оптимізація? Пояснимо це тим, що керівник підприємства ніколи не переконає податкового інспектора чи працівника податкової міліції у тому, що він не зменшує свої податкові платежі, а оптимізує їх. У відносинах платників податків і держави з приводу сплати податків, поняття «оптимізація» бути не може, оскільки будь-які дії платників податків щодо зменшення податкового навантаження призводять до зменшення надходжень до бюджетів.

Прихильник «оптимізації» М. І. Коновалов обґрунтовує свою позицію тим, що мінімізація має за найвищий результат нульове значення податкових зобов'язань, що відповідно досягається при повному зупиненні господарської діяльності підприємства. Підтверджує це перекладом з латинської мови слів «мінімізація» (Minime, minimus) – щонайменше, найменший і «оптимізація» (Optime, optimus) - найкраще, найкращий [5, с. 285-286]. Щодо цього зазначимо, що мінімізація, яка має на меті досягнення

Семантичне значення слів «обход» і «избегать» за В. Далем [14]

| № п/п | Слова | Зміст |
|-------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | «обход» | обходить, обойти, обхаживать (многokr.) что, кого, миновать, проходить мимо чего, опереживать кого на пути; околицей, окружностью, не прямо или мимо; |
| 2. | «избегать» | избегают или избеж и избежат кого, чего, миновать, обходить, уклоняться, удаляться от чего: избывать, сбывать что, отклонять от себя. |

Як бачимо, термін «обхід» та «уникнення» свідчать про бажання заздалегідь уникнути, обійти свій податковий обов'язок, а не ухилитися від нього. До того ж, значна частина науковців розуміють під уникненням використання певних положень податкового законодавства, які дозволяють відійти від їх сплати, тобто відносять зазначену поведінку, як таку, яка знаходиться в правовому полі. Якщо ж в законодавстві є такі місця, що дозволяють відійти від сплати податків, то це є можливості підприємства, використання яких притаманне моделі поведінки «мінімізація», оскільки ця модель використовує можливості і недоліки законодавства, не перетинаючи його межі. А цільовою функцією уникнення є нульове значення податків, яке досягається або при зупинці роботи підприємства, або в результаті переходу його у «тінь», тобто відмови від реєстрації своєї діяльності.

Визначені моделі поведінки підприємства, а саме: стандартна, мінімізація, ухилення, уникнення, відповідають певному рівню податкової культури платників податків і сучасному розподілу економіки в державі на такі її сектори, як офіційний, «напівтіньовий» і «тіньовий» (рис. 1). Це дає змогу державі моніторити моделі поведінки підприємств відносно виконання податкових зобов'язань, досліджувати послідовність і взаємозв'язок дій і вчинків такої поведінки, зводити дії і вчинки підприємств до певних схем з метою розробки дієвих методів боротьби з незаконною їх складовою і заходів підвищення рівня податкової культури, що може сприяти зменшенню рівня відповідного тій чи іншій моделі сектору. Пропонуємо також внести у кримінальний кодекс окрему статтю відносно «уникнення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)», яка б визначала більш жорсткі покарання, ніж за ухилення, тому що такі вчинки свідчать про повну відсутність податкової культури і неповагу до конституційного обов'язку.

Для досягнення цілей податкової стратегії, керівництво має дотримуватися моделі поведінки «мінімізація», що направлена на зменшення податкового навантаження підприємства, але межа такого зменшення – це рамки закону, а не нульове значення податків. У такий спосіб можна досягти зрівноваження інтересів держави і платника податків. Підприємство як платник податків не вдається до ухилення від виконання свого конституційного обов'язку, а зменшує їх за допомогою існуючих можливостей і недоліків в чинному законодавстві, чим захищає свою економічну безпеку, досягає конкурентних переваг у податковій конкуренції, зберігає рівень податкової культури і ефективний розвиток в цілому.

Отже, в процесі дослідження моделей поведінки підприємства, відносно виконання податкових зобов'язань, для формування податкової стратегії, що знаходиться в рамках правового поля, здобуті наступні результати: обґрунтовано доцільність визначення сукупності пов'язаних між собою дій і вчинків платника податків, направлених на зменшення податкового тиску, як моделі його поведінки щодо виконання податкових зобов'язань; визначено основні моделі поведінки платників податків через гармонізацію думок науковців і практики діяльності податкових органів; обрано найбільш доцільну модель поведінки підприємства, яка заснована на мінімізації податкового тиску, для формування податкової стратегії підприємства в межах податкового поля.

Література

1. Забаренко Ю. О. *Економічний механізм податкового планування на промисловому підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук* / Ю. О. Забаренко. – Донецьк, 2007.
2. *Самые удобные налоговые системы в мире [Электронный ресурс]* / <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2008/11/21/32214643>.

3. *Основи оподаткування: навчальний посібник* / [Калінеску Т. В., Антіпов О. М., Бурлацька Г. М., Чернякова Т. М., Соловей М. М., Харківський М. Б.]. Кер. авт. і наук. ред. проф. Т. В. Калінеску. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 416 с.
4. *Карпова В. В. Формування системи податкового планування на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами»* / В. В. Карпова. – Харків, 2005.
5. *Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія* / [Іванов Ю. Б., Тищенко О. М., Дорожкіна Г. М., Зима О. Г., Карпова В. В., Найденко О. Є., Чечетова – Терашвілі Т. М., Капустник К. В., Карпов Л. М., Коновалов М. І., Петросянц К. В., Євченко О. В., Біляєвська Л. О., Міхасьова Н. В., Філіпович Т. Г.]; за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.
6. *Волков Є. О. Сутність податкової оптимізації зовнішньоекономічних операцій* [Електронний ресурс] / Волков Є. О. // http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Volkov_308.htm.
7. *Вишневський В. Відхід від сплати податків: теорія і практика: монографія* ІНАН України, Інститут економіки промисловості / Вишневський В., Веткін А. – Донецьк, 2003.
8. *Чернякова Т. М. Формування економіко-організаційного процесу оподаткування підприємств України: монографія* / Чернякова Т. М. – Луганськ: Вид-во Східноукр. нац. ун.-ту ім. В. Даля, 2003. – 188 с.
9. *Коновалова І. М. Теоретичні аспекти ухилення від сплати податків та механізм їх уникнення* [Електронний ресурс] / Коновалова І. М. // <http://www.klubok.net/article1889.html>.
10. *Інтеграційні процеси та розвиток фінансової системи України: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Харків, 29 – 30 листопада 2006 р.)* / Харківський національний економічний університет. – Х.: ФОП Лібуркіна Л. М., 2006. – 224 с.
11. *Великий тлумачний словник сучасної української мови* [Електронний ресурс] / <http://www.slovnyk.net>.

Аї ЕЕА АЕІ І І І ²×І І АІ ² Ö²І І АІ АІ І АОАІ ²ÇІ О І А ²І ААÑOЕÖ²ЕІ ²
І ДІ ОАНЕ А Н²ЕУНУЕІ АІ НІ І ААДНУЕЕÖ І ²АІ ДЕ^а І НОААÖ

Розглянуто інвестиційні процеси в оновленні технічного забезпечення підприємств АПК, етапи здійснення сучасної інвестиційної політики. Проведено аналіз інвестицій в основний капітал підприємств Вінницької області.

The article describes investing processes in updating technical providing of the agricultural firms, steps of making modern investing policy and an analysis of investments in basic capital of factories in Vinnitsa's region.

В умовах економічної кризи, що торкнулась усіх сфер економіки, а особливо аграрного сектору, активізація інвестицій в основний капітал можлива тільки за умови інтенсивного розвитку виробництва, що, в свою чергу, вимагає прогнозування інвестиційної діяльності у відповідності з ринковими відносинами.

Активізація інвестиційних процесів потребує здійснення заходів, перш за все, на державному рівні, відпрацювання механізмів регулювання ресурсних джерел в народному господарстві шляхом кредитування щодо придбання технічних засобів і їх оновлення. Особливо це актуально нині, коли в більшості сільськогосподарських підприємств внаслідок збитковості виробництва відбувається з року в рік постійне зменшення власних коштів. Тому саме від ефективності інвестиційної політики на рівні держави залежить і технічне оснащення кожного господарства і, відповідно, стан виробництва в галузі загалом, відтворення якої має відбуватися на основі розширеного оновлення технічного потенціалу.

Становлення ринкових відносин в АПК України, поява господарських структур різних форм господарювання вносять суттєві зміни до технічної політики держави, а це вимагає впровадження в систему технічних відносин нових підходів до формування інвестиційних джерел та оцінки ефективності їх використання.

Проблеми інвестиційного забезпечення аграрного сектора завжди були у полі зору багатьох українських вчених економістів-аграрників: Андрійчука В.Г., Гуткевич С.О., Дем'яненко М.Я., Кісіля М.І., Лупенка Ю.О., Марченка С., Мниха В.М., Підлісецького Г.М., Пересади А.А., Полякова Ю.В., Сазонця І.Л., Терещенка В.К., Чабана В.Г., Шибаніна В.С. та ін. Однак, питання активізації інвестиційної діяльності за рахунок внутрішніх резервів сільськогосподарських підприємств, державних і міждержавних інвестицій на взаємній основі залишаються актуальними, окремі з них продовжують бути дискусійними як в наукових колах, так і на практиці. Зокрема, продовжує ще існувати висновок, що науково обґрунтованих методів управління інвестиційними процесами господарської діяльності в агропромисловому виробництві не існує [1, с.47]. Безперечно, що можна погодитись з таким висновком, але ж не повністю.

Останнім часом сутність інвестицій висвітлена досить широко не тільки у вітчизняному, а й закордонному науковому вжитку. Зокрема, німецький економіст Л.Ерхард підкреслює, що інвестиції в основні фонди в умовах заниженого рівня попиту зменшують ступінь завантаження виробничих потужностей, вони виправдовують себе тільки тоді, коли є збут продукції аж до кінцевого споживання [4, с.74].

Французький економіст П.Массе розглядав інвестиції як акт обміну для задоволення сьогоденної та очікуваної потреби його у майбутньому за допомогою інвестиційних благ [5, с.68].

Практика і багаторічний науковий досвід розвинених країн світу – США, Великобританії, Німеччини, Австрії, Чехії, Швеції, та ін. також підтверджують, що інвестиційна діяльність є вирішальним чинником економічного зростання тієї чи іншої держави, яка спрямовує її на економічну ефективність виробництва у кожній галузі і, зокрема, в аграрному секторі [6, с. 38; 7, с. 80]. Ефективність інвестиційної діяльності в першу чергу залежить від злагодженої інвестиційної політики.

Здійснення інвестиційної політики на різних етапах проведення реформ в аграрному секторі, технічне переоснащення сільського господарства сьогодні, як ніколи, продовжують бути надзвичайно проблемними. Безумовно, що швидко оснастити підприємства всієї галузі сучасною технікою за

умов гострого обмеження інвестиційних коштів в сільськогосподарських підприємствах практично неможливо. Саме тому у своїх дослідженнях ми хочемо зробити наголос на сьогочасних реаліях інвестиційного стану в сільськогосподарському виробництві, і, передусім, впливу на нього економічного і цінового механізмів, які сьогодні ще не одержали на державному рівні достатньої уваги та є найбільш дискусійними з точки зору їх реалізації. Помітною особливістю міжгалузевих структурних змін в економіці є суттєве зменшення частки та обсягів інвестицій у сільське господарство, яке продовжує залишатися найменш привабливим, що наглядно видно з таблиці 1.

Питома частка сільського господарства, мисливства та лісового господарства в сукупних інвестиціях в економіку України за 2001 – 2007 роки коливалася від 4,2 (2003 р.) до 5,8% (2006 р.). Частка прямих іноземних інвестицій в цій галузі також різнилася від 1,9 (2001, 2006, 2007 рр.) до 3,0% (2003 р.). Хоча найпомітнішою позитивною особливістю інвестицій в сільське господарство, мисливство та лісове господарство за вищезначений період є суттєве їх зростання. Загалом вони збільшилися в 5,9 раза, а прямі інвестиції – у 6,4 раза. Тобто, інвестиційні процеси в сільському господарстві за роками розвиваються, але ж поки що помітно не стабільно.

Таблиця 1

Динаміка інвестицій в основний капітал України за видами економічної діяльності за 2001 – 2007 роки*

| Показники | Роки: | | | | | | | 2007 р. в % до 2001 р. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|-------|---------|---------|------------------------------|
| | 2001 | 2002** | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | |
| Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності – всього, млн.грн. (у фактичних цінах) | 32573 | 37178 | 51011 | 75714 | 93096 | 125254 | 188486 | у 5,8 р. |
| У т.ч. в сільське господарство мисливство, лісове господарство, млн.грн. | 1617 | 1930 | 2141 | 3381 | 5016 | 7309 | 9519 | у 5,9 р. |
| % | 5,0 | 5,2 | 4,2 | 4,5 | 5,4 | 5,8 | 5,1 | |
| Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності – всього, млн.дол. США | 4555,3 | н.д. | 6794,4 | 9047,0 | 16890 | 21607,3 | 29489,4 | у 6,5 р. |
| У т.ч. в сільське господарство, мисливство, лісове господарство, млн.дол.США | 86,8 | н.д. | 206,0 | 224,0 | 309,6 | 404,3 | 557,1 | у 6,4 р. |
| % | 1,9 | - | 3,0 | 2,4 | 1,8 | 1,9 | 1,9 | |

*Розраховано за даними: Сільське господарство України за 2007 рік. Держкомстат України. – К.: 2008. – С.34 – 35;

** Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2007 рік (заключні дані). Частина II. – К.: 2008. – С.29.

Безперечно, що нарощування інвестицій в галузь на фоні розвитку зовнішньоекономічної діяльності повинно супроводжуватися їх віддачею (окупністю). Як показує аналіз, саме такого впливу в загальному виразі вони поки що не забезпечують (табл. 2). Особливо домінували інвестиції в основний капітал у 2005 та 2007 роках, що дало можливість суттєво оновити основні засоби, з яких на придбання техніки,

обладнання, інструменту та інвентарю у цих роках було витрачено близько 80% всіх інвестицій, решта їх була використана у новому будівництві, проведенні агрохімічних заходів тощо. Протягом зазначеного періоду у сільськогосподарські підприємства надійшло 12,3 тис. тракторів, з яких куплено 56,2%, у фермерські господарства – надійшло 3,3 тис. тракторів, у тому числі куплено 61,5% [104, с.41, 43].

Таблиця 2

Індекси змін інвестицій та виробництва валової продукції в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві за 2001 – 2007 роки,

(% до попереднього року)

| Показники | Роки | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| 1. Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах)* | 100,0 | 114,1 | 137,2 | 148,4 | 123,0 | 134,5 | 150,5 |
| 2. Основні засоби в сільському господарстві (сільськогосподарські підприємства) – всього (у фактичних цінах)* | 100,0 | 83,9 | 86,7 | 90,1 | 99,6 | 100,6 | 107,4 |
| в т. ч.: машини, обладн. і транспорт. засоби | 100,0 | 90,5 | 94,2 | 105,3 | 115,1 | 109,9 | 117,5 |
| 3. Введення в дію нових основних засобів** | 100,0 | 89,5 | 102,6 | 102,5 | 131,1 | 131,9 | н.д. |
| 4. Валова продукція сільськ. господарства в порівняльних цінах 2005 р. (всі категорії господарств)** | 100,0 | 101,2 | 89,0 | 119,7 | 100,1 | 102,5 | 93,5 |
| 5. Прибуток (+), збиток (-) від реалізації продукції*** | н.д. | н.д. | 100,0 | 86,9 | 97,7 | 50,3 | 661,3 |

* Розраховано за даними: Моніторинг економічного і соціального розвитку АПК за 2006 рік (заключні дані). Частина II. – К.: 2007. – С.6, 13; Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2007 рік (заключні дані). Частина II. – К.: 2008. – С.6, 13, 28.

**Статистичний щорічник України за 2007 рік. Держкомстат України. К.: Консультант. – 2008. – с.93; 147.

*** Сільське господарство України, 2007, Держкомстат України, К.: 2008. – С.44; 214.

Із показників таблиці 2 прослідковується не завжди прямий взаємозв'язок між інвестиційними факторами оновлення технічного парку та виробництвом сільськогосподарської продукції. У нашому прикладі він проявився тільки в 2007 році, коли у порівнянні з 2006 роком прибуток від реалізації продукції загалом зріс з 630,4 до 4168,9 млн. грн., або більше ніж в 6,6 рази. Проте можна констатувати, що інвестиційні процеси в сільському господарстві поступово набувають пріоритетного характеру.

Безумовно, що у найближчій перспективі за умов фінансової кризи не слід очікувати суттєвого поліпшення їх впливу на результативність господарської діяльності за рахунок збільшення фінансових можливостей аграрних товаровиробників. Тим більше, що в інвестиційному секторі України є нині ще чимало нерозв'язаних проблем не тільки технологічного характеру, які досить відчутно гальмують розвиток економіки та науково-технічного прогресу в аграрному секторі. Серед таких проблем, перш за все, є: загальна економічна нестабільність в державі, часті зміни законодавчих та нормативних актів, відсутність ефективного інвестора в галузі, недостатньо розвинений ринок капіталів і техніки, недосконалі цінова та амортизаційна політика тощо. Всі вони в комплексі суттєво стримують розвиток інвестиційної діяльності в оновленні технічного парку в галузі.

Аналогічна ситуація з інвестиційними процесами відбувається у Вінницькій області. Як по галузях економіки загалом, так і в сільському господарстві, зокрема, за виключенням 2000 року інвестиції в основний капітал з року в рік зростали (табл. 3). Так, з 1990 року по 2007 рік у галузях економіки вони збільшилися з 261 до 4136 млн. грн. (у фактичних цінах), або майже в 10 разів, в тому числі у сільському господарстві, мисливстві і лісовому господарстві – відповідно з 46 до 560 млн. грн., або у 12 і більше разів. Як в цілому по Україні, так і області, інвестиції мали нестійкий характер. У найбільш

Вплив економічного і цінового механізму ...

кризовий 2000 рік вони зменшилися до 30 млн. грн., а у відносно більш стабільний фінансовий 2007 рік їх підвищення досягло 560 млн. грн. Як в першому, так і другому випадках за означені роки питома частка інвестицій становила 13,5 відсотків загальних обсягів інвестицій, а в порівнянні з 1990 роком вони зменшилися на 4,1 процентних пункти. Порівняння стану інвестування основного капіталу в економіку загалом за регіонами показує, що Вінницька область посідає із 25 місць лише 14 [9, с.208].

Таблиця 3

Динаміка інвестицій в основний капітал у Вінницькій області за 1990–2007 роки*

(у фактичних цінах; млн. грн.)

| Рік | Економіка, всього | | | У тому числі сільське господарство, мисливство та лісове господарство | | | |
|------|-------------------|--------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------|----------------------------------------------|
| | млн. грн. | % | Індекси зміни ін- вестицій | млн. грн. | Індекси зміни ін- млн. грн. | У % до 1990 р. | % до загальних інвестицій по економіці |
| 1990 | 261 | 100,0 | 100,0 | 46 | 100,0 | 100,0 | 17,6 |
| 1995 | 448 | 171,6 | 171,6 | 105 | 228,3 | 228,3 | 23,4 |
| 2000 | 222 | 85,1 | 49,6 | 30 | 28,6 | 65,2 | 13,5 |
| 2005 | 1693 | 648,7 | 762,6 | 243 | 810,0 | 528,3 | 14,3 |
| 2006 | 2494 | 955,6 | 147,3 | 347 | 142,8 | 754,3 | 13,9 |
| 2007 | 4136 | 1584,7 | 165,8 | 560 | 161,4 | 1217,4 | 13,5 |

*Розраховано за даними: Сільське господарство Вінниччини за 2007 рік. Статистичний збірник. Держкомітет статистики України. Вінниця ВОП Головне управління статистики у Вінницькій області // За ред. В.І.Погорельської. – 2008. – с. 21 – 22; Статистичний щорічник Вінниччини за 2000 рік. – С.140 – 141; 150 – 151.

Але ж при цьому слід відмітити і досить позитивний фактор – стабільне з року в рік збільшення і залучення іноземних інвестицій в області, як одного із основних шляхів активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві області загалом (табл. 4).

Таблиця 4

Прямі іноземні інвестиції у Вінницькій області*,

в тис. дол. США (на початок року)

| Показники | Роки | | | | | | 2008 р. до 2002 р., разів |
|--------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|---------------------------------|
| | 2002 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | |
| Всього | 27337,9 | 60440,8 | 65781,6 | 79121,5 | 108322,9 | 145095,8 | 5,3 |
| Індекси зміни інвестицій (у % до попереднього року) | 100,0 | 221,1 | 108,8 | 120,3 | 136,9 | 133,9 | x |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство | 1774,6 | 6748,4 | 10183,1 | 9051,8 | 11655,7 | 15985,6 | 9,0 |
| у % до загального підсумку | 6,5 | 11,2 | 15,5 | 11,4 | 10,8 | 11,0 | x |
| Індекси змін інвестицій | 6,49 | 11,16 | 15,48 | 11,44 | 10,76 | 11,02 | x |

*Розраховано за даними: Сільське господарство Вінниччини. Статистичний збірник. Держкомітет статистики. Головне управління статистики у Вінницькій області // За ред. В.І.Погорельської. – 2008. – с. 23.

Таке поповнення інвестиційних ресурсів залишається за останні роки майже на одному рівні, коливаючись від 10,8 до 15,5% загальної їх кількості в економіці області і станом на початок 2008 року вони становили уже близько 16 млн. доларів США, що складає (\$16 млн. x 5,05) 80,7 млн. грн., або 14,4% до загальних інвестицій в аналогічному еквіваленті. Тоді, як у 2002 році (у такому ж еквіваленті) вони становили близько 9 млн. грн. або 1,4% загальних інвестицій. Тобто за цей період вони збільшилися у 8,9 рази.

Проведене нами опитування керівників сільськогосподарських підприємств області показує, що іноземні інвестори утримуються від інвестування аграрного сектора економіки з причин, насамперед, нестабільної законодавчої і економічної політики в державі та надмірного податкового тиску, а потім неготовністю більшості українських партнерів дотримуватися договірних зобов'язань та інших причин. Близько 67% загальної кількості опитуваних відповіли, що у зв'язку з відсутністю чіткого законодавчого регламентування інвестиційної діяльності інвестори не хочуть вкладати свої кошти, 21% бачать причину у негативах податкового законодавства, решта керівників – сьогодні взагалі необізнані, або не готові до співпраці з іноземними інвесторами. Як показує аналіз ситуації іноземного інвестування, – це досить відчутно стримує інвестиційну діяльність у вітчизняну галузь. Саме тому у 2007 – 2008 роках у такі райони як Тростянецький інвестицій поступило лише 1,0 тис. доларів США, Муровано-куриловецький – 1,9, Пiщанський – 5,7, Козятинський – 77,0.

Світовий досвід також свідчить, що іноземний капітал у формі інвестицій під оновлення технічних ресурсів надходить у ті країни, області, райони де, перш за все, створена стабільна ефективна законодавчо-правова база і можливості щодо впровадження інвестиційних процесів в комплексі. Найбільш привабливими і прибутковими для іноземного інвестування напрямами в аграрній сфері виступають: впровадження високопродуктивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби і птиці; створення переробних потужностей для сировинної бази; використання ефективних каналів реалізації продукції; модернізація підприємств на базі нових технологій.

З вищевикладеного можна зробити наступний висновок – визнана сьогодні на рівні держави пріоритетність аграрного сектора АПК продовжує бути тільки декларативними побажаннями щодо підвищення ефективності виробництва в галузі та поліпшення її конкурентоспроможності. Означене потребує передусім активізації інвестиційної діяльності шляхом відпрацювання і впровадження законодавчого механізму інвестиційної діяльності в аграрній сфері, а саме щодо комплексного оновлення технічного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах і на цій основі застосування прогресивних технологічних процесів виробництва і збуту сільськогосподарської продукції.

Основну увагу у формуванні інвестиційної політики на рівні держави слід спрямувати на розробку більш чіткого механізму надання інвестицій, який дасть можливість залучати як вітчизняний, так і іноземний капітал за принципом їх найбільш раціональної взаємодії з наявним технічним потенціалом, продуктивними силами та виробничими відносинами. Поновлення технічних ресурсів та його кредитування має бути зорієнтованим на кінцевий результат. Основним критерієм повинно бути одержання максимуму доходу, що базуватиметься на системі організаційних, економічних, управлінських, правових регулюючих дій та способів і процесів, які формують і впливають на порядок здійснення інвестиційної діяльності [15, с. 15].

Слід враховувати також і те, що механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі має ряд специфічних особливостей, пов'язаних з загальним станом економічної динаміки в сільськогосподарських підприємствах і в галузі загалом, наявністю в них природного, науково-технічного, інноваційного та інших потенціалів. Тому важливо опрацювати і реалізовувати його поетапно: на державному, регіональному рівнях і безпосередньо в господарствах. Загальні підходи формування інвестиційної концепції мають включати:

- визначення потреби виробництва певної продукції, виходячи із наявності для цього виробничих власних і запозичених ресурсів та сировини;
- прогнозне ранжування напрямів інвестицій за пріоритетним принципом;
- розробка проектів інвестиційних заходів на державному, регіональному і господарському рівнях, обґрунтування стратегічної мети, цілей, завдань і шляхів їх вирішення;
- обґрунтування обсягів фінансових ресурсів та визначення джерел поетапного забезпечення проектних рішень;
- загальна оцінка прогнозованої ефективності інвестиційних проектів;
- контроль за виконанням прогнозованої програми інвестицій.

Відтак, держава повинна спрямовувати інвестиційну діяльність за організаційно-правовою, управлінською, стимулюючою та науково-аналітичною функціями і функціональними напрямками

Відпрацювання державного впливу саме за такою схемою дозволить: по-перше, визначити ефективність використання того чи іншого методу і особливо тоді, коли він застосовується з метою виконання інвестиційних функцій в комплексі; по-друге, постійно впроваджувати нові функції з використанням різноманітних форм і методів при вирішенні пріоритетності інвестиційних заходів на перспективу; по-третє, узгодити реалізацію функцій по відношенню до інвестиційних процесів з метою недопущення дублювання окремих з них, що неминуче рано або пізно призведе до негативного ефекту того чи іншого інвестиційного проекту.

Література

1. *Меньшикова М. А. Инвестиционные мероприятия в АПК и методическая база их оценки / Экономика сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. – № 3. – 2003. – С. 47–49.*
2. *Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 № 1560 (із змінами і доповненнями).*
3. *Агафонов М. Ю. Большой экономический словарь / Под ред. Азирилияна А. Н. – М.: Фонд правовая культура. – 1994.*
4. *Давиденко Н. М. Активізація інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України / Агроінком. – 2007. – № 9–10. – С. 73–76.*
5. *Морозова А. М. Інвестування в цінні папери: економічна сутність та інструментарне забезпечення // Агроінком. – 2007. – № 9–10. – С. 67–72.*
6. *Гуткевич С. О. Інвестиційна привабливість аграрного сектора // Агроінком. – 2003. – № 5–8. – С. 38–39.*
7. *Спаский Г. В. Проблеми інвестування аграрного підприємництва в умовах ринкової економіки // Агроінком. – 2004. – № 5–6. – С. 79–82.*
8. *Сільське господарство України за 2007 рік. Держкомстат України. – К., 2008. – 392 с.*
9. *Статистичний щорічник України за 2007 рік. Держкомстат України. – К.: Консультант. – 2008. – 572 с.*
10. *Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2007 рік (заключні дані). Частина II. – К., 2008. – 170 с.*
11. *Моніторинг економічного і соціального розвитку підприємств і організацій АПК за 2006 рік (заключні дані). Частина II. – К., 2007. – 136 с.*
12. *Сільське господарство Вінниччини за 2007 рік. Статистичний збірник. Держкомітет статистики України. Вінниця ВОП. Головне управління статистики у Вінницькій області // За ред. В. І. Погорельської. – 2008. – 277 с.*
13. *Статистичний щорічник Вінниччини за 2000 рік. – 160 с.*
14. *Агропромисловий комплекс Вінницької області в 2007 році. – 134 с.*
15. *Терещенко В. К., Ланченко Є. О. Формування і функціонування організаційно-економічного механізму інвестування в сільському господарстві // Агроінком. – № 3–4. – 2007. – С. 15–20.*

×ÉÍ Í ÈÈÈ ÅÊÍ Í Î Î ²×Í Î - ÈÐÈÇÈ: Î ÅÕÍ ÅÈÈÅ ÁÎ ÑÈ²ÄÆÁÍ Í ß
ÒÀ -- Í ÐÈÈÈÈÅÁÍ Å ÇÀÑÕÎÍ ÑÕÁÁÍ Í ß

Здійснено аналіз причин та чинників економічної кризи в Україні на макроекономічному рівні. Досліджено динаміку інфляційних процесів у період кризи, визначено причини зростання споживчих цін та запропоновано комплекс антиінфляційних заходів.

The causes and factors of economic crisis in Ukraine at the macroeconomic level are analyzed. The dynamics of inflation in the period of crisis are investigated. The causes of consumer prices increasing are defined. Also a set of anti-inflationary measures are proposed.

Правильна консолідація антикризових стратегічних рішень на сучасному етапі розвитку економіки держави є вкрай важливою і залежить від багатьох факторів: чіткого аналізу проблемних макроекономічних показників, розуміння первинної причини виникнення негативних тенденцій, знання інструментів та їх особливостей впливу на негативну поточну ситуацію.

Комбінація арсеналу інструментів, що покликані мінімізувати, а також подолати негативний вплив світової та локальної української економічної кризи, широко обговорюється на даний момент серед науковців, економістів, політиків та простих громадян. Зокрема, заслуговують на увагу дослідження В. Геєця, Я. Жаліла, В. Литвицького, О. Пасхавера, В. Юрчишина та ін.

Девальвація гривні по відношенню до долара США за останній квартал 2008 та перший квартал 2009 досягла 60% [5], стрімке зростання цін на енергоносії із Росії, а також нестабільна політична ситуація, активізували стрімкі темпи інфляції в Україні. Наслідки інфляції є досить відчутними для українців, оскільки вона зменшує їх реальний дохід, підвищує споживчі ціни.

Спостерігаючи за трендом інфляції, варто відмітити, що в травні 2008 року її рівень становив 31,1% в порівнянні із відповідним місяцем попереднього року [5].

Аналізуючи інфляційні процеси в Україні та їх фактори варто підкреслити, що причини інфляційних процесів знаходяться переважно в середині держави. Одним із внутрішніх факторів інфляції є ріст номінальних доходів населення (рис 1). За січень-грудень 2008 року приріст номінальної заробітної плати становив 33,7%, тоді як приріст реальних доходів становив 6,3% (за аналогічний період 2007 року відповідно 29,7% і 12.5%). В той же час приріст витрат населення в 2008 році становив 37,3% (в 2007 – 33,9%) [5].

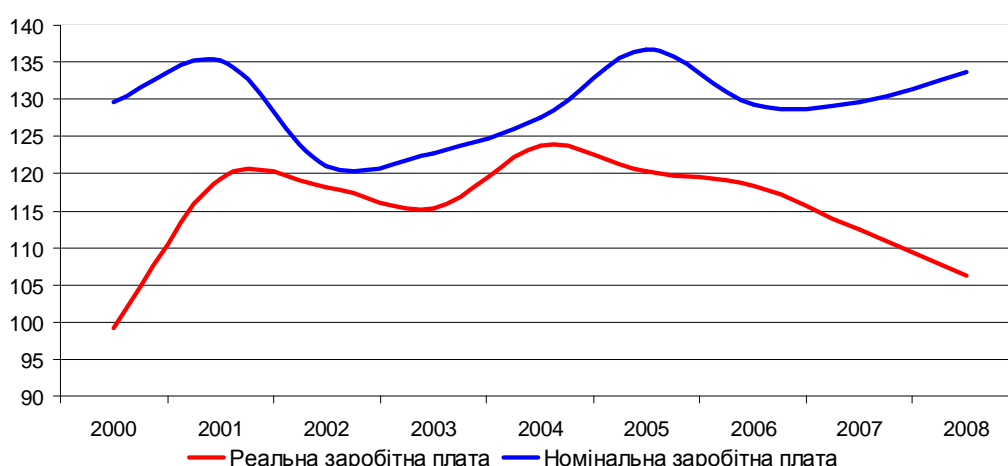


Рис. 1. Номінальна та реальна заробітна плата в Україні (2000-2008) (до попереднього року, %) [5]

Зважаючи на структуру споживчого кошику України, а саме значну частку в ньому продуктів харчування (58,6%) [6], можна зробити висновок, що значна частина доходів витрачається на харчування, тому із приростом зарплат населення, збільшуються їх витрати на засоби харчування, що, в свою чергу, тягне за собою подорожчання продовольчих товарів.

Варто звернути увагу на вплив кредитів на рівень цін та їх зміни. Банки, надаючи кредити, наповнюють ринок великою кількістю грошей, тим самим збільшуючи грошову масу, хоча при цьому немає відповідного покриття для виданих коштів. Обсяги наданих кредитів в середньому зростали на 14% щоквартально, а в четвертому кварталі 2008 року вирости на 29% по відношенню до показника третього кварталу цього ж року [7].

Наступним чинником інфляції в Україні є прив'язка української гривні до долара США. Роками ця прив'язка до грошової одиниці США мала позитивний вплив на країну. За останні два роки спостерігається великий приплив капіталу. При фіксованому курсі валюти такий приплив капіталу веде до надлишку грошової маси в обороті: грошовий агрегат М2 (рис. 2). В 2008 році цей показник збільшився більше ніж на 100 млрд. грн. від показника 2007 року і склав 287,399 млрд. грн. У січні лютому цього року спостерігається зменшення всіх грошових агрегатів. Показник М2 у лютому 2009 зменшився на 17 млрд. грн. порівняно із січнем (274,679 млрд. грн).

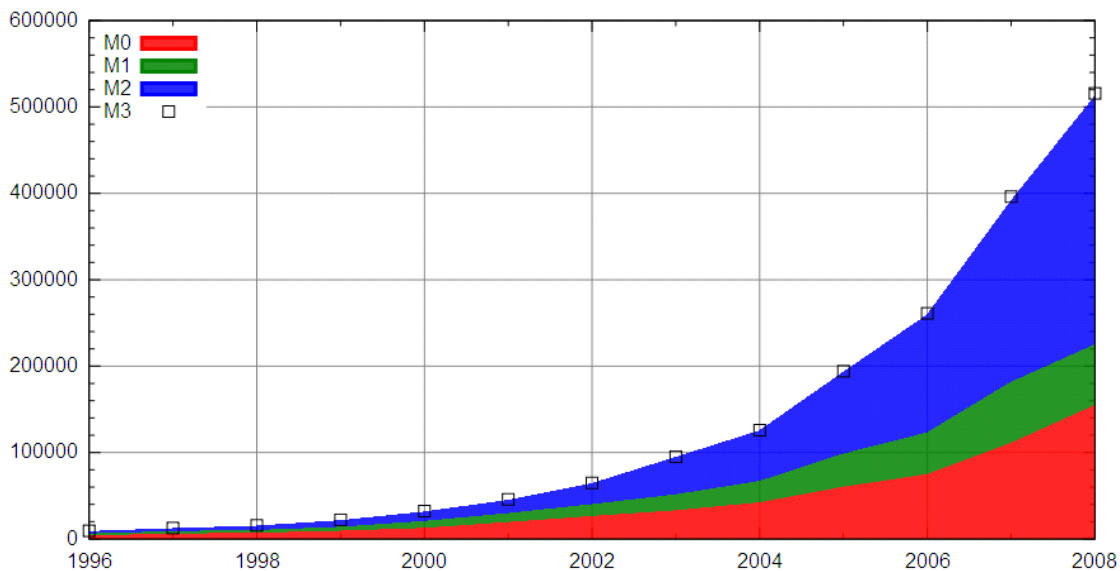


Рис. 2. Грошові агрегати на кінець року 1996-2008, млн. грн. [7]

На політичній арені боротьба з інфляцією ускладнюється двома факторами. Перший – висока конкуренція в політиці. Політичні партії наполегливо намагаються реалізації популістичних проєктів, спрямованих на підвищення свого рейтингу. Одним із таких проєктів є виплата компенсації вкладникам Ощадбанку СРСР. Другий – непродуктивна робота законодавчої гілки влади. На даний момент Верховна Рада та її склад не дає змогу жодній із партій провести антиінфляційні та антикризові закони, тим самим зв'язуючи дії виконавчої влади.

Проаналізувавши чинники інфляційних процесів в Україні на сьогоднішній день можна стверджувати, що проведена поточна робота виконавчих органів держави на період активності інфляції є незадовільною та неефективною. Жорсткий контроль обмінного курсу, що проводився Національним банком України, показував незначну свою дієвість в боротьбі із девальвацією гривні у 2008 році. Одним із факторів нівелювання намірів НБУ є витрати державних установ, що в 2008 році витратили на закупівлі на 22% (224 435,2 млн.грн) більше, ніж у 2007 році (183 259,4 млн.грн.) [5], збільшуючи таким чином державні витрати, а також грошову масу на ринку. Збільшення державних видатків не слід проводити паралельно із антиінфляційною політикою, оскільки наслідки збільшення кількості грошей конфронтують із бажаним результатом антиінфляційних дій НБУ, котрий шляхом контролю курсу гривні намагається втримати знецінення національної валюти.

Низька результативність впливу уряду України на державні підприємства-монополісти щодо втримання цін на їх продукцію та послуги, також послабило проведені антиінфляційні заходи урядом. Особливо це стосується цін на енергоносії, транспорт, ліки та інше. Саме в цих галузях спостерігається значне зростання цін і їх частка у сукупному зростанні індексу споживчих цін є найбільшою.

Одним із важелів впливу на темпи інфляції є державний бюджет країни. Для ефективної боротьби із зростанням цін у 2009 році, потрібно б було також скоригувати Державний бюджет України, а саме правильно розрахувати та спланувати видаткову сторону бюджету із урахуванням реальних прогнозованих темпів інфляції. При прийнятті бюджету на 2009 рік за базовий прогнозований показник інфляції на 2009 рік було взято рівень інфляції в розмірі 9,5%. Згідно даних Комітету статистики України, вже за перші чотири місяці 2009 року рівень інфляції досяг позначки 6,7%. Така тенденція говорить про те, що прогнозований урядом України показник інфляції на 2009 рік буде досягнутий вже можливо в першому півріччі цього року. Хибність розрахунку прогнозованої інфляції призведе до того, що бюджет України, як фінансовий інструмент, буде не в силі виконати свої фінансові завдання, одні з яких – це послаблення інфляційних факторів та загальна стабілізація економіки країни.

Найголовнішим чинником низької ефективності антиінфляційних заходів є політична нестабільність в країні. Політичні баталії всередині та між різними гілками влади ведуть до активації в учасників ринку інстинкту самозбереження, пошуку шляхів мінімізації ризиків та негативних інфляційних очікувань. Згідно даних опитування компанією GfK Ukraine, 2/3 опитаних турбують більше інфляційні тенденції, ніж безробіття, заробітна плата, нестача коштів та обмінний курс [8]. Так, спостерігаючи за стрімкою девальвацією гривні, суб'єкти економіки стрімко переводили свої заощадження та активи в іноземну, більш стабільну валюту, тим самим збільшуючи попит на іноземну валюту і зменшуючи на національну. Таким чином, продовжуючи дестабілізацію на політичному рівні, політики руйнують зачатки стабілізації на економічному рівні.

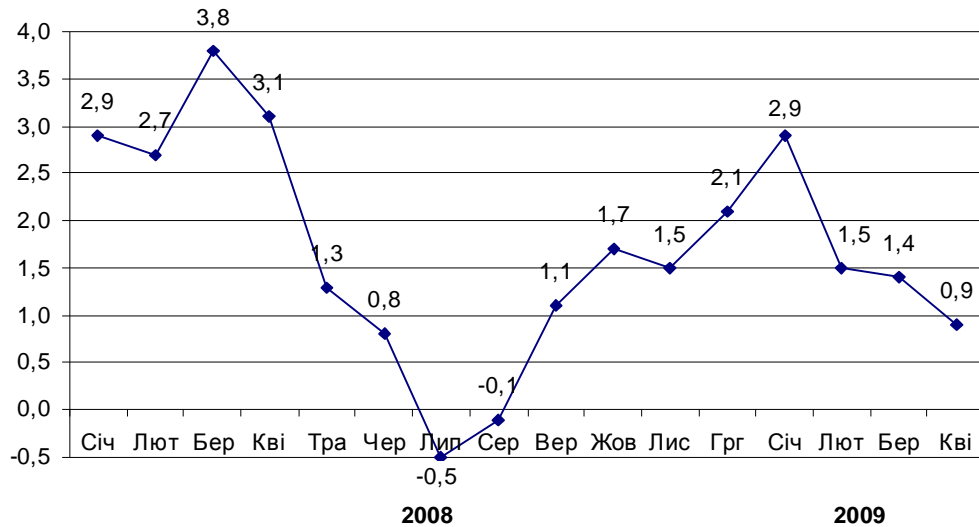


Рис. 3. Динаміка індексу споживчих цін за 2008-2009 рр., % до попереднього місяця [5]

Аналізуючи темпи інфляції за перші 4 місяці 2009 року (6,7%) та 2008 року (12,5%) (див. рис. 3), можна сказати, що у 2009 році здобуті чималі успіхи у боротьбі із інфляцією. Гальмування інфляції в 2009 році було досягнуто, головним чином, за рахунок монетарних чинників: певна стабілізація гривні, зниження росту монетарної бази, скорочення грошової маси, зниження інфляційних очікувань тощо. Відсутнім елементом у переліку задіяних інструментів гасіння інфляції є політичний фактор. При його присутності комбінація важелів впливу на інфляційний ріст була би повноцінною і забезпечила б максимальний ефект у боротьбі із знеціненням національної валюти.

Світова практика знає цілий арсенал важелів боротьби з інфляцією. Справа полягає лише в тому, щоб уміло його використати. Цей арсенал з певною умовністю можна поділити на дві частини. Відома антиінфляційна стратегія, що об'єднує цілі і методи тривалого характеру. Існує антиінфляційна тактика, від якої можна чекати результатів у межах порівняно невеликого відрізка часу.

Гасіння інфляційних очікувань. Одним із найважливіших завдань антиінфляційної стратегії є гасіння інфляційних очікувань, насамперед адаптивних цінових. Для подолання психології суб'єктів економічної системи, позбавлення їх страху перед знеціненням заощаджень, відвернення нагнітання поточного попиту, який зумовлений безперервним подорожчанням товарів і послуг, необхідно зупинити інфляцію. Однак проблему очікувань бажано розв'язувати якнайшвидше – ще до того, як інфляція поставлена під контроль. Світовий досвід говорить, що інфляційні очікування якнайшвидше долалися там, де виконувалися принаймні дві умови.

Інфляційні очікування якнайшвидше долаються там, де уряд непохитно дотримується курсу на поступове викорінення некерованої інфляції і користується довірою більшості населення. Заслужити цю довіру, щоправда, можна лише тоді, коли уряд ставить перед собою цілком визначені, практично здійснимі і такі, що можна легко перевірити, антиінфляційні завдання, заздалегідь інформує про це населення і неухильно домагається розв'язання цих завдань.

Ефективна монетарна політика. Другим невід'ємним компонентом антиінфляційної стратегії є тривала грошова політика. Її відмінна особливість – введення жорстких лімітів на щорічні прирости грошової маси. Цей показник визначається довгостроковим темпом зростання реального виробництва і таким рівнем інфляції, який уряд вважає прийнятним і зобов'язується контролювати.

Для того щоб грошова політика була справді антиінфляційною, вказаного ліміту треба дотримуватися протягом тривалого часу і, найважливіше, незалежно від стану бюджету, інтенсивності інвестиційного процесу, рівня безробіття тощо. Межу грошової експансії треба перетворити у стелю, що обмежує будь-яку діяльність держави, пов'язану зі змінами грошової маси. При цьому треба пам'ятати, що немає більш підступного шляху розладнання економіки будь-якої країни, як запуск зайвих грошей у сферу обігу.

Скорочення бюджетного дефіциту. Важливим заходом антиінфляційної політики є скорочення бюджетного дефіциту з перспективою його повної ліквідації. До його здійснення можна йти двома шляхами – через збільшення доходів і зменшення видатків держави. Перевагу все-таки слід надати другому шляху. Річ у тім, що посилення податкового пресу в кращому випадку може принести лише миттєвий антидефіцитний результат. У тривалому плані така політика звичайно веде до підриву стимулів до праці та інвестування, уповільнення економічного розвитку і, як наслідок, скорочення надходжень до державного бюджету. Важливо відзначити, що вдосконалення податкової системи можна з успіхом перетворити в елемент антиінфляційної стратегії. Зниження ставок податку на прибуток дає додатковий імпульс інвестиційному процесу, а від нього у віддаленій перспективі слід чекати збільшення виробництва і зайнятості, отже, маси доходів, що підлягають оподаткуванню.

Раціоналізація зовнішньоекономічної політики. Ефективна антиінфляційна стратегія має бути побудована так, щоб звести до мінімуму вплив на національну економіку зовнішніх інфляційних імпульсів, особливо тих, що пов'язані з переміщеннями через кордони спекулятивних капіталів. Оскільки рух капіталів отримує концентроване вираження в сальдо платіжного балансу, необхідно зняти його інфляційний ефект.

Припустимо, що сальдо платіжного балансу позитивне, тобто в даній країні має місце чистий приплив капіталів з-за кордону. Останнє, далі, поділяється на два основні потоки. Деякі капітали проникають у банківську систему, частково переводяться в національну валюту і, перетворюючись, припустимо, у короткострокові кредити, набувають ліквідної форми, поповнюють запас грошей в економіці. Інший потік капіталів приймає уряд, який бере позики за кордоном, даючи свої боргові зобов'язання. І в тому, і в іншому випадку інфляційні ефекти очевидні. І їх можна зняти, коли на виручку прийде національний центральний банк. У зазначених ситуаціях йому доведеться суттєво розширити обсяг продажу державних цінних паперів для того, щоб зменшити збільшену грошову масу, переправити певну її частину в централізовані резерви.

В умовах товарного дефіциту і зменшення обсягів виробництва курс національної валюти кон'юнктурно знижується через підвищений попит на імпорт. Держава своїми часто необґрунтованими діями може сприяти "роздуванню" попиту на імпорт і на іноземну валюту.

Тактичні антиінфляційні заходи. При виникненні нестерпної інфляційної ситуації, коли одними тривалими механізмами не обійтися, необхідно мобілізувати тактичний механізм, швидкодіючий потенціал антиінфляційного регулювання.

Основною метою антиінфляційної тактики, що передбачає короткочасне регулювання поточного попиту, є підвищення норми заощаджень і зменшення рівня їх ліквідності. Якщо уряд має намір впливати на поведінку власників грошових доходів, спонукаючи їх до збільшення заощаджень за

рахунок поточного попиту, то йому доведеться потурбуватися про істотне підвищення процента за вкладками. Треба домагатися, щоб він в жодному разі не був меншим суми поточного темпу зростання цін і рівня адаптивних очікувань. Очевидно, що і в цьому плані можливості аж ніяк не безмежні. Швидке підвищення процента за вкладками може призвести до подорожчання кредиту, а отже, матиме згубні наслідки для інвестицій і виробництва.

Важливо пам'ятати, що людина може поміщати свої заощадження не тільки в банки. Її можна і треба заохочувати також достатньо високим процентом за державними облігаціями, поширенням акціонерних форм власності, приватизацією і перспективами вкладень грошей у нерухоме майно.

Антиінфляційний ефект таких засобів значно підвищується, коли уряд не обмежується одним збільшенням норми заощаджень. Адже вони бувають різними. Є, наприклад, депозити на вимогу, які мають дуже високу ліквідність, здатні у будь-який момент перетворитися в готівку, стати додатковим поточним попитом, що посилює інфляційну нерівновагу. Тому в інфляційній економіці потрібні заходи, спрямовані на зниження рівня ліквідності заощаджень. Практикуються, зокрема, встановлення підвищених процентів за строковими вкладками і безліч інших заходів, розрахованих на те, щоб якнайдовше утримати депозити у банківській системі. Іноді навіть вводиться тимчасове заморожування вкладів до вимоги.

В умовах гіперінфляції настає час сильних урядів, перейнятих рішучістю перемоги над інфляційними процесами, незважаючи ні на що. Маються на увазі жорсткі обмеження у сфері грошового обігу, прискорення приватизації, демонополізація, неухильне скорочення державних видатків тощо.

Розглянувши основні причини інфляції в Україні починаючи з початку 2008 року та враховуючи основні інструменти антиінфляційної політики, на наш погляд, потрібно виділити основну комбінацію заходів, адаптованих до ситуації в Україні.

Іманентними є такі характеристики української інфляції. Передовсім вона є агроінфляцією. Тому що її генератором виступає недостатньо висока продуктивність не реформованого сільськогосподарського сектора. По-друге, українська інфляція є енергоінфляцією. Тому що після кількох різких підвищень цін на енергоносії з розривом у часі на арену вийшла інфляція другого кола. Це прискорило зростання витрат в енергоміській економіці і зробило домінуючою інфляцію пропозиції. По-третє, вона є психоінфляцією. В Україні кілька років вирувала гіперінфляція. І оскільки її пам'ятають, то психологічний чинник підживлюється з новою силою. Цей фактор буде відходити на другий план, якщо очікування візьме під контроль влада. Потрібен хоча б незначний прогрес у гальмуванні цінового росту. По-четверте, не варто зациклюватися на обмеженні споживчого попиту. Стимування інфляції зазнає поразки навіть при двократному гальмуванні динаміки соціальних видатків. Грошовий ресурс населення достатній для того, щоб зробити атаку на ціни через перетворення заощаджень в поточні витрати.

Щоб призупинити інфляцію в сьогоднішніх умовах потрібно задіяти національну програму енергозаощадження, а також провести модернізацію, за частковою участю держави, головних експортуючих галузей економіки (металургійну та хімічну). Це дасть їм змогу зменшити собівартість продукції і збільшити прибуток в умовах зміцнення гривні. Важливо уникнути будь-якого збільшення видатків бюджету при його перегляді. Без цього неможливо буде утримати ціни на непродовольчі товари. Треба вивчити доцільність створення моніторингового центру для спостереження за ситуацією.

НБУ і Міністерство фінансів мають діяти злагоджено з управлінням попитом. Інші економічні структури Кабінету міністрів мають сконцентруватися на власній програмі зниження інфляції витрат. Спекулятивні трансакції комерційних банків, мають бути жорстко контрольованими НБУ, оскільки такого роду дії підсилюють тренд інфляції. Комерційні банки повинні бути рефінансованими для подальшого фінансування національних виробників, при цьому потрібно забезпечити жорсткий контроль за цільовим використанням коштів зі сторони Нацбанку. У системі бюджетно-податкового регулювання варто провести оптимізацію податків, щоб підсилити підтримку вітчизняного виробництва. Необхідним антиінфляційним заходом є контроль цін товарів та послуг українських монополістів, введення чітких та дієвих методів їх покарання. Варто також налагодити ефективний механізм митно-тарифного регулювання щодо тих товарних позицій, на які різко зростає ціна, а також не допустити зростання соціальних виплат на період кризи. Паралельно обмежити та скоротити витрати з бюджету на утримання державного управлінського апарату.

Імплементация правильної комбінації антикризових дій дасть помітний прогрес в подоланні інфляційних процесів і дозволить переламати психологічний бар'єр споживачів, заохочуючи їх до заощаджень замість витрат, та надати їм впевненості у ефективності державної антиінфляційної політики.

Література

1. Адамик Б. Монетарна політика Національного банку та її вплив на рівень інфляції в Україні / Богдан Адамик // *Світ Фінансів*. – 2008. – травень (№ 2). – С. 27–33.
2. Гайдуцький П. Інфляція: зовнішні і внутрішні виклики / П. Гайдуцький // *Урядовий кур'єр*. – 2007. – 27 грудня (№ 244). – С. 8.
3. Данилишин Б. Інфляційні процеси уповільнилися / Б. Данилишин // *Урядовий кур'єр*. – 2008. – 19 листопада (№ 217). – С. 7.
4. Світова іпотечна криза / В. А. Поляченко, К. В. Паливода, П. І. Гайдуцький. – К., 2008. – 428 с.: іл. – *Бібліогр.*: С. 402–418.
5. Статистичні Інтернет-публікації на інтернет-сторінці Державного комітету статистики (www.ukrstat.gov.ua).
6. Пищуліна О., Щодо зміни методології розрахунку прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту / О. Пищуліна // *Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ економічної та соціальної стратегії* (<http://www.niss.gov.ua/Monitor/March08/06.htm>).
7. Статистичні Інтернет-публікації на інтернет-сторінці Національного банку України (www.bank.gov.ua).
8. Інтернет-публікації на інтернет-сторінці Інституту стратегічних оцінок (<http://www.kuchma.org.ua/institute/monitoring/49db43937621f/#2>)

ЄІ АІ НІ АДААЕАІ Е ІІ ААОЕ²А І А І АЕІ І
ОА АЕААДААІ Ö²В НА²ОІ АІ АІ АІ НА²АО

Розглянуто основні підходи майнового оподаткування у різних країнах в контексті еволюційного розвитку податкових систем. Узагальнено світовий досвід щодо нарахування і стягнення податків на майно, які характерні для місцевих органів влади усіх країн.

Basic approaches of property taxation in different countries in the context of evolutionary development of the tax systems are considered. The world experience to an extra charge and penalty of property taxes which are the same for local authorities of all countries are generalized.

Оподаткування майна має довгу світову історію, однак цей факт не зменшує кількості проблемних питань, які виникають у державах на шляху побудови ефективних податкових систем. Механізм майнового оподаткування постійно вдосконалюється. Зокрема, реформування системи оподаткування майна відбувається в США, Італії, Великобританії, пострадянських та постсоціалістичних країнах.

Оскільки формування місцевих бюджетів у багатьох державах засноване на традиційних податках на нерухомість (земля та будівлі і споруди) при обґрунтуванні напрямів реформування податкової системи України доцільно врахувати світовий досвід. Важливість податків на майно не зменшується з часів його введення.

Проблематика майнового оподаткування досить широко представлена в площині науково-практичних досліджень сучасних зарубіжних економістів Р. Арно, Р. Беднарза, Б. Беррі, Дж. Брюкнера, Дж. Зодроу, П. Мішковського, С. Роса, А. Саллівана. В Україні питання оподаткування майна в контексті складу і структури податкової та бюджетної системи розглянуто в роботах В. Вешневського, С. Герчаківського, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луїної, В. Рибак, А. Соколовської, Л. Тарангул. Необхідно акцентувати увагу на тому, що зарубіжні дослідження податків на майно відображають традиції та досвід майнового оподаткування сучасних економічно – розвинутих систем. Податкова система України знаходиться в стадії формування і пошуків, а відсутність податку на нерухомість та Податкового Кодексу України є яскравим фактом підтвердження такої оцінки стану податкової системи України. Проте, незважаючи на актуальність теми, дослідження цієї сфери оподаткування приділено недостатньо уваги у наукових працях вітчизняних науковців.

Метою статті є дослідити основні підходи майнового оподаткування у різних країнах світу в контексті еволюційного розвитку податкових систем.

Для того, щоб сформувати наукове уявлення про податки на майно, з'ясувати, чому на певному етапі історичного розвитку виникли і закріпилися ті чи інші майнові податки, чому в одних країнах набули переважного розвитку податки на нерухомість, в тому числі на землю, а в інших країнах – тільки на будівлі й споруди, під впливом яких чинників відбуваються зміни в оподаткуванні майна, необхідно розглянути еволюцію явища. Саме такий підхід є важливим, адже екскурс в історію становлення майнового оподаткування в країнах світу дозволяє зробити відповідні наукові узагальнення та висновки.

Досліджуючи податок на майно в контексті історичного розвитку оподаткування варто відзначити, що науковці розрізняють три етапи: перший охоплює стародавній світ і початок середніх віків; другий – XVI-XVIII ст.; третій – XIX-XX ст. Таку періодизацію запропонував відомий російський вчений І. Янжул, її дотримуються і сучасні вчені Д. Черник, В. Пушкарьова [5, с.37].

Для першого етапу характерним є процес зародження оподаткування. Податки не є основним джерелом доходів держави. За стародавніх часів і за раннього середньовіччя, серед доходів держави переважали приватноправові доходи. Публічно правові доходи, такі як податки, існували в примітивній, зародковій формі. Однією із таких зародкових форм податку можна назвати громадянський трибут, тобто прямиий податок на майно античних полісів. Вчений В.М. Федосов такий податок характеризує як позичку – податок [6, с.14]. В епоху раннього середньовіччя, основними формами державних доходів були домени і регалії. На першому етапі еволюції оподаткування податки мали тимчасовий і випадковий характер, як правило, їх запроваджували у зв'язку із надзвичайними обставинами.

Особливістю майнового оподаткування в цей період є те, що у податкові відносини держава вступає не з індивідуальними платниками, а громадою. Виконання громадою ролі платника податків до державної казни передбачало оцінку її податкового потенціалу. Для цього в Римській імперії за часів Августа Октавіана обмірювалася кожна міська громада з її земельними угіддями. По кожному місту складався кадастр, який містив дані про землевласників. Потім проводився перепис майнового стану громадян на підставі поданих ними декларацій. Основними формами податків, що використовувалися, були майнові та земельні. Сума податку визначалась на основі заяв громадян про обсяг майна (майновий податок) та обміру земельних ділянок (земельний податок).

В цей період обсяг суспільних послуг, які надавала центральна влада, внаслідок нерозвиненості суспільних зв'язків є мінімальним, тому спільне проживання людей на обмеженій території формувало і спільні потреби, задоволення яких бере на себе сільська чи міська громада. Задля фінансування задоволення цих потреб запроваджуються місцеві податки.

Отже, як ми бачимо, місцеві податки появляються пізніше державних, а відповідно мають і не таку тривалу історію. Місцеві майнові податки виникають в період переходу одного етапу оподаткування в інший. Як відзначає професор О.Кириленко: «Першим місцевим податком став податок на користь бідних, він був введений в Англії у XVII ст. у зв'язку із значним збільшенням кількості злидарів, жебраків, бідних» [1, с.89]. Уряд Англії вимагав від міст та приходів матеріально підтримувати бідних за рахунок добровільних пожертвувань місцевих заможних громадян. Поступово ця добровільність перетворилась на обов'язок. Податок на користь бідних сплачувався багатими громадянами. Підставою для його сплати була наявність у платників землі, будівель та іншого нерухомого майна. Можна однозначно стверджувати, що першим місцевим податком був податок на майно. В процесі виникнення інших потреб у громад з'являлися відповідні місцеві податки. В цей історичний етап оподаткування виникає ще один майновий податок – це дорожній податок, метою якого був збір коштів на будівництво й утримання доріг. Податки на майно (податок на користь бідних, дорожній податок) справлялися як цільові податки - отримані кошти використовувалися виключно за цільовим призначенням.

На другому етапі становлення оподаткування податки перетворюються на звичайне і постійне джерело державних та місцевих доходів. Цей період характеризується широкою розгалуженістю, як прямих, так уже і непрямих податків. Податки на майно вирізняються в цей період великою кількістю й водночас випадковістю, наприклад у Вюртернберзі був запроваджений податок на солон'я [5, с.276].

Земельний податок еволюціонує від обкладання землі за кількістю до оподаткування за якістю і далі – за дохідністю або орендною платою. Для обкладання за якістю розробляється земельний кадастр. З розвитком міст і підвищенням дохідності міських будівель із земельного податку виокремлюється домовий. Домовий податок, або податок на нерухомість спочатку стягується за кількістю вікон і дверей, за кількістю димарів, за числом поверхів і кімнат, згодом – за величиною орендної плати і, нарешті, за дохідністю. В цей період виникають фінансові установи, наприклад у Пруссії на рівні губерній утворювалися особливі відділення з управлінням прямими податками, в тому числі податками на майно. Основними у збиранні податків стають чиновники. Уже на цьому етапі проявляється високий рівень зловживання чиновників під час збору податків.

Третій етап становлення оподаткування є новою епохою в його еволюції, що обумовлена розвитком капіталізму. За цих умов податки перетворюються не просто на постійне, а на основне джерело державних доходів. Вчений І.Янжул відзначав, що «фінансове господарство усіх сучасних держав ґрунтується виключно на широко розвинутих системах суспільно-правових або примусових джерел доходів: різноманітних податках, акцизах і миті. В Англії – 97,5%, у Франції – 96,1%, в Італії – 89,8%, в Росії – 87,5% від всіх доходів забезпечується в наш час цими суспільно-правовими джерелами» [5, с.48].

В цей період значно зменшується кількість податків, в тому числі майнових. В процесі демократичних рухів кінця XVIII – початку XIX ст. формується інститут місцевого самоврядування епохи капіталізму. Розширюються функції, що покладаються на органи місцевого самоврядування. Е.Семгман писав: «останнім часом місцеві витрати стали в багатьох відношеннях настільки ж (якщо не більше) важливими, як і загальнодержавні» [5, с.51]. Саме в цей період відбувається законодавче розмежування доходів державних і місцевих бюджетів. Наприклад, пруський комунальний закон 1893 р. розмежував джерела доходів між державою та місцевими спілками [5, с.51]. Спостерігається тенденція до зростання ролі місцевих бюджетів та місцевих податків і зборів як основного джерела їх формування. Системи місцевих податків, що склалися у XX ст. в результаті еволюції місцевого оподаткування характеризуються високою питомою вагою майнових податків, і включають такі основні їх види: майнові, на землю, на транспортні засоби [5, с.51].

Процеси майнового оподаткування які відбувалися в Європі поширилися і на Російську імперію та українські землі, які на той час перебували в її складі. Після земельної реформи 1864 р. в 34 губерніях імперії було створено органи місцевого самоврядування – земства. Вони отримали право на встановлення місцевих податків – земських зборів, якими оподатковувалося нерухоме майно в містах і повітах. Об'єктами оподаткування стали земля, житлові будинки, виробничі й торгівельні приміщення та інші споруди [3, с.42]. Земські збори й повинності було скасовано в 1917-1918 рр., після ліквідації російськими та українськими більшовиками земського місцевого самоврядування. На заміну земствам прийшли місцеві ради. Практично у складі фінансових ресурсів місцевих рад завжди мали місце майнові податки. Так, в 1918 р. згідно тимчасових правил з врегулювання земського обкладання запроваджувались місцеві збори з худоби та житлових приміщень поза містом. Згідно податкової реформи 1930-1932 рр. до майнових податків відносились земельна рента та податок з будівель, які мали статус місцевих податків. У 1942 р. до їх складу додатково внесено ще один майновий податок – це збір з власників транспортних засобів. Із чотирьох місцевих податків та зборів, які залишалися незмінними протягом тривалого часу – до початку 1980 рр., три з них були податками на майно. У 1981 р. Указом Президії Верховної Ради СРСР були встановлені три види місцевих податків: з власників будівель та транспортних засобів і земельний податок [8, с.94]. Необхідно відзначити, що в умовах командної економіки, коли все майно, практично, було державним, вартість його була спотворена і не відповідала реальності, упродовж майже півстоліття, майнові податки не відігравали значної фіскальної ролі.

Для того, щоб системно дослідити закономірності виникнення податків на майно, а також порівняти різні підходи до його запровадження, справляння та використання розглянемо практики, які використовуються державами світу. Для більшості розвинутих країн характерним є те, що майнові податки відносяться (в тій чи іншій формі), до місцевих податків і є джерелом фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Саме податки на майно: на нерухоме і рухоме майно, на землю, з власників транспортних засобів в основному формують групу прямих реальних податків. Так, в Ірландії, Голландії, Великобританії та США від 70 до 100% доходів місцевих бюджетів складають податки на майно. У США податок на майно становить близько 12% усіх загальнодержавних податкових доходів і 75% місцевих податкових надходжень. Платниками є юридичні й фізичні особи. Об'єкти оподаткування визначаються окремо законодавством штатів. Все майно поділяється на такі категорії: нерухоме майно (земля, будівлі); реальне (матеріальне) особисте майно (обладнання, машини, урожай, стадо, власність домогосподарств); нематеріальні активи (акції, боргові зобов'язання, гроші); об'єкти комунальних та інших підприємств. У США також досить розгалужена система пільг, при якій від оподаткування звільняється: нерухоме майно федерального уряду, урядів штатів та місцевих органів; власність неприбуткових організацій у сфері освіти, релігійних закладів; власність об'єднань фермерів, ветеранів. У 4 штатах особисте майно звільнено від податку, а в 36 штатах такий податок не поширюється на нематеріальні активи [4, с.192-193].

Окремо, можна виділити Францію, де до 35% доходів місцевих бюджетів становлять податки на майно. Прослідковується ще одна особливість оподаткування майна – це застосування прогресивних ставок оподаткування, таке явище характерне, наприклад, для Фінляндії, Норвегії, Іспанії, Швеції, Швейцарії при оподаткуванні особистого майна громадян [4, с.194].

Зупинимось детальніше на особливостях оподаткування майна конкретних країн Європи та пострадянського простору. В Австрії податок на майно сплачують юридичні та фізичні особи. Для цього раз на три роки власник заповнює декларацію (юридична особа подає ще фінансовий звіт). Вартість активів промислового та комерційного підприємств здійснюється за ринковою ціною. Окрім цього податку справляється також податок на нерухомість, об'єктом якого є майно, яке розташоване на території держави і ставка оподаткування становить 0,8% і сплачується щоквартально. Земельним податком оподатковується земельна ділянка, ставка становить 1% від розрахункової оціночної вартості [7, с.160-161].

В Болгарії податок на нерухоме майно справляється з юридичних та фізичних осіб, і ставка податку однакова, як для юридичних, так і для фізичних осіб, та становить 0,15%, і він сплачується рівними частинами щоквартально. Базою оподаткування є балансова вартість нерухомості, для приватних осіб – ціна нерухомості, що визначається податковою службою. Цікавим є такий досвід, якщо платник, вносить податок раз на рік в повному обсязі до 31 березня, то отримує знижку в розмірі 5% [7, с.175]. Особливістю оподаткування майна в Болгарії є податок на побутове сміття. Ставка встановлюється на житлові приміщення (пропорційно балансовій вартості або залежно від кількості сміття), на нежитлові будинки (залежно від виду та кількості контейнерів для збору відходів). У середньому плата цього

податку встановлюється у розмірі 0,3-0,5% від балансової вартості приміщень. Він сплачується разом з податком на нерухоме майно [7, с.175]. Податок на транспортні засоби встановлюється на автобуси, трактори, кораблі і сплачується власниками цих засобів за встановленою шкалою і залежить від потужності транспортного засобу. Цей податок сплачується рівними частинами до 31 березня та до 31 вересня, а ті платники, які сплачують податок один раз на рік отримують знижку 5%.

У Великобританії основним з місцевих податків є податок на майно, його питома вага становить 10% з усіх податкових надходжень. Його платниками є громадяни, які наймають житло і вносять квартирну плату. Ставку податку встановлюють місцеві органи влади відповідно до вартості нерухомого майна, оцінка якого проводиться раз у 10 років [7, с.183].

У Греції цікавим є досвід встановлення ставки податку на майно компаній, що визначається як різниця між ринковою вартістю активів та вартістю боргових зобов'язань на ці активи, і встановлюється в розмірі 2,2%. З 1997 р. в країнах введено додатковий податок на нерухомість, вартість якої перевищує встановлену суму, за ставкою 0,7% [7, с.190].

В Данії об'єктом оподаткування податку на майно є чиста вартість майна. Ставка визначається у розмірі 0,7% з майна, вартість якого більша за визначену суму. Одружені обкладаються податком окремо [7, с.196].

В Іспанії справляється податок на нерухомість, об'єктом оподаткування якого є земельні ділянки, будівлі в межах муніципального округу. Оцінка майна здійснюється Кадастровим управлінням. Податок розраховується відповідно до кадастрової вартості, визначеної на державному рівні. Його ставки встановлює безпосередньо мерія та муніципалітет у межах 0,4-1% (у Мадриді вона становить 0,4%, у Барселоні 0,9%) [7, с.204].

В Італії справляється податок на збільшення вартості нерухомого майна. Об'єктом оподаткування є різниця між вартістю нерухомості на початок та кінець періоду (будівлі, споруди, будівельні майданчики). Обчислення проводиться за прогресивною шкалою і починається з моменту передачі власності або придбання її платником податку. Особливістю оподаткування автотранспорту в Італії є те, що цей податок одночасно є і державним, і місцевим. Ставки податку залежать від потужності двигуна, обсягу циліндра і є однаковими як для фізичних, так і для юридичних осіб [7, с.219].

В Нідерландах справляється податок на багатство. Коштовності, що належать фізичним особам, обкладаються податком за ставкою 0,8% від їх вартості. Але існує загальна тенденція до зникнення цього податку [7, с.232].

В Німеччині майновий податок справляється з фізичних та юридичних осіб. Оподаткуванню підлягає все рухоме та нерухоме майно що приносить прибуток. Залежно від об'єкту оподаткування встановлюються ставки – для фізичних осіб - 0,5%, для юридичних осіб – 0,6%. Податок на транспортні засоби справляється з власників таких засобів в залежності від потужності двигуна або загальної ваги автомобіля.

Цікавим є досвід справляння податку на майно в Норвегії. Цей податок сплачують юридичні та фізичні особи, виходячи з фактичної вартості капітальних активів. Фізичні особи – резиденти сплачують податок на майно як у Норвегії, так і за її межами, а нерезиденти – лише на те майно, що знаходиться в Норвегії. Ставки оподаткування від 0 до 1,5%. Якщо сума податку на майно більша 65% від суми загального доходу до оподаткування, то ставка податку може бути знижена, якщо сума чистих активів не перевищує встановлену межу. При перевищенні її ставка податку зменшується до 0,6% [7, с.247].

В Польщі справляється податок на нерухомість, який сплачують фізичні та юридичні особи, а також різні підприємства без створення юридичної особи. Об'єктом оподаткування є одиниця майна. При оподаткуванні житлової одиниці об'єктом є корисна площа (метри квадратні), для будівлі – вартість, що становить базу розрахунку для амортизації, для землі – її площа. Сума ставок податку у сфері статутної компетенції встановлюється для кожного податкового року радою гміни з прийняттям відповідної резолюції. Оцінка податку для фізичних осіб здійснюється відповідними податковими органами, для юридичних осіб – шляхом самооцінки [7, с.253].

У Румунії податок на нерухомість сплачується власниками із споруд за ставками від 0,5 до 1% залежно від місця знаходження, чистої балансової вартості споруди та суми, на яку вона застрахована. Податок на землю сплачується у міських районах. Одиниця обкладання – квадратні метри.

Заслугує на увагу досвід справляння податку на транспорт в Угорщині. З надходжень від транспортного податку 50% одержують місцеві органи влади, 50% - дорожні фонди. Для транспортних засобів, що є екологічно безпечними, застосовується податкова знижка у розмірі 50%. Вантажні автомобілі та машини сільськогосподарського призначення, які за своїми параметрами повністю

відповідають вимогам екологічної комісії ООН, мають податкові знижки (для вантажних автомобілів – від 25 до 50%, для автомобілів сільськогосподарського призначення – від 80 до 90%) [7, с.266-267]. До майнових податків, які є місцевими податками належить податок на будівлі та ділянки під забудову. Базою при визначенні є корисна площа будівлі (ділянки) або її оборотна вартість. Його розмір – визначена сума за 1 квадратний метр або 1,5% від оборотної вартості [7, с.267].

Не дивлячись на велику відмінність підходів до майнового оподаткування у пострадянських, постсоціалістичних та у розвинутих країнах, саме майнові податки мають вирішальне фіскальне значення. І це з економічної точки зору є достатньо обґрунтовано, оскільки оподаткування майна гарантує стабільне надходження доходів до бюджетів, в першу чергу бюджетів органів місцевого самоврядування.

Ще одним важливим фактором є те, що податок на майно використовується для фінансування державних послуг у конкретному регіоні, що сприяє підвищенню ринкової вартості цього майна. Це дозволяє забезпечити зв'язок між сплаченими податками і одержаними благами, що є одним із важливих принципів організації ефективної системи оподаткування.

Необхідно відмітити, що у пострадянських та у постсоціалістичних країнах мають місце негативні об'єктивні фактори, які стають перешкодами в ефективному оподаткуванні майна. Таке твердження ґрунтується на тому, що у цих країнах слабо розвинутий ринок нерухомості, відсутній достатній досвід оцінки та переоцінки вартості об'єктів для оподаткування, відсутні інформаційно-довідкові системи. Ці фактори є характерними і для України.

Підсумовуючи аналіз практики організації майнового оподаткування в різних країнах світу у контексті еволюційного розвитку податкових систем, можна зробити висновок, що практика є різноманітною. Цей досвід повинен бути врахований при реформуванні бюджетно-податкової системи України.

Однак є й загальні підходи щодо нарахування і стягнення податків на майно, які характерні для місцевих органів влади усіх країн. По-перше, податок на майно базується на праві власності на рухоме й нерухоме майно. По-друге, базою для обчислення податку є оціночна вартість майна. По-третє, визначення оціночної вартості майна здійснюється державними органами, в складі яких є інститут оцінників. По-четверте, в будь-якому регіоні оціночна вартість майна повинна бути приведена до рівня ринкової вартості, що досягається за допомогою оціночних коефіцієнтів. По-п'яте, ставка податку у державі в цілому не повинна значно відхилитися від 2% ринкової вартості майна.

Література

1. Кириленко О. П. *Місцеві фінанси: Підручник*. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
2. Павлюк К. В. *Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України*. – 2006. – № 4. – С. 35.
3. Петленко Ю. В., Рожко О. Д. *Місцеві фінанси: Опорний конспект лекцій*. – К.: Кондор, 2003. – 282 с.
4. Романенко О. Р. *Фінанси: Підручник*. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 312 с.
5. Соколовська А. М. *Податкова система держави: теорія і практика становлення*. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
6. Федосов В. М. *Современный капитализм и налоги (Вопросы методологии и теории)*. – К.: Издательство при КГУ «Вища шк», 1987. – 126 с.
7. Якушин І. Д., Литвиненко Я. В. *Податки в країнах світу: Довідник*. – К., 2004. – 479 с.

EÎ Í ÖÄÍ ÖÓAEÛÍ² ÇAÑAAÈ ÑÒÐAÒÄÄ² ÐÎ ÇAEÒÈÓ EÎ Í ÑÎ E²ÄÎ ÄÄÍ Í⁻ ÄÄÍ E²ÄÑÛEÎ -ÑÒÐAÖÍ ÄÍ⁻ AÐÖ²ÖÄEÖÍ Í²EÈ A ÓEÐA⁻Í²

Досліджено концептуальні засади стратегії розвитку консолідованої банківсько-страхової бізнес архітекτονіки, мотиви та чинники, що впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституцією. Визначено лейтмотиви розвитку ринку фінансових послуг в Україні.

Author investigates the architectonics of the bank-insurance business. He concentrates on conceptual principles of strategy of development. Also he investigates reasons and factors which influence on a decision-making about activation of collaboration between bank and insurance firms. Also he determines burdens of development of Ukrainian financial service market.

За минуле десятиліття високі темпи розвитку інновацій на фінансових ринках та інтернаціоналізація фінансових потоків, змінили світову бізнес архітектуру, а особливо кардинальних змін зазнала банківська справа. Технологічний прогрес і дерегулювання повноважень призвели до появи як нових можливостей для банківських установ, так і до зростання конкуренції між банківськими, а також небанківськими фінансовими інституціями. Починаючи з кінця 80-х років ХХ століття прибутковість традиційних видів банківського бізнесу у розвинутих країнах почала знижуватися, а вимоги до капіталізації банківських установ – зростати [14, с. 37]. Фінансові кризи сприяли даному процесу [11, с. 3, 237-238]. Банки енергійно і творчо відповіли на ці зміни, почавши проникнення в нові сфери діяльності [2, с. 14].

Розвиток консолідації банківського і страхового бізнесу спостерігається головним чином в країнах Західної Європи, таких як: Франція, Іспанія, Італія, скандинавських країнах, а також в деяких країнах Латинської Америки. Аналізуючи світові тенденції в банківській сфері можна дійти висновку, що об'єднання банківської справи із страховою в умовах глобалізації є невідворотним процесом, який набиратиме щораз більшого темпу. Припускається, що розвиток консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури в світі, як і раніше продовжуватиметься, оскільки страхові та банківські інституції весь час прагнуть використовувати багатоканальні продажі. Страхові товариства постійно прагнуть мінімізувати вартість дистрибуції своїх продуктів і банківський канал продажу страхового захисту знаходиться, в такій ситуації, в центрі їх інтересів. Використання банківської інфраструктури суттєво зменшує кошти дистрибуції. Підтверджує це значна кількість прикладів розвитку консолідації банківського і страхового бізнесу в усьому світі [10].

Розробці фундаментальних питань реформування світового фінансового ринку та формуванню глобальної фінансової архітектури присвячені праці багатьох науковців. Найбільш відомі з них роботи Адамчука Н., Андрущенко В., Білоруса О., Гаврилюка О., Гальчинського А., Геєця В., Даниленка А., Кравчук Н., Лук'яненко Д., Луцишин З., Лютого І., Новицького В., Пахомова Ю., Поручника А., Рогача О., Румянцева А., Сікори В., Степаненка В., Федосова В., Філіпенка А., Фурмана В., Шарова О., Юрія С. та інших.

Однак, у вітчизняній фінансово-економічній літературі приділяється недостатньо уваги детальному дослідженню консолідованої банківсько-страхової бізнес архітекτονіки, мотивам та чинникам, що впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституціями.

Важливе значення при цьому має систематизація чинників, які впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституцією, обґрунтуванню їх поділу на зовнішні і внутрішні; визначення можливих альтернатив розвитку фінансових послуг, що можуть впливати на перерозподіл фінансових ресурсів, і використовуватися задля інноваційного розвитку. Окрім цього, слід з'ясувати мотиви формування стратегічного альянсу банківської установи та страхової компанії.

Аналізуючи успіх bancassurance в країнах Західної Європи можна прогнозувати, що разом з подальшим розвитком фінансового ринку в Україні, поширюватимуться також банківсько-страхові фінансові групи. Адже має місце виникнення щораз більш складних моделей зрощення та

функціонування банківського та страхового бізнесу. Хоча в більшості випадків взаємодія банківських установ та страхових компаній базується на договорах про співпрацю та акредитацію, та можна відзначити приклади більш складних моделей співпраці.

Перспективи та стратегія формування консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури залежать від багатьох чинників та умов як зовнішніх, так і внутрішніх. Тому особливої уваги заслуговують питання систематизації чинників, котрі впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банком та страховою компанією. Їх можна умовно поділити на чинники зовнішнього походження – законодавчі, нормативно – правові акти та внутрішні – зростання конкурентних переваг, отримання ефекту синергії. Проте, на прийняття рішення про консолідацію мають безпосередній і першочерговий вплив:

- зміни попиту – потреби та преференції клієнтів;
- зміни пропозиції – ситуація в галузі, конкуренція, глобалізація.

Не менший вплив справляють чинники внутрішнього походження, дже-релом яких є власне фінансові інституції, зокрема:

- додаткові доходи;
- зниження затрат;
- диверсифікація діяльності.



Рис. 1. Чинники розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу*

* Розроблено автором.

Кожен із чинників розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу (див. рис. 1) залежить ще від багатьох інших, а деякі з них є одночасно як внутрішніми, так і зовнішніми в залежності від впливу та джерела ініціативи.

Аналіз чинників, що впливають на консолідацію банківського та страхового бізнесу та їх систематизація дасть можливість оцінити середовище розвитку даного процесу, що є необхідним для визначення перспектив розвитку та можливостей для формування консолідованої банківсько-страхової архітектури. Адже процес формування консолідованої архітектури по своїй суті є когерентним із розвитком фінансового ринку та окремих його складових.

Проаналізуємо, перш за все, чинники зовнішнього походження. Одним із основних чинників, котрий детермінує активізацію взаємодії і здійснює безпосередній вплив як на форми, так і на розміри, є нормативно-правове регламентування, котре чітко та обґрунтовано диверсифікує банківську й страхову діяльності, страхування життя і ризикове страхування. Як відомо, правова база в Україні відділяє банківський бізнес від страхування та зазначає, які дії є прерогативою для даного роду діяльності, а які для нього заборонені. Відтак нормативно-правове регулювання може зумовити неможливість об'єднання банківської установи і страхової компанії в одну інституцію, котра б здійснювала уніфіковані види діяльності, та з іншого боку, саме законодавчо-правові норми окреслюють сферу і форму консолідації банківського та страхового бізнесу.

Водночас юридично-правові нормативи та інші регуляторні документи, котрі стосуються взаємодії та консолідації страхових компаній і банківських установ, концентруються навколо п'яти основних проблем, пов'язаних із формуванням консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектури, зокрема:

- конкуренція та загроза монополізації ринку фінансових послуг;
- захист та шляхи реалізації прав клієнта;
- загострення ризику подвійного використання капіталу;
- поглиблення відмінностей між наглядом за банківською та страховою діяльністю;
- специфіка та модифікація органів нагляду.

Важливим чинником, котрий стимулює прийняття рішення на законодавчому рівні щодо фінансової консолідації, є оподаткування діяльності, особливо у випадку продуктів накопичувального страхування життя та банківського депозиту.

Суттєвими чинниками, в основі яких закладений попит на фінансові послуги є, зокрема:

- 1) демографічні чинники (тривалість життя, натуральний приріст);
- 2) зміни пререференції потенційних клієнтів.

Як відомо, вже з середини вісімдесятих років ХХ ст. у розвинених країнах мали місце суттєві демографічні зміни. З посеред них виділяють: падіння рівня народжуваності; загальне зменшення кількості населення; старіння суспільства; зростання рівня освіти; зростання загального суспільного добробуту [3, с. 464].

У зв'язку з такими демографічними тенденціями, відбуваються надзвичайно суттєві зміни у сфері пенсійного страхування. Оскільки пенсійні фонди працюють за принципом перерозподілу фінансових ресурсів, відбувається зменшення джерел доходів (зменшення кількості осіб, котрі приймають участь у формуванні активів пенсійного фонду) при одночасному збільшенні фінансових видатків (зростає кількість осіб, які отримують виплати, живуть довше і мали високу заробітну плату та призвичаєні до високого рівня і якості життя) [7]. Такі зміни структури населення значно утруднюють можливості підтримання урядами сталого рівня пенсійного забезпечення. Все більше клієнтів банківських установ проявляють зацікавленість в довгострокових накопичувальних програмах. Співробітництво із страховою компанією дозволяє банківським інституціям пропонувати своїм клієнтам програми довгострокового страхування життя, на випадок втрати працездатності та отримувати при цьому комісійну винагороду за реалізацію страхових продуктів [1].

Ці чинники та глобалізація світової економіки сформували дві ключові тенденції у сфері попиту. По-перше, клієнти користуються кожного разу з більшою кількістю фінансових послуг, що пропонуються банківськими установами та страховими організаціями. По-друге, змінюються вимоги клієнтів щодо способу надання їм фінансових послуг. Обидві тенденції змушують страхові компанії та банківські інституції до формування стійких зв'язків між продуктами та способами їх продажу.

Зміни у дистрибуції призводять до створення стратегічних альянсів банківських інституцій та страхових компаній, спрямованих на:

- задоволення основних потреб у відповідності до вимог ринку та споживачів;
- зміцнення конкурентних позицій серед інших фінансових інс-ти-туцій, а також інституцій, котрі традиційно зараховують до фінансового сектора;
- активізація конкуренції в межах галузі.

У відповідь на нові вимоги клієнтів щодо фінансових послуг, фінансові посередники вимушені розширювати їх асортимент і диверсифікувати пропозицію, щоб задовольнити зростаючі потреби. Це призводить до зацікавленості у експансії одних сфер бізнесу у фінансовому секторі інших.

Генерування нових видів фінансових послуг та фінансових інструментів, розвиток і поява нових видів цінних паперів, лібералізація та глобалізація світової економіки, спонукають до формування нового виду фінансових послуг, котрі є субститутами до тих, які традиційно надають банківські інституції та страхові компанії. Даний факт призвів до зростання конкуренції між окремими галузями фінансового сектора та зменшення бар'єрів для входження з інших галузей. Це, у свою чергу, дало можливість надавати фінансові послуги тими інституціями, котрі до початку стрімкого розвитку глобалізації не мали повноважень на діяльність у фінансовому секторі. Прикладом такої ситуації може послужити пошук підприємствами альтернативних банківському кредиту форм зовнішнього фінансування – облігацій, входження на фінансовий ринок інституцій з нефінансового сектора. Зокрема, наприклад, потужні фірми створюють власні банківські установи і страхові компанії з метою надання фінансового сервісу для клієнтів, котрі купують їх продукти. Це можуть бути мережі супермаркетів, які здійснюють продажі в кредит, автомобільні холдинги з аналогічною метою та інші інституції з парабанківського сектора [12; 13].

В Україні більшість провідних промислових підприємств також мають свої власні страхові компанії або ж планують створити дочірні компанії. Головною особливістю вітчизняних страховиків є те, що багато з них кептивні, без достатніх ресурсів для розвитку. З більш ніж 450 зареєстрованих страхових компаній, на думку вітчизняних науковців, лише близько 100 активно здійснюють страхові операції [16, с. 21].

Якщо провести паралелі в розвитку вітчизняного та європейських страхових ринків, враховуючи зміни до Закону України "Про страхування" [6] (в частині збільшення вимог до статутних капіталів), можна спрогнозувати, що кількість національних страховиків у найближчі роки значно скоротиться.

Цей прогноз поділяють російські аналітики, які вважають, що укрупнення фінансового бізнесу - перспектива, перед якою незабаром постануть всі колишні республіки СРСР [5].

При цьому, державним контролюючим органам необхідно приділяти більше уваги не лише абсолютним величинам активів, власного капіталу, статутного фонду страховиків, але і якості даних показників. Наприклад, аналіз структури активів деяких компаній свідчить про те, що в них основну частину складають неліквідні векселі та цінні папери, дебі-тор-ська заборгованість, основні фонди тощо. Враховуючи тенденції, що склались на страховому ринку в Україні, можна передбачити, що в найближчі роки вітчизняні банки та промислові підприємства і надалі будуть головними інвесторами страхових компаній.

Відтак, ми переконані, що формування стратегічних альянсів страхових компаній та банків на ринку фінансових послуг України надасть конкурентні переваги його учасникам.

Додатковим лейтмотивом до формування стратегічного альянсу банківської установи та страхової компанії є жорстка конкуренція в галузі. У високорозвинених країнах рівень насичення фінансовими послугами є відносно високим, що призводить до зростання внутрішньої конкуренції. Виразно окреслені тенденції глобалізації у межах окремих галузей зумовлюють зростаючу конкуренцію, експансію фінансово потужних іноземних фінансових інституцій. Таким чином, тенденції глобалізації та інтернаціоналізації стали ще одним стимулом до розвитку концепції формування консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектоники.

Проте основним мотивом і перевагою взаємодії банківських установ та страхових компаній є внутрішні чинники. Як найсуттєвіший чинник для фінансової консолідації посередників, що функціонують у різних сферах діяльності, визначають ефект синергії [8]. До внутрішніх чинників варто зарахувати передусім, наявність відповідного фінансового забезпечення, яке уможливило адекватний розвиток бізнесу, через розширення спектра послуг і фінансових продуктів, що пропонуються в одній точці продажу. Також, додаткові фінансові ресурси банківської установи можуть отримати завдяки консолідації із страховими компаніями, наприклад через продаж у своїх відділеннях полісів страхування життя.

До зовнішніх чинників, як видно із рис.2, польський вчений виходячи із американського досвіду Марек Сліперський зараховує альтернативні рішення щодо консолідації банківського та страхового бізнесу [17].

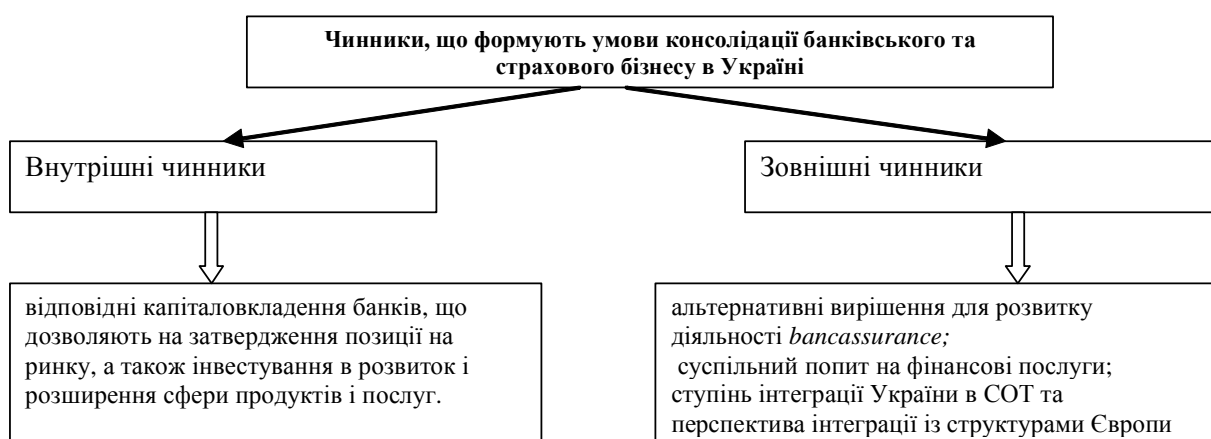


Рис. 2. Чинники, що формують умови консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні *

* Складено на основі [17, с. 164-170.]

Світова практика та тенденції сприйняття і проникнення фінансових послуг в життя суспільства свідчать про наявність перспектив для розвитку інтеграції й консолідації банків і страхових компаній. Для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу на території України (як, до речі, й інших інновацій) необхідні відповідні фінансові вкладення. На їх динаміку чинить вплив фінансова і соціальна ситуація. На обсяги затрат безпосередньо впливають масштаби започаткованої діяльності, а на ефективність – можливі альтернативні інвестиції. Внаслідок цього стратегія та перспективи розвитку банкострахування перебувають у тісному взаємозв'язку з можливими альтернативними шляхами розвитку банківських інституцій в Україні [15, с. 44-46]. Серед можливих альтернатив розвитку фінансових послуг, котрі мають змогу вплинути на перерозподіл частини ресурсів, що в свою чергу можуть бути використані на інновацію типу банкострахування, варто виділити:

- розвиток банківських (фінансових) послуг через мережу Інтернет;
- розвиток іпотеки [4].

Розвиток банківських (фінансових) послуг через Інтернет може виявитись прибутковим за дистрибуцію страхових послуг через банківські відділення у зв'язку з більшими можливостями економії коштів на ведення справи. Проте, в українських реаліях, за досить низького рівня комп'ютеризації населення, у найближчій перспективі ефективніше розвиватиметься саме консолідація банківського та страхового бізнесу.

Значний потенціал розвитку зосереджено в фінансуванні потреб у житлі, іпотеці через банківські інституції, що може створити додаткові стимули для консолідації фінансових інституцій, проте стагнація економіки України дещо мінімалізує можливість для цього розвитку.

Таким чином, з огляду на вищезазначене, найоптимальнішим, на нашу думку, способом підвищення конкурентоспроможності інституцій буде фінансова консолідація страхових та банківських інституцій і, відповідно, створення й надання інтегрованих послуг.

Варто відзначити, що у країнах, де формується консолідована банко- страхова бізнес архітектоніка, а ринок фінансових, і особливо страхових послуг, вже насичений, його подальше поширення буде обмеженим, адже попит на страхові послуги буде менш еластичним. Відтак запровадження та розвиток консолідації банківської та страхової діяльності буде пов'язаний з заміною уже існуючих каналів дистрибуції [9, с.38–39]. Україна має значний потенціал для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу, а незначний відсоток застрахованих ризиків її громадян є ще одним стимулом для розширення каналу продаж із уже сформованою обізнаністю населення.

Отже, систематизовано чинники, котрі впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банківською та страховою інституцією. Обґрунтовано, що їх можна умовно поділити на чинники зовнішнього походження – законодавчі, нормативно – правові акти, та внутрішнього – зростання конкурентних переваг, отримання ефекту синергії.

Науковий аналіз зарубіжного досвіду та основних теоретичних концепцій дозволяє спрогнозувати скорочення кількості національних страхових компаній в найближчі роки та визначити можливі альтернативи розвитку фінансових послуг, котрі мають змогу вплинути на перерозподіл частини ресурсів, що в свою чергу можуть бути використані на інновацію типу банкострахування. Як альтернативні, нами виділено розвиток банківських (фінансових) послуг через мережу Інтернет та розвиток іпотеки.

Результати проведеного аналізу розвитку банкострахування засвідчують, Україна має значний потенціал для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу, адже незначний відсоток застрахованих ризиків її громадян є вагомим стимулом для розвитку каналу продаж із уже сформованою мережею.

Література

1. Адамчук Н. Г. *Конвергенция финансовых рынков на примере банкострахования Азии* / Адамчук Н. Г. // *Страховое Дело*. – 2004. – август. – С. 36–47.
2. Грюнинг Х. ван, Брайович Братанович С. *Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском* / Грюнинг Х. ван, Брайович Братанович С. – Пер. с англ.; вступ. сл. д.э.н. К. Р. Тагирбекова – М: Издательство «Весь Мир», 2007. – 304 с.
3. *Демографічна криза в Україні. Проблеми дослідження, витоки, складові, напрями протидії* // Під ред. В.С. Стешенко. – К.: Інститут економіки НАН України. – 2001. – 580 с.

4. Демпинг раскачивает рынок ипотечного страхования [Электронный ресурс] // "Банковское обозрение" – № 11, ноябрь 2005 г. Режим доступа до журн.: <http://bo.bdc.ru/2005/11/demp.htm>
5. Духовный А. Бизнес-модель «Финансовый супермаркет» / Духовный А. // Комп&ньон. – 2002. – № 24.
6. Закон України „Про страхування” // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 7. – ст. 50.
7. Залетов О. Пенсійний захист населення: глобальна проблема XXI століття / Залетов О. // Страхова справа. – 2006. – № 3(23). – С. 12–17.
8. Клапків Ю. Bancassurance у контексті глобалізаційних процесів: формування стратегічних цілей консолідації фінансових інституцій / Клапків Ю. // Україна на шляху до інтеграції у світовий фінансовий простір: Зб. матеріалів всеукр. міжвуз. наук. студ. конф., присвяч. 100-річчю заснування кафедри фінансів. 11–13 берез. 2007 р. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 119–121.
9. Комиссионное вознаграждение — это не откат // Банковское обозрение. – 2006. – № 5(83). – С. 38–39.
10. Кравчук Наталія. Модифікація ринку фінансових послуг крізь призму фінансової консолідації: функціональна детермінованість та діалектика пізнання / Кравчук Наталія // Світ Фінансів. – 2007. – 4(13). – С. 9–23.
11. Лаутс Е. Б. Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности / Елизавета Борисовна Лаутс. – Волтерс Клуверю. – 2008. – 280 с.
12. Мошенец Елена. Инвождение. Украинские банки, специализирующиеся на автокредитовании, могут вытеснить банки автопроизводителей / Мошенец Елена // "Инвестгазета". – № 8. – 2008. – С. 32–34.
13. Резник Галина. "Торгаши наступают" / Резник Галина // Банковская практика за рубежом. – № 6(78). – 2005. – С. 6–15.
14. Рыбин Е. В. Слияния и поглощения банков в России как фактор экспансии иностранного банковского капитала / Рыбин Е. В. // Деньги и кредит. – 2007. – № 3. – С. 37–42. 37.
15. Финансовый супермаркет // Страховой клуб. – 2006. – № 11–12 (38–39). – С. 44–46.
16. Фурман Василь Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні / Фурман Василь // Вісник національного банку України. – 2005. – № 4. – С. 20–22.
17. Hliperski M. ZwiNzki bankyw komercyjnych z firmami ubezpieczenio-wym., Fundacja. – Warta. – Warszawa. – 2002. – 196 s.

І ²ÑÖÄ ÄÅÐÆÄÄÍ Î ÄÎ ÇÎ ÄÍ ²ØÍ ÛÎ ÄÎ ÄÍ ÐÄÖ Ä ÄËÎ Í Î Ì ²×Í Î Î Ó ÐÎ ÇÆËÐËÓ ÓËÐÄÍ Ë

Розглянуто питання управління зовнішнім боргом України, висвітлено окремі аспекти обслуговування заборгованості, що здійснюють негативний вплив на економічні процеси та потребують кваліфікованого вирішення.

The problems of management of the public debt of Ukraine representing the separate aspects of service debts which have negative influence on economic processes and require skilled solution are considered in the article.

Останнім часом загострюються питання ресурсного забезпечення економічного розвитку України, особливо його фінансової складової. Розбалансованість фінансової системи, платіжна криза, обмеженість внутрішніх нагромаджень, від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни обумовлюють потребу в зовнішніх коштах для забезпечення стабільного економічного розвитку країни [1].

Питання управління державним зовнішнім боргом в останні роки опиняються в центрі уваги України. Причиною цього став стрімкий ріст притоку іноземного капіталу в країну і, як наслідок, збільшення боргового тягара та росту платежів по його обслуговуванню.

Все це потребує додаткових зусиль з розвитку ринкових грошових інструментів, підвищення ємності внутрішнього грошового ринку та введення більш жорстких норм фінансового регулювання, особливо для забезпечення того, щоб зовнішні позики не створювали загрози балансам банків та корпорацій, а також поширенню інфляційних процесів.

Питанням ефективного управління державним зовнішнім боргом в умовах сучасного економічного розвитку України присвятили свої праці вітчизняні вчені: О.М. Башинська, Т.П. Вахненко, Н. В. Зражевська, В.В. Корнеєв, С.В. Львочкін, І.О. Лютий, О. Д. Рожко, В.І. Стоян, С.І. Юрій.

Водночас проблеми врегулювання зовнішнього боргу України, формування і управління його оптимальної структури, а також пошук ефективних методів його погашення постійно знаходяться в полі зору наукової спільноти, потребують додаткового дослідження і визначення шляхів їх вирішення.

Обсяг зовнішнього державного боргу визначає рівень кредитного рейтингу України, який суттєво впливає на обсяги притоку капіталу в країну на сприятливих умовах. Тому завданням даної статті буде дослідження формування державного зовнішнього боргу України та розробка рекомендацій щодо вирішення боргового питання та мінімізації негативних його наслідків.

У багатьох країнах світу рівень зовнішнього боргу, розрахований по відношенню до ВВП, суттєво перевищує граничні норми в розмірі 60%. Найбільший державний борг у Зімбабве, Японії та Лівані, у восьми країн державний борг перевищує 100% ВВП [2]. Україна в цій статистиці посідає 106 місце серед країн світу за обсягами державного боргу. Її офіційний державний борг становить близько 12% від ВВП (див. рис.1).

Загальна сума державного та гарантованого державою боргу України станом на 31.10.2008 р. складає \$16,61 млрд., з яких близько 80% припадає на зовнішній борг [3]. Це сума, яка не є небезпечною для економіки країни в умовах її стабільності.

Але 2008 рік став початком піку критичного боргового навантаження на економіку України. Збільшується відносний тягар зовнішнього боргу в результаті отримання кредиту МВФ в розмірі \$16,4 млрд. для запобігання наслідкам світової фінансової кризи. Негативний вплив на зовнішню заборгованість України спричиняють значне зниження курсу гривні відносно основних валют кредитування (євро та долара) майже на 50% і зменшення темпів зростання ВВП в 2008 році на 1,5% порівняно з 2007 роком. А за прогнозами Європейського банку реконструкції та розвитку – Україна є на порозі рецесії [4]. Так, в офіційній доповіді ЄБРР про процес перебігу 2008 року зазначається, що темп росту ВВП України в 2009 році скоротиться з 6% до 1%.

І за таких умов показник рівня державного боргу до ВВП України вже складе не 11,7%, а приблизно 40%. А це призведе до стрімкого росту платежів по його обслуговуванню та погашенню і, як наслідок,

до суттєвого збільшення витрат Держбюджету в найближчі роки. В свою чергу несвоєчасність погашення боргу може негативно вплинути на фінансову безпеку країни і призвести до дефолтів, про що свідчить приклад Росії в грудні 1991 року і в серпні 1998 року.

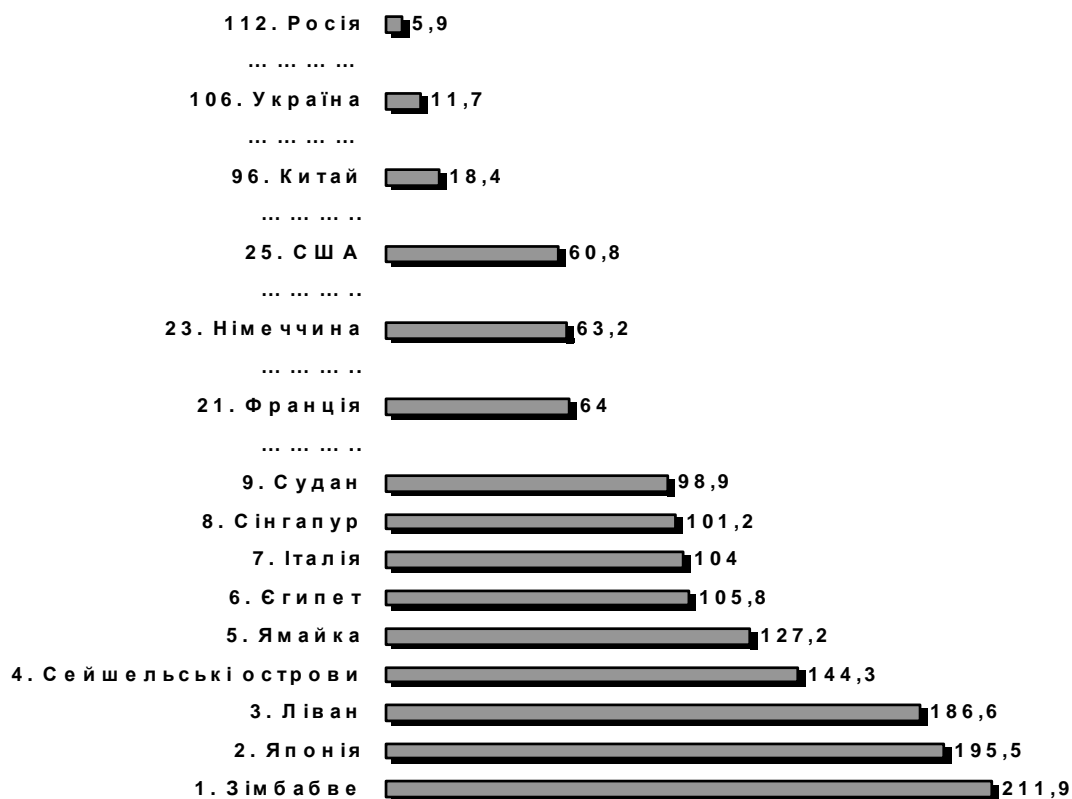


Рис. 1. Місце країн світу за показником рівня державного боргу до ВВП в 2007 році

Згідно прогнозів МВФ щодо змін співвідношення зовнішнього боргу до ВВП під впливом трьох видів загроз, а саме: 20% зниження обмінного курсу, підвищення процентних ставок за кредитами на два процентних пункти та зниження темпів росту реального ВВП на 2%, - Україну в 2011 році очікує збільшення рівня заборгованості майже на 12% (таблиця 1). Але, як свідчить вищенаведена статистика, сучасні умови для нашої країни набагато гірші, ніж закладені в модель прогнозування обмеження.

Таблиця 1

Зміна співвідношення зовнішній борг до ВВП під впливом несприятливих умов 2008 року

| Країна | Відхилення від базових прогнозів в результаті загроз в 2008 році, % | | | | | |
|----------|---------------------------------------------------------------------|----------|---------------------------------|----------|----------------------------------|----------|
| | 20% знецінення валюти | | Збільшення ставок кредиту на 2% | | Зменшення темпів росту ВВП на 2% | |
| | 2008 рік | 2011 рік | 2008 рік | 2011 рік | 2008 рік | 2011 рік |
| Білорусь | +5,9 | +3,8 | +0,4 | +1,8 | +0,4 | +1,8 |
| Молдова | +13,2 | +10,3 | +1,0 | +4,0 | +1,0 | +4,0 |
| Угорщина | +22,1 | +20,9 | +1,7 | +6,6 | +1,8 | +6,9 |
| Польща | +12,2 | +11,5 | +0,9 | +3,8 | +0,9 | +3,9 |
| Румунія | +9,8 | +8,0 | +0,8 | +3,6 | +0,8 | +3,6 |
| Росія | +7,3 | +5,2 | +0,6 | +1,2 | +0,6 | +1,2 |
| Україна | +10,7 | +7,1 | +0,6 | +2,6 | +0,8 | +2,7 |

Джерело: Міжнародний валютний фонд

Виплати по зовнішньому боргу означають регулярний переказ за кордон суттєвої частки національного доходу. Це мінімізує можливості розвитку підприємств-учасників економічної діяльності і негативно впливає на здійснення соціальних та інвестиційних програм, на темпи економічного розвитку, не залишає державі достатньо фінансових коштів для підтримки конкурентоспроможності виробництва, для стимулювання притоку інвестицій.

Розміри боргу і умови його обслуговування впливають на міжнародний імідж держави, на оцінку її кредитоспроможності та інвестиційний рейтинг. Так, в жовтні 2008 року міжнародні рейтингові агентства: Rating and Investment Information, Inc., Standard & Poor's, Fitch Ratings, – знизили кредитний рейтинг України та змінили прогноз щодо українських ключових рейтингів на «негативний» (таблиця 2). Таким чином, агентства зазначили високу чутливість української економіки до несприятливих фінансових чинників і погіршення умов залучення інвестиційних ресурсів як для держави, так і для господарських суб'єктів.

Таблиця 2

**Динаміка кредитних рейтингів України (боргових зобов'язань в іноземній валюті)
станом на 30 жовтня 2008 року**

| Рейтингове агентство | Рейтинг боргових зобов'язань в іноземній валюті | | Прогноз | Дата присвоєння / підтвердження рейтингу |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| | Довгострокові зобов'язання | Короткострокові зобов'язання | | |
| “Fitch Ratings” (Fitch) | B+ | B | Негативний | 25 вересня 2008 року - зміна прогнозу 17 жовтня 2008 року - зниження рейтингу |
| “Standard and Poor's” (S&P) | B | B | Негативний | 24 жовтня 2008 року - зниження рейтингу та зміна прогнозу |
| “Rating and Investment Information, Inc.” | BB - | - | Негативний | 30 жовтня 2008 року - зниження рейтингу, зміна прогнозу |
| “Moody's” | B1 | - | Стабільний | 8 серпня 2008 року - підтвердження рейтингу 20 жовтня 2008 року - зміна прогнозу |

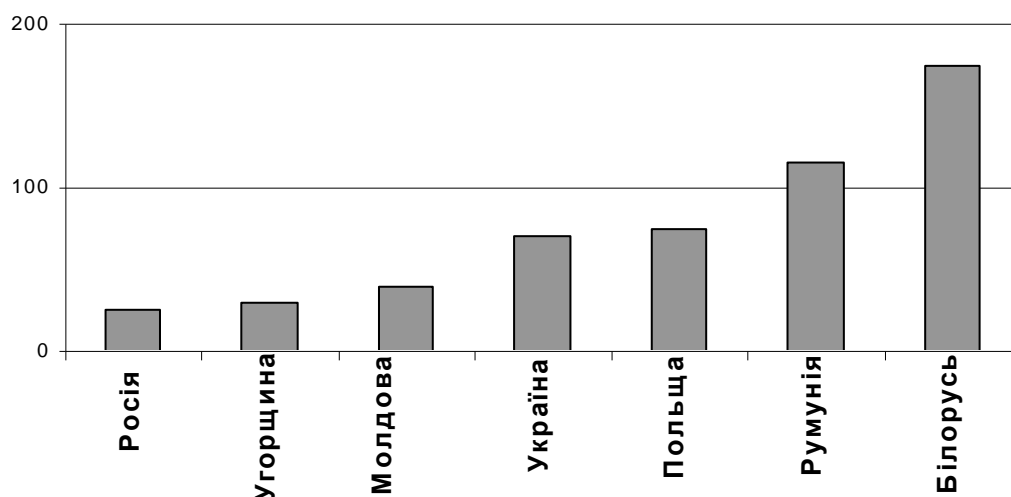
Джерело: Міністерство фінансів України

Ще одним аспектом впливу зовнішнього боргу на зовнішньоекономічні зв'язки України є зв'язок боргових платежів і динаміки валютного курсу. Великий приплив доларів, викликаний збільшенням обсягів експорту продукції металургії в останні роки, здійснює тиск на курс гривні.

В таких умовах постає питання збереження і накопичення валютних резервів країни для забезпечення стабільності курсу гривні і для погашення пікових платежів за боргом. На початок 2008 року за дослідженнями МВФ Україна входила до країн, що забезпечують достатній захист економіки в періоди криз [5]. Вона мала резервне покриття короткострокового боргу в межах ліміту, який не повинен перевищувати 100% (див. рис. 2).

Проте валові міжнародні резерви НБУ протягом року значно знизилися. Фінансування виплат за внесками Ощадбанку СРСР зменшило золотовалютні резерви України майже на \$400 млн. у січні 2008 року. У вересні 2008 року резерви знизилися на 1,4%, або на \$533,98 млн., – до \$37,529 млрд. І в жовтні 2008 року валютні резерви НБУ скоротилися на 7,7%, або на \$2,9 млрд., – до \$34,6 млрд.

Також негативним для України в плані врегулювання зовнішньої заборгованості є відсутність інтегрованої стратегії управління боргом і розвитку ринку боргових зобов'язань. Це пояснюється непередбачуваністю первинного ринку емісії боргових зобов'язань, недостатньою ліквідністю вторинного ринку, відсутністю календарного плану випусків облігацій та чітких правил щодо умов розміщення позики. А між тим заборгованість уряду за облігаціями зовнішньої державної позики складає більше \$6 млрд. [3].



Джерело: Міжнародний валютний фонд

Рис. 2. Резервне покриття короткострокового боргу окремих країн у 2007 році, %

Таким чином, питання управління зовнішнім боргом носить комплексний характер, охоплює практично всі аспекти зовнішньоекономічної політики держави та потребує кваліфікованого вирішення.

Підсумовуючи все вищевикладене, зазначимо, що внаслідок високого рівня зовнішньої заборгованості в іноземній валюті, Україна може бути вразливою до потрясінь, пов'язаних зі складністю пролонгації, різким коливанням процентних ставок та обмінних курсів. Країні прийдеться погашати заборгованість за допомогою експорту, або за рахунок скорочення внутрішнього попиту.

Для підвищення ефективності управління державним боргом необхідне складання більш рівномірного графіку погашення державних облігацій шляхом їх викупу та здійснення повторних емісій для зниження витрат по обслуговуванню боргу, припинення приватних розміщень боргових інструментів на зовнішньому ринку з метою мінімізації ризику репутації держави, підсилення координації дій між Міністерством фінансів та НБУ, визначення чітких повноважень Департаменту державного боргу Мінфіну.

Розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості буде сприяти створення необхідних правових та економічних умов для акумулювання внутрішніх заощаджень країни, відновлення довіри кредиторів, активізації іноземного інвестування [6]. При значному борговому тягарі для України доцільно фінансування дефіциту балансу за поточними операціями шляхом конверсії зовнішньої заборгованості в іноземній валюті у внутрішні зобов'язання.

Національний банк України повинен проводити більш зважену політику щодо використання валютних резервів та проведення валютних інтервенцій на внутрішньому ринку, оскільки саме резерви можуть бути використані в якості кредиту уряду для сплати по зовнішньому боргу.

Вирішення боргової проблеми має важливе значення для України в плані підтримки макроекономічної стабільності та забезпечення економічного росту в країні, а також в плані визначення її місця в світовій економіці.

Література

1. Юрій С. І. Казначейська система [Текст]: підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, М. Й. Мац; ТАНГ. – Тернопіль, 2002. – 394 с.
2. Public debt [Електронний ресурс] / The World Factbook. – Режим доступу: www.cia.gov
3. Державний борг [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua
4. Ukraine. Country factsheet [Електронний ресурс] / European Bank for reconstruction and development / – Режим доступу: www.ebrd.com
5. Європа. Переоценка рисков [Текст] // Перспективи розвитку регіональної економіки, МВФ – апрель 2008. – С. 51–54.
6. Державний кредит та боргова політика України: монографія [Текст] / І. О. Лютий, Н. В. Зражевська, О. Д. Рожко ; за заг. ред. І. О. Лютого ; Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 352 с. – ISBN 978-966-364-543-8

Володимир МАРТИНЮК

І ЕОІ А НЕЕААІ АА АЕІ І І І ²×І І - ААÇІ АЕЕ ААДÆААЕ: І АОЕІ АА І А҂ДОІ ООААІ І В ОА І ОІ ЕА НО×ААІ І АІ НОАІ О

У статті обґрунтовано значення та місце митної складової в системі економічної безпеки держави. Ідентифіковано та згруповано основні чинники в митній сфері, що впливають на стан економічної безпеки держави. Запропонована методика розрахунку індикаторів і на основі них проведена оцінка сучасного стану митної складової фінансової безпеки держави.

The reasonably importance and place of the customs component in the system of economic security are presented. The main factors which affect the economic security of the state in the customs sphere are identified and grouped. The method of indicators calculation is proposed. The estimation of current state of the customs component of financial security based on indicators is considered.

У сучасних умовах безпека становить ключову складову економічної політики будь-якої держави. Особливо вона є актуальною для країн, які не завершивши складних ринкових трансформацій, гостро відчули на собі наслідки світової фінансової кризи. До таких країн належить і Україна, яка за оцінками Європейського банку реконструкції та розвитку, найбільше потерпіла від економічної кризи серед країн Центральної та Східної Європи [1]. Все це посилює актуальність наукових досліджень спрямованих на пошук шляхів та напрямів підвищення рівня економічної безпеки (ЕКБ) нашої держави.

Проблема забезпечення належного рівня ЕКБ України – багатоаспектна, тому всі сучасні антикризові заходи повинні формуватися, виходячи із глобальної цілі – забезпечення ЕКБ держави. Наукові дослідження даної проблематики почали проводитися з початку 90-х років ХХ століття, у зв'язку з появою низки новітніх загроз для ЕКБ України та її регіонів. Тому поняття ЕКБ держави, її регіонів та окремих суб'єктів господарювання на сьогоднішній час знаходиться в стані наукового обґрунтування.

Термін ЕКБ держави виникає під впливом глобалізації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків і спершу використовувалося на рівні міжнародних економічних відносин як сукупність окремих кількісних і якісних характеристик окремих країн [2]. Офіційного статусу термін “економічна безпека” набув 1985 року, коли на 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята резолюція “Міжнародна економічна безпека”. У ній відзначалося необхідність сприяння забезпеченню міжнародної ЕКБ з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни [3].

В 90-х роках ХХ століття такими вітчизняними вченими як Барановским О.І., Білько І.Ф., Гейцем В.М., Жалілом Я.А., Кваснюком Б.С., Мунтіяном В.І., Недіним І.В., Пирожковим С.І., Сухоруковим А.І., Шлемко В.Т. був сформульований теоретико-методологічний підхід, який підходив до розуміння поняття ЕКБ як стану захищеності відповідної системи або інтересів суб'єкта (держави, суспільства, підприємства, особи). Такі наукові підходи до трактування сутності ЕКБ підтримувалися і російськими науковцями: Львовом Д.С., Кукліним О.А., Мизіним А.Л., Каліною О.В. Сенчаговим В.К. Татаркіним О.І. і певною мірою базувалися на наукових дослідженнях закордонних вчених Д. Опея, Дж. Р. Голдена, Р. Келлі, Ж. Абена, Й. Кукулка та А. Ротфельда.

Метою даної статті є наукове обґрунтування сутності, значення та місця митної складової в системі ЕКБ держави, а також формування методологічного підґрунтя для кількісної оцінки стану митної безпеки держави.

Наукові дослідження проблем ЕКБ в ХХІ столітті наполягають на неприпустимості розуміння сутності безпеки як “стану захищеності”. І одні, з теоретико-філософської точки зору, пропонують розглядати поняття безпека як сукупність умов існування суб'єкта, що контролюються ним [4]. Інші, на основі інституціонального підходу, виділяють сутність безпеки в умовах діяльності суб'єкта, що характеризується сукупністю умов, за яких забезпечується здатність держави і суспільства до самозбереження і розвитку [2].

Не дивлячись на існування двох концептуальних підходів у трактуванні змісту поняття “безпека”, поза сумнівом залишається методологія дослідження. Безпека – це синергетичне поняття, яке комплексно відображає узагальнений стан її складових і досліджувати яке необхідно через систему

індикаторів, національних економічних інтересів, чинників та загроз. ЕКБ є однією із складових частин національної безпеки. Крім неї в дане багатогранне поняття входять геополітична, військова, інформаційна, екологічна та демографічна безпека. В свою чергу, ЕКБ відображає причинно-наслідкові зв'язки між економічною могутністю країни, її військово-економічним потенціалом та національною безпекою і має власну структуру.

Одним із пріоритетних напрямів забезпечення ЕКБ України повинно стати посилення уваги до стану всіх складових, що формують рівень ЕКБ, в тому числі і до митної складової. Дослідження митної складової ЕКБ держави як важливої соціально-економічної характеристики економічної системи вимагає розкриття її внутрішньої природи, з'ясування чинників, загроз, індикаторів, національних економічних інтересів у цій сфері, а також вивчення її місця та діалектичного взаємозв'язку з поняттями національна, економічна та фінансова безпека.

Наукове обґрунтування поняття “митна безпека держави” зроблена в працях Іващук І.О., Конєва Ю.Д., Пашка П.В., Пісной П.Я., Скороход О.І. У наукових дослідженнях зазначених авторів дано визначення поняттю “митна безпека держави”, зокрема як стану захищеності національних інтересів, забезпечення та реалізація яких покладено на митні адміністрації країни, що дозволяє незалежно від будь-яких зовнішніх та внутрішніх загроз забезпечити здійснення митної справи [5]. Однак, поза увагою, поки що, залишається методологія оцінки рівня митної безпеки держави.

В науковій полеміці щодо місця поняття “митна безпека держави” в структурі ЕКБ, ми є прихильниками думки про недоцільність “клонування” різновидів ЕКБ, оскільки навіть в пожежній безпеці є потужна економічна природа. Натомість, науковий пошук доцільно спрямовувати на окремі складові дев'яти основних підвидів ЕКБ: виробничої, енергетичної, фінансової, зовнішньоекономічної, транспортної, продовольчої, інноваційної та соціальної безпеки. Таким чином, митна, разом з бюджетною, фіскальною, податковою є складовими фінансової безпеки держави.

Митна складова відіграє одну з ключових ролей в процесі забезпечення ЕКБ держави в цілому та фінансової безпеки зокрема, оскільки спрямована на захист національних економічних інтересів в зовнішньоекономічній та фінансовій сфері одночасно. Особливості сучасного етапу, зокрема фінансово-економічна криза і сповільнення ринкових трансформацій породжують велику кількість чинників в митній сфері, що формують рівень ЕКБ та виводять ситуацію в державі та її регіонах за безпечні межі. Загалом, проблема забезпечення ЕКБ для свого вирішення потребує аналізу всіх внутрішніх і зовнішніх чинників впливу. Внаслідок все більш зростаючого значення митної складової ЕКБ необхідно виявляти і проводити нейтралізацію дестабілізуючих факторів на всіх ієрархічних рівнях.

Під чинниками ЕКБ слід розглядати економічні процеси та явища, що формують рівень ЕКБ на макро-, мезо- та мікрорівнях, та впливають на основні структурні пропорції народногосподарського комплексу країни. До основних чинників в митній сфері, що впливають на стан ЕКБ можна віднести:

- порядок на митному кордоні – оскільки саме кордон є індикатором, який відображає порядок в цілій державі і наведення порядку на ньому першочергово впливає на стан боротьби з контрабандою та порушенням митних правил;
- ефективність роботи митних органів – від виконання покладених на митні органи завдань залежить наповненість дохідної частини державного бюджету, ділова активність та довіра з боку іноземних інвесторів;
- застосування заходів митно-тарифного та нетарифного регулювання;
- законодавче забезпечення, стан якого ми аналізували в своїх попередній публікаціях [6]. На рис. 1 згруповані основні чинники ЕКБ держави.

Перевищення порогових значень по наведених чинниках перероджує їх у фактори дестабілізації економічної ситуації в державі, що є причинами виникнення і розвитку кризових економічних явищ та створює загрозу для сталого економічного розвитку всієї країни. Іншим словами, одні і ті ж економічні явища і процеси, в одних випадках виступають чинниками ЕКБ – якщо вони позитивно впливають на економічний стан країни, а при зміні позитивного впливу на негативний перетворюються на загрози ЕКБ держави [7].

Щодо методики оцінки рівня ЕКБ держави та її окремих складових, то сьогодні, найбільшої популярності на практиці, а також у працях вітчизняних та зарубіжних науковців [8–10] набув метод індикативного аналізу – як один з найбільш ефективних підходів до визначення рівня ЕКБ. Індикативний аналіз ЕКБ здійснюється шляхом співставлення фактичних і порогових значень індикаторів ЕКБ та її складових, на макро- та мезорівнях. Це дає можливість визначити економічний стан та прорангувати

його за ступенем наближеності до кризової ситуації. В умовах, коли величина хоча б одного з індикаторів виходить за межі порогових значень, створюється ситуація передкризового або кризового стану. Прийнятний рівень ЕКБ досягається при умові, що всі індикатори знаходяться в межах своїх порогових значень, оскільки за цими межами економічна система країни втрачає здатність до динамічного саморозвитку, конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішніх ринках, стає об'єктом імпоротної експансії, піддається негативному впливу корупції, криміналу, страждає від внутрішнього та зовнішнього розкрадання національного багатства.

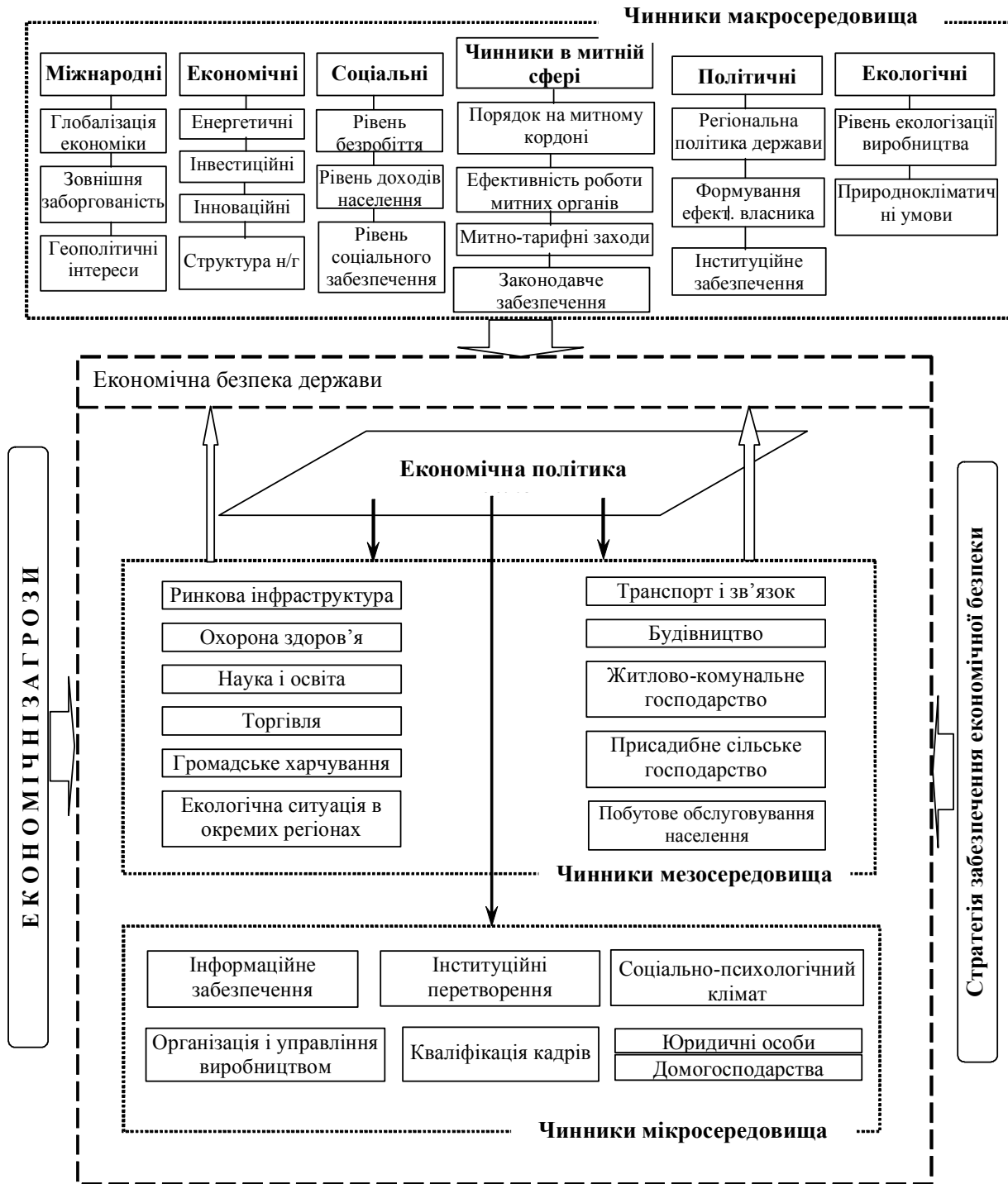


Рис. 1. Чинники економічної безпеки держави

В процесі використання методики індикативного аналізу, або інших методичних підходів, стан ЕКБ необхідно досліджувати через систему статистичних показників (індикаторів ЕКБ) та критеріїв ЕКБ. В [11] зазначається, що індикатори ЕКБ – це реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері. На нашу думку, крім повної характеристики, індикатори ЕКБ повинні володіти циклічною чутливістю, щоб зміна значення індикатора однозначно вказувала на зміну тенденції в розвитку окремої складової національної економіки. Під критеріями ЕКБ розглядають реальні статистичні показники, за якими здійснюється оцінка стану економіки країни з точки зору забезпечення її сталого розвитку [11].

У сукупності індикаторів, що використовують для оцінки ЕКБ держави та її складових, доцільно виділяти три їх типи:

- інтегральні показники ЕКБ – узагальнюючі показники, на основі яких роблять висновки про рівень ЕКБ держави та його зміну, а також про стан окремих складових ЕКБ;
- показники критеріального типу – показники, які безпосередньо формують інтегральні і відіграють роль індикаторів загроз ЕКБ. Дана група показників може також називатися показниками I-го рівня;
- додаткові показники моніторингу загроз ЕКБ, які опосередковано відображають стан економічних загроз.

Ще одна дискусія між науковцями, що працюють у даному напрямку, розгорнулася з приводу кількості індикаторів, які слід використовувати для оцінки безпеки економічного стану держави та її окремих регіонів.

Оскільки предметом нашого дослідження виступає митна система держави, то в табл. 1 згрупуємо індикатори митної складової фінансової безпеки держави, які доцільно враховувати при інтегральній оцінці стану ЕКБ країни. Критеріальні показники по інших складових ЕКБ ми наводили в своїх попередніх дослідженнях [12].

Таблиця 1

Індикатори митної складової фінансової безпеки держави

| Види індикаторів | Показники |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Показники критеріального типу | Номінальний рівень митного навантаження на економіку; реальний рівень митного навантаження на економіку; митне навантаження на суб'єктів ЗЕД; частка оподаткованого товарообігу; ефективний рівень митного захисту; питома вага митних платежів в структурі доходів Державного (Зведеного) бюджету України; середньоденне перерахування митних платежів; виконання плану надходжень митних платежів до бюджету; умовні нарахування митних платежів; кількість зафіксованих випадків контрабанди та порушення митних правил; кількість пільг та обсяги втрат бюджету від їх надання. |
| Додаткові показники моніторингу загроз ЕКБ | Оподатковуваний товарообіг; обсяги оформлених вантажів; середньоденне перерахування митних платежів. |

Для числової характеристики фінансової безпеки окремі індикатори митної складової пропонується розраховувати згідно табл. 2.

Висновки про стан фінансової безпеки держави в цілому будуть робитися на основі величини $\sum_{i=1}^n F_{jt}$, де $i (1...n)$ – кількість показників, що характеризують дану сферу (табл. 1.2); j – територія (область, регіон) для якої проводяться розрахунки; t – проміжок часу (рік, квартал), за який проводиться дослідження.

Методика розрахунку окремих індикаторів митної складової фінансової безпеки

| Показники | Зміст показника | Спосіб розрахунку |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| M_N | Номінальний рівень митного навантаження на економіку (M_N), % | $M_N = \frac{M}{ВВП} \cdot 100$ |
| <i>де M – надходження до державного бюджету від митних платежів; ВВП – валовий внутрішній продукт.</i> | | |
| M_R | Реальний рівень митного навантаження на економіку (M_R), % | $M_R = \frac{M}{ВВП - P - D} \cdot 100$ |
| <i>де P – продукція підприємств, що володіють пільгами; D – продукція домогосподарств.</i> | | |
| M_{ZED} | Митне навантаження на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (M_{ZED}) | $M_{ZED} = \frac{M}{K_{ZED}}$ |
| <i>де K_{ZED} – кількість суб'єктів, що здійснюють ЗЕД</i> | | |
| T_o | Частка оподаткованого товарообігу в загальній його сумі, % (T_o) | $T_o = \frac{O_m}{T} \cdot 100$ |
| <i>де O_m – оподатковуваний товарообіг; T – загальна сума товарообігу.</i> | | |

На основі запропонованих формул (див табл. 2) та статистичної інформації про основні підсумки роботи Державної митної служби України та стан соціально-економічного розвитку України, розрахуємо основні індикатори митної складової фінансової безпеки України (рис. 2).

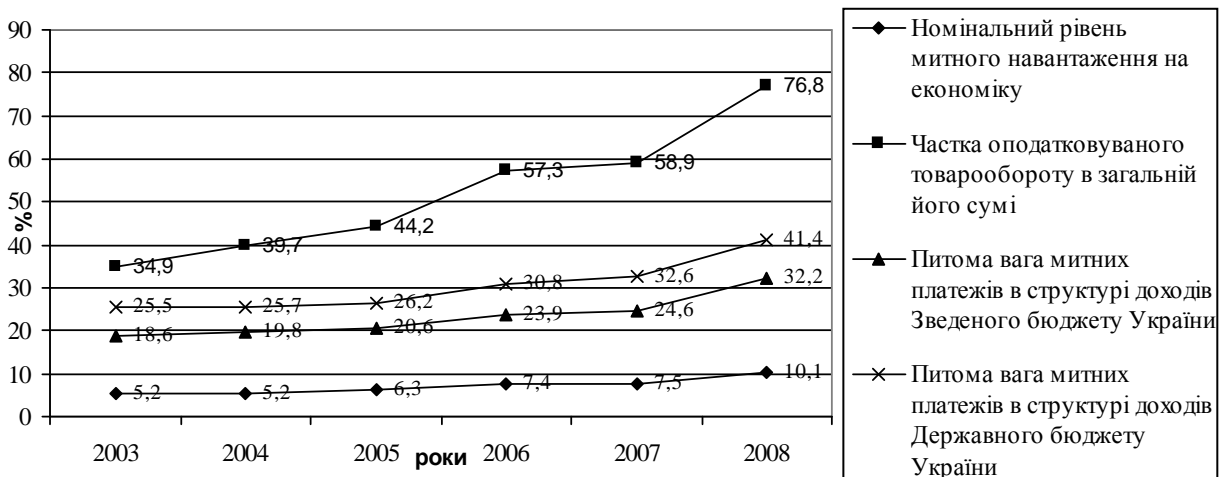


Рис. 2. Динаміка основних індикаторів митної складової фінансової безпеки держави, %

Як видно з рисунку, останніми роками спостерігається поступове зростання митного навантаження на національну економіку з 5,2 % в 2003 році до 10,1% в 2008 році. Також, в аналізованому періоді спостерігалася тенденція поступового збільшення долі митних платежів в дохідній частині Державного та Зведеного бюджету України, що свідчить про підвищення ролі митних органів у формуванні бюджету. Позитивним можна вважати і зростання частки оподаткованого товарообігу в загальній сумі зовнішньоторговельного обороту з 34,9 % у 2003 році до 76,8 % в 2008 році. Для порівняння доля митних платежів в дохідній частині бюджету Російської Федерації в 2004 році становила 41,6 %, а питома вага митних платежів в складі ВВП – 7,3%.

Підводячи підсумки слід відмітити:

1. В сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності одним із пріоритетних напрямів забезпечення ЕКБ України повинно стати посилення уваги до стану всіх складових ЕКБ, в тому числі і до митної.
2. Митна складова відіграє одну з ключових ролей в процесі забезпечення ЕКБ держави в цілому та фінансової безпеки зокрема, оскільки спрямована на захист національних економічних інтересів в зовнішньоекономічній та фінансовій сфері одночасно.
3. Проведений аналіз динаміки основних індикаторів митної складової ЕКБ, дозволяє зробити висновок про зростання ролі та впливу митної системи на стан національної економіки.
4. В процесі подальших наукових досліджень ґрунтовнішого вивчення вимагають існуючі взаємозв'язки між індикаторами митної складової та індикаторами інших складових ЕКБ.

Література

1. Україна найбільше у Східній Європі постраждала від кризи : [Електронний ресурс] / Офіційний сайт телеканалу "1+1". – Режим доступу : <http://tsn.ua/ua/ukrayina/ukrayina-naibilshe-u-shidnii-yevropi-postrazhdala-vid-krizi.html>.
2. Колісник О. Я. Бюджетна безпека у забезпеченні стратегії соціально-економічного розвитку держави: дис. ... кандидата економічних наук : 08.00.08 / Колісник Олег Ярославович. – Тернопіль, 2009. – 237 с.
3. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Иващенко Г. В. О понятии "безопасность" [Електронний ресурс] / Г. В. Иващенко // Теоретический журнал CREDO. – 2000. – № (6) 24. – Режим доступу: <http://www.orenburg.ru/culture/credo/24/5.html>.
5. Пашко П. В. Понятійний апарат системи забезпечення митної безпекоспроможності / П. В. Пашко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 62–68.
6. Крисоватий А. І. Економічний зміст та складові митної системи держави / А. І. Крисоватий, В. П. Мартинюк // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 29–38.
7. Мартинюк В. П. Фіскальна безпека держави: індикатори, загрози та основи моніторингу / В. П. Мартинюк, О. В. Баранецька // Наукові записки Острозької академії. – 2007. – Серія: Економіка. – Випуск 9. – Ч. 1. – С. 186–195.
8. Сухоруков А. І. Програмно-цільовий підхід до забезпечення економічної безпеки України / А. І. Сухоруков // Стратегія економічного розвитку України. – К.: Інститут стратегічних досліджень НАН України, 2000. – Випуск II–III. – С. 14–21.
9. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации / [В. Г. Благодатський, Л. Л. Богатырев, В. В. Башуев, Н. И. Воропай и др.]; под ред. А. И. Татаркина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 1998. – 197 с.
10. Научно-технологическая безопасность регионов России: методические подходы и результаты диагностики / [Татаркин А. И., Львов Д. С., Куклин А. А., Мызин А. Л., Буланов В. Я. и др.]; отв. ред. А. И. Татаркин, А. А. Куклин. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2000. – 414 с.
11. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 року № 60 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article?art_id=97980.
12. Мартинюк В. П. Інституційні зміни у сфері господарювання та їх вплив на показники економічної безпеки: дис. ... кандидата економічних наук : 21.04.01 / Мартинюк Володимир Петрович. – Тернопіль, 2001. – 235 с.

ÐÀÒÏÐÎÏ ÎÎ ÎËÏËÁÎ ÎË ÁÎ ÎË²Ç ÐÎ ÇÁËÏËËÏ Î ÐËÎ Î ÁÎ Î Î Î ÁÁÏËÏÁÁÎ Î Æ

У статті здійснено ретроспективний аналіз розвитку прямого оподаткування та адміністрування прямих податків. Наведений історичний аналіз є результатом наукових узагальнень стосовно тих процесів, які реально відбувалися у ході економічного розвитку та державотворення в Україні. Автором зосереджено увагу лише на основних подіях, які започатковували загальні тенденції.

The retrospective analysis of direct taxation and administration of direct taxes are considered. Mentioned historical analysis is the result of scientific generalizations of the processes that actually occurred in the course of economic development and nation building in Ukraine. The author focuses attention only on the major events that begin general trends.

Проектування механізмів прямого оподаткування у сучасності вимагає ретельного вивчення досвіду минувшини. Історія частіше не в змозі продемонструвати нам варіанти вирішення тих проблем, що мають місце сьогодні, але вказує на можливі сценарії розвитку подій та демонструє приклади загальних підходів у політиці справляння. Зазначене дозволяє стверджувати про актуальність пропонованого у цій статті ретроспективного аналізу.

Питанням історії оподаткування та конструювання його механізмів присвячувалися праці багатьох науковців, серед яких і сучасники: Андрущенко В.Л., Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Мельник В.М., Пушкарьова В.М., Соколовська А.М., Федосов В.М., Чернік Д.Г. та ін.

Завданням цієї публікації, крім вивчення досвіду прямого оподаткування минулих історичних періодів, є з'ясування потенційної можливості точного проектування податків без експериментальної апробації.

Історично склалося так, що найдревнішими податками, які до речі існують і в наш час, є земельний та подушний. В результаті розвитку земельних податків на фіскальну арену висунулися податки на нерухомість, а подушне оподаткування з часом породило індивідуальний прибутковий податок з фізичних осіб. На стику між цими формами справляння з'явилося промислове оподаткування (виробництво – сфера, де капітал (рухомий та нерухомий) сполучається з трудом і породжує один з видів доходів, що й було враховано фіском). Останнє разом з індивідуальним прибутковим податком стало базою для розвитку прибуткового оподаткування підприємств.

Викладене спонукає нас перш за все звернутися до аналізу розвитку земельного податку.

Перші земельні податки являли собою зручну форму справляння, оскільки не вимагали застосування складних фіскально-адміністративних прийомів. Провадилося просте розкладання суми по кількості землі (на одиницю площі або якусь міру володіння). Однак, зростання тягаря фіскальних зобов'язань призводило до невігідності користування землями нижчої якості. Це негативно впливало на обсяги аграрного виробництва, призводило до доходних втрат населення, посилення соціальної напруги. В кінцевому рахунку все назване спричинювало втрати фіску. Необхідність уникнення останніх породжує ідею врахування якості землі при її оподаткуванні.

Однак і таке рішення не стало повним вирішенням проблем земельного оподаткування, що з часом виявило новий факт власної недосконалості. Ділянки високої родючості, однак віддалені від ринків збуту продукції, були відносно переоподаткованими. Відповідно їхні власники несли деякі збитки у порівнянні з іншими, а система оподаткування віддалялася від принципів справедливості, дотримання яких є певною гарантією та спонукальним чинником законослухняності платників. Тому новим кроком на шляху удосконалення земельного податку стало врахування доходності ділянки чи розміру орендної плати.

Технічно реалізація всіх чинників поземельного оподаткування провадилася через земельні кадастри в тій чи іншій формі. Так, навіть у давнину робилися обміри землеволодінь та письмово фіксувалися їхні власники. На східнослов'янських теренах таким документом було сошне письмо, що примітивно давало змогу здійснювати справляння за ознакою площі ділянки. У Західній Європі більш досконалі кадастри було складено у XVIII-XIX століттях. Укладання цих облікових досьє державної ваги вимагало

величезних затрат праці та фінансових ресурсів. Їхній масштаб можна лише уявляти, якщо згадати, що складання французького кадастру зайняло час із 1807 до 1850 року. Його попередник – Міланський кадастр, завершений 1781 року, був менш масштабним за обсягами даних, однак також витратним (і за часом, і за вартістю).

Основна проблема при формуванні кадастрів полягала у тому, що необхідно було врахувати складну систему зовнішніх ознак. Технічно не всі характеристики об'єкта могли бути з легкістю відображені. Крім того, їх правильне визначення вимагало залучення численної армії спеціалізованих фахівців, реальна наявність яких завжди була під питанням, а інформація для їх діяльності – взагалі відсутня. Намагаючись якось вирішити дану дилему, деякі держави застосовували методіку заявлення доходності землі для врахування у кадастрі. Землевласники декларували під присягою необхідні дані щодо своїх ділянок і маєтків. Відомо, що таку вимогу одним із перших запровадив у ХІХ столітті уряд Баварії. Однак, цей принцип був новиною для відносно наближених до нас періодів історії, а у більш віддалені часи він уже мав приклади реалізації. Слід згадати, що римський *tributum*, який за віком був старшим на кілька тисячоліть, також ґрунтувався на заявленні обсягів майна. Відмінність полягала лише в тому, що давньоримський податок не вимагав врахування доходності об'єктів.

Чи не найбільша проблема полягала у тому, що навіть найдосконаліші кадастри повноцінно не задовольняли потреб організації оподаткування. За кілька років після їх укладання дані застарівали в результаті швидкоплинності змін у економічному середовищі. Якщо в більш ранні періоди достатнім заходом у такому випадку було коригування кадастрових оцінок, то з другої половини ХІХ століття, в умовах масштабної аграрної кризи і спровокованої нею зигзагоподібної динаміки цін (як в цілому, так і в розрізі окремих регіонів європейських держав), фактично виникла потреба повної переробки кадастрів кожних кілька років, що було неможливо з огляду на тривалість та затратність процесу. Влада приймала спроби епізодично реагувати на зміни в економіці, вносячи зміни у порядок поземельного оподаткування. Так, за тривалого падіння цін на продовольче зерно в Європі запроваджувалися податкові знижки для дрібних землевласників, неоподатковували мінімуми, прогресивні ставки залежно від розмірів, якості та доходності володінь. Прогресивну шкалу ставок земельного податку у 1891 році було запроваджено і у Новій Зеландії. Окрім реагування на згадані вище чинники, урядовці вбачали у цьому рішенні ще й засіб боротьби з укрупненням земельних володінь та концентрацією власності.

В цілому ж ситуація складалася таким чином, що земельний податок швидко почав втрачати одну з провідних ролей у податкових системах того часу. Сільськогосподарська криза у Європі в кінцевому рахунку змушує владу піти на суттєві поступки землевласникам у вигляді зниження податку. Наприклад, у Російській Імперії таке рішення було прийнято у 1896 році. У 90-х роках ХІХ століття Франція майже у 2,5 рази знижує податок для дрібних землевласників, Прусія вводить неоподатковуваний мінімум, чим фактично звільняє від оподаткування дрібні володіння. Падіння фіскальної ефективності земельного податку призводить до втрати інтересу щодо його розвитку з боку центральної влади, відбувається його передача на рівень общин. На цьому фактично припиняється процес удосконалення методіки кадастрових оцінок. В результаті зараз, на початку ХХІ століття, ми фактично спостерігаємо застосування методів справляння сторічної давнини.

Однак, поземельне оподаткування ще на етапі свого розквіту послужило зародженню податку на нерухомість, або як його називали раніше – домового податку. У самостійну форму справляння він виділився тоді, коли житлове будівництво у містах і володіння будівлями стали окремими доходними джерелами. До того ж він існував у поєднанні із земельним. Зокрема, одним із таких праобразів цього податку у Київській Русі було подимне (одиницею оподаткування слугував «дим» (тобто господарство, двір)).

Перші застосовувані методи оцінки нерухомого майна у формі будівель були надто поверховими: так, справляння в європейських країнах провадилося виходячи із кількості печей та димарів, вікон та дверей. Однак, з часом платники почали ухилятися від оподаткування, будуючи приміщення з якомога меншою кількістю вікон. Така реакція обернулася подвійними збитками: держава не отримувала заплановані суми доходів, а населення у темних та слабко вентильованих приміщеннях частіше хворіло. При цьому як не класифікували будинки залежно від розміщення, видів вікон та дверей – фіскальна ефективність податку не підвищувалася.

З часом за основну ознаку для справляння було прийнято орендну плату (у більшості країн – у ХІХ столітті). Підставою для такого рішення став розвиток одного з видів промислу у містах – квартироздачі. Однак, у дрібних містах задача в оренду приміщень була розвинута мало, тому паралельно

застосовувався ще один спосіб визначення податку – за встановленими тарифами залежно від класу приміщення. Віднесення будівель до конкретного класу знову ж таки здійснювалося на підставі оціночних операцій за зовнішніми ознаками.

Орендна плата як форма доходу була зручним об'єктом оподаткування як з точки зору фіскальної ефективності, так і з огляду на проведення принципів справедливості. Поряд з цим, розвиток комунальних комунікацій та споруд, використання яких із збільшенням населення в містах ставало необхідністю не лише через прагнення комфорту, а й за санітарними вимогами, призводив до зростання витрат власників нерухомості. Постало важливе питання їх врахування при обрахунку податкового зобов'язання. Проблема полягала у тому, що обов'язкових форм обліку таких витрат не існувало. Звичайно, кожен власник вів витратні книги самостійно і держава могла лише проголосити їх обов'язковими. Але підсистема адміністрування податків у XIX столітті була настільки слабко розвиненою (як в організаційному, так і в методичному плані), що проведення перевірок облікових даних платників та зустрічних перевірок контрагентів було неможливим. Єдиною розв'язкою проблеми було застосування середніх норм витрат, хоч це і віддаляло податок від ознак прибутковості. Таким чином, еволюція механізму справляння, що могла мати своїм наслідком перетворення домового податку на один з різновидів прибуткового, була фактично зупинена через адміністративні проблеми. Характеризуючи систему прямих податків XIX століття, І.Х. Озеров з цього приводу зазначає: «...Фіск ухиляється від прибутковості оподаткування, боячись ускладнити справу, і тенденція охоплення чистого доходу при оподаткуванні зазнає обмежень під впливом технічних зручностей: «середні норми» проходять червоною ниткою в оціночній справі, коли фінансова техніка ще недостатньо розвинута»¹.

Розвиваючи ж методику оцінки доходу від здавання приміщень в оренду, на початку XX століття окремі країни (зокрема, Австрія) запроваджують деклараційний метод. Провадився також облік будівель шляхом їх перепису, що означало використання елементів кадастрового методу справляння (зокрема, у Франції такий перепис було вчинено у 1886 році).

Однією із суттєвих проблем були також розробка та застосування ставок податку. На перших етапах розвитку його адміністрування використовувався метод розкладання суми, що призводило до використання неоднакових ставок в межах різних общин. Для Російської Імперії такий стан справ був характерним аж до 1910 року, коли були впроваджені процентні ставки. До того часу (а домовий податок в Росії було запроваджено 1863 року замість подушного з міщан) визначалися суми податку з губерній, які розподілялися між містами рішенням губернських зборів, а далі міські думи провадили оцінку об'єктів оподаткування та розкладання між платниками. Таким чином, оподаткування було нерівномірним у різних населених пунктах.

Перехід на процентні ставки домового податку та їх застосування до доходів від майна були новими кроками у розвитку системи прямого оподаткування. Однак, на початку XX століття в умовах посилення інфляційних процесів в економіці намітилася тенденція вкладання тимчасово вільних коштів громадян в об'єкти нерухомості з метою заощадження і накопичення. Для цього обиралися окремі райони, де нерухомість була особливо цінною (наприклад, відомі курорти, пам'ятні місця, тощо), але здавання її в оренду не провадилося (або через відсутність зацікавленості господаря в цьому, або ж через специфіку попиту). Складалася ситуація, коли власники багатомільйонних статків не сплачували домовий податок лише на тій підставі, що приміщення не здавалися ними в оренду. Такий стан справ спровокував рішення про оподаткування нерухомого майна на підставі оцінки його вартості. Даний підхід більшість розвинених країн використовує до нині, вдосконалюючи лише методику визначення вартості (зокрема, на основі аналізу та врахування рівня ринкових цін на нерухомість, визначення приросту вартості) та методику обліку об'єктів нерухомості.

Об'єктивний хід економічного розвитку десь до середини XVIII століття ставить на порядок денний питання про тенденційність податкового перерозподілу фактичних та потенційних доходів і вигод, що можуть спричинюватися володінням майном. На той час активно розвивається позиковий капітал. Швидкими темпами зростають державні запозичення, випуск боргових зобов'язань все більше починають практикувати місцеві органи влади, приватні особи також в умовах промислової революції відчувають зростання дефіциту власних коштів та неможливість організації виробництва на новій технологічній основі без залучення додаткових і небувалих за обсягами кредитів. Власники ж тимчасово вільних коштів (або їх розпорядники) отримують можливості без будь-яких затрат праці забезпечувати собі значні доходи, надаючи позики. І фіск, і власники нерухомого капіталу, одночасно приходять до висновку обґрунтованості та необхідності оподаткування доходу від грошових капіталів. В Європі

¹ Озеров І.Х. *Основи фінансової науки. Випуск 1.* – М.: Типографія Т-ва І.Д. Сьїтина, 1917. – с.295.

поступово отримує розповсюдження податок на грошовий капітал, яким охоплюється доход від позичкових капіталів.

Основним питанням знову ж постає визначення об'єкта оподаткування. Сформувалося декілька підходів, що відрізнялися за потенційними обсягами справляння:

- звужений підхід: за ним оподаткуванню мали підлягати доходи від процентних цінних паперів, випущених державою та місцевими громадами;
- розширений підхід: крім названого передбачав оподаткування доходів від надання позик приватним особам та суб'єктам господарювання під заставу, у вексельній формі чи під розписку;
- підхід повного охоплення: оподаткуванню мали підлягати доходи від процентних цінних паперів, випущених державою та місцевими громадами; доходи від надання позик приватним особам та суб'єктам господарювання під заставу, у вексельній формі чи під розписку; доходи від акцій акціонерних компаній.

Хоч віднесення акціонерного капіталу до позичкового – питання дискусійне, однак кожна країна обирала власний варіант, враховуючи при цьому тенденції свого економічного розвитку: адже новий податок міг в деякій мірі спровокувати міждержавне переливання капіталу та звуження тих чи інших сегментів національного кредитного ринку.

Цей податок відносили до реальних, однак він став одним з перших, справляння яких із самого початку не можна було засновувати на зовнішніх ознаках об'єкта. Тому були застосовані два основні способи: декларативний і автоматичний (за термінологією XVIII-XIX століть).

Перший отримав розвиток у Пруссії, другий – в Англії. При цьому за автоматичного способу провадилося утримання податку біля джерела виплати доходу, тобто позичальник при сплаті відсотків мав здійснити утримання, повідомити про це державні органи і переказати кошти до бюджету. Декларативний же не потребує особливих коментарів, однак слід зазначити, що він вимагав специфічної системи контролю. У кінці XIX – на початку XX століття у зв'язку з цим піднімалися питання про суттєве обмеження банківських і комерційних таємниць з метою отримання повної інформації про вкладників і позичальників, і на цій основі проведення більш якісних перевірок декларацій платників.

З виникненням прибуткового податку, про який йтиметься нижче, податок на грошовий капітал у багатьох країнах почав втрачати самостійний зміст, увійшовши складовим механізмом до прибуткового. Але його значення полягає у тому, що, вийшовши ідейно з майнового оподаткування, він надав неоціненний досвід податкового перерозподілу одного з видів доходів, чим слугував створенню системи всезагального прибуткового оподаткування (хоч реальні корені останнього були значно глибше, а підвалини для запровадження формувалися і іншими податками, про що буде згадуватися іще).

Ще одним прямим податком, що слугував становленню сучасної системи, був подушний. Аналіз історії його розвитку є необхідним тому, що у переважній мірі саме він став основним ґрунтом для появи сучасного прибуткового оподаткування фізичних осіб.

Подушний податок також відносять до числа найдавніших. Відомі факти його запровадження і справляння у стародавньому Єгипті (там він поширювався на рабів та іноземців), у стародавній Греції (стосувався переважно іноземців та лише окремих категорій громадян з обмеженими правами), у Римській Імперії за часів імператора Діоклетіана, що правив у 284-305р.р. Римський варіант цього податку називався *capitatio*. Однак, у звичному розумінні він був подушним лише частково, оскільки справлявся за поголовним принципом як з людей, так і з тварин. Ще раніше подушний податок запроваджувався Римською Імперією у окремих провінціях (166р. до н.е. – на африканських територіях). Та й відомий *tributum*, що з початку був загальномайновим, за імператора Октавіана Августа (31р. до н.е. – 14р. до н.е.) доповнюється подушним елементом (*tributum capitis*).

На перших етапах справляння подушного податку у часи феодальної Європи встановлювалися конкретні суми, що належало сплатити з однієї людини. Такий підхід теж був зручним для фіску, однак, про справедливість в оподаткуванні не можна було говорити. А, як відомо, порушення цього принципу породжує небажання платників віддавати державі частину своїх коштів. Тому влада докладала зусиль для вдосконалення справляння подушного податку, враховуючи майновий стан та суспільне положення громадянина. Щоправда, в окремих державах саме переважність суспільного положення часто слугувала підставою для звільнення від оподаткування (наприклад, поміщики в Росії).

Знову ж нерозвиненість підсистеми адміністрування податків перш за все стає чинником широкої розповсюдженості подушного оподаткування. Простота справляння найбільше зацікавлювала владу. Так, для подушного податку достатніми є такі попередні дії, як перепис населення, визначення бажаної суми та розкладання її. Розкладання провадилося між громадами, які зобов'язувалися круговою порукою і далі розкладали суму між окремими платниками. Система кругової поруки особливо

приваблює державу, бо не вимагає від неї зусиль по перевірці сплати належних сум кожним громадянином: община бере на себе консолідовану відповідальність. Крім того, сам об'єкт – душа – дозволяє легко охопити всіх потенційних платників та не дає можливості ухилитися від оподаткування. Хоч за всіма ознаками такий податок відрізнявся несправедливістю по відношенню до платників, та він давав певні гарантії державі щодо бюджетних надходжень. Перевірочна діяльність податкових чиновників зводилася лише до уточнення списків душ. Для цього у період між переписами, наприклад, в Російській Імперії здійснювалися епізодичні «ревізії» по деяких місцевостях і складалися «ревізійські списки». Такий метод адміністрування мав певні позитивні наслідки, однак поряд з ними породжував корупцію, утаювання.

В цілому подушний податок, при всіх зручностях для фіску, вимагав прив'язки громадян до постійних місць проживання.² На перших порах це не являло проблему, оскільки побут і виробнича діяльність селянина передбачали перебування на «насаджених місцях». Однак, з розвитком капіталізму спостерігається значна міграція найманих працівників. Урядові структури за таких умов втрачають можливості контролю за розподілом населення по території країни. Подушне оподаткування виявляє свою непридатність у нових обставинах, а фіскальні структури – безпорадність в адміністративній діяльності.

Поряд із зазначеним, з'являється новий вид доходу – від найманої праці. Зароджуються певні умови (у тому числі адміністративні) для заміни подушного оподаткування на прибуткове.

Така тенденція (щодо використання ознаки прибутковості як базової) виявляє себе не тільки в оподаткуванні індивідів. Зростання промисловості і торгівлі також свого часу не залишилося без уваги фіску. Спочатку державою були реалізовані спроби оподаткувати промисли поземельними і майновими податками. Однак, у такому застосуванні вони демонстрували недостатню ефективність щодо акумуляції грошових коштів у бюджеті через такі причини:

- зосередженість у великих центрах та впливовість промисловців на рішення влади, що давало змогу добиватися низького податку;
- неможливість проведення точної оцінки доходності об'єктів.

Поступово промислове оподаткування виділяється в окрему підсистему. За напрацьованою методикою, вона теж спочатку ґрунтується на використанні зовнішніх ознак об'єкта при визначенні рівня його доходності і суми податку. Таке спрямування стає характерним для патентної та розкладної форм оподаткування промислів.

Патентна форма цілком орієнтована на оподаткування за зовнішніми ознаками. Вона використовувала поділ підприємств на категорії залежно від передбачуваної прибутковості. При цьому прибутки прогнозувалися грубо, лише залежно від виду діяльності та географічного положення суб'єкта, без врахування індивідуальних особливостей ведення бізнесу. Відповідно до положення підприємства у класифікаційній таблиці застосовувалися ставки того чи іншого рівня.

Подальше вдосконалення промислового оподаткування призводить до розширення кількості зовнішніх ознак прибутковості, серед яких з'являються обсяги постійного капіталу, кількість та потужність машин, кількість переробленої сировини (обсяги оборотного капіталу), кількість найманих працівників, рівень орендної плати, тощо. Незважаючи на зазначене, розвиток промисловості йшов такими темпами, що державна машина не могла вчасно врахувати всі нові зовнішні доходні ознаки. Крім того, ніяка система ознак (навіть найширша) не дозволяла рівномірно розподілити податковий тиск. Даний факт змушує фіскальні органи комбінувати охарактеризовану систему з розкладною, за якої податок визначається по місцевостях за зовнішніми ознаками промислів, потім за участю платників розкладається між підприємствами. Участь зацікавлених осіб дозволяє дещо врегулювати питання нерівномірності промислового оподаткування, однак не виключає можливості значних махінацій та корупції.

У кінці ХІХ століття Австрія у зв'язку з викладеним запроваджує обов'язкове декларування чистого доходу підприємств. Цей приклад наслідує ще низка країн, однак декларування на першому етапі стосується не всіх підприємств, а лише тих, що за родом діяльності та організаційною ознакою зобов'язані були надавати звітність (акціонерні товариства, ощадні каси, кредитні спілки, тощо). Для інших ще деякий час зберігається система зовнішніх ознак. Та сам факт деклараційного способу справляння даного податку (нехай і не зі всіх платників) вже означав перехід до використання принципу дійсної прибутковості у промисловому оподаткуванні, який згодом завершився запровадженням податку на прибуток.

² Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Андрущенко В.Л., Мельник В.М. *Історія оподаткування: Навчальний посібник.* – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – с.119.

Отже, логіка розвитку кількох прямих податків, охарактеризованих вище, веде до розповсюдження прибуткового оподаткування юридичних і фізичних осіб.

Перші прибуткові податки, що справлялися на постійній основі, з'явилися у Великій Британії та Пруссії у першій половині XIX століття. Відомі більш ранні випадки їх запровадження (у тій же Британії у XVIII столітті, в Росії під час війни з Наполеоном, тощо), однак тоді вони розглядалися як тимчасові та надзвичайні джерела державних доходів і стосувалися не всіх громадян (як наприклад, у Росії).

Головне питання, що поставало перед владою при запровадженні прибуткового оподаткування: як визначати доход? Пруссія обрала для себе метод оцінки через спеціальні урядові комісії. Вони здійснювали поділ платників на класи залежно від роду занять, майнового та сімейного стану. Кожному класу присвоювалася відповідна квота податку у твердій сумі. З 1873 року запроваджується неоподатковуваний мінімум. Декларування не застосовувалося.

З 1891 року Пруссія³ починає використовувати процентні ставки прибуткового податку, запровадивши прогресивну шкалу. Уряд переорієнтовує свою політику на підтримку немаєтних громадян, дозволяючи знижки на кожного члена сім'ї (за умови неперевищення встановленого граничного рівня доходів). Запроваджуються також господарські знижки (при тій же умові, тільки з більшим граничним значенням доходу). Для отримувачів високих доходів (на той час – поверх 3000 марок) вводиться обов'язкове декларування. Декларації підлягали перевірці, для спрощення якої доходи зазначалися за 4-ма підрозділами: від капіталів, від землі та оренди, від торгівлі і промислів, від інших занять. При цьому податок розповсюджувався як на фізичних, так і на юридичних осіб, охоплюючи сукупний доход.

Оцінка доходів та їх оподаткування за англійською системою дещо відрізнялися. Згідно закону авторства сера Роберта Піля, прийнятого 1842 року, всі види доходів поділялися на п'ять шедул – А, В, С, D, E. Таким чином уряд сподівався більш ефективно протидіяти ухиленням від оподаткування (адже перевірка по видах доходів методично простіша, ніж за сукупними сумами) та скоротити втручання у справи платників (адже оподаткування кожної шедули провадилася незалежно біля джерела доходу). Запроваджувалося декларування доходів, однак лише за окремими шедулами (стосовно ренти, доходів від професійної, торгівельної та промислової діяльності). Такий звужений підхід до використання деклараційного методу справляння мав на меті мінімізувати прямі контакти платників з державними службовцями, що є превентивним антикорупційним заходом.

За англійською системою запроваджувався неоподатковуваний мінімум для всіх категорій доходу, а ставки податку визначалися щорічно при плануванні бюджету. Однак, оподаткування за окремими складовими загального доходу спочатку практично унеможливило застосування прогресивної шкали ставок. Лише з часом (з 1911 року) це питання було вирішено.

Велика увага в Англії приділялася питанням комерційної таємниці. Платникам навіть надавалося право з метою нерозкриття обсягів доходів сплачувати податок, приховуючи прізвище під номером чи літерою.

Основні риси цих двох охарактеризованих вище систем прибуткового оподаткування збережені до нині. Вдосконаленню піддавалися окремі елементи податку, головні ж принципові підходи залишалися незмінними.

Прибуткове оподаткування самим фактом своєї з'яви спричинювало необхідність у оновленні методики адміністрування податків. Застосування декларацій апriori вимагало додаткових засобів контролю. Особливими новаціями у цьому плані відзначилася англійська система. Британці застосували три основних методи контролю: інвентаризації (звірки) доходів; непрямі декларації (інформація про виплати на користь інших осіб); опублікування оціночних списків порушників законодавства (з метою з'ясування та формування громадської думки).

Контроль за повнотою декларування зразу ж почав переходити національні кордони, оскільки з перших днів існування нового податку розпочалося активне застосування методів ухилення через зовнішні операції. Так, вже в середині XIX століття з'являються перші приклади міждержавних конвенцій про обмін документами та даними, що можуть слугувати справлянню податків.

Досвід, отриманий протягом перших десятиліть справляння прибуткового податку, у поєднанні з досвідом оподаткування промислів (що вже вище характеризувався) дозволив запровадити і податок на прибуток корпорацій. Звертає на себе увагу той факт, що корпораціями вважалися підприємства з декількома або багатьма власниками. Доходи ж від володіння індивідуальними промисловими та торгівельними підприємствами підпадали під оподаткування податком з фізичних осіб. Такий принцип західні країни використовують до наших часів.

³ Слід зазначити, що з 1871 року була утворена Німецька Імперія, але питання запровадження прямих податків було підвладне державам, що увійшли до її складу. До компетенції Імперської влади відносилися непрямі податки.

Податок на прибуток з'являється у складі податкових систем на початку ХХ століття (у США – у 1909 році згідно 16-ї поправки до Конституції). Однак, його розповсюдження як окремого фіскального механізму було дещо повільнішим. Наприклад, Велика Британія аж до 1965 року не відокремлювала податок на прибуток корпорацій від загального прибуткового податку. Переважно держави на початку ХХ століття запроваджували лише податки на приріст прибутків (наприклад, у Росії 1916 року було прийнято закон про оподаткування прибутку, що перевищував 8% капіталу підприємства).

Таким чином, прибуткове оподаткування вимагає не лише особливих економічних умов (як то активне використання найманої праці та диференціація доходів, достатньо високий рівень життя населення), а й специфічних організаційних обставин. Лише застосування деклараційного методу справляння вимагає достатньо високого рівня економічної грамотності населення, яка можлива за умови високого економічного розвитку суспільства. «Щоб правильно декларувати доход, потрібно, щоб платнику були зрозумілими категорії доходу і витрат, а це можливо, коли платник потрапляє до середовища економічних відносин з високим рівнем розвитку обмінних оборотів...»⁴.

Змальована нами історія становлення прямого оподаткування є результатом наукових узагальнень стосовно тих процесів, які реально відбувалися у ході економічного розвитку та державотворення. Варто відзначити, що увага при цьому зосереджувалася лише на основних подіях, які започатковували загальні тенденції. Поза увагою залишилися більшість епізодів, як то тимчасове запровадження окремих податків, використання тих чи інших методів акумуляції грошових коштів у надзвичайних умовах, тощо. Та не слід вважати, що ці епізоди не дали світові якихось важливих уроків, що можуть бути використані у майбутньому.

Загалом же наведене вище свідчить про тривалий період розвитку підсистеми прямих податків, протягом якого відбулася трансформація від простих форм справляння за зовнішніми ознаками об'єктів до сучасного прибуткового оподаткування юридичних і фізичних осіб. З перебігу історії практично кожного податку яскраво видно, що апробація тих чи інших елементів та механізмів визначає їх придатність у конкретних умовах та у певний час, дозволяє встановити напрямки удосконалення. Так і до наших часів, коли вже практикується прогнозування наслідків тих чи інших державних рішень, стосовно всіх без винятку видів податків можна стверджувати: жоден попередній проект не підтверджував амплуа досконалості після впровадження і вимагав модернізації. Це не в останню чергу слід пов'язувати з особливостями розвитку податкового напрямку фінансової науки. Як по всіх податках загалом, так і по прямих зокрема, лише в ХХ столітті проглядаються окремі приклади випередження наукових розробок у порівнянні з практикою.⁵ Поряд з відзначеним, одним із значущих чинників, що завжди впливав на фіскальні рішення, була технічна можливість справляння, яка визначалася рівнем розвитку податкового адміністрування. Останнє визначає напрямок наших подальших пошуків.

Література

1. Мельник В. М. *Оподаткування та податкове регулювання виробництва: Монографія.* – Одеса: Астропринт, 1999. – 124 с.
2. Мельник В. М. *Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія.* – К.: Комп'ютерпрес, 2006. – 277 с.
3. Озеров И. Х. *Основы финансовой науки. Выпуск 1.* – М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1917. – 549 с.
4. *Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): Монографія / За заг. редакцією Андрущенко В. Л., Мельника В. М.* – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2006. – 210 с.
5. Ходский Л. В. *Основы государственного хозяйства: пособие по финансовой науке.* – С.-Петербург: Типография М. Стасюлевича, 1901. – 568 с.
6. Ярошенко Ф. О., Мельник П. В., Андрущенко В. Л., Мельник В. М. *Історія оподаткування: Навчальний посібник.* – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 242 с.

⁴ Озеров И.Х. *Основы финансовой науки. Выпуск 1.* – М.: Типография Т-ва И.Д. Сытина, 1917. – с.373.

⁵ Мельник В.М. *Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія.* – К.: Комп'ютерпрес, 2006. – с. 49.

ΟΑΕΟΙ ΔΕ ΑΕΙ ΑΑΕ²ΑΟ² ΑΑΙ Ε²ΑΝΟΥΕΙ ΑΙ ΔΕÇΕΕΟ

Висвітлено сутність глобальних фінансових передумов зростання сукупного банківського ризику, а також, природу світових фінансових криз та їх вплив на функціонування банків.

The article deals with problems of financial globalization and existence global bank risk. The author presents nature of world financial crises and their influence for banks functioning.

Найбільш суттєво, на сьогодні, відчувається посилення глобалізаційних процесів у фінансовій сфері. Особливо помітною за останні роки стала фінансова лібералізація національних та міжнародних фінансових ринків. Це у свою чергу призвело до хвилеподібного поширення та інтенсифікації фінансових криз. В епіцентрі таких фінансових криз найбільш часто перебували банки. Імовірність зростання сукупного банківського ризику за таких обставин зростає настільки стрімко, що загроза банкрутства стає об'єктивною реальністю.

Саме тому, у даному дослідженні ми ставимо перед собою *мету* визначити наслідки реалізації негативних явищ фінансової глобалізації на банківський бізнес крізь призму підвищення рівня глобального банківського ризику. Для досягнення такої мети необхідно розглянути:

1. Природу найбільших світових фінансових криз та їх вплив на функціонування банків;
2. Фактори, що спричиняють до зростання глобальних банківських ризиків.

Серед найзначніших доробок вітчизняних дослідників, предметом яких є аналіз проблем прийняття рішень за умов невизначеності та пов'язаного з нею ризиком і методи його мінімізації слід відзначити праці Вітлінського В., Матвійчука А.В., Наконечного С., Федоренка В., Старостіної А.О., Кравченка В.А. та багатьох інших. Із зарубіжних дослідників необхідно відзначити Александера Г., Бейлі Дж., Грубера М., Марковіца Г., Фішера І., Русанова Ю.Ю., Кабушкіна С.Н., Лобанова А.А..

Нині глобалізація являє собою нову ступінь інтернаціоналізації, що характеризується втягненням усе більшої кількості країн у процес взаємозалежності господарської діяльності, введенням єдиних міжнародних стандартів, використанням однакових критеріїв оцінки фінансового стану компаній [1, 35]. Відтак, фінансову глобалізацію слід розуміти як невпинну інтеграцію фінансових систем та формування глобального фінансового ринку, що у свою чергу породжує:

- відрив глобальної фінансової системи від продуктивної економіки;
- розмивання меж національних валютних систем;
- дерегуляцію фінансової діяльності;
- переливання фінансових потоків у фіктивний спекулятивний капітал.

Наслідком цього є те, що стихійні ринкові процеси стають непідвладними принципам економічної політики окремої держави [2, 106]. Економіка втрачає національність, а держава – інтереси. Розглянемо історичні приклади.

1929 рік став роком першого серйозного фінансового потрясіння. У літературі це явище називали Велика Депресія, яка продовжувалася до 1933 року. Наслідком цієї глибокої фінансової кризи стало скорочення виробництва в окремих країнах на 50 % та підвищення рівня безробіття до 30 %. Епіцентром Великої кризи стали Сполучені Штати Америки. Курси акцій провідних американських корпорацій різко впали. У більшій мірі, це була криза фондового ринку, однак саме вона призвела до закриття більш ніж 9000 комерційних банків із сукупними депозитами 6530 млн. дол. В свою чергу, першопричиною валютно-фінансових криз вважають так звані «нафтові шоки», які розпочалися з 1970 року призвели до зростання заборгованості переважно у країнах, що розвиваються. Перший «нафтовий шок» 1970 року викликав хвилю різких збільшень дефіцитів поточних платіжних балансів усіх країн імпортерів нафти. Другий шок з 1979 по 1981 рік ще більше ускладнив ситуацію, а становище деяких банків значно погіршилося. На порятунок кількох банків у США були витрачені величезні кошти. Банківська криза розпочалася з чиказького банку «Континентал Іллінойс», який у 1984 році опинився на грані краху. Для збереження банку було витрачено 1,1 млрд. дол. До кінця 80-х криза набула величезних масштабів. За окремими оцінками, на 1991 рік збанкрутувало біля 1500 фінансово-кредитних установ лише у США, а їх сукупні витрати становили близько 200 млрд. дол. [3].

Азіатсько-тихоокеанська регіональна фінансова-криза 1998 року стала переконливим свідченням того, що попри усі позитивні сторони глобалізації та інтернаціоналізації світового господарства, існують чималі фінансові ризики. Головними причинами цієї кризи стали:

- макроекономічна незбалансованість;
- недостатній контроль над банківською системою;
- значні обсяги запозичень банків та корпорацій із міжнародних ринків капіталу;
- використання зовнішніх запозичень для фінансування інвестиційних проектів низької якості;
- недостатня оцінка фінансових ризиків, що пов'язані із відсутністю системного підходу до ризик-менеджменту в окремих банках.

Від цієї кризи українські банки постраждали дещо менше ніж російські фінансово-кредитні установи, а платоспроможність банківської системи України в цілому не була втрачена. При цьому позитивом виявилась практична відсутність іноземних інвестицій в українських банках і порівняно невеликі обсяги депозитів юридичних і фізичних осіб. Обсяги капіталів українських банків у гривневому еквіваленті навіть дещо збільшилися для окремих фінансово-кредитних установ. Проте, викликані знеціненням гривні втрати становили близько 2,5 млрд. грн. (750 млн. дол. США) або приблизно 45%.

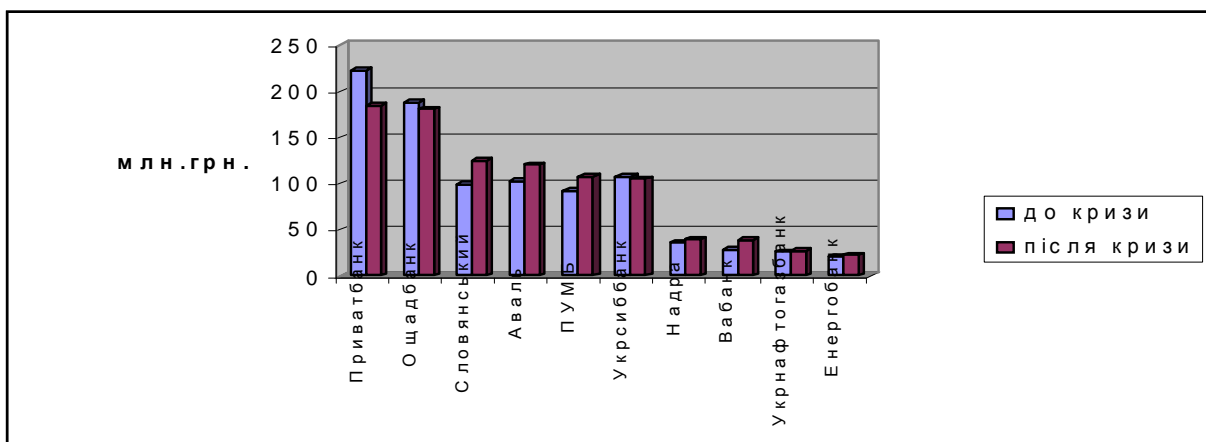


Рис 1. Капітал 10-ти українських банків до і після фінансової кризи 1998 року [4, 141]

2001 рік став роком кульмінації системної фінансової кризи у Південній Америці, а саме, в Аргентині. Боргові зобов'язання цієї країни сягали на суму понад 80 млрд. дол. [5]. За період із 1957 по 1999 рік уряди Аргентини основою фінансово-кредитної стабільності визначали кредити Міжнародного валютного фонду. При цьому зовнішня заборгованість зросла з 29 % від ВВП країни у 1993-му році до 50 % у 2000-му. Депозитні вклади громадян у національній валюті у банках були «заморожені», а доларові депозити примусово конвертовані у песо, яке було знецінено. Усі ці дії призвели до невиправданих фінансових втрат, а банки перетворилися на спадкоємців непрофесіоналізму уряду країни.

Головним і важливим висновком аргентинської кризи для України є те, що зовнішні запозичення із стабільних надходжень та джерела економічного зростання можуть досить легко перетворитися у головний фактор фінансової нестабільності та кризи. Особливо, насторожує той факт, що із 2006 року, валовий зовнішній борг України збільшився на 34,7 млрд. дол. США і на кінець 2007 року складав 54 % ВВП.

Відповідно, за 2008 рік обсяг валового зовнішнього боргу України збільшився на 25.6% (21 млрд. дол. США) і на 1 січня 2009 року становив 103.2 млрд. дол. США (56.7% до ВВП). Стійка тенденція накопичення зовнішньої заборгованості в банківському та інших секторах економіки (23.5 млрд. дол. США), характерна для трьох перших кварталів року, змінилася в останньому кварталі. Під впливом світової фінансової кризи, коли в умовах обмеження доступу до зовнішніх фінансових ресурсів та зниження інтересу інвесторів до України, в жовтні-грудні 2008 року відбулося скорочення боргу в банківському (на 2.7 млрд. дол. США) та інших секторах економіки (на 3.9 млрд. дол. США) та суттєве зростання державного боргу (5 млрд. дол. США) [6].

Приріст боргу в 2008 році відбувся у:

- банківському секторі – на 8.5 млрд. дол. США або 27.4%;
- інших секторах економіки – на 8.4 млрд. дол. США або 23.2%;
- секторі органів грошово-кредитного регулювання – на 4.3 млрд. дол. США або у 10.2 рази.

Відтак, фактичний розмір валового зовнішнього боргу перевищив критичний рівень, за даними МВФ, а це пряма загроза фінансовій безпеці України.

До серпня 2007 року у надійності та вигодах механізму іпотеки практично ніхто не сумнівався. Але згодом усі переконалися у тому, що ризики в іпотечному кредитуванні все таки існують, при чому, ризики не тільки для кредиторів, а й для позичальників [7, 307]. Протягом 2002 – 2005 років ринок нерухомості США переживав надзвичайний ріст. Це було пов'язано із високим рівнем купівельної спроможності та інвестиційної привабливості даного сектору економіки. Із зростанням попиту на житло і відповідною пропозицією, зростали і ціни, досягнувши темпів 20 – 50 % в рік [8, 17]. Інвестиційна привабливість переросла в ажіотаж, а далі в паніку. Почали виникати нові схеми кредитування, що пропонували брати кредити із надзвичайно низькими відсотковими ставками за перші роки. Також, деякі фінансово-кредитні установи давали можливість позичальникам виплачувати щомісячно тільки відсотки по кредитах, а на завершальному етапі – основну суму кредиту єдиним платежем. Ажіотаж на ринку нерухомості привів до того, що в результаті 43 % осіб, що отримали нерухомість в кредит, не мали засобів на початковий внесок. Агентства оформляли кредити навіть для боржників із ненадійною кредитною історією. В подальшому ріст світового рівня інфляції, призвів до того, що федеральна резервна система США переглянула величину ставки по кредитах і збільшила її до 5,25 %. Результатом цього кроку стала нездатність 40 % боржників розрахуватися за своїми боргами. Масовий попит на житло значно знизився, а ринок заповнили пропозиції заставлених та спекулятивних квартир. У такій ситуації іпотечні компанії відмовилися від кредитування без першого внеску, а також від кредитування ненадійних боржників. Велика кількість агентств призупинили свою діяльність. Інвестори вимагали від іпотечних компаній повернути вкладені кошти. В результаті – масові банкрутства та різкий спад акцій іпотечних компаній на біржі.

Різноманітністю проявів глобальний фінансовий ризик особливо відзначається у сфері кредитних відносин. Так, лібералізація банківського сектору та кредитна експансія практично завжди спричиняють погіршення якості кредитного портфеля та завищення оцінки забезпечення позик. Як наслідок, зростання кредитного ризику та збитків банків від кредитних операцій (табл. 1).

Таблиця 1

Збитки банків у 2007 році у сегменті кредитування *

| Банк | Країна | Списана вартість активів, млрд. дол. | Втрати за позиками, млрд. дол. | Усього збитки млрд. дол. |
|--------------------------|----------------|--------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Merrill Lynch | США | 24,5 | – | 24,5 |
| Citigroup | США | 19,9 | 2,5 | 22,4 |
| UBS | Швейцарія | 18,1 | – | 18,1 |
| HSBC | Великобританія | 3,0 | 9,4 | 12,4 |
| Morgan Stanley | США | 9,4 | – | 9,4 |
| IKB Deutsche | Німеччина | 8,9 | – | 8,9 |
| Bank of America | США | 7,0 | 0,9 | 7,9 |
| Credit Agricole | Франція | 6,5 | – | 6,5 |
| Washington Mutual | США | 0,3 | 5,5 | 5,8 |
| Credit Suisse | Швейцарія | 4,9 | – | 4,9 |
| Wachovia | США | 2,7 | 2,0 | 4,7 |
| Canadian Imperial (CIBC) | Канада | 4,2 | – | 4,2 |
| Societe Generale | Франція | 3,8 | – | 3,8 |
| JP Morgan Chase | США | 1,6 | 2,1 | 3,7 |
| Mizuho Financial Group | Японія | 3,4 | – | 3,4 |
| Barclays | Великобританія | 3,3 | – | 3,3 |
| Royal Bank of Scotland | Великобританія | 3,2 | – | 3,2 |
| Bayerische Landesbank | Німеччина | 3,0 | – | 3,0 |
| SachsenLB | Німеччина | 2,8 | – | 2,8 |
| Dresdner | Німеччина | 2,7 | – | 2,7 |
| Bear Stearns | США | 2,6 | – | 2,6 |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------------------|------------|--------------|-------------|--------------|
| Deutsche Bank | Німеччина | 2,4 | – | 2,4 |
| ABN Amro | Нідерланди | 2,4 | – | 2,4 |
| Fortis | Бельгія | 2,3 | – | 2,3 |
| Natixis | Франція | 1,9 | – | 1,9 |
| HSB Nordbank | Німеччина | 1,7 | – | 1,7 |
| Wells Fargo | США | 0,3 | 1,4 | 1,7 |
| Lehman Brothers | США | 1,5 | – | 1,5 |
| DZ Bank | Німеччина | 1,5 | – | 1,5 |
| National City | США | 0,4 | 1,0 | 1,4 |
| BNP Paribas | Франція | 1,0 | 0,3 | 1,3 |
| Caisse d'Epargne | Франція | 1,2 | – | 1,2 |
| Nomura Holdings | Японія | 1,0 | – | 1,0 |
| Gulf International | Бахрейн | 1,0 | – | 1,0 |
| Європейські банки, що не перераховані вище | | 7,7 | – | 7,7 |
| Азійські банки за виключенням Мізуґа, Номуга | | 4,1 | 0,7 | 4,8 |
| Канадські банки за виключенням CIBC | | 2,5 | 0,1 | 2,6 |
| Всього | | 168,8 | 25,8 | 194,6 |

* Джерело: «Еще один шаг к катастрофе» // Банковская практика зарубежом. – №3. – 2008. – С. 6-13.

Не слід забувати і ще про один важливий чинник, що впливає на рівень сукупного банківського ризику – інфляцію. Згідно прогнозів МВФ протягом 2008 року буде зберігатися зростання інфляції, особливо у країнах, що розвиваються (табл. 2).

Таблиця 2

**Загальні дані щодо динаміки інфляційних процесів у глобальній економіці
протягом 2000 – 2008 років***

(у відсотках)

| Показники | Середнє за 1990-99 роки | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------------------------|-------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Дефлятори ВВП | | | | | | | | | | |
| Країни з розвинутою економікою | 2,6 | 1,5 | 1,9 | 1,6 | 1,7 | 2,0 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 1,7 |
| США | 2,2 | 2,2 | 2,4 | 1,7 | 2,1 | 2,9 | 3,2 | 3,2 | 2,7 | 1,8 |
| Зона євро | – | 1,5 | 2,4 | 2,6 | 2,2 | 1,9 | 1,9 | 1,9 | 2,2 | 1,9 |
| Японія | 0,5 | -1,7 | -1,2 | -1,5 | -1,6 | -1,1 | -1,2 | -1,0 | -0,8 | 1,3 |
| Інші країни з розвинутою економікою | 3,3 | 2,1 | 2,0 | 1,7 | 2,1 | 2,2 | 2,0 | 1,9 | 2,3 | 1,7 |
| Споживчі ціни | | | | | | | | | | |
| Країни з розвинутою економікою | 3,0 | 2,2 | 2,1 | 1,5 | 1,8 | 2,0 | 2,3 | 2,4 | 2,2 | 2,1 |
| США | 3,0 | 3,4 | 2,8 | 1,6 | 2,3 | 2,7 | 3,4 | 3,2 | 2,9 | 2,2 |
| Зона євро | – | 2,2 | 2,4 | 2,3 | 2,1 | 2,1 | 2,2 | 2,2 | 2,1 | 1,9 |
| Японія | 1,2 | -0,7 | -0,7 | -0,9 | -0,3 | – | -0,3 | 0,3 | – | 1,5 |
| Інші країни з розвинутою економікою | 3,5 | 1,8 | 2,1 | 1,7 | 1,8 | 1,7 | 2,1 | 2,1 | 2,1 | 2,2 |
| Країни, що розвиваються | 51,5 | 8,5 | 7,6 | 6,7 | 6,6 | 5,9 | 5,7 | 5,4 | 6,4 | 4,5 |

* Джерело: <http://www.imf.org/external/Russian/pubs/ft/weo/2008/01/pdf/c1r.pdf>

Вплив підвищення світового рівня інфляції на діяльність банків відбуватиметься одразу по декількох каналах, тобто через зміну процентних ставок, через ослаблення стимулів до заощаджень та зниження депозитної бази. А неминучим наслідком є перелив національного капіталу та зміна структури активних і пасивних операцій.

Під час очікування зростання рівня інфляції банки скоригують терміни кредитних контрактів, а відтак, темпи зростання активів та прибутку значно уповільнюються. Для ризик-менеджерів та топ-менеджменту фінансово-кредитних установ постануть нові завдання, перш за все, щодо збереження ліквідності.

Разом з тим, поглинання менших банків іноземними гігантами та перетворення регіональних структур у філіали, надзвичайно негативно позначаються не тільки на банківській системі країни, а і на повсякденній діяльності новостворених банків: процеси прийняття рішень у банках яких поглинули значно уповільнюються, втрачається властива дрібним банкам мобільність реагування на зміни кон'юнктури ринку.

На сьогодні, досить часто у наукових публікаціях можна зустріти думки про те, що ефективність іноземних банків є переважно вищою за рівень ефективності національних комерційних банків, а це повинно вести за собою масштабне покращення роботи усієї банківської системи. Але не слід забувати, що в ринковій економіці за все треба платити і платити сповна. Саме тому, у великій групі країн Центральної та Східної Європи відбувається значне погіршення банківської ефективності не дивлячись на значний ріст іноземного впливу. Це зумовлено рядом чинників, зокрема: як правило, діяльність іноземних банків на початковому етапі супроводжувалася значним скороченням персоналу та інших видів видатків [9, 112].

Таким чином, у нашій державі гостро постає проблема виживання української банківської системи та протидії вимиванню фінансових ресурсів та доходів іноземними банківськими об'єднаннями. Поряд з цим, безперешкодний доступ дешевих ресурсів іноземних банківських конгломератів вже за кілька місяців може зруйнувати існуючу мережу середніх і малих банків в Україні, діяльність яких є надзвичайно важливою для розвитку малого і середнього бізнесу, та перетворити банківську систему країни на аморфну та недієздатну.

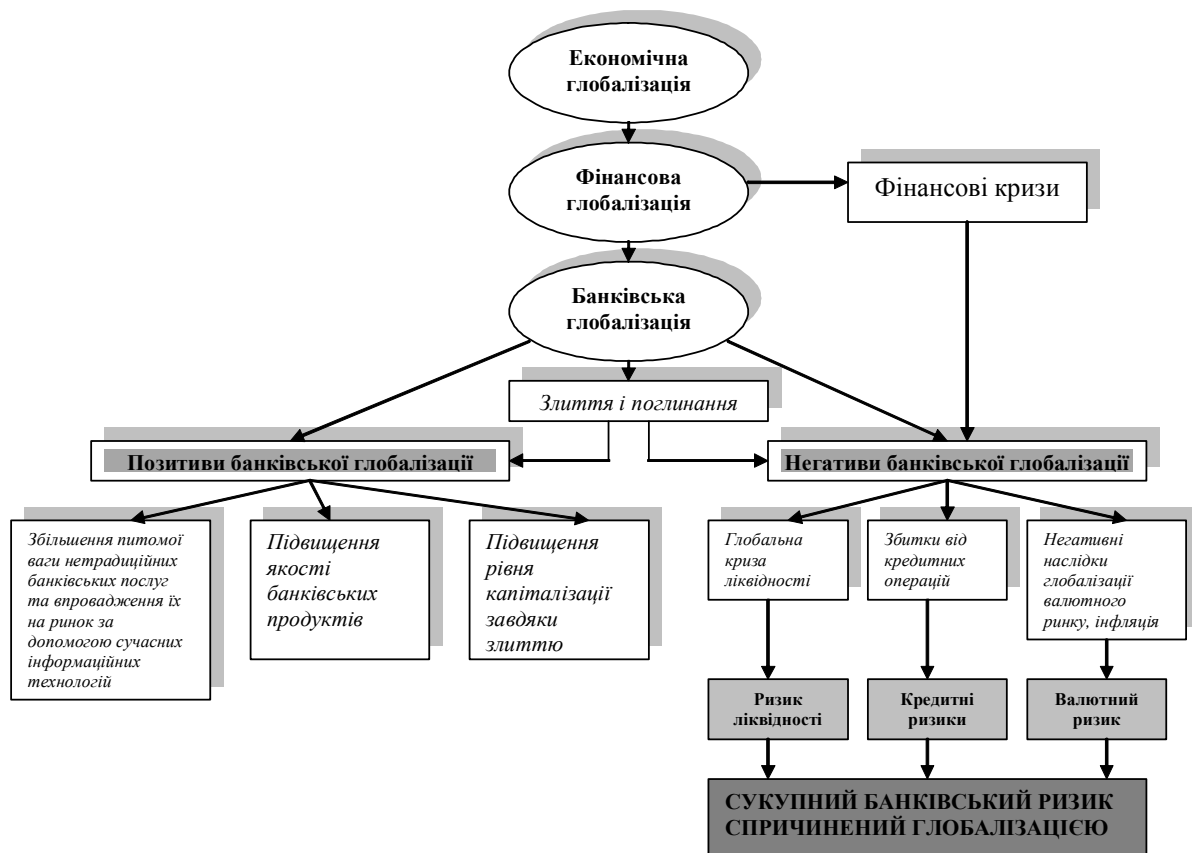


Рис. 2. Позитивні та негативні наслідки глобалізації для банківського бізнесу

З першої половини 90-х років відбувається поступове нарощення рівня присутності іноземного банківського капіталу у вітчизняній банківській системі. Серед основних макроризиків приходу іноземного капіталу в економіку України можна виділити:

1. Ризики нав'язування моделі залежного розвитку, тобто коли цілі діяльності банків з іноземним капіталом не збігаються з економічним та соціальними пріоритетами України (засобами кредитування підтримується попит на імпортовані товари);
2. Ризики неконтрольованого відпливу капіталу;
3. Ризики, що пов'язані з економічною безпекою.

Поряд з тим, потужні іноземні банки продаючи більш складні та різноманітні послуги досить легко приваблюють кращих клієнтів, несучи при цьому найменші ризики, тим самим ускладнюють конкуренцію для інших банків.

Загалом підсумовуючи, наслідки глобалізації для банківського бізнесу можна досить чітко виділити позитивні та негативні сторони даного процесу (див. рис. 2)

На основі сказаного можна зробити важливий висновок: *посилення фінансової глобалізації як результат економічної інтеграції неминуче призведе до зростання сукупного глобального ризику у банківському бізнесі*. Під сукупним глобальним ризиком, ми розуміємо, систему невизначеностей, головним елементом якої є імовірність зростання впливу негативних макрофінансових факторів.

Тенденції посилення глобалізації та інтеграції економічних процесів змушують вітчизняних суб'єктів господарювання «іти в ногу з часом». Альтернативи немає, бо конкуренція на ринку досягає такого рівня, що здатна позбавити ринкових позицій будь-якого економічного суб'єкта, незалежно від масштабів виробництва, обороту коштів чи обсягу капіталу. Однією із найголовніших вимог (особливо це стосується фінансових установ) є наявність ефективної системи управління усіма ризиками, як невід'ємної складової організаційної структури.

Література

1. Кондратьева Е. А. Институциональные эффекты: теневые экономические процессы в условиях глобализации // *Финансы, деньги, инвестиции*. – № 1. – 2008 – С. 35–37.
2. Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
3. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн // www.vuzlib.net/gsk_sh/indexs.htm/
4. Капітал банків за 1992–2005 // http://bank.gov.ua/Publication/Of_vydan/Buleten/2005/Bull-03-05.pdf
5. Аргентина після кризи: як живеться на власних ресурсах // <http://www.dt.ua>
6. Зовнішній борг України на кінець 2008 року // http://www.bank.gov.ua/Balance/debt/ExtDebt_report_2008.pdf
7. Тимків А. О. Ризики іпотечного кредитування // *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: збірник наукових праць*. Вип. 1(10): Економічні науки. – Чернівці, 2008. – С. 302–312.
8. Якимин В. Н. Как толковать ипотечный кризис в США // *Банковское дело*. – № 11. – 2007. – С. 17–21.
9. Тимків А. О. Суттєві проблеми глобалізації банківського капіталу: іноземні банки в українській банківській системі // *Матеріали III-ої всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів, та молодих вчених: «Проблеми глобалізації та моделі стійкого розвитку економіки»*. – Луганськ, 2007. – С. 111–113.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Марина АРТЮХІНА

І Т ААЕР ААІ Г В І ДІ ОАЅ²А ОІ ДААЕ²І Г В НІ О²АЕУІ Т -АЕІ Г ТІ ²×І ЕІ
І Т ОАІ О²АЕІ Т АЕУІ АІ Г АА×АЕУІ Т АІ САЕЕААО

Обґрунтовано розвиток концепції соціально-економічного потенціалу (СЕП) організації та проілюстровано застосування цієї концепції, як методу підвищення ефективності управління вищими навчальними закладами (ВНЗ). Представлені підходи до розробки моделей, які є підґрунтям системи ефективного управління та нарощування СЕП ВНЗ.

The development of socio-economic potential conception (SEP) of organization is one of the tendencies in modern management theory. The use of this conception as a method of increasing effectiveness of administration in higher educational establishments (HEE) gives an opportunity to the educational establishment to endure under circumstances of complicated and unstable business - environment. There given some approaches to the development of the models which are the basis of the system of effective administration and increasing SEP in HEE.

Ресурси вищих навчальних закладів, а саме - соціально-економічний потенціал, визначають рівень підготовки кадрів і науки в кожній країні та є запорукою національного розвитку і безпеки. Під соціально-економічним потенціалом вищого навчального закладу (СЕП ВНЗ) будемо розуміти систему ресурсів ВНЗ, що складається з об'єднання можливостей, які відповідають ліцензійним та акредитаційним вимогам і здатні забезпечити конкурентні переваги на ринку, та мотивів і установок економічних суб'єктів у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, вплив яких відображається на ефективності досягнення цілей ВНЗ [1].

Збереження та нарощування потенціалу вітчизняної освіти та соціального ефекту освітньої діяльності у процесі входження в ринок значною мірою визначаються соціально-економічним потенціалом вищих навчальних закладів. В той же час, малодослідженими залишаються процеси управління, використання та нарощування потенціалу ВНЗ. Входження України у світовий та європейський простір, зокрема Болонський процес підвищує актуальність створення наукових засад управління СЕП ВНЗ, а відповідно, і потенціалом всієї вітчизняної системи вищої освіти.

Термін "потенціал" міцно увійшов в економічний лексикон, він отримав поширення у багатьох галузях економічної діяльності. Стосовно економічної діяльності вищої школи потреба у використанні терміну "потенціал" виникла в 90-х роках ХХ ст., коли ВНЗ стали самостійними суб'єктами ринку освітніх послуг. В теперішній час роль формування потенціалу ВНЗ постійно зростає, адже оптимально сформований потенціал є запорукою перемоги в конкурентній боротьбі.

Проблемам розуміння, оцінки, управління, використання та нарощування, як загального потенціалу організацій, так і окремих його складових, в різних галузях були присвячені праці таких дослідників, як В.Авдєєнко, О.Амоша, М.Ануфрієв, В.Архипова, М.Бухалков, А.Воронкова, В.Гавва, В.Герасимчук, В.Гнатушенко, В.Гриньова, І.Джаїн, О.Добикіна, І.Должанський, Ю.Донець, А.Задаєва, В.Заруба, Н.І.Іванов, О.В.Козирєва, Н.Краснокутська, Б.Крижанівський, Є.Лапін, Л.Ревуцький, В.Свобода, М.Сліжис, В.Спірін, В.Фальцман, О.Федонін, Е.Фігурнов, С.Хейнман, В.Хомяков, В.Хрумкий, Д.Черніков, П.Шаповалов, Д.Шевченко, Ю.Шипуліна.

Питанням розуміння потенціалу ВНЗ та управління окремими його складовими були присвячені дослідження таких вчених, як В.Андрієнко, Г.Габдулін, Д.Закірова, П.Куліков, С.Мічківський, Ю.Мокіна, І.Палкін [2; 3; 4; 5; 6; 7]. Але практично не дослідженими залишаються питання управління та нарощування сукупного потенціалу ВНЗ, а саме СЕП ВНЗ.

Метою дослідження є розробка підходів і моделей, які можуть стати підґрунтям системи ефективного управління та нарощування СЕП ВНЗ, а також використовуватися при стратегічному та оперативному управлінні вищим навчальним закладом. Теоретичною і методологічною основою дослідження стали системний підхід, методи системного аналізу і синтезу, метод логічного узагальнення, методи ціноутворення.

Під ефективним управлінням СЕП ВНЗ будемо вважати систему заходів, яка направлена на збереження та підтримку існуючого потенціалу, а також на відтворення СЕП на новому більш якісному рівні, який дасть можливість задовольнити перспективні потреби та підсилити конкурентоспроможність існуючих освітніх продуктів. Виявити логіку й послідовність процесів управління СЕП ВНЗ дозволяє схема, показана на рис. 1.

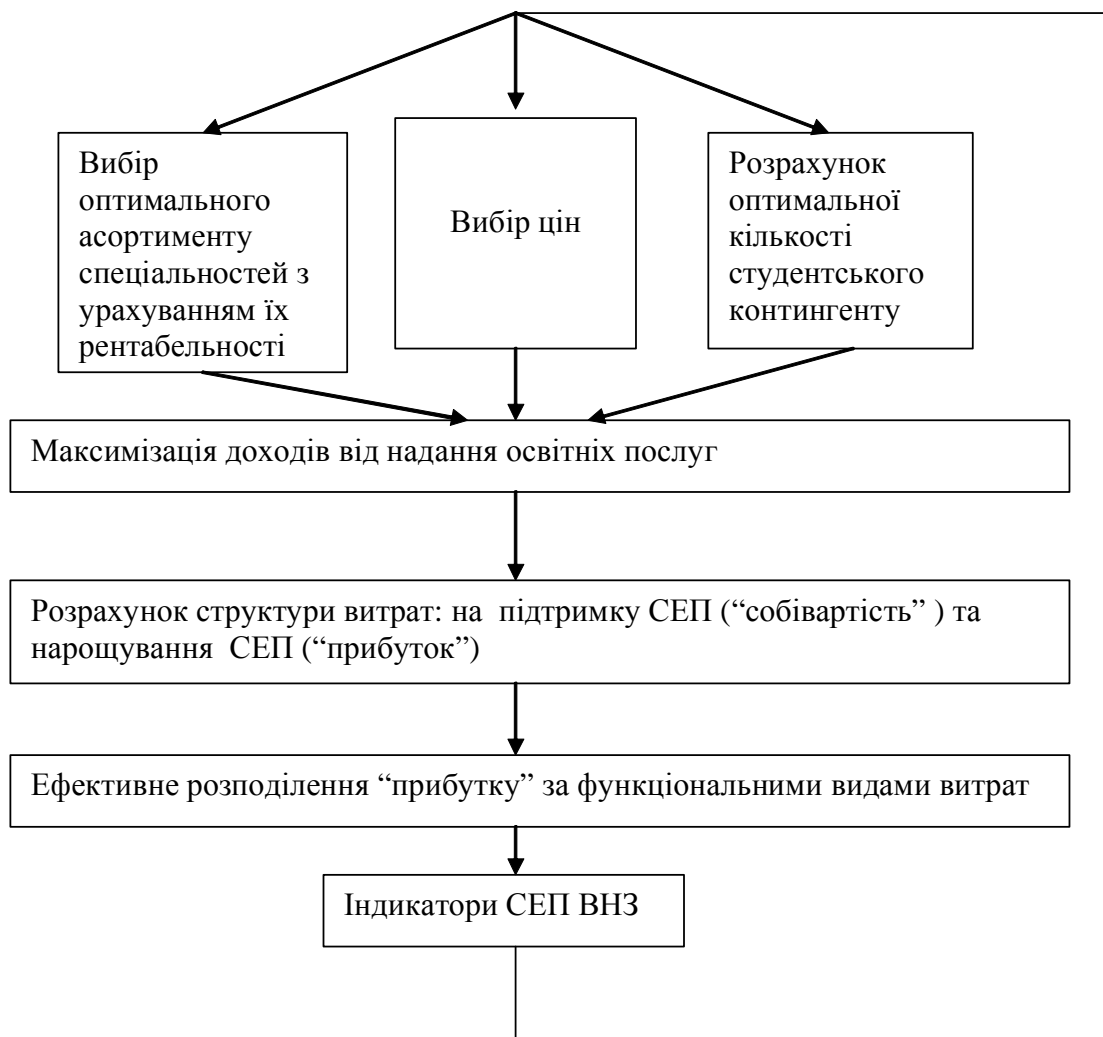


Рис. 1. Схематична модель управління СЕП ВНЗ

Дохід від надання освітніх послуг розраховується за формулою (1):

$$D = \sum_{j=1}^m (C^B \sum_{i=1}^n x_{i,j} + \sum_{i=1}^n C_{i,j} y_{i,j}), \quad (1)$$

де m – кількість курсів у ВНЗ; n – кількість спеціальностей; C^B – кількість держбюджетних коштів з розрахунку на одного студента; $C_{i,j}$ – річна вартість навчання студента на умовах контракту на i -й спеціальності j -го курсу; $x_{i,j}$ – кількість бюджетних місць на i -й спеціальності j -го курсу; $y_{i,j}$ – кількість студентів, які навчаються на умовах контракту на i -й спеціальності j -го курсу.

При чому, відповідно до Закону України “Про вищу освіту”, для державних і комунальних ВНЗ повинна виконуватися умова [7]:

$$\sum_{i=1}^n x_{i,1} \geq 0,51 \sum_{i=1}^n (x_{i,1} + y_{i,1}) \quad (2)$$

Обсяги фінансування ВНЗ з Державного бюджету України встановлюються однакові для ВНЗ одного статусу (в тому числі статусу національного) і залежать від рівня акредитації та типу ВНЗ (відповідно до статей 25 і 31 Закону України “Про вищу освіту” [7]).

Для того, щоб забезпечити максимізацію цього доходу необхідно вирішити такі задачі:

Задача 1: Вибір оптимального асортименту спеціальностей з урахуванням їх рентабельності.

Задача 2: Вибір оптимальних цін на освітні послуги ВНЗ.

Задача 3: Розрахунок оптимальної кількості студентського контингенту.

При вирішенні задачі 1 необхідно враховувати, що в кожному державному чи комунальному ВНЗ існують рентабельні і нерентабельні спеціальності. Нерентабельність окремих спеціальностей обумовлена такими причинами:

1) соціальне замовлення на дані спеціальності існує в основному з боку держави і фінансується за кошти з державного бюджету. Але бюджетних коштів на утримання даних спеціальностей надходить недостатньо для повного покриття витрат на їх функціонування;

2) велика ресурсоемісність навчання за даними спеціальностями. Навіть при існуванні попиту з боку абітурієнтів на дану спеціальність ринкова ціна на послуги даного ВНЗ нижча за собівартість для даних спеціальностей. Наприклад, навчання студентів за спеціальністю “фізика” потребує чималих ресурсів від ВНЗ. Це наявність великої кількості фізичних лабораторій, спеціального навчального обладнання (шкільних фізичних моделей, технічних засобів навчання, експериментальних установок, вимірювальних інструментів та ін.), сировини і матеріалів (хімічних препаратів, спирту технічного і сухого, скляних колб, проводів ...), обслуговуючого персоналу відповідної кваліфікації (наявність лаборанта в кожній лабораторії) та ін. Крім того, на рентабельність впливає і відсутність заочної форми навчання за даною спеціальністю. А заочна форма навчання, як відомо, є більш рентабельною ніж денна.

В якості прикладу наведемо перелік нерентабельних (дотаційних) підрозділів в НПУ ім. М. П. Драгоманова: Інститут фізико-математичної та інформативної освіти і науки; Інститут мистецтв; Інститут гуманітарно-технічної освіти; Соціально-гуманітарний факультет; Інститут української філології; Інститут історії та філософії освіти; Інститут фізичного виховання і спорту; Інститут історичної освіти [8].

Як зазначають Ю. Г. Лисенко, В. Н. Андрієнко та інші автори, нерентабельні спеціальності не можна ліквідувати у зв'язку з такими причинами: можливість зміни потреби країни (регіону) в цих спеціалістах у майбутньому; наявність передових наукових шкіл, які здійснюють фундаментальні дослідження і не мають миттєвої віддачі; престиж ВНЗ [9].

Підхід до підтримки нерентабельних спеціальностей заснований на регулюванні цін за навчання студентів на рентабельних спеціальностях з метою компенсації витрат на навчання студентів на нерентабельних спеціальностях в даному ВНЗ та визначенні максимально допустимого контингенту студентів нерентабельних спеціальностей [9].

Процес визначення цін на навчання студентів у даному ВНЗ за конкретними спеціальностями являє собою вирішення задачі 2.

При фіксованому об'ємі послуг, що пропонує даний ВНЗ, об'єктивно існують дві ціни на його послуги. Перша – ціна попиту, тобто максимальна ціна, яку були б згодні платити покупці за навчання на конкретній спеціальності в конкретному ВНЗ. Друга – ціна пропонування, тобто мінімальна ціна, за яку ВНЗ згідний був би пропонувати свої послуги. Якщо ціна попиту більша за ціну пропонування, то ВНЗ зможе маніпулювати цінами в даному ціновому коридорі з метою максимізації доходів та отримання, так званого, “прибутку”. За “прибуток” будемо вважати не прибуток, у прямому розумінні цього слова, а частину доходу ВНЗ, який йде на відтворення СЕП на новому перспективному рівні.

Ціна попиту на визначену спеціальність залежить від соціального потенціалу конкретного ВНЗ та престижності спеціальності. Треба відмітити, що реалізація СЕП взагалі і соціального потенціалу зокрема, відбувається у визначеному середовищі та часі. Тобто в різні періоди часу або при різних умовах бізнес-середовища (наприклад, в різних регіонах) один і той же потенціал реалізується по різному (рис.2).

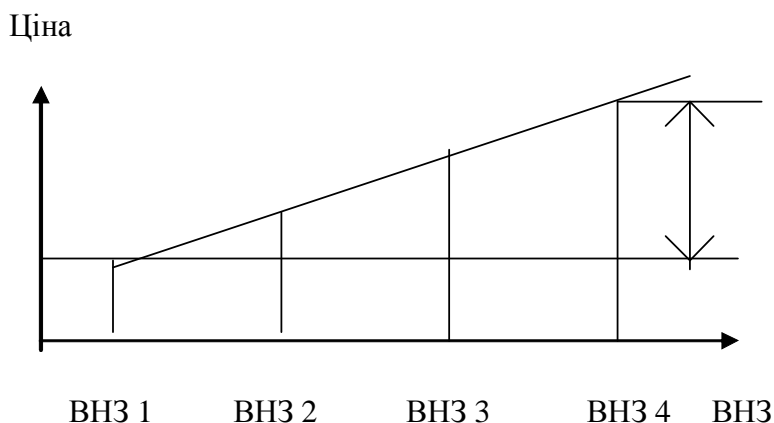


Рис. 2. Залежність ціни попиту на визначену спеціальність в одному місті від соціального потенціалу ВНЗ (Пс)

Загальний вигляд формули для визначення ціни пропонування, бажаної з боку ВНЗ, на освітню послугу має такий вигляд:

$$Ц_i = C_i + П, \quad (3)$$

де $Ц_i$ - річна вартість контракту на навчання за даною спеціальністю; C_i - собівартість навчання одного студента за даною спеціальністю; $П$ - частка "прибутку", яка йде на відтворення СЕП ВНЗ.

Мінімальна ціна, за якою державний чи комунальний ВНЗ може пропонувати свої послуги відповідає умові $П = 0$ і має такий вигляд:

$$Ц_{i \min} = C_i \quad (4)$$

Наступним етапом процедури визначення ціни на спеціальність є знаходження собівартості навчання одного студента-контрактника на i -й спеціальності. В загальному вигляді собівартість можна знайти за формулою:

$$C_i = (B_i) / y_i + \Delta C, \quad (5)$$

де B_i - витрати, пов'язані з існуванням даної спеціальності; y_i - кількість студентів на i -й спеціальності; ΔC - частка компенсації збитків від нерентабельних спеціальностей ВНЗ в розрахунку на одного студента-контрактника.

Знайдемо витрати, пов'язані з існуванням даної спеціальності:

$$B_i = P_{\text{ноcm}} + P_{\text{неp.i}} y_i, \quad (6)$$

де $P_{\text{ноcm}}$ - частка постійних витрат в розрахунку на спеціальність, які існують умовно незалежно від кількості студентів та особливостей даної спеціальності (амортизація; оплата комунальних послуг і енергоносіїв; придбання предметів постачання і матеріалів; оплата послуг та інші видатки, у тому числі придбання медикаментів, продуктів харчування, м'якого інвентарю та обмундирування, оплата транспортних послуг та утримання транспортних засобів, оренда, поточний ремонт обладнання, інвентарю та будівель, технічне обслуговування обладнання, послуги зв'язку та ін.; видатки на відрядження; оплата праці працівників, які не відносяться до ПВС; нарахування на заробітну плату працівників, які не відносяться до ПВС). Сюди ж віднесемо покриття збитків від нерентабельних спеціальностей $\Delta C y_i$; $P_{\text{неp.i}} y_i$ - частка змінних витрат, які прямо пропорційні кількості студентів на даній спеціальності (заробітна плата ПВС, які працюють на даній спеціальності; нарахування на заробітну плату ПВС, які працюють на даній спеціальності).

Треба відзначити, що ми вважатимемо існуючими незалежно від кількості студентів і даної спеціальності (хоча кожна окрема спеціальність і відрізняється власною ресурсоемністю), оскільки ці витрати розраховуються і плануються в більшості ВНЗ в цілому (або по підрозділах), а не окремо по кожній спеціальності.

Заробітна ж плата ПВС та нарахування на заробітну плату ПВС розраховується відповідно до навчального навантаження та кількості ставок, які залежать безпосередньо від контингенту студентів.

Тоді собівартість дорівнюватиме:

$$C_i = P_{\text{ноcm}} / y_i + P_{\text{пер}} \quad (7)$$

Графік залежності (7) наведений на рис. 3.

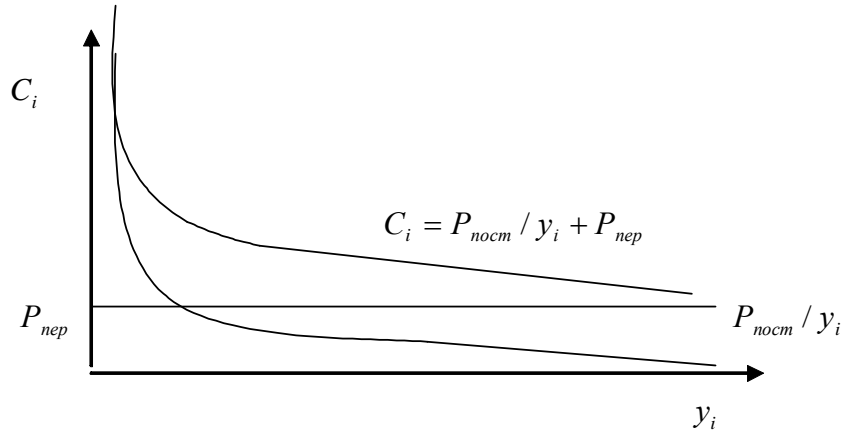


Рис. 3. Графік залежності собівартості навчання за i -ю спеціальністю від кількості студентів

Графік $P_{\text{пер}}$ являє собою пряму, паралельну осі y_i , а графік $P_{\text{ноcm}} / y_i$ – гіперболу. Сума цих двох графіків є також гіперболою, зсунутою по осі C_i вгору. Не важко помітити, що чим більше студентів буде навчатися на даній спеціальності (y_i) тим нижчою буде її собівартість (C_i).

Наступним етапом буде рішення задачі 3, тобто знаходження оптимальної кількості студентського контингенту. При чому ця кількість повинна бути такою, щоб дохід від освітніх послуг дозволяв не тільки підтримувати існуючий СЕП ВНЗ, а й відтворювати його на новому рівні для задоволення нових перспективних суспільних потреб.

Концепція соціально-економічного потенціалу ВНЗ дає можливість встановити зв'язки між результатами діяльності ВНЗ, мотивацією суб'єктів освітньої діяльності та функціонуванням ринкових механізмів попиту і пропозиції на ринку освітніх послуг. Запропоновані підходи до моделювання процесів управління СЕП ВНЗ є тільки першим кроком на шляху подальших досліджень з цих питань. Наступні дослідження вбачаються у конкретизації отриманих моделей, розробці моделі оптимального розподілу фінансових ресурсів для формування СЕП ВНЗ та моделей формування локальних складових потенціалу (соціального потенціалу, кадрового потенціалу, матеріально-технічної бази, інформаційного потенціалу, навчально-методичного потенціалу, інфраструктурного потенціалу).

Література

1. Габдуллин Г. Воспитательный потенциал гуманитарного образования в современных условиях / Габдуллин Г. // *Alma mater. Вестник высшей школы*, 2006. – № 2. – С. 43–45.
2. Закирова Д. Ф. Стратегическое управление потенциалом как фактор обеспечения конкурентоспособности высшего учебного заведения в условиях рыночной экономики [Электронный ресурс] / Закирова Д. Ф. // *Вестник ТИСБИ*. – 2005. – вып. № 3. Режим доступа до журн.: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2005/issue3/Edu1.html>.
3. Куліков П. М. Моделювання управління фінансово-господарською діяльністю у державній системі освіти: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 “Економіко-математичне моделювання” / Куліков П. М. – Донецьк, 2004. – 19 с.
4. Мокіна Ю. В. Математичні моделі в системах управління ефективністю діяльності професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 “Економіко-математичне моделювання” / Мокіна Ю. В. – К., 2006. – 21 с.

5. Мічківський С. М. Моделювання системи управління соціально-побутовою сферою діяльності ВНЗ, що функціонує в трансформаційній економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 "Економіко-математичне моделювання" / Мічківський С. М. – Донецьк, 2002. – 20 с.
6. Палкін І. Г. Моделювання системи управління економічним об'єктом в структурі вищого навчального закладу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 "Економіко-математичне моделювання" / Палкін І. Г. – Донецьк, 2005. – 17 с.
7. Освіта України. Збірник законів: Довідкове видання / За ред. Борисенка С. О. – Харків: вид-во "Бурун Книга", 2008. – 304 с.
8. Звіт про роботу НПУ імені М. П. Драгоманова за 2005/2006 навчальний рік / [Укл. Г. М. Бойко, Т. А. Жижко, І. І. Загарницька та ін.; за заг. ред. В. П. Андрущенко, П. В. Дмитренка]. – К: Видавництво НПУ імені М. П. Драгоманова, 2006. – 226 с.
9. Система фінансового менеджмента вищого учебного заведения / [Лысенко Ю. Г., Андриенко В. Н., Бабурина В. И. и др.]; под ред. Лысенко Ю. Г. и Андриенко В. Н. – Д.: «Юго-Восток», 2004. – 602 с.

І АНІ АЕОЕАЕ ДІ ЧДІ АЕАІ І В ЕІ І ОАІ О² ОІ ДІ ОААІ І В
АЕІ ЕІ А²І І АІ ДЕІ ЕО

Запропоновано концепцію формування екологічного ринку. Розроблено напрямки здійснення заходів нормативно-правового характеру, спрямованих на запобігання виникнення надзвичайних ситуацій та відшкодування завданих соціально-економічних збитків. Вказано на доцільність застосування сучасних технологій в ході планування здійснення робіт по ліквідації надзвичайних ситуацій.

This paper examines the conception of ecological market formation. It gives the trends of legal measures that tends to prevent emergencies and compensation of social – economical damages. The article emphasizes the need of using modern technologies in emergency situations.

На сьогоднішній день, внаслідок росту навантаження на навколишнє природне середовище, виникла загроза неможливості здійснення його захисту без втручання сучасних методів автоматизації. Яскравим прикладом є інформаційно-аналітичні системи з питань надзвичайних ситуацій, які призначені для створення аналітичних та моделюючих засобів прогнозування, запобігання, мінімізації та ліквідації наслідків негативних соціально-екологічних впливів. Застосування цих засобів дозволить також вирішити питання, пов'язані з використанням коштів резервного фонду. Тому, на сьогодні гостро стоїть проблема ефективного використання новітніх технологій при формуванні цільового фонду попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій. Можливості геоінформаційних систем цифрової картографії дозволяють виявити взаємозв'язки і просторові відносини, а також інтегрувати дані в єдиний інформаційний масив.

Актуальність досліджуваної теми залишається вагомюю і на сьогоднішній день, оскільки важливість своєчасної актуалізації просторової інформації, яка сьогодні використовується, важко перебільшити. Сучасний період розвитку суспільства характеризується все більш зростаючими суперечностями між людиною та навколишнім природним середовищем, відтак все гостріше виникає потреба у швидкому та ефективному врегулюванні даного конфлікту. Ці суперечності носять характер економічної ланки, врегулювання яких неможливе без впливу держави. Саме зазначені три сторони формують екологічний ринок. Недостатнє фінансування з боку влади на виконання заходів з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій природного, техногенного і соціально-політичного характеру призводить до негативних соціальних, економічних та екологічних наслідків.

В умовах існуючого на території України високого рівня техногенної та природної небезпеки, який вимагає термінового вжиття невідкладних заходів, діюча система фінансування заходів, пов'язаних з запобіганням, попередженням та ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, є недосконалою і не забезпечує адекватне оперативне реагування у разі виникнення таких ситуацій. Тому, сьогодні доцільно сформуванню такої системи, яка б сприяла ефективному функціонуванню середовища і дала б змогу більш об'єктивно оцінити масштаби надзвичайної ситуації та відшкодувати збитки, завдані нею.

Над проблемою побудови автоматизованої системи управління базами даних надзвичайних ситуацій в системі екологічного маркетингу працює багато дослідників вже понад двадцять років. Уже понад тридцять років в Україні проводять дослідження та розроблення баз даних щодо попередження, регулювання, оцінки та ліквідації наслідків. Незважаючи на те, що екологічний маркетинг, як складова економічної науки та сфери бізнесу, в Україні знаходиться на ранній стадії розвитку, проте він вже сьогодні став об'єктом досліджень багатьох учених.

Так, на думку О.О. Іщука, проблема формування баз даних надзвичайних катастроф має соціально-економічний аспект, оскільки у перехідний до ринкових відносин період без повноцінної інформації неможливий ефективний суспільний розвиток та прогрес [1]. Дослідник вважає необхідним створення інформаційно-аналітичного центру з питань надзвичайних ситуацій. На його думку, центр включав би аналітичні та моделюючі засоби геоінформаційних систем для створення прогнозно-моделюючих комплексів. Доцільно використати й Урядову Інформаційно-аналітичну систему, замовниками якої виступають Кабінет Міністрів України та МНС. Доступно та переконливо автор у своїй роботі висвітлив аспекти вибору алгоритму прогнозування просторового розвитку та оцінки наслідків надзвичайних катастроф

із застосуванням фонду електронних карт території України [2]. Значна увага надається сучасним геоінформаційним системам, які дозволяють виявити просторові відносини та підтримують колективне використання даних і їх інтеграцію в єдиний інформаційний масив. Також розкрито проблеми картографування території, що торкаються як економіки, так і політики. На думку Романа Осьмака, начальника відділу цифрового картографування, «актуальні карти потрібні для ліквідації надзвичайних ситуацій» [2].

Однак, ГІС – це не інструмент для видачі рішень, а засіб, що допомагає прискорити та підвищити ефективність процедури прийняття рішень. Так зазначають у своїй роботі дослідники з Одеської обласної держадміністрації М.А. Тиндюк та І.А. Рубан [3, 5]. Зауваживши, що сформувавши базу даних, дана установа може використовувати її як у повсякденній роботі, так і при розв'язанні окремих завдань, а саме: здійснення заходів охорони громадської безпеки, оголошення у разі надзвичайних подій зони надзвичайної ситуації, сприяння діяльності аварійно-рятувальних служб за місцем їх дислокації та ін.

Слід звернути увагу і на те, що проблеми подолання Чорнобильської катастрофи торкнулися інтересів іноземних дослідників. Так за проектом Франко-німецької ініціативи було створено надійні та об'єктивні інформаційні бази даних про радіаційні, екологічні та медичні наслідки Чорнобильської катастрофи. Дана ініціатива складається з трьох проектів і є прикладом успішного співробітництва в рамках Міжнародного Чорнобильського центру більше, ніж 20 організацій з 5-ти країн Європи [4, 2].

Доцільно згадати, що ефективність формування екологічного ринку перебуває у прямій залежності від рівня фінансування його структур з боку держави. Як показує світовий досвід [3], найбільш перспективним напрямком у цьому питанні є розробка інтегрованого інформаційного середовища всіх суб'єктів регіонального управління на основі використання сучасних геоінформаційних і телекомунікаційних технологій. Тому, в останні роки зростає потреба в застосуванні цифрових картографічних матеріалів та автоматизованих систем в повсякденній роботі державних структур, особливо у здійсненні різних екологічних і природоохоронних проектів, які фінансуються сьогодні з державного бюджету.

Головною ціллю статті є розроблення концепції формування екологічного ринку, шляхом створення концепції фінансування системи заходів з прогнозування, запобігання та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій.

Рівень соціально-економічного розвитку будь-якої держави визначається рівнем цивілізованості її економіки, екологічного стану навколишнього середовища та інших процесів, які забезпечують комфортне, здорове і тривале життя людини. Сьогодні дедалі відчутнішими і гострішими стають проблеми забруднення, виснаження та деградації екологічних систем. Такі процеси у соціально-економічних, екологічних та морально-етичних реаліях спонукають формувати нову сферу суспільно-економічних відносин – екологічний ринок, яка носить інноваційний характер у проведених дослідженнях. Основним індикатором, що впливає на формування ринку, є екологічний маркетинг. Враховуючи новизну маркетингу в екології, методи, які його формують вже сьогодні відкривають нові можливості для дослідження ставлення державних органів та населення до екологічних проблем.

Отже, аналіз основних аспектів екологічного маркетингу привели до розробки концепції формування екологічного ринку, що й обумовило вибір теми даної статті. Основною складовою, що формує екологічний ринок, є надзвичайні ситуації, які охоплюють широкий спектр подій та призводять до порушення нормальних параметрів функціонування найрізноманітніших систем. У зв'язку з цим, моделювання таких ситуацій в значній мірі вимагає раціонального розподілу фінансових ресурсів з боку держави із застосуванням сучасних інформаційних технологій. Тому, в даній статті зосереджена увага на концептуальних аспектах сталого розвитку екологічного ринку, який зумовлюється попередженням, ліквідацією наслідків впливу надзвичайних катастроф за рахунок видатків резервного фонду державного бюджету.

Основою функціонування екологічного ринку, що розглядається в масштабах держави, є його бюджетування. Бюджетуванням в даній сфері є сукупність технологічних процедур бюджетної роботи з аналітично-розрахункової підготовки бюджетів, кошторисів і програм із допомогою порівняння відносної корисності альтернативних варіантів витрачання бюджетних коштів на запобігання і ліквідацію надзвичайних ситуацій і їх наслідків [6, 4]. В даному випадку бюджетування стосується видатків з резервного фонду держбюджету, що встановлюються Бюджетним Кодексом України та контролюється Рахунковою палатою України з 1997 року. Постановою Кабінету Міністрів України від 29.03.2002 р. № 415 Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України визначено відповідальним за підготовку та подання проектів рішень про виділення коштів з резервного фонду держбюджету, а рішення щодо виділення коштів з цього фонду приймаються Кабінетом Міністрів України.

Аналіз нормативно-правових актів, що регулюють питання виділення і використання коштів резервного фонду державного бюджету, дає підстави для висновку про наявність правового забезпечення цього питання в частині визначення напрямів спрямування коштів та процедури підготовки проекту рішення про їх виділення. Однак на практиці Порядок використання коштів резервного фонду бюджету фактично не діє [6].

Джерела фінансування заходів щодо ліквідації наслідків надзвичайної ситуації на об'єктах усіх форм власності мають визначатися відповідно до рівня ситуації за експертним висновком МНС. При цьому частково резервний фонд державного бюджету передбачається як джерело фінансування заходів з ліквідації надзвичайних ситуацій державного рівня поряд з іншими видатками, передбаченими на зазначені цілі.

Слід зауважити, що здійснення заходів за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету не забезпечило досягнення мети, на яку виділялися фінансові ресурси, оскільки заходи з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій природного, техногенного та соціально-політичного характеру не здійснені у повному обсязі. Причинами є зволікання Уряду щодо прийняття рішення про виділення коштів, відсутність належних обґрунтувань стосовно необхідних фінансових ресурсів, виділення коштів у обсягах значно менших від їх необхідності, недостатнє залучення інших джерел фінансування. Незабезпечення повноти фінансування та виконання заходів з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій природного, техногенного і соціально-політичного характеру призводить до негативних соціальних, економічних та екологічних наслідків і спричиняє зростання соціальної напруги в окремих регіонах.

В умовах існуючого на території України високого рівня техногенної та природної небезпеки, який вимагає термінового вжиття невідкладних заходів, діюча система фінансування заходів, пов'язаних з запобіганням, попередженням та ліквідацією наслідків надзвичайних ситуацій, є недосконалою і не забезпечує адекватне оперативне реагування у разі виникнення таких ситуацій [6]. Тому пропонується нова система фінансування таких заходів із застосуванням новітніх сучасних технологій, яка б враховувала екологічний стан в державі.

Такі технології забезпечують швидку розробку, впровадження та експлуатацію автоматизованих інформаційних систем і їх розвиток з мінімальними витратами. Саме завдяки своїй мобільності, гнучкості та багатофункціональності дані системи стали об'єктивною основою для подальших досліджень.

Тому вирішенням багатьох питань у даній ситуації є розробка концепції формування екологічного ринку, фундаментом якої є процес формування цільових коштів на відшкодування збитків від надзвичайних ситуацій із використання сучасних геоінформаційних систем. Враховуючи вищевикладене щодо стану фінансування та руху коштів резервного фонду державного бюджету, спрямованих на ліквідацію надзвичайних ситуацій, доцільно запропонувати механізм формування екологічного ринку в масштабах держави (рис. 1).



Рис.1. Механізм формування екологічного ринку в масштабах держави

Запропонована система свідчить про можливість перспективного застосування її в майбутньому. Стадія формування фінансової бази на попередження надзвичайних ситуацій є вкрай необхідною для уникнення надто великих і непередбачуваних збитків. З цією метою за допомогою аналітичних та моделюючих засобів геоінформаційних систем створюють прогнозно-моделюючі комплекси запобігання, мінімізації та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій (ПМК НС) [2]. Основою для аналізу є електронна карта районування території України щодо можливості виникнення НС, яку

створено спеціалістами Українського державного геологорозвідувального інституту (УкрДГРІ). На карті відображається перелік об'єктів території України (в обсязі базової електронної карти масштабу 1:200 000), що попадають в зони потенційного, малого чи значного ризику.

Після настання надзвичайної ситуації формується фінансова база на відшкодування збитків шляхом аналізу та порівняння різних методик. На сьогодні розроблена «Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру», яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 175 від 15 лютого 2002 року. Проте, слід зауважити, що заходи згідно цього питання своєчасно та у повному обсязі не здійснюються, а державні програми належним чином не фінансуються. Тому для вирішення даної проблеми пропонується створення бази даних фонду електронних карт, для встановлення методів відшкодування збитків. Адже за відсутності сучасних геоінформаційних технологій цей процес сьогодні виявляється надто трудомістким та потребує надмірних фінансових витрат.

Найбільш вартісною та складною є фаза формування фінансової бази на відтворення. Цей процес вимагає виділення коштів з резервного фонду державного бюджету, обсяг яких пропорційно залежить від розмірів завданих збитків. У зв'язку з цим виникає потреба переходу від розробки і впровадження разових розрізаних проектів до комплексного вирішення проблем. Кожен реалізований проект повинен розглядатися як елемент системи, як геоінформаційна підсистема загальної державної системи планування і управління соціально-економічним розвитком регіону в майбутньому. Для цього створюють регіональні ГІС, які дозволяють мати комплексну інтегровану систематизовану інформацію по відновленню об'єктів, що може бути швидко проаналізована і наочно представлена. Доцільно було б і створити системи різномасштабних геологічних, земельних, гідрологічних, лісових, ландшафтних та інших державних тематичних карт.

На жаль, прийняті сьогодні нормативно-правові акти не визначають чіткого механізму створення та функціонування автоматизованої геоінформаційної системи. Не визначено середовище, в якому буде створюватися система, тобто відсутній єдиний стандарт. Кожна організація, яка здійснює хоч якусь діяльність у цій галузі, сама вибирає програмне забезпечення і розробляє автоматизовану систему, що створює проблеми сумісності цих систем.

Отже, для досягнення ефективного механізму формування екологічного маркетингу необхідно створити відповідну структуру, що забезпечувала б взаємодію між організаціями, зацікавленими в створенні електронної карти, власниками вихідної інформації і виконавцями конкретного проекту. Основна робота повинна виконуватися під егідою державних структур. Переваги такого підходу очевидні. У подібних випадках можливе детальне опрацювання проекту на всіх етапах – від технічного завдання до введення в експлуатацію.

Отже, у статті запропоновано концепцію формування екологічного ринку, в основу якої покладено механізм використання коштів резервного фонду на формування фінансових баз щодо попередження, відшкодування та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій. Доведено необхідність застосування геоінформаційно-системних технологій та картографування при медико-демографічних, епідеміологічних та еколого-гігієнічних дослідженнях наслідків надзвичайних катастроф.

Перспективою подальших розвідок у даному напрямку є розробка методики складання кошторису бюджетних витрат на фінансування автоматизованої системи управління базами даних моніторингу наслідків надзвичайних ситуацій у системі екологічної безпеки в державі.

Література

1. Ішук О. О. *Методологічні особливості використання аналітичних та моделюючих засобів ГІС для прогнозування і оцінки наслідків надзвичайних ситуацій на території України.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cwr.utexas.edu/gis/gishyd99/GisHyd99.htm>.
2. *Створення муніципальної геоінформаційної системи для управління міським господарством на основі ГІС «Панорама».* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gisinfo.ru/item/43.htm>.
3. Тиндюк М. А., Рубан І. А. *Аналіз використання ГІС при прийнятті управлінських рішень.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pryroda.gov.ua>.
4. *Створення інформаційної бази даних про наслідки Чорнобильської катастрофи. Франко-німецька ініціатива.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chornobyl.net/ua>.
5. *Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова.* – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
6. *Про використання перевірки використання коштів резервного фонду державного бюджету.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cwr.utexas.edu/>.

ДЛЯ ЕКОНОМІКИ І ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАСЕЛЕННЯ У РІЗНИХ ЕКОНОМІКАХ СВІТУ. ВИЯВЛЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ЗВ'ЯЗКУ МІЖ ВЕЛИЧИНОЮ НЕОРГАНІЗОВАНИХ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ, РІВНЕМ ДОХОДУ В ЕКОНОМІЦІ, РОЗВИТКОМ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ДОСТУПНІСТЮ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ. ЗРОБЛЕНО ВИСНОВОК ПРО МОЖЛИВІСТЬ КОНВЕРТАЦІЇ ЗНАЧНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НАСЕЛЕННЯ У ОРГАНІЗОВАНУ ФОРМУ.

Проведено дослідження міри реалізації фінансового потенціалу населення у різних економіках світу. Виявлено статистичний зв'язок між величиною неорганізованих заощаджень населення, рівнем доходу в економіці, розвитком внутрішнього фінансового ринку та доступністю венчурного капіталу. Зроблено висновок про можливість конвертації значних фінансових ресурсів населення у організовану форму.

The extent of implementation of financial capacity of the various economies in the world is investigated. A statistical link between the unorganized savings of population, income in the economy, the development of domestic financial market and the availability of venture capital is considered. The conclusion about the possibility of conversion of significant financial resources in organized form is determined.

В умовах глобальної кризи ліквідності з вуст економічних аналітиків все частіше звучать заклики до реалізації внутрішніх фінансових ресурсів держави. Безумовно до таких ресурсів належать і фінансові ресурси домогосподарств, які можуть набувати як організованих, так і неорганізованих форм. В той же час, протягом всього періоду незалежності України в академічних та бюрократичних колах обґрунтовується необхідність формування інноваційної парадигми розвитку вітчизняної економіки. В даній статті, на основі міжнародної фінансово-економічної статистики, автор прагне дослідити питання – чи справді використання фінансових ресурсів населення може бути фактором економічного та інноваційного розвитку.

Фінансові ресурси домогосподарств з плином часу все частіше привертають увагу вітчизняних науковців як у теоретичному плані [7;9], так і в плані вивчення детермінантів фінансової поведінки домогосподарств [1;2;8]. В західній економічній літературі значно більше наукових праць теоретичного та емпіричного характеру в яких приділено увагу широкому спектру питань формування та перерозподілу фінансових ресурсів домогосподарств [10;11;12].

При констатації необхідності залучення заощаджень населення до організованої форми, малодослідженою являється можлива міра абсорбації неорганізованих фінансових ресурсів населення та емпіричний зв'язок між ступенем використання фінансового потенціалу домогосподарств, розвитком фінансового посередництва, розвитком інноваційної сфери економіки та, зрештою, рівнем доходів в економіці.

Пошук відповіді на поставлені питання передбачає формулювання наступних цілей статті: з'ясуємо характер зв'язку між величиною фінансового потенціалу населення (неорганізованими заощадженнями) та рівнем доходу в країні; з'ясуємо зв'язок між величиною фінансового потенціалу населення та ступенем розвитку фінансової системи країни (зокрема системи фінансового посередництва); дослідимо зв'язок між розвитком фінансової системи країни та рівнем інноваційного розвитку.

Для виконання першого із завдань звернемось до статистики центральних банків країн світу. Відразу зазначимо, що під фінансовим потенціалом населення розглядаються неорганізовані (готівкові) заощадження, що лише потенційно можуть бути конвертовані в організовану форму і виступити ресурсною базою для подальших інвестицій (більш докладно визначення поняття «фінансовий потенціал населення» та методика його оцінки представлено в попередніх працях автора [3;4;5;6]). Оскільки для оцінки фінансового потенціалу населення у попередніх дослідженнях нами використовувався грошовий агрегат M_0 , то спробуємо знайти залежність між цим показником та рівнем доходу на душу населення, яка могла утворитись в глобальній економіці. Логічно є думка про те, що використання фінансового потенціалу населення (або ж конвертація неорганізованих заощаджень населення у організовану форму) повинна вести до збільшення пропозиції фінансових ресурсів на фінансовому ринку, а значить до стимулювання інвестиційних процесів, а з ними й інноваційних. Якщо дотримуватись запропонованої логіки, то раціональним було б очікувати виявлення двох можливих видів залежності між обсягами фінансового потенціалу та доходом на душу населення (див.рис. 1).

Якщо спробувати представити рівень доходу як деяку функцію від агрегату M_0 ($Y = f(M_0)$), то, відповідно до варіанту *a*, це нелінійна спадаюча функція, а відповідно до варіанту *b* – функція, що описується поліноміальним рівнянням. Відповідно до варіанту *a* передбачається, що в країнах з

Рисунок 2 свідчить про те, що зв'язок між величиною агрегату M_0 та рівнем ВВП на душу населення відповідає гіпотезі сформульованій нами у варіанті а (рис. 1.). Апроксимуюче логарифмічне рівняння відображає негативний зв'язок між досліджуваними змінними і має наступний вигляд:

$$y = -27273,9 - 15671,6 \ln(x) .$$

При цьому, коефіцієнти є статистично значимими за t -статистикою, а сама модель відображає значущий зв'язок між залежною і незалежною змінною відповідно до значення F -критерію ($25, 97 > (F_{0,99} = 6,87)$). Лінійний коефіцієнт кореляції складає $(-0,33)$, а нелінійний, відповідно до логарифмічного рівняння $(-0,43)$, що, враховуючи кількість ступенів свободи, означає досить щільний негативний зв'язок. Скоригований коефіцієнт детермінації становить 18,2 %, що не є великим значенням. Однак, це лише підводить нас до висновку, що окрім ступеня використання фінансового потенціалу населення у рівня доходів в країні є ще ряд важливих детермінантів.

Необхідно відзначити, що особливо сильний зв'язок у рамках виведеної закономірності між рівнем доходу та агрегатом M_0 спостерігається в країнах з високими доходами (коефіцієнт детермінації та коефіцієнт кореляції вищі ніж по загальній вибірці) (рис.3).

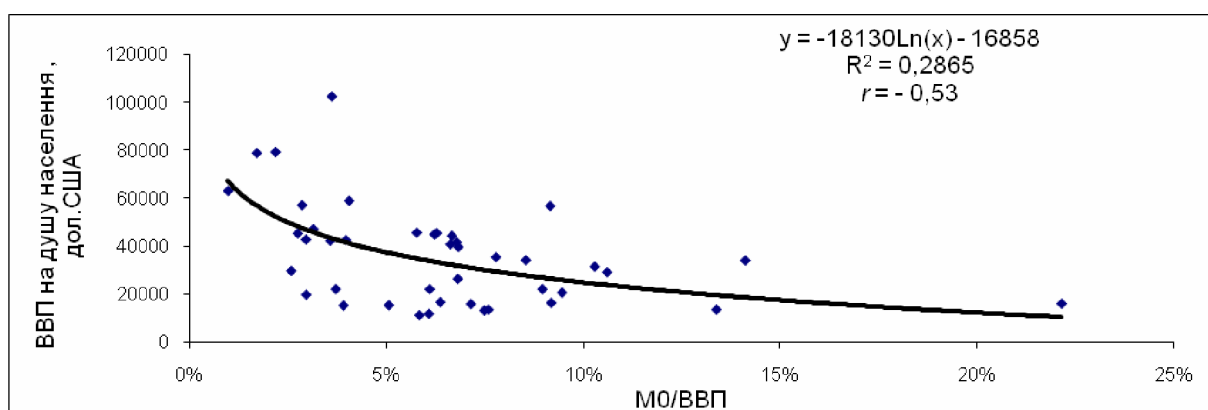


Рис. 3. Графік розсіювання ВВП на душу населення та рівня неорганізованих заощаджень населення для країн з високими доходами

Примітка. Розраховано автором за даними центральних банків 114 відповідних країн та даними МВФ [14] станом на 2007 р.

В той же час, для країн, що мають нижчі рівні доходів, зв'язок або слабкий або практично відсутній, узагальнену картину наведено в табл. 1.

Найвищим рівнем відношення неорганізованих заощаджень до ВВП відзначаються країни з рівнем доходу нижче середнього (табл.1), до них відноситься і Україна (для України дане співвідношення складає 15,6 %), найнижчим – країни з високими доходами. Особливістю країн з високими доходами є те, що в них простежується чітка тенденція до зниження рівня агрегату M_0 з підвищенням рівня доходів. Для країн з більш низькими доходами, якщо їх розглядати ізольовано в межах своїх груп, така тенденція відсутня. Звичайно, кожна національна економіка має свої особливості і потребує детального розгляду і аналізу, однак отримані результати дають нам підґрунтя для деяких висновків і вказують напрям руху у своєму дослідженні. Зокрема, можна зробити висновок, що країни з високими доходами пройшли певний етап у своєму розвитку і поставили рівень своїх доходів в деяку залежність від глибини використання внутрішнього фінансового потенціалу. Механізмом реалізації цього потенціалу, конвертації його у національний дохід є, на нашу думку, інститут фінансового посередництва. Країни з більш низьким рівнем доходів знаходять джерело доходів в інших ресурсах.

Якщо вірно те, що реалізація фінансового потенціалу населення відбувається через розвиток фінансового посередництва, що ми намагаємось довести, тоді міжнародна статистика повинна відображати зв'язок між розвитком фінансового ринку в країні та рівнем неорганізованих заощаджень населення. З умовним індикатором фінансового потенціалу населення ми вже визначились (відношення агрегату M_0 до ВВП), проблема полягає у визначенні загального індикатора розвитку фінансового посередництва в країні. Пропонуємо за такий показник прийняти „рівень досконалості фінансового

Значення коефіцієнтів кореляції між рівнем доходів та неорганізованими заощадженнями та співвідношення M_0 /ВВП для груп країн з різними доходами

| Рівень доходів в країні | Країни з високим доходом (ВВП на душу населення вище ніж 11116 дол. США) | Країни з доходом вищим за середній (ВВП на душу населення 3596 – 11115 дол. США) | Країни з доходом нижчим за середній (ВВП на душу населення 906 – 3595 дол. США) | Країни з низьким доходом (ВВП на душу населення менше ніж 905 дол. США) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Кількість країн, що були включені в дослідження | 42 | 24 | 26 | 21 |
| Середнє значення співвідношення M_0 /ВВП | 6,5 % | 6,9 % | 9,7 % | 8,9 % |
| Максимальне і мінімальне значення по групі | Японія (14,11%) Ісландія (0,96%) | Алжир (16,28%) ПАР (2,87%) | Марокко (22,43%) Судан (2,11%) | Киргизстан (19%) Замбія (3,57%) |
| Лінійний коефіцієнт кореляції | -0,43 | -0,06 | 0,2 | 0,02 |
| Критичне значення коефіцієнта кореляції Пірсона з урахуванням кількості ступенів свободи ($\alpha=0,05$) | 0,3 | 0,4 | 0,39 | 0,43 |

Примітка. Розраховано автором за даними центральних банків 114 відповідних країн та даними МВФ [14] станом на 2007 р.

ринку" (*Financial market sophistication*), що розраховується як субіндекс до індексу глобальної конкурентоспроможності країн (*The Global Competitiveness Index*) [13]. Результати розрахунку даного індексу для більш ніж 100 країн світу публікуються у щорічному звіті „The Global Competitiveness Report”, який видається Світовим Економічним Форумом (*World Economic Forum*) за участі таких відомих вчених як Майкл Портер (*Michael Porter*), Клаус Шваб (*Klaus Schwab*), Хавьер Сала-і-Мартін (*Xavier Sala-i-Martin*). Сам субіндекс досконалості фінансового ринку формується на основі ряду показників, що будуються як на основі конкретних статистичних даних, так і на основі опитувань. Зокрема, до нього входять: рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку за міжнародними стандартами (експертні оцінки); можливість фінансування через вітчизняний фондовий ринок; рівень доступу до позик; доступність венчурного капіталу; обмеження щодо руху капіталу; рівень захисту прав інвесторів; стійкість банківської системи; прозорість та ефективність регулювання обігу цінних

паперів; захист прав позичальників та кредиторів[13]. Для проведення аналізу даних будемо орієнтуватись на конкретне місце, яке займає країна у ренкінгу субіндексу досконалості фінансового ринку. При цьому інтерпретуємо місця в ренкінгу наступним чином – поділимо місце країни (X_n) на загальну кількість досліджуваних країн (N), таким чином

$$X_n \in \left[\frac{1}{N}; 1 \right].$$

Чим більше значення в нашій інтерпретації приймає показник досконалості фінансового ринку для конкретної країни (X_n), тим нижче знаходиться країна у міжнародному ренкінгу. Результати побудови регресійного рівняння для показників M_0 /ВВП та рівня розвитку національного фінансового ринку по даним 100 країн світу наведено на рис. 4.

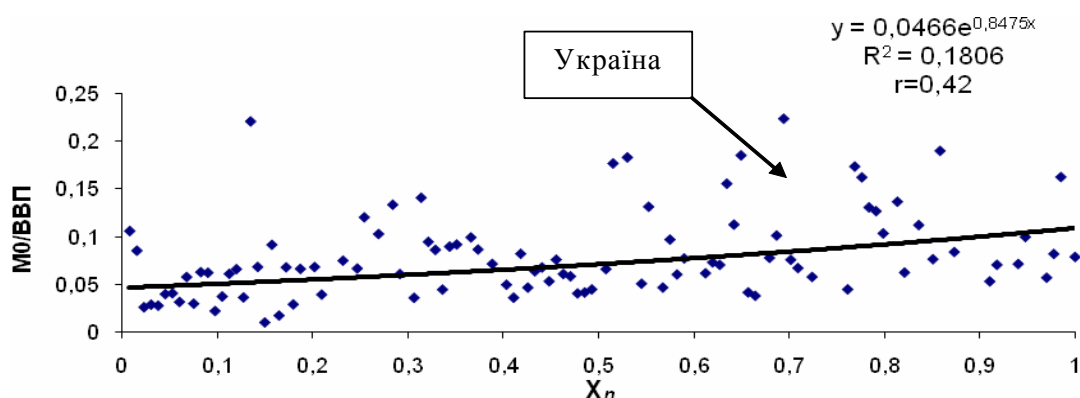


Рис. 4. Графік розсіювання рівня неорганізованих заощаджень населення та рівня розвитку національного фінансового ринку

Примітка. Розраховано автором за даними центральних банків відповідних країн та даними *The Global Competitiveness Report* [13] станом на 2007 р.

Отримана експоненційна залежність демонструє позитивний зв'язок між досліджуваними агрегатами. Тобто, чим менше розвинений національний фінансовий ринок ($X_n \rightarrow 1$), тим більшою є частка грошового агрегату M_0 у ВВП. Відзначимо, що отримана регресійна модель та її коефіцієнти є статистично значимими за основними параметрами (t -критерій Стюдента, p -значення, F -критерій), також досить тісний зв'язок відображається коефіцієнтом кореляції (0,42 при граничному значенні з урахуванням кількості ступенів свободи 0,2 ($\alpha=0,05$)). Невисоке значення коефіцієнта детермінації свідчить про велику кількість інших факторів, що впливають як на формування неорганізованих заощаджень населення [8] так і на розвиток фінансового посередництва в країні.

Емпіричні дані свідчать, що розвиненість фінансових інститутів сприяє більш повному використанню фінансового потенціалу населення. Знаковим також є той факт, що однією зі складових розвитку фінансового посередництва є рівень доступності венчурного капіталу [13], як це вже було вказано. Отже, розвинутий фінансовий ринок не тільки абсорбує неорганізовані заощадження населення, але й характеризується значними обсягами венчурного фінансування. На прикладі досліджуваних країн спробуємо виявити зв'язок між розвитком фінансового посередництва в країні, доступністю венчурного фінансування та ступенем розвитку інновацій. За цільові агрегати візьмемо показники, що наводяться у щорічному „Звіті по глобальній конкурентоспроможності” (*The Global Competitiveness Report*): вже згадуваний субіндекс „досконалості фінансового ринку” (*Financial market sophistication (FMS)*), субіндекс доступності венчурного капіталу (*venture capital availability (VCA)*), та субіндекс інновацій (*I*) [13]. Побудуємо матрицю часткових кореляцій зазначених показників на основі даних для 134 країн світу, що входять у дослідження глобальної конкурентоспроможності (табл. 2).

Результати розрахунків вказують на те, що фактор доступності венчурного капіталу здійснює сильний, статистично значимий вплив на розвиток інновацій в країні (табл.2). Те, що загальний розвиток

Матриця часткових кореляцій між рівнем розвитку національного фінансового ринку, інноваціями та доступністю венчурного капіталу

| | <i>FMS</i> | <i>II</i> | <i>VCA</i> |
|------------|------------|-----------|------------|
| <i>FMS</i> | 1 | | |
| <i>II</i> | 0,18 | 1 | |
| <i>VCA</i> | 0,61 | 0,5387 | 1 |

Примітка. Розраховано автором за даними [13].

фінансового ринку (*FMS*) тісно пов'язаний з обсягами венчурного фінансування (*VCA*) впливає і з економічної логіки і зі статистичної, адже сам показник доступності венчурного капіталу входить у структуру розрахунку субіндексу розвитку фінансового ринку (однак, звернемо увагу на те, що внесок фактору *VCA* у субіндекс *FMS* за методикою розрахунку останнього складає лише 8%). Нас не повинно вводити в оману низьке значення коефіцієнта кореляції між розвитком інновацій та розвитком національного фінансового ринку. Якщо буде враховано кількість ступенів свободи (розрахунки проводились на основі 134 спостережень), то виявиться, що отримане нами значення коефіцієнта кореляції ($r=0,18$) приблизно дорівнює критичному значенню коефіцієнта кореляції Пірсона (при $a=0,05$), тобто деякий зв'язок все ж таки існує, хоча він і набагато слабший ніж безпосередньо між доступністю венчурного капіталу та розвитком інновацій в країні.

Проведені емпіричні дослідження свідчать про наступне:

- глибина використання фінансового потенціалу населення має позитивний зв'язок з рівнем доходів в економіці;
- відносна величина грошового агрегату M_0 корелює з рівнем розвитку фінансового ринку в країні, а через нього з доступністю венчурного капіталу;
- величина венчурних інвестицій досить сильно впливає на рівень розвитку інновацій в країні, і, відповідно, на рівень доходів у національній економіці.
- фінансовий ринок головним чином впливає на інноваційну активність через полегшення доступу до венчурного капіталу.

Враховуючи отримані результати ми можемо стверджувати, що Україна має внутрішній фінансовий потенціал у формі неорганізованих заощаджень населення. Виходячи з міжнародної статистики (табл.1) цілком можливе залучення в організовану форму фінансових ресурсів на суму біля 10% ВВП (в Україні відношення M_0 /ВВП в 2007-му році складало 15,6%, для країн з високими доходами цей показник становив 6,5%), за умов адекватної фінансової політики та дієвих інституційних реформ. Питання конкретних заходів фінансової політики сьогодні є вкрай важливими, однак, на жаль, важкими в реалізації за умов втрати довіри з боку населення до фінансових інститутів та інститутів влади.

Література

1. Ватманюк М. М. Споживча поведінка домогосподарств в умовах перехідної економіки // *Фінанси України.* – 2004. – № 12. – С. 69–76.
2. Ватманюк О. З. Визначники особистих заощаджень в економіці України // *Фінанси України.* – 2007. – № 1. – С. 75–83.
3. Вдовиченко А. М. Готівкові заощадження населення та їх вплив на споживчі витрати домогосподарств // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* – 2008. – Випуск IV. – Том 1. – С. 7–13.
4. Вдовиченко А. М. Методика розрахунку та оцінка неорганізованих валютних заощаджень населення // *Економіка та держава.* – 2008. – № 11. – С. 48–51.
5. Данилов А. Д., Вдовиченко А. Н. Финансовые ресурсы инвестиционных процессов в условиях деформации сберегательного поведения населения // *Бизнесинформ.* – 2007. – № 12. – С. 57–60.

6. Данилов О. Д., Вдовиченко А. М. Фінансовий потенціал населення України: теоретичне визначення та оцінка // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2007. – № 3(38). – С. 55–60.
7. Кізіма Т. О. Бюджетні обмеження домогосподарств та їх вплив на прийняття фінансових рішень // Світ фінансів. – 2008. – № 3(16). – С. 24–29.
8. Финансовые инструменты социально-экономического развития государств и регионов / [Иванов Ю. Б., Куреева Е. Ф., Майбуров И. А. и др.]; под ред. А. Д. Данилова. – К: «Компьютерпресс», 2009. – 288 с.
9. Юрій С. І., Кізіма Т. О. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 3–10.
10. Loayza N., Schmidt-Hebbel K., Serven L. What Drives Private Saving Around the World? // World Bank Working Paper. – March 2000. – WP2309. – 32 p.
11. Ogaki M., Ostry J. D., Reinhart C.M. Saving Behaviour in Low- and Middle- Income Developing Countries: A Comparison // IMF Working Paper. – January 1995. – WP/95/3. – 31 p.
12. Schrooten M., Stephan S. Does Macroeconomic Policy Affect Private Savings in Europe? Evidence From a Dynamic Panel Data Model // DIW Discussion Papers. – July 2004. – DP431 – 24 p.
13. The Global Competitiveness Report 2008-2009// <http://www.weforum.org> (20.12.08)
14. World Economic Outlook Database for October 2007// <http://www.imf.org> (20.12.08).

І АЎАІ ²СІ È ÇАААÇІ А×АІ І В АЕІ І ІІ ²×І І - ААÇІ АЕÈ А ÑЕÑOАІ ²
 ОІ ДААЕ²І І В АІ ААІ NOBІ ЕІ АЕІ ДІ ÇАЕОЕІ І І АО²І І АЕУІ І -
 АЕІ І ІІ ²ЕЕ

Проаналізовано суть механізму забезпечення економічної безпеки та фактори, які її детермінують в системі управління довгостроковим розвитком національної економіки. Розглянуто інституційні та організаційні засади реалізації інструментарію управління сектором безпеки в стратегічному управлінні національною економікою. Обґрунтовано інформаційно-аналітичну та організаційно-методичну модель моніторингу показників економічної безпеки в розрізі її складових, що покращить ефективність та результативність прийняття управлінських рішень.

The essence of mechanism of providing of economic security and factors which determine it in a control system for long-term development of national economy is analysed. The institution and organizational principles of realization of management tool for security sector in a strategic management of national economy are considered. The analytical and methodical model of economic security indexes monitoring in the frame of its items is grounded. This model will improve efficiency and effectiveness of decisions support.

Важливою складовою економічного механізму управління довгостроковим розвитком національної економіки є механізм забезпечення економічної безпеки, під яким розуміють систему державних заходів, спрямованих на забезпечення такого економічного розвитку, при якому можливо гарантувати соціально-економічні інтереси громадянам країни, макроекономічну стабілізацію, збереження цілісності й економічної незалежності держави, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізацію реальних та потенційних загроз національним інтересам.

Стан економічної безпеки України на даний час залишається складним внаслідок дії низки ендогенних факторів, які характеризуються: нестійкістю економічного зростання та його надмірною залежністю від зовнішніх чинників; збереженням структурних деформацій у національній економіці, неефективністю використання матеріальних ресурсів, зокрема енергетичних, домінуванням галузей з невеликою часткою доданої вартості, що спричиняє низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції; неефективністю захисту права власності, відсутністю умов для формування необхідного інвестиційного потенціалу в національній економіці, зокрема, розвинутих інституцій фінансового та фондового ринків, несприятливим макроекономічним та політико-правовим кліматом для залучення іноземних інвестицій; недосконалістю податкової системи, низькою ефективністю податкового адміністрування та контролю за використанням бюджетних асигнувань; низьким рівнем конкурентності та монополізацією окремих галузей промисловості, постачання товарів та надання послуг; недосконалістю механізмів захисту внутрішнього ринку, неефективністю боротьби з контрабандою; надмірною залежністю від імпорту енергетичних ресурсів, недиверсифікованістю джерел енергопостачання; монополізацією іноземним капіталом певних стратегічно важливих галузей національної економіки, що загрожує стабільності окремих товарних ринків; неефективністю економічних механізмів стимулювання науково-технічного потенціалу, відсутністю концептуальних засад системного управління інноваційним розвитком національної економіки; поглибленням регіональної диференціації; високим рівнем тінізації економіки, зумовленим, зокрема, поширенням тіньової зайнятості, розповсюдженням напівлегальних методів ухилення від оподаткування, криміналізацією економічних відносин, наявністю в країні організованих злочинних угруповань, що претендують на контроль над діяльністю суб'єктів господарювання.

Тому питання економічної безпеки сьогодні активно піднімається в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, економістів – О.Г.Білоруса, О.І. Барановсь-кого, І.О. Бланка, О.В. Зернецької, В.В Корнеєва, В.Р.Сіденка, О.С.Власюка, В.М. Гейця, Я.А. Жаліла й інших.

Основні результати наукових досліджень вітчизняних вчених, економістів в питаннях управління економічною безпекою держави можна звести до обґрунтування методичного забезпечення визначення рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки держави, аналізу

індикаторів економічної безпеки для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності; інформаційно-аналітичного обґрунтування потенційних загроз розвитку економіки з метою їх врахування та відвернення у прийнятті управлінських рішень.

Однак, питання забезпечення економічної безпеки з позицій системної моделі управління довгостроковим розвитком національної економіки не знайшло належного наукового викладу. Тому дослідження економічного механізму забезпечення економічної безпеки в стратегічному управлінні національною економікою в рамках даної статті є актуальним і становить як науковий так і практичний інтерес.

Згідно нормативного тлумачення економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави. Складовими економічної безпеки є: макроекономічна, фінансова (бюджетна, грошово-кредитна, валютна, боргова, безпека страхового ринку, безпека фондового ринку), зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека [6].

У визначенні сутності економічної безпеки в науковій літературі сьогодні домінує ноосферизований підхід, згідно якого під економічною безпекою держави розуміють наявність висококваліфікованих вчених, які здатні проводити фундаментальні та науково-дослідні розробки по пріоритетних напрямках світової науки та використовувати їх для економічного розвитку [4, 361].

Механізм забезпечення економічної безпеки включає в себе: нормативно-правову основу; функціональний механізм; систему суб'єктів господарювання; суспільно-політичну інфраструктуру. Для досягнення належного рівня економічної безпеки застосовують моніторинг показників економічної безпеки та прогнозування зовнішніх та внутрішніх чинників, які їй загрожують.

Інституційне забезпечення управління економічною безпекою країни здійснюється на підставі статті 92 Конституції України, Закону України "Про основи національної безпеки України" [5], який визначає основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні безпеки особи, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз в усіх сферах; Воєнної доктрини України [3], яка визначає керівні принципи воєнно-політичних, воєнно-стратегічних, воєнно-економічних і військово-технічних поглядів на забезпечення воєнної безпеки держави; Стратегії національної безпеки України [8], яка обґрунтовує принципи, пріоритетні цілі, завдання та механізми захисту життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Для вдосконалення правового забезпечення управління національною безпекою необхідно розробити Концепцію управління довгостроковим розвитком національної економіки, завершити розробку і прийняття антикорупційного законодавства, Національної програми протидії тероризму і екстремізму, Концепції розвитку Воєнної організації держави, Концепції розвитку національної інноваційної системи, Національної стратегії формування інформаційного суспільства, Доктрини інноваційного та науково-технологічного розвитку тощо.

Організаційне забезпечення управління національною безпекою здійснюють Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Рада національної безпеки і оборони України в межах їхніх повноважень, визначених Конституцією і законами України.

Президент України як глава держави, Верховний Головнокомандувач Збройних Сил України і Голова Ради національної безпеки і оборони України здійснює керівництво процесом забезпечення національної безпеки, у разі потреби вносить до Верховної Ради України для першочергового розгляду законопроекти, необхідні для її імплементації.

Верховна Рада України формує законодавчу базу, спрямовану на забезпечення економічної безпеки, здійснює відповідний парламентський контроль.

Кабінет Міністрів України як вищий орган у системі органів виконавчої влади, керуючись Конституцією і законами України, актами Президента України та рішеннями Ради національної безпеки і оборони України, забезпечує реалізацію Стратегії національної безпеки, щорічно затверджує плани заходів на її виконання.

Рада національної безпеки і оборони України координує та контролює діяльність органів виконавчої влади в питаннях управління національною безпекою.

Центральні органи виконавчої влади України, Збройні Сили України та інші військові формування, правоохоронні і розвідувальні органи в межах своїх повноважень забезпечують виконання передбачених Конституцією і законами України, актами Президента України, Кабінету Міністрів України, рішеннями Ради національної безпеки і оборони України завдання щодо реалізації стратегічних, програмно-планових розробок в питаннях управління національною безпекою.

Інші органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування забезпечують вирішення питань, що стосуються реалізації Стратегії національної безпеки, віднесених законодавством до їхньої компетенції.

Суттєву роль у реалізації політики національної безпеки мають відігравати інститути громадянського суспільства, через здійснення громадського контролю за діяльністю органів державної влади у цій сфері. Активна діяльність інститутів громадянського суспільства сприятиме зміцненню гарантій додержання законності, прав і свобод людини та громадянина, забезпеченню адекватності системи національної безпеки загрозам національним інтересам та економічним можливостям держави.

Для ефективної реалізації інструментарію управління національною безпекою необхідно оптимізувати його функціональний механізм, насамперед систему стратегічного планування, яке б забезпечувало розгляд процесу управління сектором безпеки як невід'ємну складову управління довгостроковим розвитком національної економіки; охоплювало як визначення цілей, формування стратегій, розробку цільових програм, так і систему бюджетування (ресурсного планування), яка визначатиме ефективність реалізації запланованих завдань. Особливе місце в цій системі повинно відводитися динамічному моделюванню та стратегічному контролінгу процесів національної безпеки, яке даватиме змогу формувати інформаційно-аналітичну базу для здійснення прогнозів стосовно протікання тих чи інших процесів, оцінювати ефективність управлінських рішень та екстраполювати наслідки їх прийняття, прогнозувати можливі ризики і засоби їх запобігання.

Особливе місце у функціональному механізмі забезпечення економічної безпеки повинно відводитися моніторингу показників економічної безпеки, адміністративному аудиту ефективності використання інструментів прогнозування, визначення коефіцієнтів результативності виконання управлінських рішень в системі забезпечення економічної безпеки. Однак в діючій системі статистичного обліку та звітності поки-що не відпрацьовані аналітичні форми для моніторингу індикаторів економічної безпеки, що ускладнює процес оперативного прийняття управлінських рішень.

Для вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення проведення моніторингу доцільно використовувати аналітичну таблицю, в якій складові економічної безпеки структуризуються в розрізі основних макроекономічних показників (див. табл. 1).

Таблиця 1

Аналітична база моніторингу показників економічної безпеки

| Складові макроекономічної безпеки національної економіки | Економічний зміст | Аналітичне обґрунтування |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Бюджетна безпека | Забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів. | <ul style="list-style-type: none"> • відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП; • рівень перерозподілу ВВП через державний бюджет; • питома вага бюджетних інвестицій в загальному обсязі інвестицій в економіку; • відношення бюджетних трансфертів до ВВП країни. |
| Валютна безпека | Стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, безперешкодного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках. | <ul style="list-style-type: none"> • індекс зміни офіційного курсу гривні до іноземної валюти; • відношення обсягів депозитів в іноземній валюті до загального обсягу депозитів; • величина валових міжнародних резервів; • обсяги валютних інтервенцій протягом певного періоду. |

| 1 | 2 | 3 |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Грошово-кредитна безпека | Стабільність грошової одиниці, доступність кредитних ресурсів та таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів населення. | <ul style="list-style-type: none"> • темпи інфляції; • рівень монетизації національної економіки; • кредитна активність комерційних банків; • вартість банківських кредитів; • питома вага кредитів в загальному обсязі інвестицій в національну економіку; • рентабельність власного капіталу банківської системи. |
| Боргова безпека | Рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень. | <ul style="list-style-type: none"> • відношення зовнішнього боргу до ВВП; • відношення платежів з обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг або до розміру державного бюджету; • співвідношення між внутрішніми і зовнішніми запозиченнями. |
| Безпека страхового ринку | Рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дозволяє відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування. | <ul style="list-style-type: none"> • питома вага довгострокового страхування в загальному обсязі страхування; • рівень страхових виплат протягом певного періоду; • коефіцієнт проникнення страхування (відношення страхових премій до ВВП); • частка статутного фонду нерезидентів в загальному обсязі статутного фонду страхових компаній. |
| Безпека фондового ринку | Оптимальний обсяг капіталізації ринку (з огляду на представлені на ньому цінні папери, їх структуру та рівень ліквідності), здатний забезпечити стійкий фінансовий стан емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів та держави в цілому. | <ul style="list-style-type: none"> • частка укладених угод організованого ринку у загальному обсязі угод ринку цінних паперів; • коефіцієнт ліквідності цінних паперів; • питома вага довгострокових вкладів в загальному обсязі капітальних вкладень; • коефіцієнт капіталізацію ринку цінних паперів; • індекс цінних паперів; • волатильність (мінливість) цін на цінні папери протягом короткого проміжку часу; • рівень доходності довгострокових інвестицій. |
| Зовнішньо-економічна безпека | Забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов розвитку економіки завдяки її активної участі у світовому розподілі праці. | <ul style="list-style-type: none"> • коефіцієнт відкритості національної економіки (відношення обсягу зовнішньої торгівлі, тобто експорту та імпорту, до ВВП); • коефіцієнт покриття імпорту експортом; • відношення обсягу експорту до ВВП; • відношення обсягу імпорту до ВВП; • сальдо зовнішньоторговельної діяльності; • товарна структура експорту та імпорту; • товарна структура критичного імпорту; • коефіцієнт покриття імпорту експортом; • співвідношення між обсягами залученого капіталу та експортом вітчизняного капіталу; • співвідношення цін на зовнішньому і внутрішньому ринках; |

| 1 | 2 | 3 |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • енергомісткість та матеріаломісткість експорту; • співвідношення між обсягами національного виробництва та експорту до певних країн; • вплив виробництва експортної продукції на екологію; • питома вага експорту наукомісткої продукції в загальному обсязі експорту; • питома вага імпорту наукомісткої продукції в загальному обсязі імпорту; • частка експорту на душу населення; • частка іноземних інвестицій у ВВП; • співвідношення тарифного і нетарифного регулювання. |
| Інвестиційна безпека | Рівень національних та іноземних інвестицій, який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів. | <ul style="list-style-type: none"> • індекс інвестиційної діяльності; • співвідношення між обсягом національних та іноземних інвестицій; • питома вага інноваційно-активних підприємств в загальному обсязі промислових підприємств; • питома вага витрат суб'єктів господарювання на інноваційну діяльність в загальному обсязі витрат; • обсягу реалізованої інноваційної продукції та її питома вага в загальному обсязі національного виробництва. |
| Науково-технологічна безпека | Стан науково-технологічного та виробничого потенціалу держави, який дає змогу забезпечити конкурентноздатність вітчизняної продукції, покращення використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів. | <ul style="list-style-type: none"> • загальна величина НДДКР та їхня частка у ВВП; • витрати на дослідження та їхня частка у ВВП; • динаміка міжнародного обміну знаннями - частка національних НДДКР, які фінансуються із закордонних джерел; • частка НДДКР у приватному секторі, які виконувалися за кордоном, але фінансувалися національними фінансовими джерелами; • кількість іноземних студентів у національних вузах; • частка наданого венчурного фінансування у ВВП. |
| Енергетична безпека | Захищеність національних інтересів у енергетичній сфері задоволення реальних потреб економіки в паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування національної економіки в режимах звичайного, надзвичайного та воєнного стану. | <ul style="list-style-type: none"> • енергетична складова у вартості товарів і послуг; • інвестиції в енергозбереження; • частка імпорту в енергопостачанні; • частка монопольного імпорту в енергопостачанні; • вартість енергії і тепла; • темпи зростання вартості послуг по енергопостачанню; • питома вага імпорту в обсягах споживання природного газу. |

| 1 | 2 | 3 |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Соціальна безпека | Якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. | <ul style="list-style-type: none"> реальна середньомісячна заробітна плата; прожитковий мінімум; мінімальна заробітна плата; гранична схильність до споживання; гранична схильність до нагромадження; рівень безробіття; відношення темпу росту продуктивності праці до заробітної плати. |
| Демографічна безпека | Стан захищеності держави, суспільства та ринку праці від демографічних загроз, збалансованість демографічних інтересів держави, суспільства й особистості відповідно до конституційних прав громадян України. | <ul style="list-style-type: none"> коефіцієнт депопуляції; рівень народжуваності; рівень смертності; коефіцієнт природного приросту населення; динаміка міграційних процесів. |
| Продовольча безпека | Рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації. | <ul style="list-style-type: none"> виробництво сільськогосподарської продукції на одну особу; валовий збір зернових культур; виробництво м'ясних продуктів всіх видів. |
| Виробнича безпека | Рівень розвитку промислового комплексу країни, що здатний забезпечити зростання економіки та розширене її відтворення. | <ul style="list-style-type: none"> індекс промислового виробництва; матеріаломісткість та фондомісткість промислового виробництва; ступінь зносу основних фондів; інвестиції в основний капітал; питома вага інновацій в загальному обсязі інвестицій. |

Джерело: Складено автором на основі інформації Департаменту макроекономіки Міністерства економіки України, Національного інституту проблем економічної безпеки, матеріалів Invest in Sweden Agency.

Кожен із показників в даній таблиці кількісно характеризує рівень економічної безпеки за окремим напрямком і може змінюватись від ідеального значення (повна відсутність загрози) до стану, коли порушується нормальне функціонування суб'єктів економічної системи об'єкту (передкризовий та кризовий стани національної економіки). Ознакою кризового стану в національній економіці вважають порушення енергозабезпечення економіки, значну енергетичну залежність країни, порушену соціальну стабільність, незадовільний екологічний стан тощо. Потрібно зазначити, що окремі ідеальні значення показників економічної безпеки передбачені Методикою визначення інтегрального показника економічної безпеки [5].

У визначенні бажаного стану показника економічної безпеки країни з огляду на вектори сталості та ноосферизації довгострокового розвитку доцільно використовувати параметри сталого розвитку секторів національної економіки. Наприклад, критеріями сталого розвитку фондового ринку повинні бути: довгостроковий позитивний тренд зростання його капіталізації (індексу цінних паперів); низька волатильність (мінливість) цін на цінні папери – показник, що характеризує схильність ринку до різких підйомів і падінь цін на цінні папери протягом короткого проміжку часу; вузький спред між цінами попиту і пропозиції; високий рівень ліквідності – збалансованість попиту і пропозиції (велика кількість і вартість укладених угод); рівень дохідності довгострокових інвестицій, що перевищує показник інфляції і ставки банківських депозитів. Розроблена методика побудови діаграми кризових ситуацій у банківській системі України.

Для визначення стану економічної безпеки в Україні використовують інтегрований показник, який об'єднує систему показників, компенсуючи більші й менші порогового значення показники, тому для побудови прозорої оцінки показників економічної безпеки необхідно, в першу чергу, порівнювати

значення показників з граничними значеннями, це дозволяє зробити механізм управління економічною безпекою прозорим і ефективним.

Для забезпечення необхідного рівня національної безпеки в державі повинна бути розроблена і реалізовуватися відповідна економічна політика забезпечення національної безпеки, яка б визначала такі основні напрями, як: забезпечення бюджетного фінансування сектору безпеки в обсягах, достатніх для його реформування і розвитку як цілісної системи; визначення оптимальної структури та штатної чисельності інститутів, які відповідають за національну безпеку, виходячи з нагальних потреб національної безпеки та економічних можливостей держави; підвищення рівня професіоналізму та відповідальності в усіх ланках сектору безпеки [7].

Цілеспрямованість і результативність управління довгостроковим розвитком національної економіки, забезпечення її національної безпеки вимагають взаємоузгодження інтересів суб'єктів суспільства. Тільки при такій умові можливе виникнення мультиплікативного ефекту в процесі вирішенні стратегічних для країни завдань. Ефективним інструментом такого узгодження є середньострокове та короткострокове планування, яке забезпечує раціональне поєднання: механізмів визначення цілей та цілереалізуючих систем; прогностично-планових інструментів з іншими важелями державного управління економікою. При цьому дані цілі повинні носити директивний характер для державних органів як виконавців стратегічних і поточних планів, планово-договірний характер (контрактні відносини) для виконавців державних програм, яким виділяються бюджетні кошти та індикативний характер для інших суб'єктів економіки. Тому подальші наукові дослідження оптимізації механізмів забезпечення економічної безпеки в державному управлінні повинні зосереджуватися саме на посиленні прогностичної складової й обґрунтуванні комплексу заходів по формуванню ефективної структури економіки; стимулюванні платоспроможного попиту населення; створенні умов для стійкого економічного зростання; реалізації ефективної інвестиційної та інноваційної політики, ефективного вирішення соціальних проблем.

Література

1. Бланк И.А. *Управление финансовой безопасностью предприятия*. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Барановський О.І. *Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування*. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. *Воєнна доктрина України. Указ Президента України від 15 червня 2004 року № 648/2004 зі змінами внесеними Указом від 15 липня 2004 року № 800/2004*. – portal.rada.gov.ua.
4. *Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. Наук. ред. О. Г. Білорус*. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
5. *Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року №964-15 зі змінами і доповненнями* – portal.rada.gov.ua.
6. *Методика розрахунку рівня економічної безпеки. Наказ Міністерства економіки України від 02.03. 2007 № 60*.
7. *Проект Міністерства освіти і науки України “Україна в системі регіональної безпеки: методологічні проблеми формування політики національної безпеки в рамках „Мережі партнерства Україна-НАТО щодо підвищення обізнаності громадянського суспільства”*.
8. *Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 12 лютого 2007 року № 105/2007*.

ØĖBÖÈ ĩ ²AAÈÙÁÍ ĩ ß ÈĬ ĩ ÈÓĐÁĬ ÕĬ ÑĬ ĐĬ ĩ ĩ ÆĬ ĩ ÑÒ² Á²Ò×ÈÇĬ ßĬ ÈÕ
 ÅĖĐĬ ÁĬ ÈĖ²Á ĩ ĐĬ ÁĬ ÁĬ ÈŪŃOĀĀ OĀ Ñ²ÈŪŃUĖĬ ĀĬ ÑĬ ĩ ÅĀĐŃUĖĬ ĩ ĩ ĐĬ ÅÓĖÓ²

Розглянуто основні проблеми формування конкурентного потенціалу вітчизняного агропромислового комплексу в контексті вивчення концентрації капіталу всередині різних рівнів маркетингової інфраструктури внутрішніх ринків сільськогосподарської та продовольчої продукції.

The basic problems of native food and agricultural producers' competitiveness increase ways in the context of capital concentration inside of the different levels of internal agricultural and food markets marketing infrastructure are considered in the article.

Активізація процесів глобалізації та інтенсифікація заходів України щодо участі в процесах міжнародної економічної та політичної інтеграції, що набули останнім часом значного розвитку, спричиняють виникнення певних наслідків позитивного та негативного характеру для всіх секторів економіки України. В свою чергу, скорочення інтенсивності застосування заходів протекціоністського характеру викликають загострення конкуренції між внутрішніми виробниками та постачальниками імпортованої продукції.

Продукція більшості галузей вітчизняної економіки через високі внутрішні витрати виробництва, застосування застарілих технологій, нестабільність інноваційного розвитку підприємств, а також характеристики споживацької аудиторії ринків продукції масового попиту, залишається менш конкурентоспроможною у порівнянні з продукцією зарубіжних виробників. Найбільш критичною в цих умовах виявляється ситуація на ринках сільськогосподарської та продовольчої продукції, адже ці галузі протягом всього періоду свого функціонування в незалежній Україні відчували всі наслідки скорочення виробництва та реалізації екстенсивної моделі розвитку. Слід зауважити, що з врахуванням зазначених обставин продовольча складова економічної безпеки нашої держави виявляється найбільш проблемною. Сьогодні ми маємо справу з парадоксальною ситуацією: суб'єкти аграрного сектора економіки, які мають всі необхідні умови для ефективного розвитку та давні традиції створення високоякісної продукції, не витримують конкуренції з постачальниками продукції зарубіжного виробництва навіть на внутрішньому ринку, не говорячи про формування та розвиток експортного потенціалу галузей. Саме тому, питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської та продовольчої продукції внутрішнього виробництва є ключовими при формуванні стратегії розвитку вітчизняної економіки.

Проблемам забезпечення ефективного функціонування ринку, побудови ефективних систем розподілу продукції на товарному ринку, в тому числі, і на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства, а також проблемам гармонізації відносин учасників ринкових процесів присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема, П.Т. Саблука, В.М. Алексійчука, Б.Й. Пасхавера, А.С. Савоценка, Ф.Г. Панкратова, О. Пустовойт, Дж. П. Пітера, Дж. Донеллі та інших. Проблеми формування раціонального конкурентного середовища на ринку товарів і послуг традиційно розглядаються в дослідженнях вітчизняних і закордонних вчених-економістів. Природа конкуренції та формування конкурентоспроможності суб'єктів економічної активності, структур і галузей досліджуються в роботах таких вчених, як М. Портер, Д. Росс, Й. Шумпетер, Л. Качаліна, І. Піддубний, П. Саблук, Л. Піддубна, В. Краснов і багатьох інших.

В дослідженнях вказаних авторів достатньо детально розглядаються питання формування конкурентної ситуації, функціонування та відтворення капіталу учасників ринку та їх конкурентного потенціалу, формування та функціонування маркетингової інфраструктури ринку та систем розподілу продукції на ньому. Однак, на сьогоднішній день, невіршеними залишаються питання взаємозв'язку концентрації капіталу всередині маркетингової інфраструктури ринку та формування і розвитку конкурентної ситуації на ньому, а також стабільного забезпечення конкурентоспроможності продукції окремих галузей. Характер досліджень цих питань носить недостатньо системний характер та вимагає подальшого наукового пророблення.

Метою дослідження, результати якого викладені в даній статті, є обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської та продовольчої продукції та проведення її оцінки на основі виявлення та формалізації взаємозв'язку між концентрацією капіталу в вітчизняному агропромисловому комплексі та конкурентоспроможністю його продукції на внутрішньому ринку.

Український агропромисловий комплекс функціонує в умовах, що дозволяють стабільно та планомірно нарощувати його конкурентоспроможність. Аграрні підприємства здатні виробляти сільськогосподарську продукцію, в першу чергу, продукцію рослинництва, що перевищує за своїми якісними показниками кращі зарубіжні зразки. Умови для цього закладені довготривалою економічною кризою та її руйнівними наслідками, що торкнулися, передусім, стану фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва, а саме на 70 % площ земельних угідь сільськогосподарського призначення протягом більш ніж 15 років не вносилися повні дози мінеральних добрив та засобів хімічного захисту рослин, що створило агротехнологічні умови, необхідні для виробництва сільськогосподарської продукції органічного походження [1, 2]. Тобто, на сьогоднішній день, найраціональнішим шляхом було б використання цих наслідків кризових явищ в якості засобу формування товарної стратегії підприємств галузі та, відповідно, зміцнення їх конкурентних позицій.

Проте, сучасна доктрина розвитку вітчизняного агропромислового комплексу спрямована на нарощування обсягів виробництва продукції без врахування можливостей використання вказаних переваг, а лише за рахунок використання запозичених інтенсивних та інноваційних технологій або, що частіше, їх фрагментів. При цьому фактично нехтуються екологічні, агрономічні та технічні наслідки застосування такого підходу. До того ж некомплексне використання запозичених зарубіжних технологій або використання їх окремих фрагментів дозволяє досягти лише часткового та недовготривалого ефекту у вигляді підвищення урожайності та економії виробничих витрат.

При проведенні досліджень конкурентоспроможності вітчизняного агропромислового комплексу ми виходили з того, що конкурентоспроможність підприємства визначається реалізацією можливостей у провадженні ефективної поведінки на ринку, яка призводить до отримання певних позитивних результатів діяльності. В якості основних критеріїв конкурентоспроможності нами були використані показники обсягів продажів продукції та обсягів отримання прибутку в розрізі окремих видів продукції сільського господарства та переробної промисловості (табл. 1).

Таблиця 1

**Обсяги реалізації та обсяги прибутку в агропромисловому комплексі України
у 2001–2007 роках**

| Показник | Роки | | | | | | | Темп приросту (2007 р. до 2001 р.), % |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------------------------------------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Обсяг реалізації сільськогосподарської продукції, млн. грн. | 85796 | 86784 | 77271 | 92531 | 92586 | 94895 | 88769 | 3,47 |
| в тому числі: продукції рослинництва, млн. грн. | 49075 | 48113 | 41105 | 55638 | 53976 | 54909 | 49718 | 1,31 |
| продукції тваринництва, млн. грн. | 36721 | 38761 | 36166 | 36893 | 38610 | 39986 | 39051 | 6,35 |
| Обсяг реалізації продуктів переробки сільськогосподарської продукції, млн. грн. | 70352,72 | 67691,52 | 65680,4 | 73099,5 | 74994,7 | 79711,8 | 69239,8 | -1,58 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| Собівартість реалізованої продукції сільського господарства, млн. грн. | 70650,7 | 83819,5 | 75794,9 | 91247,7 | 91332,8 | 94264,6 | 84600,1 | 19,74 |
| в тому числі: | | | | | | | | |
| продукції рослинництва, млн. грн. | 31506,2 | 37383,8 | 38570,0 | 53668,4 | 53075,8 | 53341,7 | 44216,4 | 40,34 |
| продукції тваринництва, млн. грн. | 39144,6 | 46435,7 | 37224,9 | 37579,3 | 38257,0 | 40922,9 | 40383,7 | 3,17 |
| Собівартість реалізованої продукції переробної промисловості, млн.грн. | 50654,0 | 49414,8 | 51230,7 | 56286,6 | 60745,7 | 65363,7 | 60931,0 | 20,29 |
| Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції, млн.грн. | 15145,3 | 3054,5 | 1476,1 | 1283,3 | 1253,2 | 630,4 | 4168,9 | -72,47 |
| в тому числі: | | | | | | | | |
| продукції рослинництва, млн.грн. | 17568,9 | 10729,2 | 2535,0 | 1969,6 | 900,2 | 1567,3 | 5501,6 | -68,69 |
| продукції тваринництва, млн.грн. | -2423,6 | -7674,7 | -1058,9 | -686,3 | 353,0 | -936,9 | -1332,7 | -45,01 |
| Прибуток від реалізації продукції переробної промисловості, млн.грн. | 19996,8 | 34404,7 | 24564,2 | 34961,1 | 30587,1 | 28900,9 | 23669,1 | 18,36 |
| Сукупний прибуток виробничих підприємств АПК, млн.грн. | 35142,0 | 37459,2 | 26040,3 | 36244,4 | 31840,3 | 29531,3 | 27838,0 | -20,78 |
| Рентабельність виробництва продукції сільського господарства, % | 21,4 | 3,6 | 1,9 | 1,4 | 1,4 | 0,7 | 4,9 | -77,01 |
| Рентабельність виробництва продукції рослинництва, % | 55,8 | 28,7 | 6,6 | 3,7 | 1,7 | 2,9 | 12,4 | -77,69 |
| Рентабельність виробництва продукції тваринництва, % | -6,2 | -16,5 | -2,8 | -1,8 | 0,9 | -2,3 | -3,3 | -46,70 |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|-------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| Рентабельність переробки сільськогосподарської продукції, % | 39,5 | 69,6 | 47,9 | 62,1 | 50,4 | 44,2 | 38,8 | -1,60 |
| Рентабельність виробництва та реалізації продукції АПК, % | 29,0 | 28,1 | 20,5 | 24,6 | 20,9 | 18,5 | 19,1 | -33,97 |

Примітка. Розраховано автором за даними: 1. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка – К.: «Консультант», 2008. – 571 с. 2. Сільське господарство України за 2007 рік. Статистичний щорічник / Державний комітет статистики України; Під заг.кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2007. – 392 с.

Рівень рентабельності виробництва та реалізації продукції сільського господарства в 2007 році склав 15,6 %, при рівнях рентабельності продукції рослинництва 12,4 % та продукції тваринництва - 3,3 %, рівень рентабельності виробництва та реалізації продукції переробної промисловості склав 38,8 %. (див. табл. 1). В цілому позитивні результати діяльності вітчизняного агропромислового комплексу забезпечуються підвищеною ефективністю виробництва продукції рослинництва та переробки сільськогосподарської сировини. При цьому занепад тваринницької галузі сприяє побудові неефективної структури аграрного сектора економіки, функціонування якої матиме непередбачені наслідки екологічного, соціального та економічного характеру. Це пояснюється, в першу чергу, тим, що найбільшою трудомісткістю відзначаються технологічні процеси саме у тваринництві, що, відповідно, визначає структуру зайнятості сільського населення. Тобто демографічні проблеми українського села мають в якості свого економічного підґрунтя саме зміни галузевої структури агровиробництва. До того ж, структурні зрушення в аграрному секторі, які призводять до згортання тваринницької галузі спричиняють агрономічні та агроекологічні порушення у відтворенні земельних ресурсів через брак органічних добрив. Нарешті, держава все більшій мірі опиняється в умовах продовольчої небезпеки в частині забезпечення її внутрішнього споживання продукції тваринництва (зокрема, рівень самозабезпеченості економіки м'ясною продукцією не перевищує 70 %) [1].

При виконанні даного дослідження нами було зроблене припущення про існування зв'язку між конкурентоспроможністю підприємств агропромислового комплексу та концентрацією капіталу на певних рівнях інфраструктури внутрішнього аграрного ринку. Справа в тому, що конкурентоспроможність оператора ринку формується та розвивається в умовах певної конкурентної ситуації на ринку. В свою чергу, конкурентна ситуація на аграрних ринках нашої держави є такою, що наближається до ринку олігополії на невиробничих рівнях маркетингової інфраструктури та є майже ринком монополії на виробничому рівні. На нашу думку, така ситуація, передусім, пояснюється низьким ступенем концентрації капіталу на виробничому рівні маркетингової інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції, який не дозволяє продуктивно розвиватися процесам олігополізації товаровиробників, а також поглиблювати їх горизонтальну інтегрованість та кооперацію. Проте на більш високих рівнях маркетингової інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції, вже в сфері її обігу, спостерігається зворотна картина. А саме, концентрація торговельного капіталу достатня для суттєвого впливу на конкурентну ситуацію та олігополізацію цього ринку на рівні маркетингового посередника.

В якості критерію при кількісній оцінці концентрації капіталу в галузі нами були використані відношення обсягу реалізації продукції 10 та 100 найкрупніших операторів ринку до загального обсягу реалізації продукції в державі (рис. 1, 2).

В 2007 році ці показники становили для підприємств аграрного сектора, відповідно, 0,08 % та 2,4 % по продукції рослинництва, 0,02 % та 1,05 % по продукції тваринництва. Визначені за тим же критерієм рівні концентрації капіталу в сфері обігу ринку сільськогосподарської продукції становлять 8,09 % та 72,4 %, а в сфері переробки сільськогосподарської продукції, відповідно, — 9,6 % та 44,3 %.

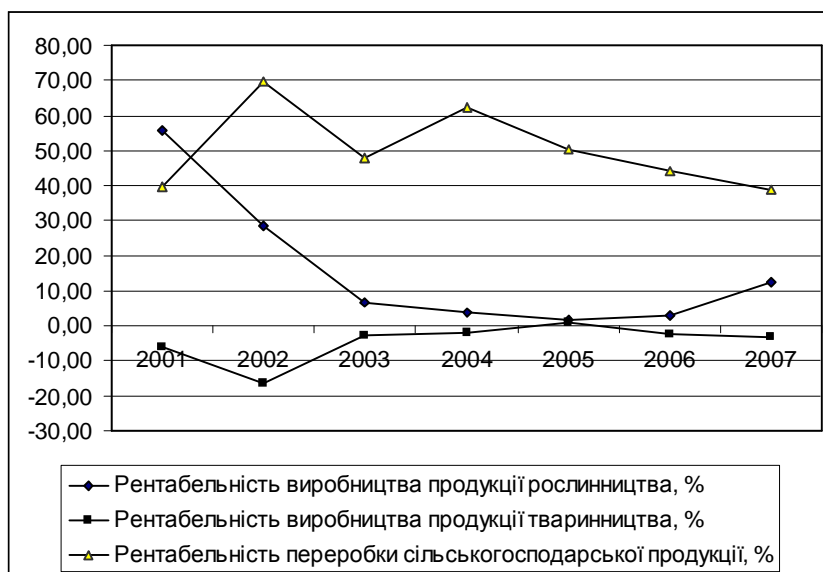


Рис. 1. Динаміка рентабельності виробництва продукції агропромислового комплексу

Результати проведення кореляційного аналізу залежності рівня конкурентоспроможності від рівня концентрації капіталу свідчить про наявність тісного зв'язку між ними — коефіцієнт кореляції коливається в межах від 0,59 до 0,83).



Рис. 2. Динаміка рівня концентрації капіталу в аграрному секторі України в 2001-2007 роках

Таким чином, основною причиною незадовільної ситуації в формуванні конкурентного потенціалу вітчизняного агропромислового комплексу є низький рівень концентрації капіталу в галузях виробництва сільськогосподарської сировини, який, фактично унеможлиблює суттєвий вплив на формування конкурентної ситуації на внутрішньому ринку сільськогосподарської продукції з боку товаровиробника. При цьому існуюче суттєве розшарування сільськогосподарських товаровиробників за рівнем ефективності своєї діяльності не дозволяє ефективно провадити процеси горизонтальної інтеграції та кооперації з метою збільшення концентрації капіталу в галузі. За статистичними даними частка збиткових аграрних підприємств у 2007 році склала 28 % [2, с. 52]. За даними власних досліджень, кількість підприємств, що характеризуються низьким рівнем ресурсного забезпечення своєї діяльності, який опосередковано свідчить про концентрацію капіталу в галузі, складає 38,7 %, підприємств, становище

яких можна розглядати як задовільне — 31,6 %, а доля стабільно та ефективно функціонуючих сільськогосподарських підприємств становить лише 4,9 % [4]. Таким чином, в поточних умовах навіть за недостатнього рівня ресурсного забезпечення певна частка сільськогосподарських підприємств здатна провадити ефективну діяльність.

На фоні проілюстрованої ситуації капітал суб'єктів переробної сфери та сфери обігу сільськогосподарської продукції функціонує цілком стабільно. Більш того, сезонність аграрного виробництва зумовлює досить тривалий період обігу капіталу суб'єктів виробничої сфери у порівнянні з операторами сфери обігу, що поглиблює згадані вище диспропорції у рівні концентрації капіталу всередині різних рівнів маркетингової інфраструктури аграрних ринків, проте не є причиною незбалансованості відносин цих груп операторів аграрного ринку.

Отже, для забезпечення ефективної поточної діяльності виробникам необхідно або збільшувати масштаб виробництва, або вирішувати проблему створення великих партій стандартної продукції, або встановлювати довготривалі прямі зв'язки з переробними підприємствами та крупними посередниками, тобто змінювати свою позицію в структурі системи розподілу продукції, що склалася на ринку [5].

Домінування інтересів суб'єктів сфери обігу на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства призводить також до неефективності заходів зі стимулювання горизонтальних інтеграційних процесів в сільському господарстві України, а також заходів з прямого державного регулювання цін та доходів товаровиробників. На нашу думку, виходом з зазначеної ситуації є застосування регулюючих заходів, спрямованих більш повний та контрольований перелив торговельного капіталу до сфери виробництва. При цьому практичний досвід свідчить про високу результативність лише інтеграційних процесів вертикального характеру, ефективність діяльності суб'єктів господарювання, що задіяні в них, забезпечується високою глибиною переробки та передпродажної підготовки сільськогосподарської сировини, більшою гнучкістю товарної політики та зростанням обсягів товарних партій. Вертикальні інтегровані структури автоматично функціонуватимуть на більш високих рівнях маркетингової інфраструктури ринків продовольства та сільськогосподарської сировини, в першу чергу, через можливість формування значних обсягів стандартної продукції.

На нашу думку, головні напрями створення вертикальних інтегрованих структур в агропромисловому комплексі мають ґрунтуватися на вирішенні проблем зберігання сільськогосподарської продукції (з метою запобігання негативному впливу сезонних цінових коливань), технологічному зростанні підприємств аграрного сектора (інвестиція у розвиток матеріально-технічної бази та техніко-технологічного забезпечення виробництва продукції), реставрації тваринницької галузі в контексті забезпечення продовольчої безпеки держави та збалансованого розвитку аграрного виробництва.

Основною передумовою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської та продовольчої продукції є досягнення більш високої концентрації капіталу в аграрному секторі економіки. Вирішення цієї задачі є, на сьогоднішній день, основним шляхом створення умов для виробництва якісної сільськогосподарської сировини, продуктів її переробки та продукції харчової промисловості при оптимальних витратах та в потрібних обсягах, які б забезпечували продовольчу безпеку держави. Рівень концентрації капіталу в галузях вітчизняного сільського господарства в десятки разів нижчий за аналогічні показники переробної сфери агропромислового комплексу та харчової промисловості, а також сфери обігу ринків сільськогосподарської та продовольчої продукції. Дана обставина гальмує розвиток процесів олігополізації аграрних ринків на рівні товаровиробника та унеможливує отримання високих результатів від реалізації процесів горизонтальної інтеграції та кооперації сільськогосподарських виробників. Така ситуація не сприяє розвитку конкурентоспроможності продукції вітчизняного агропромислового комплексу та призводить до посилення конкурентної боротьби між постачальниками вітчизняної та імпортованої продукції на внутрішньому ринку, а також є причиною повільного розвитку експортного потенціалу українських виробників продовольчої та сільськогосподарської продукції. При цьому заходи з підвищення рівня концентрації капіталу у виробничій сфері агропромислового комплексу, а отже створення економічного підґрунтя для створення вагомego конкурентного потенціалу галузей, можуть бути реалізовані лише на основі вертикальної інтеграції та застосування прийомів, що сприятимуть більш повному переливу торговельного капіталу у сферу виробництва.

Подальші дослідження розглянутої проблематики повинні стосуватися наукового обґрунтування раціональних шляхів розвитку інтеграційних процесів на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства в контексті забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та гармонізації відносин суб'єктів вказаних об'єктових ринків.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О. Г. Осауленка – К.: «Консультант», 2008. – 571 с.
2. Сільське господарство України за 2007 рік. Статистичний щорічник / Державний комітет статистики України; Під заг. кер. Ю. М. Остапчука. – К., 2007. – 392 с.
3. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2007 рік / Державний комітет статистики України – К., 2007. – 80 с.
4. Красноруцький О. О. Ресурсні та ринкові аспекти забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників // Вісник ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування». Вип. 7. – Харків: ХНАУ, 2008. – С. 134–142.
5. Красноруцький О. О. Концентрація капіталу суб'єктів внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції: конкурентні, ресурсні та розподільчі аспекти // Вісник СНАУ. Сер. «Економіка та менеджмент». Вип. 8/1 (31). – Суми: СНАУ, 2008. – С. 108–115.
6. Пустовойт О. Внутрішній ринок України: потенціальні та реальні можливості впливу на економічне зростання // Економіка України. – № 3, 2007. – С. 52–59.
7. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
8. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. Саблука П. Т., Алексійчука В. М. та ін. – К., 2000.

21 ΟΑΑΒΔΑΟ²ΕΙ ² Ι ΔΙ ΟΑΝΕ Ο ΔΙ ΣΑΕΟΕΟ ΣΑΒΙ Ι Ι ΔΙ ΑΟΕΟΙ ΑΙ ΑΙ Ι ²ΑΕΙ Ι Ι ΕΑΕΝΟ ΣΑ ΔΕΙ ΕΙ ΑΕΟ ΟΙ Ι Α ΑΙ ΝΙ Ι ΑΑΒΡ ΑΑΙ Ι Β

Розглянуто основні положення щодо ролі інтеграційних процесів у розвитку зернопродуктового підкомплексу та визначено їх особливості за ринкових умов господарювання.

The main provisions of the role of integration processes in the development of grain subsystem are considered. Also the main features of such provisions for business environment are determined.

Європейський вибір та її інтеграція у висококонкурентне середовище зумовлює необхідність формування у зернопродуктовому підкомплексі формування організаційно-правових структур, які б сприяли консолідації фінансових ресурсів, концентрувати управління рухом продукції по технологічному ланцюгу, залучати додаткові інвестиції, забезпечувати повне завантаження високотехнологічних потужностей по зберіганню і транспортуванню забезпечення і моніторингу. З огляду на це, тема статті є актуальною і тісно пов'язана з оптимальними завданнями, що вирішуються як у теоретичній, так і практичній площинах.

Дослідженню інтеграційних процесів значну увагу приділяли такі вчені, як: Скворцов О. І., Карнаухова К. С., Воблій К.Г., Лазня В.В., Коваленко Ю.С., Коденська М. Ю., Шестопадь О.М. та інші. Питанням розвитку зернопродуктового підкомплексу присвячені праці: І.І.Лукінова, В.І.Бойка, С.С.Бакая, П.Т.Саблука, М.Г.Лобаса, В.Л.Перегуди, М.Я.Полоцького, І.І.Червена, О.К.Слюсаренка та інших. Однак комплексного дослідження цієї проблеми досі не зроблено.

Інтеграція (від лат. *integratio* — поповнення, відновлення) - об'єднання зусиль різних підрозділів підприємства (або декількох підприємств) для забезпечення стратегічних цілей у межах вимог ринку. Різномісну оцінку інтеграції на основі ретроспективного аналізу досліджень даного явища дає Ю.С. Коваленко: „ З одного боку воно розглядається як негативний фактор послаблення конкуренції, а поряд з нею і мотиваційного селективного потенціалу ринку. Проте поряд з таким негативним наслідком інтеграції є й позитивний, який полягає в можливості знизити ринковий ризик, повніше узгодити роботу ланок агропромислового ланцюга, більш послідовно дотримуватись маркетингових підходів в управлінні їх діяльністю... Загальний баланс двох названих аспектів інтеграції в умовах ринку відчутно і однозначно визначається позитивом” [1, с. 32].

В агропромисловому комплексі інтеграція є процесом посилення зв'язків між виробництвом (товаровиробниками), зберіганням, переробними організаціями та споживачами продукції, характерною особливістю якої є високий ступінь розвитку форм суспільної організації виробництва. Її сутність полягає в поєднанні зусиль підприємств різних галузей, дозволяє подолати відірваність товаровиробників зерна від кінцевого споживача хлібопродуктів, посилити можливості комплексного використання матеріально-технічних засобів, організувати масово серійне виробництво з найменшими затратами та розподілити результати праці.

Ефективними формами агропромислової інтеграції є об'єднання виробників зерна з переробними підприємствами та створення таких підприємств на основі горизонтальної інтеграції. Нині поширюється й така форма інтеграції, як створення переробними підприємствами сировинних зон на основі оренди землі та сільськогосподарської техніки.

За ринкових умов господарювання поступово зменшуються обсяги продажу зерна державі за фіксованими закупівельними цінами. Надлишки зерна виробники реалізують за вільними цінами через біржі, оптові ринки, аукціони та інші ринкові структури.

На даному етапі розвитку держава проводить політику лібералізації і зниження державного впливу на продовольчому ринку. В умовах диференціації хлібофуражного постачання держава відмовилась від формування регіональних фондів, передавши ці повноваження на рівень обласних і районних адміністрацій. Регіональні фонди формуються на основі перехідних запасів зерна і зерно продуктів виробників, зернопереробних підприємств.

Одним з факторів, що впливає на систему економічних відносин і сприяє стабілізації зернового виробництва та його подальший розвиток може стати інтеграція сільськогосподарських підприємств з підприємствами переробки та торгівлі зернопродуктами. У зернопродуктовому підкомплексі країни в

даний час створено багато організацій і об'єднань, але жодна із них не може забезпечити взаємозв'язок інтересів всіх суб'єктів господарювання для досягнення єдиної цілі. Прикладом таких організацій можуть бути зернові компанії. Зернові компанії, діючі в аграрному секторі країни, не є однорідними утвореннями. Вони відрізняються між собою за ступенем спеціалізації, за ступенем наявності основних ланок технологічного ланцюга «від сировини – до кінцевого продукту». Інтеграція обумовлена тими ж причинами, що і кооперація – посиленням спеціалізації, що має взаємозв'язок з стабілізацією, розширенням виробництва, узгодженістю дій у всій об'єднаній системі.

Одним із заходів, спрямованих на формування нормального ринкового середовища для товаровиробників, оптових і роздрібних покупців є створення агроторгівельних домів в регіонах, що є оптовими організаціями торгівлі зерном не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Така регіональна організація найбільшою мірою наближена і до товаровиробника і до споживача і є альтернативою монополізованому оптово-роздрібному державному агенту - ДАК "Хліб України". Це значною мірою сприятиме розвитку конкуренції на зерновому ринку. Досвід роботи ЗАТ "Селянський торгівельний дім "Вінниця-агро" свідчить, що така структура ефективно виконує функцію доведення продукції до покупця.

Створення якісно нових міжгалузевих виробничих відносин у зернопродуктовому підкомплексі, об'єднання науково-дослідних установ, товаровиробників зернопродукції із заготівельними, переробними та торговельними партнерами можливе за умов вертикальних інтеграційних формувань. Під вертикальною інтеграцією у зернопродуктовому підкомплексі слід розуміти об'єднання підприємств та виробництв у суміжних і взаємопов'язаних галузях, які ведуть до приєднання під єдиним управлінням всіх або основних стадій виробництва зернопродукції, заготівлі, транспортування, зберігання та переробки й реалізації. Організація вертикальної інтеграції в зернопродуктовому підкомплексі забезпечує можливість рівномірного розподілу прибутків, обмежує монополію у сфері переробки продукції та сприяє розширенню обсягів накопичення доданої вартості у сфері виробництва. Розподіл кінцевих результатів на основі вертикальної інтеграції дозволить товаровиробникам більш ефективно реагувати на потреби ринку та брати участь в розподілі прибутку не тільки від виробництва, але й від переробки й реалізації.

Переваги виробничо-фінансової інтеграції в ринкових умовах є очевидними: можливість впровадження сучасних технологій вирощування зернових культур і використання сучасної техніки на усіх підготовчих та виробничих етапах; ефективний спосіб організувати виробничу, збутову діяльність і забезпечувати їх фінансово-кредитне обслуговування; можливість об'єднати капітали (агропромисловий, фінансовий, торговий) з різними циклами відтворення і забезпечити взаємовигідні економічні відносини; учасники інтеграційного процесу стають обопільно зацікавленими в об'єктивному встановленні ціни продукції; інтеграційний механізм зорієнтовано на економію витрат.

Організація виробництва зерна на перспективу і його інтеграції з іншими підприємствами і організаціями зернопродуктового підкомплексу має будуватися з урахуванням організаційно-технологічних зв'язків.

В ринкових умовах нормальне функціонування зернового ринку залежить від розвитку його інфраструктури, яка забезпечує багатоманітність організаційних форм і каналів збуту продукції. Для розвитку ринкової інфраструктури доцільно створення цілого ряду нових систем і форм активізації торгівлі зерном і зернопродуктами. До них слід віднести: торгові дома, комерційні банки, торгово-посередницькі фірми, страхові і брокерські компанії, товарні біржі, консалтингові фірми, аукціони, ярмарки, оптові ринки та інші. Розвиток інфраструктури та інтеграційних процесів на зерновому ринку повинні враховувати стан, який склався після процесу приватизації у переробній галузі та у сфері агро бізнесу.

Напруження залишається процес узгодження інтересів сільськогосподарських товаровиробників: суб'єктів підприємницької діяльності, суміжних галузей і сфер. Виробники зерна економічно потерпають від впливу монополій посередницьких структур (елеватори, хлібоприймальні пункти, зернотрейдери, постачальники матеріальних ресурсів, лізингові та страхові компанії) внаслідок цього вони встановлюють занадто високу ціну на свої матеріали та послуги і не завжди бажану для виробника ціну на зерно.

Результати досліджень свідчать про те, що зерноторгові компанії мають як правило постійних торгових партнерів серед сільськогосподарських товаровиробників і заготівельників. Крім того, конкуренція посередницьких компаній, а також ситуація на фінансовому ринку і умови кредитування привели до того, що в 1999-2007 рр. збанкрутувало 37,8% власних малих і великих оптових посередників і тільки 13,5% посередників займаються надалі виключно торгівлею зерна, насіння, комбікормами.

Виникнення посередницьких структур у торгівлі зерном нерідко розглядається в Україні майже як антисоціальне явище, при цьому ігноруються закономірності прагнення торговця продати зерно дорожче, чим він його купив.

Якщо розглядати розвиток інтеграційних процесів з позиції економічних інтересів виробників зерна та переробних підприємств, то перші мають більший інтерес. Це пояснюється тим, що впродовж багатьох років склалося так, що ціни на сировину завжди були нижчими ніж ціни готової до споживання продукції. Виробнику повинна відшкодуватися со-бівартість продукції і передбачатися нарахування прибутку у відповідності з середньою нормою на вкладені у виробництво кошти, які направлені на формування основних фондів, а також на придбання витрачених у виробництві оборотних засобів.

Підвищення ефективності виробництва за рахунок організаційної структури управління визначається тим, що вона має інтегрувати, пов'язувати різні елементи виробництва і управління, які мають часто різні інтереси, в єдине ціле, надаючи їм єдність, упорядковуючи зв'язки і відносини, що сприяє узгодженості, злагодженості і ритмічності виробничих і управлінських процесів, стійкості функціонування всієї системи та узагальненню економічних інтересів. Розвиток всіх організаційних форм господарювання вимагає створення адекватної економічної сфери і відповідної системи управління, в тому числі структури управління.

Таким чином, за рахунок організаційного фактору має досягатися ріст ефективності в цілому. При цьому важливе завдання органів управління на різних рівнях полягає в тому, щоб, виходячи з потреб виробництва, забезпечити оптимальне поєднання централізації управління і самостійності товаровиробників.

Виробництво зерна має стати високодохідною галуззю аграрної економіки, при цьому система фінансування має забезпечити виробників зерна необхідними фінансовими ресурсами для інтенсифікації зернового виробництва. Важливо зберегти тенденцію щодо створення інтегрованих агропромислових формувань і консолідації виробничих, трудових, земельних і фінансових ресурсів.

Таким чином, у зернопродуктовому підкомплексі АПК агропромислове формування доцільно створити в рамках адміністративного району, включаючи зернове виробництво, підприємства і організації зернопереробних галузей, збут продукції, матеріально-технічне забезпечення, виробничу, соціальну і ринкову інфраструктуру. Організація таких інтегрованих формувань обумовлена можливостями ефективного використання сукупного потенціалу цих підприємств як факторів загального виробництва. На даний час зернове виробництво України характеризується структурною незбалансованістю, сучасні господарства на шляху розвитку й ефективного функціонування потребують фінансової, економічної і технологічної збалансованості з переробними підприємствами та обслуговуючими організаціями, що здійснюють матеріально-технічне забезпечення. Лише за таких умов можливі докорінні зміни в соціально-економічній ситуації на селі, інноваційний розвиток, позитивні зрушення у відносинах власності, економічна свобода товаровиробників, насиченість ринку зерном та продуктами його переробки.

Для ефективного ведення зернового виробництва необхідно застосовувати різноманітні методи і важелі управління процесами реорганізації, необхідне здійснення реструктуризації і сегментизації виробництва; інвестування фінансових, матеріально-технічних ресурсів в різноманітні виробництва; кооперування і інтегрування фінансових і матеріально-технічних зусиль як по горизонталі так і по вертикалі.

ВИСНОВКИ. Інтеграційні процеси між товаровиробниками зернопродукції та її переробниками повинні базуватися на вдосконаленні контрактної форми відносин, яка най-більш доцільна у зернопродуктовому підкомплексі на даному етапі розвитку економіки, що передбачатиме збереження юридичної самостійності при підпорядкуванні інтересам досягнення високих кінцевих результатів всього підкомплексу.

За умов ринкового ведення господарства подальший розвиток зернопродуктового підкомплексу повинен відбуватися у напрямку створення тісно інтегрованих систем по виробництву кінцевої продукції. При цьому розподіл прибутку від реалізації кінцевої продукції між підприємствами галузей дозволить забезпечити їх економічні інтереси. Забезпечення стабільного економічного розвитку національних товаровиробників, як основи поглиблення інтеграційних процесів в економіці України, вимагає від держави збалансованості ринкового середовища, а від виробників – підвищення ефективності виробництва і збуту продукції.

Література

1. Коваленко Ю. С. *Аграрний ринок України: організація та управління*. – К.: ІАЕ УААН, 1998. – 108 с.
2. Буздалов Н., Семенов А. *Научно-технический прогресс и эффективность сельскохозяйственного производства // Вопросы экономики*. – 1997. – № 12. – С. 124–134.
3. *Формування і розвиток ринку зерна в Україні* / Шпикуляк О. Г., Воскобійник Ю. П., Саблук Р. П., Овсянніков О. В. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 190 с.

І АОРІ АЕХІ² І НІ І АЕ АЕЇ АХАІ І В І І Д²АІ ВЕУІ І - ААЕОЇААІ - 2І ААНОЕО²ЕІ І - І ДЕАААЕЕАІ НО²

Визначено методологічні засади інвестиційного процесу, систематизовано чинники, що визначають інвестиційну привабливість аграрного сектора економіки. Виявлено критерії інвестиційної привабливості агропромислового комплексу. Обґрунтовано методичні підходи до оцінки визначення порівняльної галузевої інвестиційної привабливості АПК в ринкових умовах.

The methodological principles of investment process are determined. Factors which determine the investment attractiveness of agrarian sector of economy are systematized. The criteria of investment attractiveness of agroindustrial complex are selected. The methodical approaches for estimation of determination of comparative branch investment attractiveness of agroindustrial complex in market conditions are grounded.

Необхідною умовою розвитку інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі країни є проведення кваліфікованої оцінки інвестиційної привабливості галузі та визначення основних показників, які найбільше впливають на збільшення притоку капіталу.

З позиції суб'єктів інвестування важливе значення має, насамперед, експертна оцінка поточного стану та потенціалу об'єкта інвестування. Проведення експертних оцінок інвестиційної привабливості спрямоване на виявлення існуючих закономірностей, урахування яких може бути використане для підготовки рекомендацій із поліпшення інвестиційного клімату. З позиції об'єкта інвестування необхідним є дослідження впливу основних параметрів розвитку галузі на підвищення або зменшення інтересу інвесторів до заданого об'єкта інвестування [5].

Найбільше значення для забезпечення інвестиційної привабливості має виконання державою як суб'єктом управління багатьох об'єктивно необхідних і належних тільки їй функцій. Особливо це важливо в умовах переходу до ринкової системи господарювання, коли реформуються відносини і форми власності, відбувається реорганізація всіх галузей економіки, у тому числі й агропромислового комплексу.

Реалізація функцій державного управління в аграрній сфері має ряд суттєвих недоліків, що впливають на привабливість об'єктів інвестування й, відповідно, на економіку галузі. До них можна віднести:

- відсутність моделі поетапного реформування аграрної сфери економіки;
- порушення міжгалузевих відносин, паритетності еквівалентного обміну між сільським господарством і промисловістю;
- формування ринку товарів і послуг без урахування їх соціально-економічного значення;
- недооцінка сутності та значення аграрного сектора в економіці України.

Концептуальні і методичні питання інвестиційної привабливості (що характеризується системою інвестиційних потенціалів і ризиків), інвестиційного процесу і механізму викладені в роботах І.Бланка, В.Бочарова, А.Колосова, М.Чумаченка, М.Найденової, Л.Григор'євої, В.Артеменко, А.Готи, І.Крейдич, В.Михайлова, О.Крехівського, І.Лукінова, Б.Губського, М.Креїніної, О.Мачульської, Г.Марченко, А. Фолом'єва, В. Рєвазова та ряду інших науковців.

Разом з тим, недостатня вивченість проблеми інвестиційної привабливості, активності та ефективності на галузевому рівні обумовлює актуальність і необхідність додаткових досліджень.

Метою статті є обґрунтування методичних підходів до оцінки визначення порівняльної галузевої інвестиційної привабливості АПК в ринкових умовах.

Система формування інвестиційної привабливості галузей економіки пов'язана, насамперед, із джерелами інвестицій. Інвестування відображає перехід капіталу у форму, що приносить дохід, тобто продуктивну. Організація інвестиційного процесу на різних етапах освоєння інвестицій вимагає великої кількості господарських зв'язків з іншими учасниками інвестиційного проекту, що ґрунтуються на договірних взаєминах.

Інвестиційна активність суб'єктів інвестиційної діяльності в аграрному секторі залежить від обсягів державних вкладень, власних інвестицій товаровиробників, умов одержання кредитів, зовнішніх інвестицій, а також інших чинників, що формуються за межами даної галузі.

Формування інвестиційної привабливості – це частина системи управління інвестиційним процесом, що узагальнює множину елементів, які знаходяться у відношеннях і зв'язках один з одним, утворюючи визначену упорядкованість, цілісність, єдність [3].

Для аналізу умов раціонального інвестиційного процесу в економічній науці і практиці застосовуються такі категорії і поняття, як інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик.

Інвестиційний клімат узагальнює соціальні, економічні, організаційні, правові, політичні, соціокультурні передумови, що визначають доцільність інвестування в ту або іншу господарюючу систему: в економіку країни, регіону, корпорації. Схематично це зображено на рис. 1.

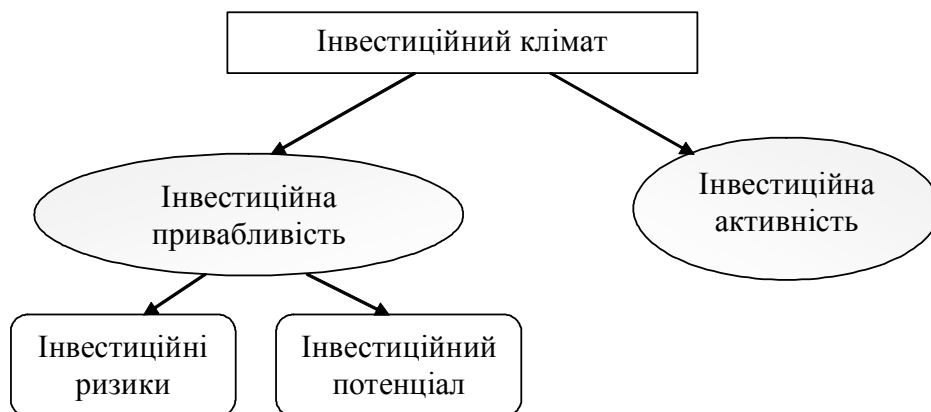


Рис. 1. Схема формування інвестиційного процесу.

Інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика окремих підприємств, галузей, регіонів, країни в цілому з позицій перспективності розвитку, прибутковості інвестицій і рівня інвестиційних ризиків. Вона визначається одночасною дією двох груп чинників, одна з яких формує інвестиційний потенціал, друга – інвестиційні ризики. Інвестиційний потенціал враховує макроекономічні характеристики, насиченість територій, галузей і підприємств факторами виробництва, споживчий попит населення й інші параметри. Величина інвестиційного ризику показує вірогідність втрати інвестицій і доходу від них. Врешті решт інвестиційна активність залежить від інвестиційної привабливості та виступає реальним розвитком інвестиційної діяльності у вигляді інвестицій в основний капітал.

Як і будь-яке складне економічне явище, інвестиційна привабливість визначається множиною, а точніше – необмеженою кількістю окремих чинників. Дослідники, аналітики, розробники прикладних методик зазвичай пропонують до використання (але не обґрунтовують) максимальний набір чинників, виходячи з доступної статистичної інформації. Природним же обмежувачем виступає часто розмір фінансових коштів, що виділяються для виконання подібних робіт.

Вітчизняні розробники інвестиційних рейтингів оперують зазвичай 30-70 показниками, тоді як зарубіжні та деякі комерційні розробники застосовують до 200 показників. Проте, це зовсім не гарантує глибшого вивчення явища, зважаючи на безумовний взаємозв'язок (мультиколінеарність) числових характеристик окремих факторіальних показників, що може призвести до недостатньої обґрунтованості отриманих результатів.

Наступний критерій інвестиційної привабливості – інвестиційні ризики. Вони характеризуються рівнем невизначеності щодо одержання прибутку (доходу) від інвестицій і є передумовою прийняття інвестиційного рішення [4].

Нові можливості для аналізу інвестиційного клімату дає один з провідних напрямів сучасної економічної науки – інституціоналізм. Слід зазначити, що інвестиційний клімат – це особлива підсистема в інституційній системі економіки, покликана створити передумови для якнайкращого використання суспільно-економічних відносин в розвитку і науково-технічному оновленні продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність.

Для більш об'єктивної оцінки інвестиційного клімату слід дотримуватися таких методологічних підходів.

1. Інвестиційний клімат розрізняється в часі так само, як і інвестиції. Так, позиковий капітал орієнтований на максимум прибутку в короткому періоді і діє через фінансові, портфельні інвестиції; промисловий прагне до стійкого впливу на діяльність підприємства протягом тривалого періоду і діє через реальні, прямі інвестиції.

2. Інвестиційний клімат повинен відповідати балансу інтересів, оскільки одержувач інвестицій та інвестор переслідують неоднакові цілі: перший бажає вирішити максимум завдань при мінімумі засобів, другий – витягнути максимум прибутку і закріпитися на ринках на тривалий період.

3. Інвестиційний клімат повинен бути, з одного боку, стабільним протягом тривалого часу, з іншої – достатньо гнучким, враховувати зміни в співвідношенні сформованих в регіоні факторів – ресурсів (науково-технічних, підприємницьких, управлінських, технологічних) суспільного відтворення.

4. Особливі вимоги до інвестиційного клімату, його складових, механізму інвестування обумовлюються необхідністю поєднання інвестиційного процесу з інноваційними чинниками розвитку.

5. Інвестиції повинні бути чітко пов'язані з розвитком людського капіталу, зростанням професіоналізму працівників у всіх сферах діяльності.

6. Інвестиційний клімат не повинен порушувати комплексні властивості економічної стійкості та безпеки господарських систем.

З метою забезпечення балансу інтересів інвесторів й одержувачів інвестицій потрібна комплексна оцінка ефективності використання інвестицій і сприятливості інвестиційного клімату. Тому необхідно враховувати не тільки обсяг залучених інвестицій, але й соціально-економічні, екологічні та інші наслідки їх реалізації.

На рис. 2. схематично зображена взаємодія структурних елементів (чинників), що визначають інвестиційний клімат в АПК. Схема відповідає приведеним вище методологічним підходам. Вони базуються на загальному трактуванні категорії “інвестиційний клімат”, але в той же час виражають специфіку прояву цієї категорії в АПК, містять перелік внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на інвестиційний клімат.

Схема, зображена на рис.2 виражає:

- залежність інвестиційного клімату АПК від впливу інвестиційного клімату галузей і регіонів;
- дію інвестиційної привабливості на інвестиційну діяльність в АПК;
- формування інвестиційної привабливості на основі сукупності потенціалів, факторів впливу;
- виникнення ризиків як наслідок відповідних умов дії різних чинників (їх неузгодженість, суперечність один одному тощо).

Процедура опрацювання інвестиційних рішень припускає багатоваріантну, багатокритерійну оцінку сукупності, нерідко різноспрямованих, чинників і тенденцій. Оцінка інвестиційної привабливості регіону, галузі, господарюючого суб'єкта є найважливішим аспектом ухвалення будь-якого інвестиційного рішення. Розвиток методик порівняльної оцінки інвестиційної привабливості різних країн пішов по шляху розширення і ускладнення оцінюваних експертами параметрів і введення додаткових кількісних (статистичних) показників. Найчастіше використовувалися наступні параметри і показники: тип економічної системи; макроекономічні показники (обсяг ВВП, структура економіки тощо); забезпеченість природними ресурсами; стан інфраструктури, умови розвитку зовнішньої торгівлі; участь держави в економіці.

На початку 90-х років стосовно країн з перехідною економікою рядом експертних груп (консультативна фірма “PlanEcon”, журнали “Fortune”, “Multinational Business” та ін.) незалежно один від одного були підготовлені спрощені методики порівняльної оцінки інвестиційної привабливості. Вони враховували не тільки умови, але й результати інвестування, близькість країни до світових економічних центрів, масштаби інституційних перетворень, демократичні традиції, стан і перспективи реформ, що проводяться, якість трудових ресурсів. В даний час комплексні рейтинги інвестиційної привабливості країн світу публікуються провідними економічними журналами: “Euromoney”, “Fortune”, “The Economist”.

Найбільш відомою комплексною оцінкою інвестиційної привабливості країн світу є рейтинг журналу “Euromoney”, на основі якого двічі на рік проводиться оцінка інвестиційних ризиків і надійності країн. Для цього використовуються дев'ять груп показників: ефективність економіки; рівень політичних ризиків; стан заборгованості; здатність обслуговування боргу; кредитоспроможність; доступність банківського кредитування; доступність короткострокового фінансування; доступність довгострокового позикового капіталу; вірогідність виникнення форс-мажорних обставин.

Методичні підходи до визначення рейтингу і складу показників постійно переглядаються авторами залежно від зміни кон'юнктури світового ринку. При ухваленні рішень портфельні інвестори орієнтуються на спеціальні фінансові або кредитні рейтинги країн. На їх розробці спеціалізуються найбільш відомі експертні агентства: “Moody's”, “Arthur Andersen”, “Standard & Poor's”, IBCA та інші. Дані агентства здійснюють також прогноз того, в якому напрямі найбільш вірогідна зміна рейтингу найближчим часом.

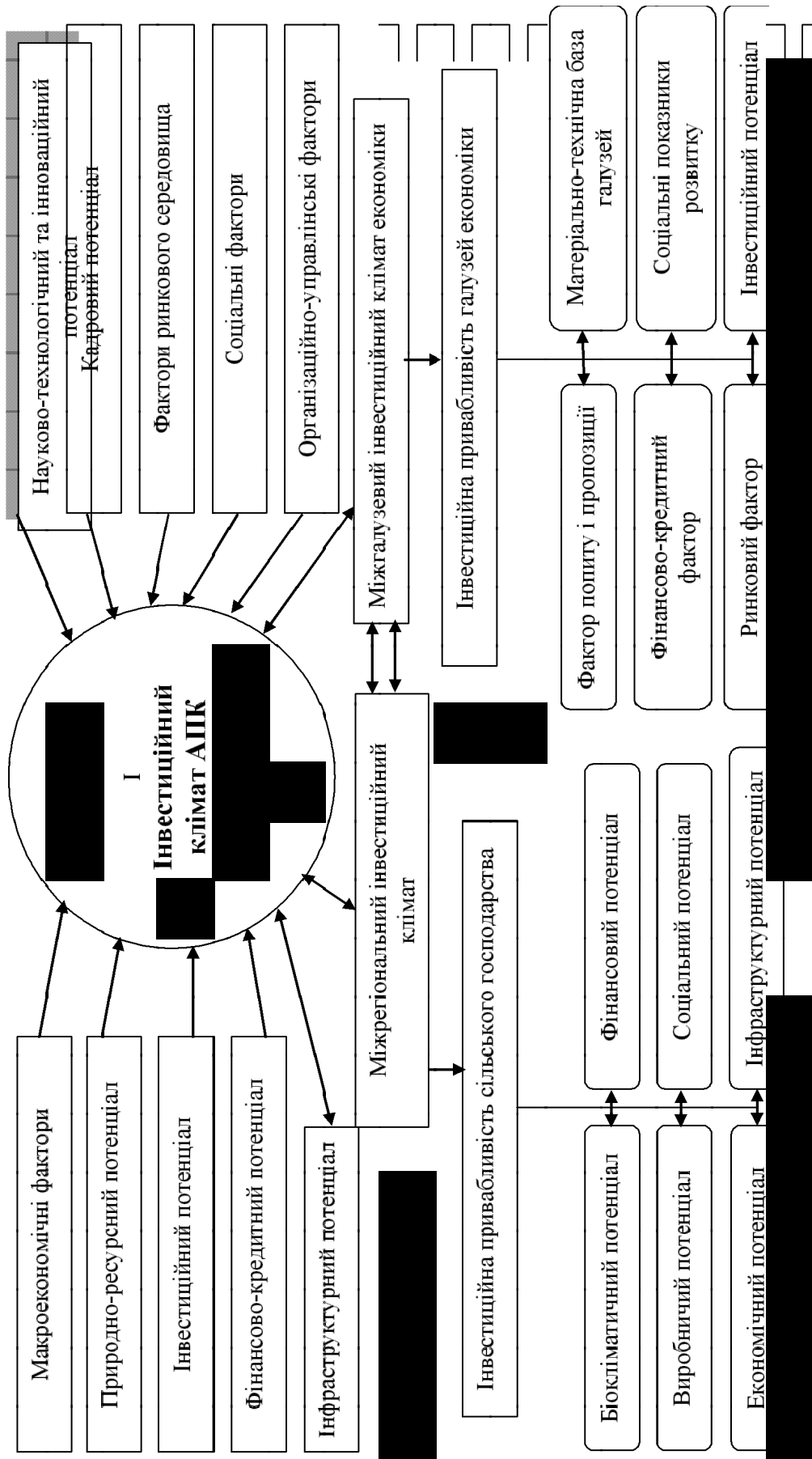


Рис. 2. Інвестиційний клімат в АПК: фактори і взаємодія структурних елементів.

Україна – країна різких міжрегіональних економічних і соціальних контрастів. Потенційний інвестор тільки за наявності достатньої інформації може вибрати територію з кращими умовами інвестування. Саме така інформація повинна міститися у регіональних рейтингах інвестиційного клімату. Мається на увазі визначення порівняльної привабливості для інвесторів галузей економіки (міжгалузевий рейтинг), окремої галузі в різних регіонах (галузевий рейтинг), окремих організацій в окремому регіоні (погосподарський рейтинг), який завершується визначенням ефективності конкретного інвестиційного проекту. Розрахунки за цією методикою не вимагають значних витрат і великого часу [1].

Кількісна оцінка кожного синтетичного показника отримується шляхом підсумовування рангових значень аналітичних показників, що входять в його склад (їх більше 20), заснованих на даних регіональної статистики. При цьому враховується, що окремі синтетичні показники відіграють різну роль в ухваленні інвестиційного рішення. У зв'язку з цим експертним шляхом визначається значущість кожного з них в сукупній оцінці інвестиційної привабливості галузей, регіонів і господарюючих суб'єктів. Розрахунок інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіону проводиться на основі підсумовування рангового значення кожного синтетичного показника і його значущості при ухваленні інвестиційних рішень. За даними такого показника визначається місце суб'єкта за інвестиційною привабливістю в ранжованому ряді.

Для складання інвестиційного рейтингу була розроблена оригінальна методика, заснована на поєднанні статистичного і експертного підходів (рис. 3).

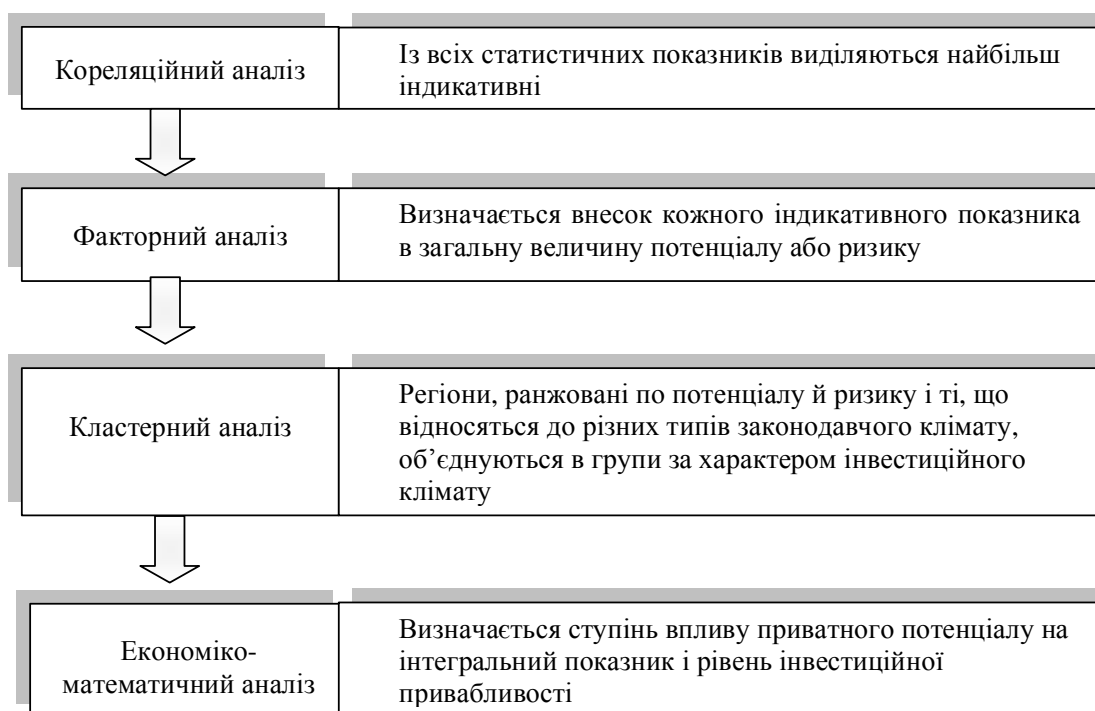


Рис. 3. Етапи визначення рейтингу інвестиційного клімату.

Оцінка інвестиційної привабливості регіонів по сільськогосподарській галузі та суб'єктам господарювання відкриває нові можливості регіональної диверсифікації для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, підвищує гарантію ефективності інвестиційної діяльності. Така оцінка дозволяє розробляти інвестиційну стратегію великих компаній і фірм на тривалу перспективу, пов'язувати цю стратегію з потенціалом регіональних споживчих ринків та ринків факторів виробництва, враховувати можливий період реалізації інвестиційних проектів в окремих регіонах з врахуванням рівня розвитку їх інвестиційної інфраструктури. У результаті це сприятиме підвищенню ефективності інвестиційної діяльності.

Для практичного здійснення аналізу інвестиційної привабливості аграрного сектора важливо визначити основні показники оцінки. Такі показники можуть бути сформульовані, виходячи із характеристики складових інвестиційної привабливості (наприклад: ресурсної, інфраструктурної, збутової, фіскальної, регуляторної, економічної) та із реальної практики інвестиційного ринку [2].

Для визначення інвестиційної привабливості різних галузей економіки можливе використання таких показників:

- темп приросту валової продукції, рентабельність реалізованої продукції які відображають вплив факторів попиту і пропозиції, виробничих ресурсів;
 - частка прибуткових господарств, наявність простроченої заборгованості – що характеризує фінансовий стан галузі;
 - індекс зростання цін виробників – виражає умови реалізації продукції;
 - знос основних фондів – характеризує стан матеріальної бази виробництва;
 - оплата праці працівника галузі – характеризує дохід зайнятих в галузі працівників;
 - темп зростання інвестицій – виражає рівень інвестиційної активності в галузі.
- Поза сумнівом, процес інвестування в країні потребує управління. Основним принципом управління інвестиціями може бути створення централізованої та ієрархічної системи, основними цілями якої є стимулювання інвестиційної діяльності в країні й підвищення її інвестиційної привабливості. Виходячи із зазначеного, система управління інвестиційними процесами може будуватися за трьома основними напрямками, представленими на рис 4.



Рис. 4. Схема управління інвестиційними процесами (інвестиційною діяльністю)

При цьому дії уряду повинні бути направлені на законодавчо-правовий захист інтересів інвесторів розвиток інфраструктури, вдосконалення комунікацій, мобілізацію ресурсів, в т.ч. державних коштів, на реалізацію інвестиційних проектів і державних програм, тобто всього, що дозволить підвищити інвестиційну привабливість і здійснити комплекс перетворень для підвищення бюджетної ефективності.

Література

1. Гайдуцький А. П. Класифікація чинників інвестиційної привабливості економіки // *Ринок цінних паперів України*. – 2004. – № 9–10. – С. 9–14.
2. Гайдуцький А. П. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектора країн центральної і східної Європи. // *Режим доступу: http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Gayduckiy306.pdf*.
3. Гуткевич С. А. *Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики*. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 251 с.
4. Кісіль М. І., Коденська М. Ю. Деякі аспекти розвитку аграрно-промислового виробництва та інвестиційні програми АПК // *Науковий вісник Національного аграрного університету*. – 2002. – Вип. 52. – С. 162–166.
5. Сиволапенко Н. *Інвестиційна привабливість України* // *Економіст*. – 2002. – № 6. – С. 84–85.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Оксана ДУДАР

І АÒÎ ÄÈ×Í ² Í ²ÄÕÎ ÄÈ АÍ ÄÈ²ÇÓ ÊÎ Í ÊÓÐÁÍ ÒÎ ÑÎÎ ÐÎ Î Î ÄÍ Î ÑÒ²
Ñ²ÈÛÑÛÊÎ АÍ ÑÎÎ Î ÄÄÑÛÛÊËÕ Í ²ÄÎ ÐÈª Î ÑÒÀ ÒÀ Õ Î ÐÎ ÄÓÊÕ²

Розглянуто сутність і значення аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції для ведення ефективної конкурентної боротьби товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках. Обґрунтовано методичні підходи аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції для їх застосування при виробленні аграрними формуваннями стратегічних цілей і тактичних завдань щодо її підвищення.

The nature and significance of competitiveness analysis of agricultural enterprises and their products for effective competition in the domestic and foreign markets are considered. The methodological approaches of competitiveness analysis of agricultural products for their use in the development of strategic objectives by agrarian formations and tactical tasks for competitiveness increasing are grounded.

В процесі розвитку ринкових відносин успішне функціонування цивілізованого агропродовольчого ринку України безпосередньо залежить від рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, яка створювала б можливості для аграрних формувань отримувати прибутки, достатні для розширеного відтворення виробництва, мотивацію праці, закріплення на світовому ринку.

Використанню науково-обґрунтованих методологічних підходів при здійсненні аналізу проблем формування конкурентоспроможності аграрних підприємств, рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку присвячені наукові праці відомих українських вчених: В.Г. Андрійчука, Н.Є. Голомші, Т.О. Осташко, С.М. Кваші, О.І. Кондратюка, Ф.О. Луки, Н.А. Мазур, М.В. Місюк, П.Т. Саблука та ін. При дослідженні проблем підвищення конкурентоспроможності продукції аграрних формувань ними було взято методологічні підходи, за допомогою яких здійснено глибокий аналіз складових елементів конкурентоспроможності продукції у перехідний період до ринку, дано цінні пропозиції щодо підвищення її конкурентних переваг у післяреформений період. Проте, питання формування системи управління конкурентоспроможністю агропродовольчої продукції після входження України у СОТ і кроки щодо подальшої її інтеграції у світове економічне співтовариство, вимагають застосування більш досконалих методичних підходів, які б дали змогу повніше враховувати виклики глобалізації.

Мета дослідження нашого дослідження – розглянути сутність і значення аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, обґрунтувати нові методичні підходи аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції, які базуються на аналізі сильних і слабких сторін, що позитивно чи негативно можуть впливати на рівень конкурентоспроможності, цінову конкурентоспроможність продукції і загалом на ефективність агробізнесу.

Головною ознакою ринкової економіки в аграрному секторі є конкурентна боротьба товаровиробників за одержання максимальних прибутків, достатніх для відтворення виробництва та підвищення конкурентоспроможності товарної продукції, яку вони виробляють.

Економічна категорія конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції трактується як сукупність властивостей продукції відповідати вимогам ринку у визначений момент часу [8, с.306].

З метою успішної підготовки до ведення ефективної конкурентної боротьби, кожен товаровиробник повинен аналізувати і оцінювати нормоутворювальні чинники конкурентоспроможності, вкладатися в науково-обґрунтовані рівні затрат праці і засобів на виробництво продукції. Він повинен також з великою достовірністю передбачати в якій галузі відтворювального процесу, і кому належать важелі впливу на формування рівня конкурентоспроможності, тобто враховувати усі чинники впливу і ефективно управляти конкурентоспроможністю продукції.

До основних факторів, що характеризують рівень конкурентоспроможності продукції слід віднести: якісні характеристики продукції; собівартість виробленої продукції; ціни реалізації готової продукції.

Якісні показники продукції, як складові її конкурентоспроможності, забезпечують товаровиробнику переваги в конкурентній боротьбі і являються головним критерієм для покупця. Особливо важливого значення це набуває в даний час в зв'язку з розширенням сфери впровадження нових енергозберігаючих технологій виробництва сільськогосподарської продукції та становленням органічного агровиробництва.

Вважаємо, що найбільш відзеркалюючими показниками конкурентоспроможності продукції повинні виступати такі, в основу яких покладено затрати виробництва, міру насичення агропродовольчого ринку певним видом продукції, рівень купівельної спроможності споживачів.

При насиченні ринку тією чи іншою сільськогосподарською продукцією нижня межа її конкурентоспроможності повинна визначатися середньою нормою прибутку по народному господарству, що зумовлено переливанням фінансових ресурсів, додатковими витратами по відтворенню родючості землі, тощо.

Проте, існуюча глибока диференціація сільських товаровиробників за природно-кліматичними умовами і структурою виробництва, органічною побудовою діючого капіталу, швидкістю кругообороту засобів, рівнем інформованості щодо стану агропродовольчого ринку не дають можливості обмежитися оцінкою конкурентоспроможності лише за рівнем рентабельності і нормою прибутку. Тому, додатковими показниками конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції повинні бути маса прибутку: на 1 га посіву, на 1 га сільськогосподарських угідь, на 1 голову худоби. Непоодинокі протиріччя, що виникають між перерахованими показниками і рівнем рентабельності, при їх зіставленні в просторі і часі, вирішуються на користь прибутку на одиницю земельної площі, який враховує специфіку сільського господарства і можливості аграрних підприємств щодо розширеного відтворення виробництва.

З метою об'єктивного і повного відображення можливостей економічної життєздатності сільськогосподарської продукції і суб'єктів ринкової сфери слід використовувати індекси конкурентоспроможності, які обчислюються шляхом ділення фактичного рівня рентабельності виробництва на розрахункові (нормативні) значення цих показників.

Індекси конкурентоспроможності мають необмежені можливості застосування і зіставні по всіх агропродовольчих продуктах, сферах, галузях, територіальних формуваннях і періодах часу, враховуючи різні впливові фактори. Так, зведений індекс економічних факторів конкурентоспроможності визначають за наведеною формулою [2, с.35]:

$$I_e = \frac{\sum_{j=1}^m i_{e_j} W_j}{\sum_{j=1}^m W_j},$$

де m – кількість економічних факторів, які впливають на конкурентоспроможність продукції (собівартість, ціна, транспортні витрати, податки);

$$i_{e_j} = \frac{F_{\phi_j}}{F_{nl_j}} \text{ – індекс } j\text{-го економічного параметра;}$$

F_{ϕ_j}, F_{nl_j} – відповідно фактичні та планові j -ті економічні фактори; W_j – вага j -го економічного фактора; Зведений параметричний індекс визначають:

$$I_{II} = \frac{\sum_{j=1}^n i_{e_{II}} W_j}{\sum_{j=1}^n W_j}.$$

де n – кількість параметрів; i_{II} – індивідуальний параметричний індекс; W_j – вага i -го параметра.

Інтегральний індекс $I_{KC} = I_{II} : I_e$ – це узагальнена характеристика конкурентоспроможності продукції.

Якщо $I_{KC} > 1$, продукція вважається конкурентоспроможною.

Якщо величина інтегрального індексу становить менше одиниці, то це свідчення відсутності умов виживання в конкурентній боротьбі і необхідності переорієнтації економічної діяльності сільськогосподарського підприємства.

Якщо ж значення індексу інтегрального дорівнює одиниці або співпадає з нею, то це свідчить, що продукція є конкурентоспроможною, але, водночас, вимагає пошуку нових варіантів щодо розвитку виробництва і ринків збуту.

Якщо індекс конкурентоспроможності на п'ять і більше позицій перевищує одиницю, то це свідчить про правильність обраного економічного курсу підприємницької діяльності.

Індекси конкурентоспроможності змінюються під впливом кон'юнктури ринку і ступеня її освоєння, змін в купівельній спроможності населення, тривалості життєвого циклу продуктів, обсягів впровадження нових технологій, тощо.

Враховуючи те, що конкурентоспроможність являється похідною від прибутку і сукупних витрат праці, зниження останніх і збільшення прибутку значно підвищують відсутність економічного виживання підприємницьких структур аграрного ринку.

Методи аналізу і оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції здійснені на основі певних економічних показників слід доповнювати аналізом сильних і слабких сторін, який потребує найбільшої уваги і зусиль з боку підприємства, шляхом застосування SWOT-аналізу (рис. 1).



Рис. 1. Аналіз конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і продукції

Перед початком SWOT-аналізу слід комплексно зосередитись на загрозах і можливостях, що постають перед товаровиробником. Зокрема, для оцінки рівня конкурентоспроможності слід аналізувати основні характеристики сильних і слабких сторін сільськогосподарської продукції. Сильні сторони визначають будь-які переваги зовнішнього і внутрішнього характеру, якими саме володіє підприємство, так і продукцію, яку виробляє підприємство, порівняно з найбільш небезпечними конкурентами. Вони також визначають тип конкурентної переваги, яка кладеться в основу вибору базової стратегії розвитку.

Слабкі сторони визначають будь-які сторони діяльності підприємства і його продукції порівняно з найбільш небезпечними конкурентами, які є найуразливішими місцями підприємства в конкурентній боротьбі.

При прогнозуванні слід розрізняти слабкості, які можна усунути і яким слід приділити належну увагу, і слабкості, які важко усунути, їх треба постійно відстежувати, оскільки вони є постійним джерелом підвищеного ризику.

Як видно з рис. 1, аналіз сильних і слабких сторін сільськогосподарських підприємств та їх продукції доцільно здійснювати за трьома напрямками: аналіз конкурентоспроможності продукції, аналіз діяльності конкурентів та аналіз зовнішніх конкурентних сил, які негативно чи позитивно можуть вплинути на бізнес підприємства.

Аналіз факторів, що впливають на формування конкурентоспроможності продукції, а через неї і на господарсько-фінансову діяльність в різних типах сільськогосподарських формувань (господарські товариства, кооперативи, приватні підприємства, фермерські господарства, селянські господарства) свідчить про те, що вона забезпечується, насамперед, розвитком видів діяльності в них за схемою: виробництво – переробка – зберігання – торгівля і підвищенням рівня самостійності в цих питаннях внутрігосподарських структурних підрозділів.

Науково-обґрунтовані методи оцінки і аналізу конкурентоспроможності товарної продукції дають можливість кожному товаровиробнику визначитися в напрямку економічного розвитку, стратегію і тактику досягнення найвищого ефекту в підприємницькій діяльності. Одночасно запропоновані індекси конкурентоспроможності змушуватимуть органи законодавчої і виконавчої влади вносити необхідні корективи в інвестиції, податкову, кредитну та експортно-імпортну політику.

Важливе місце у досягненні конкурентних переваг сільськогосподарськими товаровиробниками, належить оцінці й аналізу цінової конкурентоспроможності окремих видів агропродовольчої продукції, визначенні ціни пропозицій на продукцію вищої якості та на продукцію, що реалізується у вигідні для споживача строки; регулюванню рівня сезонних цін і цін, що стимулюють попит споживачів та поліпшують збутову діяльність підприємства тощо.

Визначення, оцінка й аналіз цінової конкурентоспроможності продукції має велике значення для будь-якого підприємства, і зумовлено тим, що за ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності наділені правом самостійного визначення ціни на власну продукцію, а також правом її визначення на засадах домовленості зі споживачами при укладанні між ними угод купівлі-продажу. Наявність цього права зумовлює виникнення цінової конкуренції між виробниками.

Кожен з них намагається продати свій товар, зберегти, а за можливості і розширити свою нішу в ринку і тим самим зміцнити в ньому своє становище. Досягають цього насамперед підприємства, які виробляють продукцію з високою ціновою конкурентоспроможністю, під якою розуміють ступінь можливого зниження товаровиробником ціни на свій товар порівняно з ринковою ціною, за якою забезпечуються беззбитковість його виробництва.

Академік Андрійчук В.Г. пропонує цінову конкурентоспроможність визначати за формулою [1, с.153]:

$$ЦК = (Ц - ПС) : Ц ,$$

де $Ц$ – ціна продажу 1 ц продукції; $ПС$ – повна собівартість 1 ц продукції (виробнича собівартість плюс витрати на реалізацію продукції). Неважко зрозуміти, що наведена формула є частковою модифікацією формули рентабельності продажу.

Вищу цінову конкурентоспроможність продукції матимуть ті аграрні підприємства, які економічно спроможні продавати вироблену продукцію за цінами, нижчими від мінімальної ціни конкурентів, і одержувати при цьому прибуток. Мінімальна ціна – це індивідуальна ціна, що формується на кожному підприємстві, за якої воно отримує нульовий прибуток. Отже, мінімальна ціна визначається витратами на виробництво одиниці товару, понесеними тим чи іншим товаровиробником.

Якщо фактична ціна реалізації буде нижчою за мінімальну ціну, підприємство зазнаватиме збиток, а якщо вищою – одержуватиме прибуток. Отже, чим нижча собівартість виробництва продукції, тим меншою буде її мінімальна ціна порівняно з мінімальною ціною підприємств, собівартість продукції яких є вищою, і навпаки.

Отже, правильно налагоджена оцінка і аналіз показників конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та їх продукції створюють цілісну систему, яка дає можливість управляти конкурентоспроможністю продукції і забезпечувати стабільність розвитку аграрних підприємств серед суб'єктів агропродовольчого ринку.

Література

1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Єріна А. М., Захожай В. Б., Єрін Д. Л. Методологія наукових досліджень: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 212 с.
3. Концепція державної політики у сфері управління якістю продукції // Розпорядження кабінету Міністрів України № 2000-р від 31.03.2004 р.
4. Кваша С. М., Голомша Н. Є. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99–104.
5. Кондратюк О.І. Підвищення конкурентоспроможності виробництва сільськогосподарської продукції // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 109–112.
6. Киндзерский Ю., Паламарчук Г. Проблемы национальной конкурентоспособности и приоритеты национальной политики в Украине // Экономика Украины. – 2006. – № 8. – С. 19–24.
7. Мазур Н. А., Місюк М. В. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 123–127.
8. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 556 с.

І НІ І АІ ² АНІ АЕОЕ АООААЕОАДНУЕІ АІ І АЕ²ЕО ОА АІ АЕ²ÇO
АЕДІ АІ Е×ЕО ДАНОДН²А

Зосереджено увагу на виробничих ресурсах як об'єкті бухгалтерського обліку. Наведено особливості функціонування окремих показників виробничих ресурсів як «об'єктів обліку». Дано рекомендації щодо ефективного контролю та раціонального використання виробничих ресурсів у процесі діяльності.

This article is focuses on productive resources as the object of accounting. The particular operations of certain indicators of production resources as «accounting objects» are considered. The recommendation for effective control and management of productive resources during making business are determined.

Формування економічних відносин у напрямі ринкових перетворень в Україні відбувається у різних сферах діяльності. Управління будь-яким підприємством вимагає систематичної інформації про здійснювані господарські процеси, їх характер і обсяг, про наявність матеріальних, трудових, виробничих і фінансових ресурсів, їх використання, про фінансові результати діяльності. Основним джерелом такої інформації є дані поточного бухгалтерського обліку та аналізу, які систематизуються у звітність. Така звітність має велике значення, оскільки використовується не лише для економічного аналізу діяльності окремого підприємства з метою одержання інформації необхідної для управління, а й для узагальнення результатів у масштабі галузей і економіки в цілому.

Сьогодні, як відзначалось в багатьох економічних публікаціях, при розгляді чинників економічного зростання, почали виділяти поняття «Виробничі ресурси», підкреслюючи при цьому, що дане трактування є багатограннішим від визначення «виробничі сили». Зокрема, до виробничих ресурсів відносять «діючі, кінетичні виробничі сили, тобто робочу силу й засоби виробництва, залучені до виробничого процесу, та виробничі сили, не залучені до виробничого процесу – потенційні, невикористовувані трудові ресурси, природні багатства й засоби виробництва» [1, с. 56-57].

На наш погляд, в методологічному відношенні для конкретних цілей планування та обліку, виявлення резервів економії тих або інших видів виробничих ресурсів на рівні підприємства, необхідний більш граничний підхід до трактування поняття «виробничі ресурси», як, наприклад, подав Новодворський В.Д. у книзі «Бухгалтерский учет производственных ресурсов»: під виробничими ресурсами розуміють «сукупність трудових й матеріальних ресурсів, а також основних фондів, залучених до процесу виробництва для створення споживчих вартостей». Як свідчать дослідження економічної літератури, виробничі ресурси - це сума складових ресурсів основних фондів, а також матеріальних та трудових ресурсів. Деталізуючи це поняття, під ресурсами основних фондів розуміють «частину виробничих ресурсів, що складається із ресурсів праці (машин, устаткування, агрегатів, виробничих будівель та ін.)» [2, с. 121]. Ці ресурси в нормативних документах та економічній літературі отримали назву основних виробничих фондів промисловості.

Наступною складовою виробничих ресурсів є матеріальні ресурси, котрі являють собою комплекс елементів, пов'язаних для обробки в процесі виробництва за допомогою знарядь праці. Використані у процесі виробництва матеріальні ресурси, таким чином, є предметами праці, що функціонують у вигляді складової частини оборотних засобів (фондів) підприємства.

Ще одним, третім, фактором виробничих ресурсів є «трудова ресурси – частина населення країни, що володіє необхідними фізичним розвитком, розумовими здібностями та знаннями для роботи в народному господарстві» [2, с. 268]. Чисельність трудових ресурсів на рівні підприємства характеризується масою живої праці, якою воно забезпечене в даний момент для задоволення своїх потреб.

Необхідно зазначити, що вивчення кожного виду виробничих ресурсів як «об'єкта обліку» в системі бухгалтерського обліку має певну специфіку. Зовні це виражається в організації облікових робіт в грошовій й натурально-речовій формах. Остання потрібна не тільки для забезпечення контролю за збереженням окремих видів цінностей, але й для визначення їх вартості. Наприклад, кожна одиниця обліку основних виробничих фондів й матеріальних ресурсів в натурально-речовій формі множить на ціну (їх вартість), а потім вже отримана сума фіксується у відповідних облікових регістрах.

Дещо по-іншому вирішується питання з відображенням трудових ресурсів в бухгалтерському обліку. Як вже наголошувалося, під трудовими ресурсами підприємства розуміють чисельність осіб трудового віку, зайнятого на в ньому, тобто характеристику, виражену не в грошовій, а в натуральній формі. Включення трудових ресурсів в загальну схему бухгалтерського обліку кругообігу засобів можливо лише в специфічній суспільно-вартісній, тобто грошовій формі.

Слід відмітити, що відтворення натурально-предметної форми засобів виробництва й відтворення робочої сили опосередковується рухом вартості суспільного продукту й зміною його форм вартості – продуктивною, товарною та грошовою. А першочергової уваги заслуговує той факт, що рух вартості виробничих ресурсів у рамках підприємства і є найважливішим об'єктом бухгалтерського обліку, особливо в умовах інфляційної економіки [3, с.9].

А тепер розглянемо особливості функціонування окремих показників виробничих ресурсів як «об'єктів обліку» в обороті фондів підприємства.

Основні фонди як економічна категорія та об'єкт обліку є сукупністю матеріально-предметних цінностей в натуральній формі, діючих протягом тривалого часу.

Залежно від характеру участі в процесі розширеного відтворення основні фонди поділяються на виробничі (засоби виробництва) та невиробничі. До виробничих відносяться об'єкти, що функціонують у сфері матеріального виробництва. Невиробничі основні фонди функціонують у невиробничій сфері, не беруть участь в процесі праці й призначені для невиробничого використання.

В процесі придбання основних виробничих фондів в бухгалтерському обліку роблять записи на відповідних рахунках в тій сумі, яка сплачена постачальникові, з додаванням витрат по доставці, монтажу, збірці й т.д. Це знаходить свій вияв в одночасному зменшенні на цю суму грошових засобів. При цьому особливість обліку цих засобів виробництва полягає в тому, що вартість їх у момент придбання, як правило, не відноситься на витрати виробництва. Основні фонди можуть відразу ж після придбання включатися в процес виробництва, але вартість їх входить у виробничі витрати лише частково, у міру зносу.

Заслуговує на увагу той факт, що вартість основних фондів як об'єктів обліку включає три фази:

- матеріальний знос;
- амортизацію;
- відшкодування.

На першій фазі проводиться виробниче використання основних фондів, в результаті якого відбувається матеріальний знос, а разом з ним зменшується вартість основних фондів. На другій фазі вартість основних фондів переноситься на готовий продукт, а після його реалізації утворюється фонд амортизації. На третій фазі кругообігу вартості основних фондів відбувається їх відшкодування. Вартість засобів праці в кожний даний момент знаходиться на всіх трьох стадіях:

1. Одна частина, зафіксована в засобах праці, використовується у виробничому процесі як об'єкт обліку, відображається на рахунку «Основні засоби (фонди)»;
2. Друга частина, втілена в готовій продукції та незавершеному виробництві, фіксується в обліку у вигляді самостійного елемента витрат на виробництво;
3. Третя частина виступає у вигляді грошового амортизаційного фонду для відшкодування зносу основних фондів. Для цієї частини як самостійного об'єкта обліку в плані рахунків бухгалтерського обліку призначений самостійний синтетичний рахунок «Амортизаційний фонд».

При аналізі руху вартості основних фондів бухгалтерський облік повинен одночасно забезпечити їх відображення в натурально-речовій формі. Це пов'язано із тим, що фізично неможливо відділити якусь частину від верстата, будівлі або від автомашини.

Матеріальні ресурси, як і основні виробничі фонди, є засобами виробництва, функціонують у виробничій сфері й створюються на тих підприємствах та в їх підрозділах, де безпосередньо ведеться виробничо-господарська діяльність.

Резюмуючи вище зазначене, можна стверджувати, що разом з основними фондами виробничого призначення матеріальні ресурси огортаються загальним поняттям «виробничі ресурси», що обумовлюється їх однаковою економічною роллю як засобів виробництва. При диференціації в обліку виробничих ресурсів на основні та матеріальні, на нашу думку, необхідно виходити із тези К. Маркса в «Капіталі», де він запропонував економічний поділ засобів виробництва на засоби праці та предмети праці. У складі перших виділяють робочі й силові машини, устаткування, будівлі і т. д.; у складі матеріальних ресурсів – сировину, матеріали, запчастини для поточного ремонту, напівфабрикати, тару, малоцінні та швидкозношуючі предмети, інструменти; предмети праці, котрі поступили в процесі

виробництва та перебувають в обробці в цехах і на виробничих ділянках, тобто в незавершеному виробництві.

Матеріальні ресурси відрізняються від основних фондів, з однієї сторони, способами участі у виробничому процесі й перенесені вартості (матеріальні ресурси повністю споживаються в кожному виробничому циклі, змінюючи або втрачаючи натурально-речову форму, й одноразово переносять вартість на знову виготовлений продукт); з іншої – джерелами формування цих двох видів виробничих ресурсів (інвестиції в капітальні вкладення та оборотні засоби підприємства). Таким чином, використані елементи матеріальних ресурсів повністю витрачаються, втілюючись в нові споживчі вартості та складаючи, як правило, речову основу останніх. Саме тому виникає потреба у відновленні, заміні використаних виробничих елементів новими примірниками. Така потреба зазвичай виникає після кожного циклу. Період, необхідний для такої заміни, значною мірою обумовлений тривалістю та характером виробничого циклу, а також умовами постачання сировини, матеріалів й т.д.

Розглянутий докладніше у попередньому абзаці, рух матеріальних ресурсів має чітку систему записів та повністю висвітлюється у відповідних регістрах бухгалтерського обліку, що є необхідним для оперативного управління виробництвом.

Враховуючи всі ці міркування, при плануванні, обліку та фінансуванні необхідно відносити до матеріальних ресурсів деякі засоби виробництва, що є за своїми економічними функціями засобами праці. Так, в основні фонди включаються лише ті знаряддя праці (інструменти, інвентар та ін.), котрі можуть використовуватись більше одного року. Це пояснюється тим, що саме рік є мірою обороту засобів. Вартість інструментів або інвентаря, котрі використовуються до року, враховується разом із витратами на предмети праці, тобто матеріальними ресурсами.

Особливе місце у складі виробничих ресурсів підприємства займають трудові ресурси, котрі в системі бухгалтерського обліку отримують вартісну оцінку у формі заробітної плати (фонду оплати праці).

Однак, поняття «заробітна плата» нині трактується по-різному. На нашу думку, слід погодитися із визначенням сутності заробітної плати С.А. Ситаряном. Він вважає, що «заробітна плата» являє собою грошову форму індивідуального розподілу основної частини необхідного продукту відповідно до кількості та якості праці окремих працівників [5, с. 210].

Як відомо, простими елементами праці є: доцільна діяльність людини, або власне праця, предмет праці і засоби праці, котрі в сукупності утворюють витрати виробництва. При повторенні процесу праці (відтворенні) використані засоби виробництва відшкодовуються із створеного продукту. Сама праця не відшкодовується (у новому процесі виробництва вона затрачається знову). Але із новоствореного продукту необхідно виділяти засоби для відтворення робочої сили - це необхідність і, по суті, складовий елемент витрат виробництва. На стадіях обміну та розподілу формою реалізації необхідного продукту стає заробітна плата, на стадії споживання необхідний продукт набуває форми доходу, котрий потім витрачається працівником. Тому навряд чи правомірними будуть твердження, що розглядати заробітну плату потрібно лише як дохід трудового колективу підприємства.

В умовах існування товарно-грошових відносин формою виразу витрат виробництва виступає вартісна категорія – собівартість. У неї входять, перш за все, грошові витрати на використані засоби виробництва та заробітну плату, видану працівникам підприємств, а також засоби, відраховані на соціальне страхування. Не можна забувати й такий важливий момент, що теоретично на будь-якій стадії розвитку фонд заробітної плати утворюється з індивідуальних зарплат, котрі складають частину витрат виробництва. Інтереси працівника при цьому захищені державним регулюванням тарифів та відмінностей в оплаті праці, зацікавленість же господарських ланок полягає в раціональному використанні фонду заробітної плати, з тим, щоб відносно понизити загальні витрати та підвищити рентабельність. Тільки таким чином, на нашу думку, слід розглядати індивідуальну зарплату та фонд зарплати в організації виробництва. Необхідно враховувати ще один важливий момент у вирішенні цієї складної проблеми: якщо виробничі, соціальна діяльність підприємства та оплата праці здійснюється за рахунок зароблених трудовим колективом засобів, то можна зробити висновок, що праця оплачується після завершення кругообігу виробничих ресурсів, тобто на стадії розподілу виручки. Проте, це є можливим в умовах невеликого виробничого колективу, де має місце невеликий цикл виробництва. У практиці ж значної кількості підприємств облік ведеться по-іншому. Заробітна плата виплачується за відпрацьований час (виконану роботу і т. п.) у встановлені терміни, незалежно від того, чи завершений кругообіг фондів і чи зарахована виручка на рахунок підприємства. Оскільки, у більшості виробничих колективів період виробництва і реалізації продукції до терміну виплати

заробітної плати не завершується (для виплати заробітної плати за рахунок виручки необхідно, щоб період між датою на яку вона нараховувалася і датою виплати був мінімальним). У виробничій практиці це становище затушовується тим, що біля працюючих підприємств процеси виробництва, реалізації і надходження виручки відбуваються постійно і паралельно. В цілому ж, спільною закономірністю платежів, пов'язаних із здійсненням витрат, котрі відносяться на собівартість випущеної продукції, є те, що вони, як правило, проводяться в авансовому порядку, тобто до відшкодування відповідних елементів витрат із виручки, що надходить від реалізації продукції даного виробничого циклу. Для виявлення авансової природи платежів по заробітній платі, необхідно розглядати закономірності кругообігу фондів підприємства відповідно до властивої їм послідовної зміни функціональних форм.

Окрім заробітної плати (оплати праці), у вартісну оцінку трудового потенціалу підприємства обов'язково повинні включатися відрахування на соціальне страхування як частини необхідного продукту, затрати на підготовку і підвищення кваліфікації працівників, а також плата за трудові ресурси, яка нині проводиться не із собівартості, а з прибутку. Останнє створює небезпеку, що цей вид платежів не буде врахований в рівні оптових цін при їх перерахунку. Отже, плата за трудові ресурси стягуватиметься тільки з тих підприємств, котрі мають достатній для виплати прибуток. Звідси б впливало продовження практики незаконного стягнення засобів у прибуткових підприємств і звільнення від плати збиткових і малорентабельних фірм, що би призвело до збереження волонтаризму вищестоящих органів управління і заперечувало ідею переходу до економічно вигідних методів господарювання.

Розглянувши окремі види виробничих ресурсів як об'єкти бухгалтерського обліку, слід констатувати, що значення кожного із них особливо зростає під час взяття курсу на інтенсифікацію виробництва, ресурсозберігання та боротьбу із інфляційною економікою країни.

Підсумовуючи вище зазначене, можна стверджувати, безгосподарність та марнотратство у багатьох випадках є наслідком слабого обліку і контролю. Недоліки в обліку породжують втрати ще і тому, що при їх наявності часто знімається відповідальність за раціональне використання ресурсів і виключається можливість здійснення ефективного контролю за їх використанням, особливо при мінливості показників в умовах інфляції. Необхідно підкреслити, що отримана на основі достовірного обліку об'єктивна інформація дозволяє керівникам підприємств вчасно встановити ділянки і заподіяти втратам ресурсів, визначити наявність результативних шляхів їх економії.

Література

1. Хачатуров Т. С. Советская экономика на современном этапе. – М.: Экономика, 1975. – 240 с.
2. Румянцев А. М., Яковенко Е. Г., Янаев С. И. Инструментарий экономической науки и практики. – М.: Знание, 1985. – 304 с.
3. Новодворський В. Д. Бухгалтерський учет производственных ресурсов (Вопросы теории и практики). – М.: Финансы и статистика, 1989. – 254 с.: ил.
4. Ластовецкий В. Е. Учет затрат по факторам производства и центрам ответственности. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 165 с.
5. Ситарян С. А. Распределительные отношения и эффективность производства. – М.: Финансы, 1980. – 279 с.

Ī ŃĪ Ī ĀĒ Ī Ī Ā²ĒÓ ĀĒĪ Ī Ī Ī ²×Ī Ī ĀĪ ĀĪ ĀĒ²ÇÓ
Ī Ā Ō²Ī ĀĪ ŃĪ ĀĒĒ ŌĀ ŌĪ ĐĀĀĒ²Ī ŃŪĒĒĒ

Розглянуто позиції вчених щодо поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський. Зроблена спроба обґрунтувати виділення управлінського аналізу як окремої науки.

The positions of scientists for the division of economic analysis for the financial and managerial are considered. The attempt to justify the allocation of administrative review as a separate science is proposed.

Протягом останніх десятиліть все більше науковців та практиків почали звертати увагу на потребу удосконалення управління, шляхом покращення якості та оперативності управлінських рішень. Це спонукало до пошуку шляхів удосконалення економічного аналізу, що і стало передумовою виділення двох його складових – фінансового та управлінського.

Вперше на пострадянському просторі такий поділ був запропонований відомим російським вченим А. Д. Шереметом, хоча тенденція до їх виділення прослідковувалася і раніше. Савчук В.К. [15] ще у 1995 році звертав увагу і визначав завдання, джерела даних та методику проведення аналізу з врахуванням вимог управління діяльністю сільськогосподарських підприємств.

У країнах з розвинутою економікою такий поділ відбувся ще у 50-х роках ХХ століття. Він був обумовлений, перш за все, розширенням виробництва, необхідністю формування переваг в умовах жорсткої конкуренції та врахуванні при аналізі усіх сфер діяльності.

Розвитком управлінського аналізу займалося багато вчених. Серед них: Александров О.А., Атажанов Б., Бабаєва З.Ш., Бороненкова С.А., Вахрушина М.А., Волкова О.Н., Дадеркіна Є.Н, Ільчук В.П., Константинов В.А., Кравчук Г.В., Лучанинов С., Майданчик Б.І., Мартинчук Н.І., Морозова-Герасимович Н.А., Пилюгіна Є.С., Савицька Г.В., Савчук В.К., Світкарь В.А., Сич Є.М., Трофімова Л.Н., Філіппова С.В., Хамхоєва Ф.Я., Шеремет А.Д., Якупов М.А. та інші. Але чітке і остаточне визначення управлінського аналізу, його місце серед галузей наукових знань, предмет, об'єкти та суб'єкти не сформовано і до цього часу.

Мета нашого дослідження – розглянути еволюцію щодо поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський і обґрунтувати передумови відокремлення управлінського аналізу в окрему галузь наукових знань, що і зумовлює основні завдання.

Розглядаючи управлінський аналіз, як рівноправну частину економічного аналізу, поряд з фінансовим, не можна не погодитися з думкою Александрова О.А. [1, с. 47-48], який звертає увагу на недооцінку управлінського аналізу і абсолютизацію використання результатів фінансового аналізу для потреб управління, що призводить до втрати комплексності та системності проведення економічного аналізу.

Спроби вирішення проблеми співвідношення фінансового і управлінського аналізу, а також їх об'єктів, знаходять своє відображення в роботах багатьох науковців. Так, Кравченко Г.О., Никонович М.О. і Никонович Г.І. [10, с. 51] зазначають, що основними завданнями фінансового аналізу є: оцінка фінансового стану підприємства; аналіз фінансових результатів та рентабельності підприємства; аналіз грошових потоків підприємства (аналіз руху грошових коштів). Ці ж науковці [10, с. 49] дають визначення фінансового аналізу як управлінської функції, спрямованої на створення досконалої інформаційної системи управління фінансово-господарськими процесами. Пріоритетним напрямом фінансового аналізу є дослідження процесів формування, розподілу та використання фінансів як основного виду ресурсів підприємства. Логічно припустити, що інші аспекти діяльності підприємства вивчає управлінський аналіз. Про важливість не фінансових аспектів діяльності говорить і Козак В. Г. [8, с. 62]: «аналіз фінансового стану підприємства значно поглиблюється в міру вивчення показників обсягів виробництва, якості й асортименту продукції, а також показників, які впливають на виробничо-господарську діяльність: матеріально-технічне забезпечення, наявність ринку збуту на основі дії закону попиту і пропозиції, відповідність цін – продукції. Все це забезпечує підприємству потрібний для його нормальної роботи рівень рентабельності».

Таким чином, логічною виглядає гіпотеза щодо доцільності виділення двох складових економічного аналізу – фінансового аналізу та управлінського аналізу, що має як наукову передумову – необхідність розвитку та удосконалення економічного аналізу, так і історичну – нагальна необхідність виживання за умов жорсткої ринкової конкуренції, шляхом виявлення і використання усіх можливостей. І хоча значна частина науковців притримуються думки поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський, все ж таки дискусійним залишається питання критерію поділу.

На думку Шеремета А.Д. та Сайфуліна Р.С. [17] фінансовий аналіз ґрунтується на даних зовнішньої фінансової звітності та внутрішньогосподарських даних бухгалтерського обліку та звітності (нормативна, планова інформація тощо). У той же час управлінський аналіз також використовує дані внутрішньогосподарського бухгалтерського обліку і звітності, але дещо інший їх аспект (аналіз ефективності авансування капіталу, аналіз взаємозв'язку витрат, обороту та прибутку тощо) та внутрішньогосподарський виробничий аналіз за даними управлінського обліку. Вахрушина М.А. [5, с. 29] визначає управлінський аналіз як внутрішній економічний аналіз, направлений на оцінку як минулих, так і майбутніх результатів господарювання структурних підрозділів організації. При цьому управлінський аналіз інтегрується у три види внутрішнього аналізу – ретроспективний, оперативний та перспективний. Такої ж думки притримується і Пилюгіна Є.С. [12, с. 28]. Подібні роздуми висловлюють Сич Є.М., Кравчук Г.В. та Ільчук В.П. [16, с. 7], які говорять, що під терміном «управлінський аналіз» слід розуміти внутрішньогосподарський виробничий аналіз (аналіз матеріальних та трудових ресурсів, аналіз оборотних і основних засобів, аналіз витрат на виробництво і собівартість продукції). Управлінський аналіз являє собою систему способів накопичення, опрацювання, трансформації та використання інформації управлінського характеру з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта господарювання в умовах дії ринку та конкуренції.

Савицька Г.В. [14, с. 23] ж зазначає, що управлінський аналіз є тотожним внутрішньому аналізу, який виділяється поряд із зовнішнім за класифікаційною ознакою – користувачі аналізу. Подібний погляд прослідковується і в Барнгольц С.Б. та Мельник М.В. [3, с. 34], які зазначають, що в останні роки в науковій та методичній літературі стверджується позиція поділу економічного аналізу на фінансовий – зовнішній і управлінський – внутрішній. При цьому особлива увага приділяється обґрунтуванню різниці між ними по використовуваній інформації, складу користувачів, направленістю використання.

За Константиновим В.А. [9, с. 16] головною відмінністю управлінського аналізу від економічного є об'єкт його дослідження – минулі та майбутні результати функціонування сегментів підприємницької діяльності. Напроти, Лучанінов С. [11, с. 64] зазначає, що при проведенні управлінського аналізу, як правило, зосереджують увагу на вивченні досягнутих показників та їх порівняння з плановими чи нормативними значеннями. Це безумовно правильно і необхідно. Однак якщо аналіз обмежити тільки фактичними показниками, він залишиться неповним і часом недостатнім для вирішення виробничих та організаційних проблем.

Бороненкова С.А. [4, с. 21] вважає, що якщо взяти процес кругозору господарства, то управлінський аналіз досліджує матеріальні потоки, а фінансовий аналіз – фінансові.

Атажанов Б. [2, с. 24] відстоює думку про те, що фінансовий аналіз досліджує підприємство в цілому, а управлінський аналіз – у розрізі окремих операцій. При чому, на відміну від фінансового, управлінський аналіз проводиться на більш глибокому рівні.

Узагальнюючи вищевикладену інформацію, можна виділити наступні основні підходи до поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський (табл. 1).

Відмітимо, що Прокопенко І.Ф. та Ганіна В.І. [13, с. 21] економічний аналіз за об'єктами управління поділяють на фінансово-економічний аналіз, техніко-економічний аналіз, функціонально-вартісний аналіз, соціально-економічний аналіз, екологічно-економічний аналіз та маркетинговий аналіз. Ми ж притримуємося точки зору Костенко Т.Д., Підгори Є.О., Рижикова В.С., Панкова В.А., Герасимова А.А., Ровенської В.В. [7, с. 65 - 66], Барнгольц С.Б. і Мельника М.В. [3, с. 27] які класифікаційною ознакою для наведеного вище поділу економічного аналізу вважають аспектами дослідження.

Барнгольц С.Б. і Мельник М.В. [3, с. 34] вважають необхідним звернути увагу на органічний взаємозв'язок фінансового та управлінського аналізу. А саме для обґрунтування висновків фінансового аналізу треба використовувати дані управлінського аналізу. Врахування цього взаємозв'язку забезпечить правильну оцінку фінансового стану організації.

Таблиця 1

Основні підходи до поділу економічного аналізу на фінансовий та управлінський

| № з.п. | Схематичне відображення |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | <p style="text-align: center;">Економічний аналіз</p> <p style="text-align: center;">У залежності від рівнів дослідження поділяється на:</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Фінансовий аналіз: досліджує підприємство в цілому</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Управлінський аналіз: досліджує окремі операції</div> </div> |
| 2 | <p style="text-align: center;">Економічний аналіз</p> <p style="text-align: center;">У залежності від об'єктів дослідження поділяється на:</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Фінансовий аналіз: досліджує фінансові потоки</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Управлінський аналіз: досліджує матеріальні потоки</div> </div> |
| 3 | <p style="text-align: center;">Економічний аналіз</p> <p style="text-align: center;">У залежності від користувачів аналізу поділяється на:</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Фінансовий аналіз: проводиться зовнішніми користувачами</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Управлінський аналіз: проводиться внутрішніми користувачами</div> </div> |
| 4 | <p style="text-align: center;">Економічний аналіз</p> <p style="text-align: center;">У залежності від джерел інформації поділяється на:</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Фінансовий аналіз: використовує дані зовнішньої та внутрішньогосподарської невиробничої діяльності</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Управлінський аналіз: використовує дані внутрішньогосподарської виробничої діяльності</div> </div> |
| 5 | <p style="text-align: center;">Економічний аналіз</p> <p style="text-align: center;">У залежності від джерел інформації поділяється на:</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Фінансовий аналіз використовує дані зовнішньої фінансової звітності та внутрішньогосподарського бухгалтерського обліку та звітності</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;">Управлінський аналіз: використовує дані внутрішньогосподарської виробничої діяльності та внутрішньогосподарського бухгалтерського обліку та звітності</div> </div> |

Повністю погоджуємося з думкою Волкової О.Н. [6, с. 22], яка зазначає, що необхідність виділення управлінського аналізу в окрему наукову дисципліну обумовлена передусім тим, що в умовах значного ускладнення структури і складу інформаційних потоків в організаціях все більше проявляється практична необхідність у систематизації та формалізації методів і методик збору, обробки і подання інформації, яка використовується в якості бази для прийняття управлінського рішення. Ця потреба цілком відповідає об'єктивній закономірності виділення сегментів існуючих наук в окремі галузі знань, тобто диференціації наук з одного боку, і взаємопроникнення, інтеграції різних галузей знань, з іншого. Не завжди можна провести чітку грань між управлінським аналізом і управлінським обліком, менеджментом та теорією прийняття рішень. Однак можна досить чітко виділити об'єкт, предмет, мету і завдання визначеного нами наукового спрямування. Вона ж [6, с. 22] зазначає, що розуміючи аналіз як синонім дослідження взагалі, доцільно розглядати управлінський аналіз, з одного боку, як складову економічного аналізу, а з іншого – як самостійну дисципліну зі своїм предметом, цілями та методологією (рис. 1).

Виділяючи управлінський аналіз як окрему галузь наукових знань, ми вважаємо за доцільне його розгляд з позиції рівноправної, поряд з фінансовим аналізом, складової частини економічного аналізу.



Рис. 1. Підстави виділення управлінського аналізу в наукову дисципліну

Таким чином, система управлінського аналізу, маючи свої цілі, предмет, об'єкти, суб'єкти, задачі, а також наукову історичну та практичну передумови виникнення, досягла такого стану розвитку, за якого наукові течії виділяються у конкретну галузь знань і потребує визнання як окремої науки, що дає можливість підвищити корисність аналітичної інформації та обґрунтованість управлінських рішень.

Подальше вивчення і дослідження проблеми розвитку управлінського аналізу доцільно вести в наступних напрямках: визначення його місця серед галузей наукових знань, оцінки інформаційної бази та методичного забезпечення, розробки концептуальних основ та пошук алгоритмів використання його результатів у процесі прийняття управлінських рішень. Це дозволить підприємствам використовувати управлінський аналіз у практичній діяльності, що сприятиме підвищенню рівня їх конкурентоспроможності та ефективності діяльності.

Література

1. Александров О. А. Управленческий анализ издержек обращения розничных торговых организаций / О. А. Александров // Экономический анализ: теория и практика. Научно-практический и аналитический журнал. – 2007. – № 19(100). – С. 44 – 51.

2. Атажанов Б. Фінансовий та управлінський аналіз діяльності кредитних організацій / Б. Атажанов // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 3(41) – С. 24–27.
3. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйственного субъекта: Учеб. пособие / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.: ил.
4. Бороненкова С. А. Управленческий анализ: Учеб. Пособие / Бороненкова С. А. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 384 с.: ил.
5. Вахрушина М. А. Управленческий анализ: Учеб. пособие / М. А. Вахрушина. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 432 с.
6. Волкова О. Н. Управленческий анализ среди экономических дисциплин / О. Н. Волкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 3(60). – С. 20–24.
7. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник / [Т.Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков та ін.]. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
8. Козак В. Г. Удосконалення методики аналізу фінансового стану в підприємствах України / В. Г. Козак // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 53–62.
9. Константинов В. А. Управленческий анализ затрат на предприятиях молочной промышленности: Дис... канд. экон. наук: 08.00.12 / Константинов Виктор Александрович. – Орел: РГБ, 2005. – 147 с.
10. Кравченко Г. О. Концепція розвитку фінансового аналізу і контролю капіталу суб'єктів підприємницької діяльності / [Кравченко Г. О., Никонович М. О., Никонович Г. І.] // Фінансовий контроль. – 2006. – № 3(32) – С. 49–51.
11. Лучанинов С. Графики контроля как инструмент управленческого анализа / С. Лучанинов // Справочник экономиста. – 2007. – № 5. – С. 64–69.
12. Пилюгина Е. С. Комплексный управленческий анализ в системе управленческого учета на предприятиях строительной отрасли: Дис... канд. экон. наук: 08.00.12 / Пилюгина Евгения Сергеевна. – Старый Оскол: РГБ, 2006. – 189 с.
13. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу: Навч. пос. / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
14. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. / Савицька Г. В. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
15. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / Савчук В. К. – К.: Урожай, 1995. – 328 с.
16. Сич Є. М. Управлінський аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Навч. посібник / Сич Є. М., Кравчук Г. В., Ільчук В. П. – К.: ТОВ «Видавництво «Аспект - Поліграф», 2004. – 204 с.
17. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1996 – 176 с.

І ЄОАІ І В АЕІ І І І ²×І І - НООІ І НО², ОІ ДІ ОААІ І В, І АЕ²ЕО АЕОДАО
 І А АЕДІ АІ ЕООАІ ОА НІ А²ААДОІ НО² І ДІ АОЕО²-
 А ОІ І ААО ДЕІ ЕІ АЕО А²АІ І НЕІ

Розкрито актуальність питання економічної сутності, формування, обліку витрат на виробництво та собівартості продукції на сучасному етапі розвитку економіки України, визначено необхідність його проведення та напрямки вдосконалення на основі узагальнення економічної та наукової літератури. Розглянуто проблеми визначення економічної сутності, формування, обліку витрат на виробництво та собівартості продукції на промислових підприємствах. Зроблено відповідні висновки на основі досліджень та надано пропозиції щодо вдосконалення обліку витрат на виробництво та собівартості продукції.

The issues of economic urgency nature, formation, keeping the cost of production and cost at the present stage of economic development of Ukraine are considered. The needs for its implementation and areas of improvement based on the synthesis of economic and scientific literature are determined. The problems of determining the economic nature, formation, accounting costs for production and production costs in the industry are considered. The conclusions based on research and suggestions for improving the cost accounting for production are provided.

В умовах вдосконалення господарського механізму, вдосконалення методів планування, ціноутворення і управління народним господарством та розвитку ринкових відносин, великого економічного, практичного значення набувають питання формування і складу витрат виробництва, собівартості продукції, визначення їх економічної сутності та обліку.

Витрати підприємства завжди були одним з найважливіших об'єктів обліку. Від того, наскільки точно і своєчасно вони відображаються в бухгалтерському обліку, прямо залежить точність і достовірність фінансового результату, який визначає підприємство.

Формування витрат виробництва є основним і одночасно найбільш складним елементом організації та розвитку виробничо-господарського механізму підприємств, охопленого системою управлінського обліку. Саме від його ретельного вивчення і успішного практичного застосування буде залежати рентабельність виробництва і окремих видів продукції, виявлення резервів зниження собівартості продукції, визначення цін на продукцію, обчислення національного доходу у межах країни, розрахунок економічної ефективності від впровадження організаційно-технічних заходів, а також обґрунтування рішень стосовно виробництва нових видів продукції.

Необхідність вивчення економічної сутності, складу, обліку витрат на виробництво та собівартості продукції зумовлено тим, що до сих пір в економічній літературі по-різному трактуються складові елементи витрат виробництва, собівартості продукції, структура та методика їх обчислення, що пов'язано, на наш погляд, насамперед з відсутністю єдиної точки зору з питань розуміння економічної сутності цих понять.

Поруч з витратами на виробництво необхідно розглянути й поняття, пов'язані з ними. До них належать такі, як "затрати" та "собівартість продукції". Правильне визначення змісту понять, пов'язаних з витратами, має не тільки формальне значення. Воно важливе для економічного обґрунтованого групування витрат, їх планування, обліку та аналізу.

Нажаль, в економічній літературі не існує єдиної думки щодо визначення сутності затрат та собівартості продукції. Відсутнє чітке визначення цих економічних категорій і в зарубіжній літературі.

У зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку і прийняттям П(С)БО 16 "Витрати"[1], внесено докорінні зміни до складу і формування собівартості промислової продукції (робіт, послуг), а це, у свою чергу, призвело до змін у калькулюванні, ціноутворенні, визначенні рентабельності продукції та ін.

Останніми роками деякі підприємства почали не тільки відмовлятися від планування собівартості продукції, а й від калькулювання її. Вони вважають, що ринкова економіка і прихована її конкуренція роблять калькуляцію фактичної собівартості продукції непотрібною, оскільки ціна на ці вироби

формується під впливом попиту та пропозиції, а сама по собі фактична собівартість продукції на ціну продажу не впливає.

Проблеми економічної сутності, формування, обліку і аналізу витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції розглядали у своїх працях відомі вітчизняні вчені-економісти: Білуха М.Т., Бородкін О., Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Герасимович А.М., Голов С.Ф., Гуцайлук З.В., Єфіменко В.І., Завгородній В.П., Кужельний М.В., Сопко В.В., Савченко В.Я., Сук Л.К., Ткаченко Н.М., Чумаченко М.Г. та ін. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку витрат виробництва зробили зарубіжні вчені: Басманов І.А., Безруких П.С., Маргуліс А.Ш., Карпова Т.П., Палій В.Ф., Друрі К., Нідлз Б., Фостер Дж., Фрідман П., Хорнгрен Ч.Т., Яругова А. Разом з тим, незважаючи на глибоке дослідження багатьма авторами питань економічної сутності, обліку та аналізу витрат, воно все ще потребує подальшої розробки. Так науковці визначають різний економічний зміст і розуміння витрат виробництва, собівартості як економічних категорій і не завжди враховують, що витрати та собівартість є категоріями розвинутого товарного виробництва, оскільки вони відомі й при капіталізмі.

Багато питань в науковій літературі трактуються по-різному, обґрунтування пропозицій деяких з них не відповідає сучасним вимогам. Ряд принципових змін в економіці, в тому числі й обліку та калькулюванні, які відбулися за останній час, не узагальнені належним чином. До того ж з'явилися нові проблеми, що потребують глибокого осмислення та правильного практичного вирішення.

Метою статті є уточнення економічної сутності, складу витрат на виробництво та собівартості продукції, удосконалення методичних та методологічних засад обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції промислових підприємств в умовах ринкових відносин.

Для визначення сутності виробничих витрат, важливо розглянути цю категорію у всіх суспільно-економічних формаціях, так як в залежності від історичних умов суспільного виробництва в різних суспільно-економічних формаціях змінюють свій зміст і витрати на виробництво.

В умовах рабовласницького і феодального ладу виробництво мало натуральний характер, але вже в цей період трапляються випадки реалізації товарів, навіть з добавленою вартістю, яка відображає виробничі відносини даних формацій. Необхідно відмітити, що при простому товарному виробництві не могло виникнути обособлення собівартості, оскільки існував еквівалентний обмін товарів за цінами, наближеними до собівартості.

Капіталістичні виробничі відносини повністю визначили поняття витрат виробництва. При цьому розглядають два види витрат: капіталістичні витрати на виробництво, як витрати капіталу на засоби виробництва й робочу силу та дійсні витрати виробництва, як сума уречевленої праці в товарі. Різниця між ними являє собою добавлену вартість. Таким чином, на цій стадії розвитку виробничих відносин відбулося обособлення собівартості від вартості, що призвело до необхідності калькулювання собівартості товарів, що виготовляються.

З точки зору вчених вітчизняної економічної теорії термін "витрати" трактується традиційно виходячи з вчення К. Маркса. За цією теорією, сукупні витрати живої та уречевленої праці становлять затрати виробництва, які вимірюються кількістю суспільно-необхідного робочого часу, тобто часу, необхідного для виробництва продукції у певних економічних і організаційно-технологічних умовах [2].

Але економічна наука країн розвинутої ринкової економіки, базуючись на дії її механізмів, витрати на виробництво формулює як затрати виробничих факторів в процесі цілеспрямованої діяльності, які включають в себе всі витрати до моменту виробництва.

Нажаль, в економічній літературі до цього часу немає єдиної точки зору щодо правомірності та необхідності вживання двох термінів, вихідних понять фінансової системи: "затрати" та "витрати". Так в економічній літературі майже не дається визначення витрат виробництва. Не існує в літературі і єдиної думки щодо визначення сутності затрат та собівартості продукції.

В зарубіжній літературі також відсутнє чітке визначення таких економічних категорій як "затрати", "витрати" та "собівартість". Так, термін "собівартість" в американській обліковій літературі взагалі відсутній. Якоюсь мірою його замінюють поняттям "costs" (витрати), або "unit costs" (витрати в розрахунку на одиницю виробу). Поняття "затрати" також відсутнє.

Інститут присяжних бухгалтерів (ІПБ) США визначає затрати, як величину, що приписується товарам, які отримані або будуть отримані. Визначення, дане ІПБ США: «витрати у самому широкому розумінні слова включають всі здійснені витрати, що вираховуються з доходів», – відображає традиційну орієнтацію на доходи / витрати. Американський ІПБ називає витратами «валове зменшення активів або валовий приріст кредиторської заборгованості, які виникли у результаті прибутково орієнтованої діяльності підприємства та які визначаються і оцінюються відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку» [3].

Рада зі стандартів фінансового обліку (РСФО) США дає визначення витрат, виходячи в основному з розрізу активи /кредиторська заборгованість: витрати— це відтік або інше використання активів або виникнення кредиторської заборгованості у результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта. При цьому РСФО США розрізняє витрати і втрати (збитки): втрати (збитки) – це зменшення власного капіталу (чистих активів) у результаті побічних або випадкових угод господарюючого суб'єкта і всіх інших операцій, подій та обставин, що здійснюють на нього вплив протягом періоду, за виключенням виплат власникам. Але у розрахунок прибутку включаються як витрати, так і втрати.

Порівняно з наведеними визначеннями, перевагу можна віддати визначенню витрат, яке надається Австралійським фондом, де під витратами розуміється споживання або втрати потенційного прибутку або майбутніх економічних вигод у формі зменшення активів або збільшення кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта, не пов'язані з виплатами власникам і які призводять до зменшення власного капіталу у звітному період [3] і, яке майже відображає визначення витрат, що наводиться в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (П (С)БО) 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" та П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", що були введені на Україні в січні 2000 року. Ми вважаємо, що таке визначення витрат є суттєвим, так як в бухгалтерському обліку витрати безпосередньо впливають на зменшення активів, а відповідно – на збільшення зобов'язань та зменшення власного капіталу.

Визначення затрат та собівартості продукції в національних стандартах відсутнє.

Правильне трактування економічного змісту собівартості має принципове значення при визначенні номенклатури витрат, які включаються до неї і тих, які покриваються за рахунок інших джерел. Саме від цього залежить об'єктивність обчислення важливого економічного показника як прибуток. Проблема формування собівартості продукції вимагає уточнення як на науковому так і на методологічному та законодавчому рівнях питань щодо оприбуткування виробленої продукції, обліку її якості, складу виробничих витрат та їх класифікації, методики калькуляції тощо.

Донедавна весь комплекс питань, що стосуються планування, обліку і калькулювання собівартості продукції в промисловості, було досліджено у загальнотеоретичному і методологічному плані, опубліковано серйозні дослідження з теорії і практики планування, обліку і калькулювання собівартості продукції. На базі Основних положень з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції в промисловості (1970р.) міністерствами і відомствами було розроблено і прийнято в 1975 – 1976 рр. галузеві інструкції, де знайшли відображення галузеві особливості формування, планування, обліку витрат виробництва і калькулювання собівартості продукції. Пізніше, у 1996р., Кабінет Міністрів України затвердив Типові положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. На підставі цих документів великі і середні підприємства розробляли свої інструкції, в яких було викладено особливості впровадження нормативного методу обліку виробництва й організації внутрішньогосподарського розрахунку.

Після введення в дію П(С)БО 16 "Витрати" до історичної (фактичної) собівартості продукції повинні включатися лише виробничі витрати: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати і загально виробничі витрати. Загальногосподарські (адміністративні) витрати не включено до виробничої собівартості, а разом з витратами на збут та іншими операційними витратами віднесено до витрат періоду. Таким чином, на сьогодні виробнича собівартість менша за виробничу собівартість, що обчислювалася раніше, на суму загальногосподарських витрат, а показник повної собівартості розраховується тільки за власним бажанням підприємства і використовується не для фінансового обліку (оцінка активів), а для аналізу і контролю витрат за видами продукції, центрами витрат і сферами відповідальності; для прогнозування; довгострокового планування та для визначення конкурентноспроможної ціни на продукцію. При цьому більшість виробничих підприємств вважає (і ми з цим погоджуємося), що не включати загальногосподарські витрати до виробничої собівартості продукції – не правильно, тому що ці спожиті витрати є реальними складовими собівартості конкретних виробів і пов'язані з процесом виробництва. Не зовсім правильним вважаємо і не включення цих витрат та витрат на збут до розрахунку валового прибутку Звіту про фінансові результати (форма № 2), адже якщо витрати віднесено на виробництво, то вони повинні відшкодовуватися не за рахунок прибутку, який закладено до ціни, а як виробничі витрати.

З прийняттям П(С)БО 16 і об'єднанням статей «Витрати з утримання й експлуатації обладнання» і «Загальногосподарські витрати» у комплексну статтю «Загальногосподарські витрати» значно ускладнилися облік і контроль за витратами. До 1 січня 2000 р. витрати з утримання й експлуатації обладнання і загальногосподарські витрати враховували окремо на відповідних рахунках, по кожному цеху і по статтях

номенклатури витрат. Це забезпечувало можливість здійснювати планування, облік і контроль за витрачанням коштів відповідно до затвердженого кошторису. По кожному виду або статті витрат установлювалися відповідальні особи, що забезпечувало значне скорочення витрат. Тепер витрати з утримання й експлуатації обладнання і витрати з управління й обслуговування цехів об'єднано в одну статтю, що ускладнило здійснення контрольних функцій обліку, проведення аналізу витрат за цільовим призначенням. Звідси можна зробити висновок про те, що надалі слід утримуватися від скорочення й об'єднання статей, щоб уникнути різкого збільшення обсягу робіт із планування й обліку собівартості продукції як по цехах так і загалом по підприємству.

Раніше загальновиробничі витрати наприкінці звітного періоду повністю списували на рахунок "Виробництво" і розподіляли між випущеною продукцією пропорційно до прийнятої бази, найбільш поширеною з них була заробітна плата виробничих робітників. П(С)БО 16 передбачає поділ загальновиробничих витрат на постійні і змінні з відособленим їх розподілом і включенням до собівартості продукції. Такий розподіл загальновиробничих витрат досить умовний, оскільки не кожний вид витрат з певною ймовірністю можна віднести до відповідної групи. Крім того, для звіту необхідно вести накопичувальну чи вибіркочку відомість з розмежуванням цих витрат по групах, що створює велику незручність у роботі.

Викликає також заперечення передбачений у Плані рахунків відособлений облік загальновиробничих і адміністративних витрат (клас 9) від витрат по елементах (клас 8) і основного синтетичного рахунку, на якому узагальнюються виробничі витрати (рахунок 23). Вважаємо, що всі ці рахунки повинні бути зосереджені в одному класі "Витрати на виробництво", до якого повинні бути включені рахунки, призначені для відображення витрат, пов'язаних з основною діяльністю підприємств.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновки:

1. Витрати виробництва являють собою сукупні затрати суспільної праці на виробництво продукції (робіт, послуг), які створюють її вартість. Тобто витрати виробництва є елементом безпосередньо суспільного характеру виробництва. Відповідно, витрати на виробництво характеризують суспільні витрати, які є частиною вартості суспільного продукту.

2. Затрати виробництва – це сукупність спожитих засобів виробництва (предметів і засобів праці) та життєво – необхідного продукту для відтворення робочої сили.

3. Затрати на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг), виражені в грошовій формі, яка відображає частину її вартості, складають собівартість продукції.

4. Собівартість продукції (робіт, послуг) на даний час за своїм складом не є економічно обґрунтованою і не може повною мірою відображувати рівень фактичних витрат на виробництво як усієї випущеної продукції, так і окремих її видів. Фактична собівартість продукції не може бути базою для визначення ціни продажу, але вона є механізмом оцінки рівня витрат на виробництво виробу і в багатьох випадках – мірилом якості складання планових і нормативних калькуляцій. Внаслідок цього економісти не знають, у що обходиться їм собівартість одиниці продукції, що випускається, яка з них принесла прибуток чи завдала збитку від реалізації.

Отже, на нашу думку, в умовах ринкових відносин питанням сутності, формування, обліку витрат та собівартості продукції потрібно приділяти більше уваги. Для цього необхідно: визначити номенклатуру витрат для планування й обліку конкретному суб'єкту; розробити методику підрахунку й оцінки залишків незавершеного виробництва, а також порядок визначення результатів господарської діяльності та ін. При цьому велику роль мають відіграти міжгалузеві положення й інструкції з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції, розробку яких слід прискорити.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, із змінами та доповненнями.
2. Основи економічної теорії: політ економічний аспект: підручник. Клименко Г. Н., Нестеренко В. П., Канищенко Л. О. та ін.; За редакцією Клименка Г. Н., Нестеренка В. П. – 2-ге вид., перероблене і доповнене. – К.: Вища школа. – Знання, 1997. – 743 с.
3. Бутинець Ф. Ф., Горецька Л. Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник – Житомир. ПП. "Рута"; 2002 – С.415–416.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 – XIV із змінами та доповненнями.
5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг), затв. наказом Комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. № 47.

ЄІ І І ЕАЕНІ А І АОІ АЕЕА І ОІ ЕЕ АОАЕОЕАІ І НО² ООІ ЕОІ І ОААІ І В ЄІ ДІ І ДАОЕАІ І - НОДООЕОДЄ

Розглянуто певні недоліки існуючої практики оцінки ефективності функціонування корпоративних структур; розроблено комплексну методіку оцінки ефективності функціонування, засновану на забезпеченні збалансованості інтересів зацікавлених сторін і рівномірному розвитку всіх напрямів функціонування; визначено головні переваги запропонованої автором методіки.

Some shortcomings of existing practices for evaluating the effectiveness of functioning of corporate structures are considered. The comprehensive methodology for evaluating the effectiveness of operation based on ensuring a balance of interests of stakeholders and equitable development of all areas of operation is developed. The main advantages of proposed technique are offered.

Процес становлення ринкових відносин в Україні актуалізує ряд проблем, пов'язаних із забезпеченням відповідних змін в теорії та практиці діяльності корпоративних структур (КС). Серед них виділяється проблема ефективності функціонування, адже ефективність є головною характеристикою діяльності та ключовим поняттям економічної науки. Науковцями розроблено ряд методологічних та аналітичних підходів до оцінки та управління ефективністю [1]. Проте існуюча практика оцінки ефективності функціонування КС має певні недоліки: 1) результати оцінки не дозволяють керівникам оперативно використовувати отриману інформацію в управлінських цілях; 2) відсутній зворотний зв'язок між запланованими цілями і завданнями та ходом їх виконання; 3) як інформаційна база використовується лише дані фінансової звітності, які можуть бути недостовірними через ряд чинників (упередженість укладачів, необ'єктивна оцінка вартості майна та ін.); 4) не враховується специфіка функціонування КС.

Практика формування та функціонування КС значно випереджає наукове осмислення оцінки ефективності даних процесів, що негативно впливає на результати їх діяльності. Актуальність і важливість вищезазначених проблем у теоретичному та практичному плані вказують на необхідність активізувати дослідження в цьому напрямку.

Зацікавленість проблемою ефективності виникає на різних рівнях управління економікою – від власників КС до керівників держави. Історично сформувались окремі методіки оцінки, які тим чи іншим чином характеризують ефективність функціонування КС. На нашу думку, новою, але найбільш придатною методікою для використання на теренах української економіки є збалансована система показників. Останнім часом зростає кількість публікацій з цього питання серед українських та російських економістів [2-5]. У даних працях, переважно, розглядаються питання сутності, переваг та недоліків збалансованої системи показників, а також розкрито загрози, з якими може стикатися КС в процесі розробки та впровадження даної системи. В цілому, система складається з чотирьох груп показників: фінансові показники, показники у сфері співпраці з клієнтами, показники бізнес-процесів і показники у сфері навчання та кар'єрного зростання. Проте відсутні дослідження в напрямку пристосування даної методіки до специфіки функціонування вітчизняних КС. Вважаємо, що комплексна методіка оцінки ефективності функціонування КС, побудована на основі збалансованої системи показників може застосовуватись для: оцінки результатів діяльності КС; реалізації та роз'яснення прийнятої стратегії; побудови адекватної системи мотивації.

Метою статті є розробка комплексної методіки оцінки ефективності функціонування КС, яка б відображала основні напрямки функціонування. На думку автора, дана методіка повинна відповідати наступним принципам: об'єктивності, всебічності, оперативності, періодичності та можливості вдосконалення.

Науковці розглядають два основні методи комплексної оцінки ефективності функціонування: 1) порівняльний аналіз діяльності даної КС та інших суб'єктів господарювання, які продукують однакові або подібні вироби; 2) аналіз господарської діяльності та фінансової результативності з використанням еталонної моделі КС, тобто визначення еталонних (найкращих за даних умов виробництва) значень певних первинних показників і порівняння з ними фактично досягнутих у тому або іншому розра-

хунковому періоді [6]. В процесі дослідження стану корпоративного сектору з метою оцінки ефективності його функціонування проводиться співставлення темпів зміни розміру прибутку, обсягу реалізації та активів. Оптимальним прийнято вважати співвідношення (формула 1), яке у світовій практиці отримало назву «золоте правило економіки» [7, С.278]:

$$T_{\text{ЧП}} > T_{\text{ЧД}} > T_{\text{ВБ}} > 100\% , \quad (1)$$

де $T_{\text{ЧП}}$ – темп зростання (зменшення) чистого прибутку; $T_{\text{ЧД}}$ – темп зростання (зменшення) чистого доходу від реалізації; $T_{\text{ВБ}}$ – темп зростання (зменшення) чистого валюти балансу (вартості активів).

Застосування при оцінці ефективності функціонування українських КС «золотого правила економіки» не відображає реального стану корпоративного сектору, оскільки: 1) зростання (зменшення) розміру прибутку, обсягу реалізації та активів може бути спричинено рядом не врахованих в розрахунках факторів; 2) використання лише окремих фінансових показників не може свідчити про загальну ефективність функціонування КС; 3) відповідність правилу не дозволяє визначити рівень ефективності. Також застосування одного вищезазначеного співвідношення в процесі оцінки не дозволяє виявити причини неефективного функціонування та розробити заходи для покращення стану КС.

Вивчення і узагальнення європейських та американських методів та методик оцінки ефективності функціонування КС дозволили авторам створити комплексну методику оцінки ефективності функціонування, засновану на забезпеченні збалансованості інтересів зацікавлених сторін і рівномірному розвитку всіх напрямів функціонування КС. Дану методику можна розглядати як систему забезпечення стратегічного управління КС на основі виміру і оцінки рівня ефективності її функціонування по набору показників, що враховують базові напрями її діяльності (фінансові, виробничі, маркетингові та ін.). Впровадження розробленої методики оцінки ефективності функціонування КС включає ряд послідовних етапів.

На першому етапі вивчаються (формулюються) стратегічні цілі КС. Для ефективного функціонування КС необхідно врахування стратегічних цілей головних учасників корпоративних відносин (власники, топ-менеджмент та персонал). В залежності від суб'єкта впливу на КС дані стратегічні цілі можуть охоплювати широке коле пріоритетів. Для власників КС – збільшення обсягів реалізації та прибутку, захоплення нових ринків збуту та закріплення позицій на старих, збільшення вартості, покращення ділової репутації та іміджу КС. Топ-менеджмент, переважно, зацікавлений в збільшенні витрат на розвиток КС (навчання, інноваційні технології, автоматизація виробничих та управлінських процесів) та підвищення власних доходів. Для персоналу КС пріоритетними можуть стати моральні та матеріальні стимули.

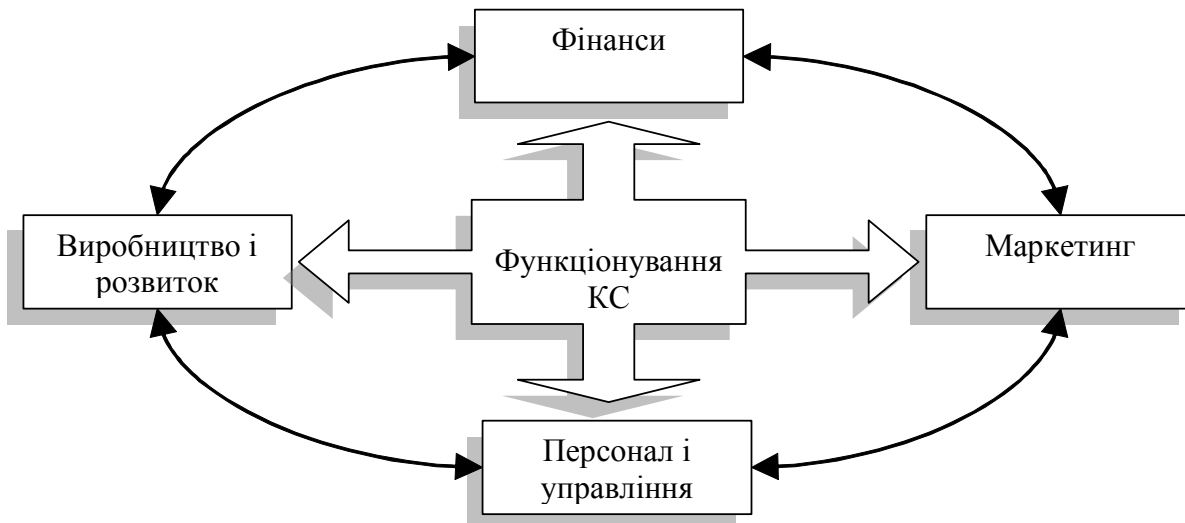


Рис. 1. Базові напрямки функціонування КС*

*Джерело: розроблено автором

На другому етапі визначаються базові напрямки, за якими буде проведена оцінка ефективності функціонування, та критерії їх досягнення (рис. 1). Необхідно зауважити, що склад та кількість напрямків залежить від специфіки функціонування та стратегії КС. В узагальненому варіанті пропонується

4 напрямки: персонал і управління (E_{PM}), виробництво і розвиток (E_{PD}), маркетинг (E_M), фінанси (E_F). В загальному розумінні критерії – це ознака, на основі якої проводиться оцінка якості економічних об'єктів та процесів, порівняння альтернатив, класифікація об'єктів та явищ [8, с. 154]. Таким чином під критерієм ефективного функціонування слід розуміти ознаку чи сукупність ознак, на підставі яких визначається сучасний стан функціонування та здатність до подальшого розвитку КС. До таких критеріїв слід віднести: k_{PM} – розвиток корпоративного управління; k_{PD} – підвищення якості продукції та послуг; k_M – підвищення лояльності клієнтів; k_F – підвищення обсягу виручки.

Таблиця 1

Характеристика показників, що входять до складу запропонованої методики*

| Напрямок (E_{PM}, \dots, E_F) | Показники першого рівня деталізації (E_{PM1}, \dots, E_{F2}) | Показники другого рівня деталізації ($X_{PM1.1}, \dots, X_{F2.2}$) | Характер впливу підвищення показника на узагальн. пок-к |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Персонал і управління (E_{PM}) | Лояльність персоналу | Рівень корпоративної культури | позитивний |
| | | Коефіцієнт обороту кадрів з вибуття | негативний |
| | | Рівень конкурентноздатності зар.плати | позитивний |
| | Кваліфікація персоналу | Рівень розвитку персоналу | позитивний |
| Коефіцієнт співвідношення темпів приросту продуктивності праці та середньої заробітної плати | | позитивний | |
| Виробництво і розвиток (E_{PD}) | Рівень виробничих процесів | Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей | позитивний |
| | | Темп зміни матеріаломісткості | негативний |
| | | Рівень інформаційного забезпечення | позитивний |
| | Рівень науково-технічного розвитку | Доля нової продукції в асортименті | позитивний |
| Коефіцієнт оновлення основних засобів | | позитивний | |
| Маркетинг (E_M) | Вивчення потреб ринку | Комплексність маркетингових досліджень | позитивний |
| | | Рівень якості взаємовідносин з клієнтами | позитивний |
| | Рівень збутових процесів | Рівень конкурентоспроможності ціни | негативний |
| | | Темп зміни частки ринку | позитивний |
| Фінанси (E_F) | Фінансовий стан | Коефіцієнт співвідношення темпів приросту чистого доходу від реалізації та витрат на збут | позитивний |
| | | Темп зміни операційного циклу | негативний |
| | | Коефіцієнт автономії | позитивний |
| | | Коефіцієнт маневреності | позитивний |
| | | Коефіцієнт покриття | позитивний |
| | Характер структури витрат | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | позитивний |
| | | Рівень витрат на 1 грн. реалізованої продукції | негативний |
| Частка непродуктивних витрат в загальній сумі витрат | негативний | | |

*Джерело: розроблено автором

В межах третього етапу проводиться розробка та затвердження системи оціночних показників для кожного напрямку, а також визначаються причинно-наслідкові зв'язки показників, напрямків функціонування та критеріїв їх оцінки. Підбір показників для оцінки є досить важливим, оскільки від їх об'єктивності та всебічності буде залежати оцінка успішності виконання стратегії. Показники визначаються відповідно до обраних напрямів функціонування та критеріїв досягнення їх ефективності. Отже, якщо критерій характеризує якісну основу ефективного функціонування в окремому напрямку, то показник визначає кількісну характеристику цього процесу. Взагалі, «показник – це кількісна характеристика певної властивості об'єкта, процесу або рішення» [8, с.786]. На основі проведеного аналізу сформовано систему оцінки з 22 показників, розрахунок яких наведений в таблиці 1.

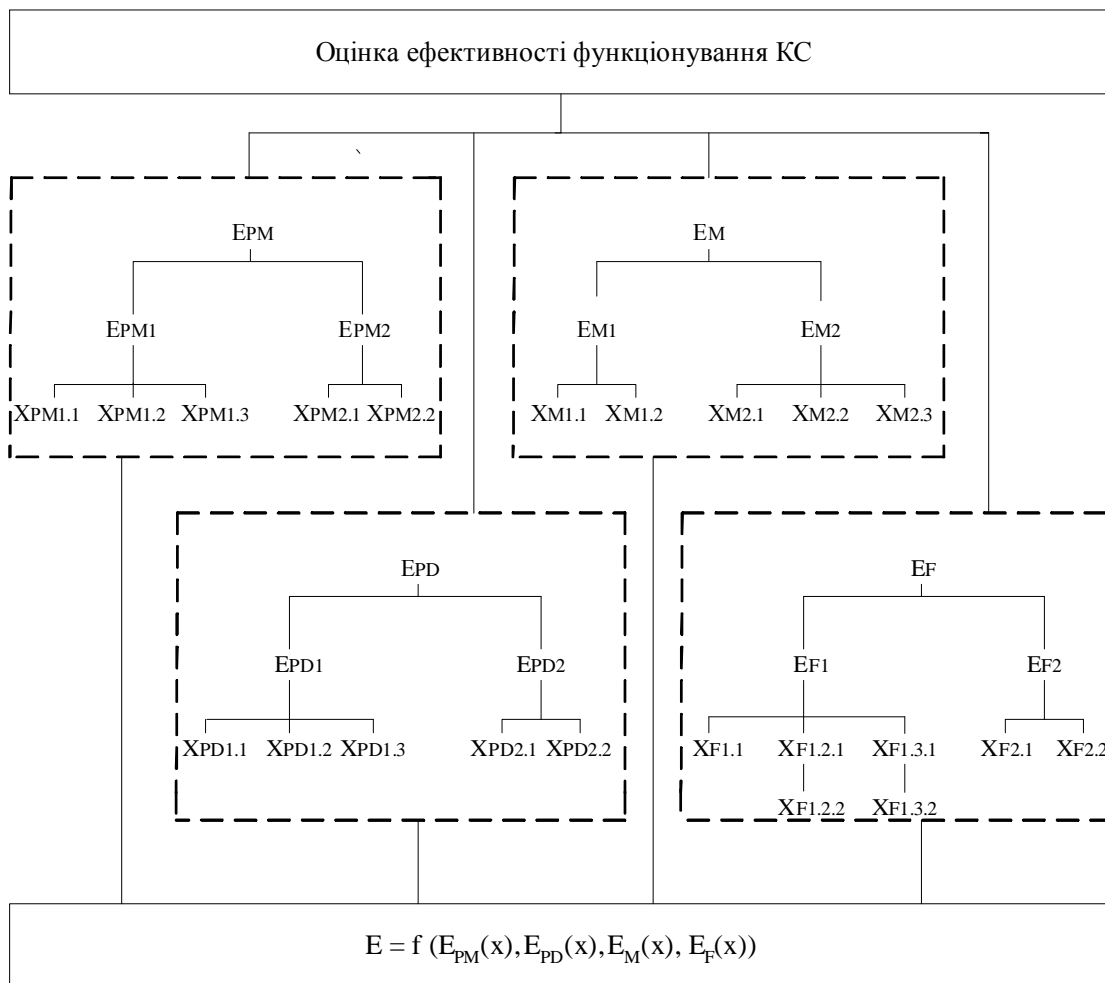


Рис. 2. Схема розрахунку узагальнюючого показника ефективності*

*Джерело: розроблено автором

Модель оцінки ефективності функціонування КС за обраними напрямками та показниками першого та другого рівня деґалізації представлена на рис. 2. На нашу думку, необхідно провести градацію рівнів ефективності функціонування КС. Пропонуємо виділити п'ять рівнів ефективності: максимальний (80-100 балів), високий (60-80), достатній (40-60), мінімальний (20-40) та критичний (0-20).

На четвертому етапі визначаються алгоритми розрахунку оціночних показників для кожного напрямку. Оскільки в комплексну методику оцінки ефективності функціонування КС входять як кількісні, так і якісні показники, цілком доцільно застосувати для розрахунку кількісних показників відповідні формули, а для якісних – бальні оцінки (формула 2). З огляду на фактичні значення якісних та кількісних показників та враховуючи запропоновану градацію рівнів визначаються значення розрахованих показників у балах в межах діапазону [0; 100].

$$x = \frac{\sum_{i=1}^j b_i}{\sum_{i=1}^j b_{\max}}$$

де x – якісний показник другого рівня деталізації; j – кількість наявних складових якісного показника другого рівня деталізації; b_i – оцінка наявності складової за період (знаходяться в межах діапазону [0;1]: «0» - не існує, «0,5» - рідко використовується, «1» - існує) та визначаються за допомогою методу експертного опитування); b_{\max} – максимально можлива оцінка наявності складової за період.

Розрахунок показників ефективності функціонування КС за обраними напрямками та узагальнюючого показника ефективності проводиться в рамках п'ятого етапу. Узагальнюючими показниками прийнято вважати абсолютні величини, які характеризують розмір явища – його обсяг чи рівень [8, с.794]. Проте на практиці використовується ціла низка показників, які ні окремо, ні у сукупності не дозволяють дати кінцеву оцінку ефективності [9].

Розроблена методика дозволяє оцінити ступінь реалізації як окремого напрямку, так і успіх реалізації стратегії КС в цілому, розраховавши узагальнюючий показник ефективності функціонування КС, який відображає підсумкові результати синергетичної дії чинників, які характеризують різні напрямки ефективності.

Узагальнюючий показник ефективності функціонування КС (E) пропонується визначати як середньозважену суму часткових показників ефективності за обраними напрямками:

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n}, \quad (3)$$

де E_i - значення часткових показників ефективності функціонування КС за обраними напрямками, методику розрахунку яких розглянемо нижче; n – кількість напрямків оцінки ефективності функціонування КС.

За результатами розрахунку узагальнюючого показника (E) можна визначити рівень ефективності функціонування КС на конкретну дату, порівняти цей рівень з рівнями ефективності головних конкурентів, а також розглядати тенденцію зміни даного показника протягом періоду.

Часткові показники ефективності функціонування КС за обраними напрямками (E_i) пропонується визначати аналогічно узагальнюючого показника ефективності (E), тобто методом зважування показників (x_m), що забезпечують високий рівень ефективності обраних напрямків.

$$E_i = \frac{\sum_{i=1}^m x_i}{m}, \quad (4)$$

де x_i – значення показників за i -го критерію; m – кількість показників, які забезпечують високий рівень ефективності обраних напрямків.

Наступним етапом є порівняння реального стану критеріїв ефективності функціонування з їх запланованим станом, а також оцінка результатів порівняння. Якщо реальний стан відповідає запланованому, приймаються управлінські рішення, спрямовані на підтримання або підвищення рівня ефективності функціонування як за обраними критеріями, так і КС в цілому. В протилежному випадку визначаються розміри відхилень фактичних результатів від запланованих.

На сьомому етапі здійснюється дослідження причин, які спричинили дані відхилення, в процесі якого виявляються ті напрямки та ті показники, для яких спостерігається критичне відхилення.

Заключний етап передбачає визначення системи заходів для корегування отриманих результатів оцінки ефективності функціонування КС.

Для доведення зрозумілості та адекватності запропонованої методики обов'язкове пояснення отриманих результатів дослідження у вигляді відповідних висновків, коментаріїв, складання пояснювальних записок [7, с. 26]. Тому розроблена автором методика пройшла апробацію на КС, які в результаті її застосування отримали вичерпну інформацію про стан ефективності функціонування та змогли порівняти даний стан з іншими КС.

Порівняльна характеристика розрахунку рівня ефективності КС

| № п/п | Корпоративні структури | Діюча методика | Запропонована методика |
|-------|-------------------------|---------------------|---------------------------|
| 1 | ВАТ «КВБЗ» | відповідає | Високий рівень / 66,0 |
| 2 | ЗАТ «ДТІУ» | відповідає | Високий рівень / 62,5 |
| 3 | ТОВ «МД Груп Кременчук» | частково відповідає | Достатній рівень / 59,2 |
| 4 | ХК «АвтоКрАЗ» | частково відповідає | Достатній рівень / 53,5 |
| 5 | ВАТ «Кременчукм'ясо» | не відповідає | Достатній рівень / 50,9 |
| 6 | ВАТ «Кредмаш» | відповідає | Достатній рівень / 48,0 |
| 7 | ВАТ «КЗТВ» | не відповідає | Достатній рівень / 41,2 |
| 8 | ВАТ «СП «Обод» | частково відповідає | Достатній рівень / 41,4 |
| 9 | ТОВ «КрАСЗ» | не відповідає | Достатній рівень / 41,3 |
| 10 | ЗАТ «УТНТ» | не відповідає | Достатній рівень / 42,1 |
| 11 | ВАТ «КрКЗ» | не відповідає | Мінімальний рівень / 39,6 |
| 12 | ЗАТ «Кремтекс» | не відповідає | Мінімальний рівень / 38,9 |
| 13 | ЗАТ «Ізумруд» | не відповідає | Мінімальний рівень / 38,5 |
| 14 | ЗАТ «КЛГЗ» | не відповідає | Мінімальний рівень / 33,0 |

Порівнюємо рівень ефективності функціонування КС за 2006-2007 роки при існуючій методиці оцінки за «золотим правилом економіки» та запропонованою автором методикою з урахуванням основних напрямків функціонування (див. табл. 2). Як видно з таблиці 2, застосування запропонованої методики дозволить отримати більш вичерпну інформацію про стан та ефективність функціонування КС: забезпечить можливість градації КС за рівнем ефективності; дозволить перейти до системи порівняних оцінок; забезпечить зацікавлених осіб необхідною інформацією.

Запропонована методика дозволяє створити дієву систему оцінки ефективності функціонування КС, необхідну для розробки стратегії корпоративного розвитку та прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень в даному напрямку. Крім того, використання розробленої автором методики дозволить будувати національні рейтинги ефективності функціонування КС, що підвищить конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість вітчизняного корпоративного сектору в цілому.

Література

1. Гончарук А. Г. *Методологические основы оценки и управления эффективностью предприятия. Монография.* – Одесса: Астропринт, 2008. – 288 с.
2. Голубева Т. С., Колос І. В. *Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства // Актуальні проблеми економіки.* – 2006. – № 5. – С. 66–71.
3. Гершун А., Горський М. *Технологии сбалансированного управления.* – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 416 с.
4. Лагода Т., Деревянко Е. *BSC своими руками. Последний писк управленческой моды: система сбалансированных показателей – Balanced Scorecard // Бизнес.* – 2005. – № 16. – С. 74–78.
5. Лясковська О. О. *Преваги та недоліки збалансованої системи показників // Актуальні проблеми економіки.* – 2008. – № 7(85). – С. 119–126.
6. Олійник О. В., Чибісов Ю. В. *Ефективність функціонування системи бюджетування: теоретичні засади та методика оцінки // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії.* – 2006. – № 1Е (6). – С. 267.
7. *Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця.* – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
8. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного.* – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 848 с.
9. Воронін О. *Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва // Економіст.* – 2007. – № 4. – С. 57.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

VI Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». Організатором конференції виступила Рада молодих вчених ТНЕУ.

26-27 лютого 2009 року в Тернопільському національному економічному університеті відбулася VI Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». Організатором конференції виступила Рада молодих вчених ТНЕУ.

Мета проведення конференції — налагодження міждержавних та міжрегіональних молодіжних наукових зв'язків у контексті європейської інтеграції та забезпечення соборності держави, пошук відповідей на нові виклики, продиктовані розвитком глобальної, національних, регіональних, муніципальних та мікроекономічних систем в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури.

Для участі в конференції поступило 445 заявок від молодих науковців 100 вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ Національної Академії наук України, 20 органів влади та організацій підприємницького сектору 25 регіонів держави, Білорусі, Латвії, Росії, Польщі. Безпосередньо в роботі конференції взяло участь 230 молодих науковців. За результатами роботи молодіжного наукового заходу видано дві частини збірника тез доповідей учасників конференції.

Конференція проходила в пленарному та секційному. З вітальними промовами до учасників конференції звернулися проректор з наукової роботи ТНЕУ, д.е.н., професор Алла Мельник, заступник начальника управління освіти і науки Тернопільської обласної державної адміністрації Оксана Піхурко, заступник Тернопільського міського голови Петро Гринчишин, проректор з науково-педагогічної роботи, д.е.н., професор Андрій Крисоватий. Професор Алла Мельник визначила проблемні питання, відповідь на які доцільно було б дати молодим науковцям, проаналізувала роль молодіжної науки в Університеті, зокрема Ради молодих вчених, у забезпеченні реалізації науково-дослідних програм, наголосила на визначальності молодіжного фактору в розробленні та впровадженні інноваційної стратегії розвитку України в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури, звернула увагу на необхідність формування методологічного підґрунтя для практичного втілення антикризових ініціатив органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Заступник Тернопільського міського голови Петро Гринчишин наголосив на надзвичайній зацікавленості співпраці органів влади з молодими вченими щодо визначення та реалізації стратегічних орієнтирів розвитку, як держави, так і територіальних утворень.

На пленарному засіданні, робота якого координувалася головою Ради молодих вчених, к.е.н., доцентом Григорієм Монастирським, було заслухано та обговорено доповіді, що стосувалися перспектив розвитку України як експортоорієнтованої та імпортозалежної держави; еволюції економічних інститутів в Україні у новітній період ринкової трансформації; адаптації податкової системи України до умов ЄС; фінансової стійкості банківських установ в період економічної кризи.

Після пленарного засідання дискусії продовжилися на секційних засіданнях. Обговорення широкого кола питань в рамках роботи секції 1 «Світова економіка в XXI столітті: геополітичні стратегії, транснаціоналізація бізнесу та проблеми наднаціонального регулювання» (керівники секції: Олена Сохацька, д.е.н., професор, Юлія Мельник, к.е.н., Леся Колінець, к.е.н.), що стосувалися економічного розвитку національних і світової економіки в умовах глобальної кризи, дало змогу зробити теоретичні висновки та розробити практичні рекомендації за такими напрямками: зовнішньоекономічні зв'язки України, глобалізація реальних та фінансових ринків і формування наднаціональних інститутів, розвиток електронного бізнесу і «нової» економіки, процеси євроінтеграції та участь в них України, можливості та загрози членства України в СОТ; економічні аспекти вступу України в НАТО. Секція 2 «Проблеми управління в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури» (керівники секції: Григорій Монастирський, к.е.н., доцент та Андрій Шевченко, к.е.н.) була присвячена питанням трансформації національних систем державного управління та місцевого самоврядування в умовах глобалізації та регіоналізації; технологій реалізації муніципального управління в країнах ЄС та Україні; удосконалення механізмів

державного регулювання економіки в Україні з урахуванням глобальних кризових процесів; сучасним проблемам менеджменту та маркетингу. Секція 3 «Розвиток фінансово-кредитної системи в умовах глобальної фінансової нестабільності» (керівники секції: Ольга Кириленко, д.е.н., професор, Олександр Дзюблюк, д.е.н., професор, Богдан Адамик, к.е.н., доцент та Володимир Мартинюк, к.е.н., доцент) працювала за напрямками: фінансово-бюджетна система та стратегія її трансформації; податкова та митна системи України в процесі адаптації до європейських стандартів; грошово-кредитна політика та перспективи її оптимізації в сучасних умовах; розвиток банківської та парабанківської системи України та зарубіжних країн в умовах світової фінансової кризи. Секція 4 «Інституційне забезпечення економічного розвитку» (керівники секції: Людмила Алексеєнко, д.е.н., доцент та Олександр Пруський, к.е.н.) об'єднала молодих науковців, що цікавляться проблемами вибору моделі економічного розвитку України в контексті геополітичної та гео економічної проблематики; нормативно-правового забезпечення функціонування та розвитку національної економіки; інституційних змін в сфері господарювання в контексті соціально-економічного розвитку; становлення та функціонування інститутів ринкової інфраструктури; формування «економіки знань». Учасники секції 5 «Сучасні проблеми теорії і практики обліку, аналізу та аудиту» (керівники секції: Зеновій Задорожний, д.е.н., доцент, Руслан Бруханський, к.е.н., доцент та Олексій Ярошук, к.е.н., доцент) обговорили коло наукових питань, що охоплюють проблеми адаптації системи бухгалтерського обліку в Україні до міжнародних стандартів, обліково-аналітичні аспекти підприємницької діяльності, тенденції розвитку аудиту в Україні та проблеми теорії й практики концепції контролінгу, актуальні проблеми розвитку фінансового аналізу.

За результатами роботи пленарного засідання та секцій зроблено низку теоретичних висновків та напрацьовано певні конкретні практичні рекомендації. Рекомендації конференції використані при підготовці пропозицій та аналітичних записок для відповідних профільних комітетів Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, місцевих органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

В рамках роботи конференції укладено Договір про співпрацю між Радою молодих вчених Сумського національного аграрного університету і Радою молодих вчених Тернопільського національного економічного університету в сфері наукової діяльності молоді.

На заключному пленарному засіданні організаційний комітет відзначив переможців, вручивши їм грамоти, наукові праці провідних вчених Університету, пам'ятні сувеніри та цінні подарунки від спонсорів.

Спеціальну відзнаку міського голови вручено Дмитру Серебрянському, к.е.н., доценту, начальнику відділу податкової політики та методології оподаткування Науково-дослідного центру з проблем оподаткування Національного університету Державної податкової служби України (м. Ірпінь).

За високий рівень наукових доповідей, виголошених на пленарному засіданні, відзначено Серебрянського Дмитра, к.е.н., доцента, начальника відділу податкової політики та методології оподаткування Науково-дослідного центру з проблем оподаткування Національного університету Державної податкової служби України (м. Ірпінь), Аблова Андрія, к.е.н, старшого наукового співробітника відділу зовнішньоекономічних досліджень Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України (м. Київ), Валігуру Володимира, аспіранта кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ, Довгань Жанну, к.е.н., доцента кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ.

За високий рівень наукових доповідей у відповідних секціях нагороджено:

за I місце Ромащенко Тараса, аспіранта Донецького національного університету, Люльова Олексія, аспіранта Сумського державного університету, Вдовиченка Артема, аспіранта кафедри фінансових ринків та фінансових послуг Національного університету Державної податкової служби України (м. Ірпінь), Плахцяка Адама, к.е.н., доцента Вроцлавського економічного університету (Польща), Мискіна Юрія, аспіранта Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь);

за II місце Рожко Аллу, аспірантку кафедри міжнародного економічного партнерства ТНЕУ, Нагару Марину, аспірантку кафедри менеджменту ТНЕУ, Оленєву Любов, аспірантку Національного університету Державної податкової служби України (м. Ірпінь), Петрушенка Юрія, к.е.н., доцента, заступника директора інституту заочної і дистанційної форм навчання Сумського державного університету, Полякова Михайла, аспіранта Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України (м.Київ);

за III місце Матвєєву Вікторію, аспірантку кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського, Поду Яну, Кульгу Олександра та Аскольську Олександрю, слухачів магістратури Донецького національного університету, Козуб Ольгу,

аспірантку Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, Дребота Олександра, старшого викладача Севастопольського національного технічного університету, Соловій Христину, асистента кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка».

За активну участь в роботі секцій конференції відзначено Юрій Інну, наукового співробітника наукової бібліотеки ТНЕУ, Бойко Зоряну, викладача кафедри міжнародної економіки і маркетингу ТНЕУ, Данька Юрія, старшого викладача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету, Гіркового Ігоря, аспіранта кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка», Макарюка Олексія, к.е.н., старшого викладача кафедри економіки Сумського державного університету, Галещук Світлану, слухача магістратури ТНЕУ, Прощаликіну Аліну, аспірантку кафедри економічної теорії Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького, Бондарчука Андрія, аспіранта кафедри менеджменту у сфері послуг Київського національного університету технологій та дизайну, Ткаченка Сергія, викладача кафедри обліку та економічного аналізу Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова (м. Миколаїв).

Тритомним виданням «Економічна енциклопедія», підготовленим науковцями ТНЕУ, оргкомітет відзначив делегацію економічного факультету Донецького національного університету та доцента кафедри банківського менеджменту та обліку ТНЕУ Жанну Довгань. Спеціальною відзнакою керівництва ТНЕУ за вагомий особистий внесок у поглиблення міжрегіональних молодіжних наукових зв'язків відзначено Яну Щетинську, старшого викладача кафедри економіки підприємства Донецького національного університету.

У рамках проведення культурно-ознайомчих заходів для учасників конференції було організовано вечір відпочинку на базі торгово-розважального комплексу «Подільяни», екскурсії історичними місцями краю.

Робота VI Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» засвідчила, що в Україні формується когорта науковців нового покоління, яка вбачає розвиток України на засадах регулювання конкурентних ринкових економічних відносин, визнання пріоритету людини як основної мети функціонування макроекономічної системи держави, поглиблення інтеграційних процесів в європейські структури.

Основний результат проведення конференції — підтвердження спільності проблематики наукових досліджень та єдності бачення молодих вчених різних регіонів України щодо концептуальних орієнтирів розвитку держави в умовах глобальної нестабільності, що є необхідною умовою практичної реалізації програмних документів та антикризових заходів центральних і місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ,
кандидат економічних наук, доцент,
голова Ради молодих вчених,
Тернопільський національний
економічний університет.

НАШІ АВТОРИ

| | |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| АДАМИК Богдан | к.е.н., доцент кафедри банківської справи, проректор з питань гуманітарної освіти та виховання, Тернопільський національний економічний університет |
| АРТЮХІНА Марина | асистент кафедри маркетингу, Слов'янський державний педагогічний університет |
| БУБЛИК Мирослава | к.ф.-м.н., доцент кафедри маркетингу, Львівський державний інститут новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола |
| ВДОВИЧЕНКО Артем | аспірант кафедри фінансових ринків та фінансових послуг, Національний університет Державної податкової служби України. |
| ГЛУЩЕНКО Олександр | магістр, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Луганськ |
| ГРИНЬОВА Неллі | к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Луганськ |
| ДАНИЛЬЧЕНКО Леся | аспірант кафедри фінансового інжинірингу, Тернопільський національний економічний університет |
| ДОБІЖА Наталія | викладач кафедри фінансів, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету |
| ДУДАР Оксана | аспірант кафедри аграрного бізнесу, Тернопільський національний економічний університет |
| ЖЕЛЮК Тетяна | к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет |
| ЖУРАВЕЛЬ Юрій | спеціаліст відділу міжнародних клієнтів департаменту корпоративного бізнесу ВАТ «УніКредит Банк», м. Київ |
| ЖЕЛІЗКО Христина | студентка IV курсу факультету економіки та менеджменту, Львівський державний інститут новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола |
| ІБРАГІМОВ Михайло | здобувач кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет |
| КАМІНСЬКИЙ Богдан | к. е. н., доцент кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет |
| КІЗИМА Надія | аспірант кафедри бухгалтерського обліку, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана |
| КЛАПКІВ Юрій | аспірант кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет |

| | |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| КРАСНОРУЦЬКИЙ Олексій | к.е.н., докторант кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка |
| КРУП'ЯК Ірина | аспірантка кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет |
| ЛУЦКІВ Олена | к. е. н., науковий співробітник, Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів |
| МАЛЮТІН Олександр | к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції, Сумський національний аграрний університет |
| МАРТИНЮК Володимир | к.е.н., докторант кафедри податків та фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет |
| МАРЧУК Анастасія | викладач кафедри обліку і аудиту, Буковинський Університет, м. Чернівці |
| МИСКІН Юрій | аспірант, Національний університет державної податкової служби України |
| МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій | к. е. н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених, Тернопільський національний економічний університет |
| НАГАРА Марина | аспірантка кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет |
| НІКЕШИНА Наталя | аспірант кафедри «Міжнародна економіка», Донецький національний університет |
| ОСТАПЕНКО Яна | старший викладач, Національний університет державної податкової служби України |
| ПЕНЯКОВА Ганна | аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академія фінансового управління |
| ПОГРИЦЬУК Борис | к.е.н., доцент, директор Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету |
| РЕЗНІК Надія | к.е.н., доцент, докторант, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України, м. Київ |
| СИНЯЄВА Людмила | к. е. н., доцент, Запорізький інститут економіки і інформаційних технологій |
| СЛИВКА Оксана | аспірантка, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана |
| СМАЧИЛО Ірина | аспірантка кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет |
| ТАТУНЧАК Ярослава | асистент кафедри теоретичної і прикладної економіки, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника |

Наші автори

| | |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ТИМКІВ Андрій | аспірант кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет |
| ХОВРАК Інна | аспірант, асистент кафедри економічної теорії, Кременчуцький державний політехнічний університет імені Михайла Остроградського |
| ЧОРНОДОН Вікторія | к.е.н., викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету |
| УНІЯТ Алла | к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет |
| ЮРЧИШИН Ірина | аспірантка кафедри теоретичної та прикладної економіки, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника |

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 11
2009 рік*

Комп'ютерна верстка *Л. Ф. Щербак*

Підписано до друку 28.08.2009 р. Формат 84x108 ¹/₁₆.
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № P049-04-08.
Обл.-вид. арк. 26,7. Умовн. друк. арк. 23,1.
Тираж 300 прим.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 2743 від 16.01.2007 р.

Віддруковано у ТНЕУ
(видавництво "Економічна думка")
46004 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ "Гал-Друк"
46006 м. Тернопіль, вул. Бродівська, 44
тел. 52-05-63.