

ISSN 1818-2682

Випуск 13  
2010 рік

Збірник наукових праць  
молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету

# НАУКА МОЛОДА

Тернопіль  
ТНЕУ  
2010

---

# НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених ТНЕУ

Випуск 13  
2010 рік

Видається з травня 2003 р.

Збірник наукових праць  
молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,  
протокол № 5  
від 02 липня 2010 р.

---

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання  
(Бюлетень ВАК України. – 2006.– № 4.– С. 5, Бюлетень ВАК України. – 2009.– № 11. — С. 7)

*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.,  
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

**Ірина БІЛЕЦЬКА**

Контролювання якості послуг підприємствами туристсько-рекреаційного комплексу 11

**Ірина ГОЛЯШ, Наталія ГАЛУШКА**

Побудова маркетингової системи охорони здоров'я в Україні 15

**Катерина ДОРОШКЕВИЧ**

Управління стратегічними картами на машинобудівних підприємствах 19

**Марія КАЛИТИЧ**

Оцінка якості розвитку та функціонування об'єктів суспільного сектору на селі 23

**Мирослава КОЗАК**

Теоретичне обґрунтування підвищення конкурентоспроможності регіональних будівельних комплексів 28

**Олексій КРАСНОРУЦЬКИЙ**

Реалізація економічних інтересів учасників ринку в контексті функціонування систем розподілу сільськогосподарської продукції 34

**Людмила КРЕХОВЕЦЬКА**

Місце та роль пенсійного забезпечення у структурі соціального захисту України 42

**Ірина НЕЧАЄВА**

Визначення факторів інвестиційного розвитку металургійних підприємств у кризових умовах 46

**Володимир ПОСТНІКОВ**

Об'єктивна необхідність та методи державного регулювання якості життя населення 53

**Світлана ХАРЧУК**

Напрями ефективного формування зайнятості на селі та розвитку сільських територій 58

**Наталія ЦІЩИК**

Проблеми комплексної оцінки функціонування домашніх господарств в Україні 64

**Юлія ЧАЙКА**

Напрямки дослідження механізму розвитку структури національної економіки 69

**Оксана ШЛАПАК, Тетяна ФОНІЦЬКА**

Концептуальні підходи до управління персоналом на засадах критеріїв комунікаційного середовища 72

---

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В XXI СТОЛІТТІ

### **Аліна БОРСУК**

Механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств: закономірності функціонування, фактори адаптації до умов глобалізації 76

---

### **Олексій ВОЙТЕНКО**

Світ після кризи: трансформація міжнародної фінансової архітектури 82

---

### **Владислава ЛИФАР**

Регіональна складова розвитку міжнародних транспортних коридорів в Україні 87

---

### **Ірина МОРКВА, Люба БОДНАРУК**

Ф'ючерсні контракти на золото як альтернативні інвестиційні інструменти центральних банків країн в умовах нестабільності 93

---

### **Олександра ПЕРЕНЧУК**

Вплив іноземних інвестицій на включення національної економіки у світове господарство 98

---

### **Анастасія ПОДА**

Аналіз підходів до визначення категорій "міжнародна конкурентоспроможність" та "міжнародна конкурентна перевага" 104

---

### **Оксана СЛАБОСПИЦЬКА**

Особливості планування стратегії в зовнішньоекономічній діяльності підприємств 109

---

### **Ірина ТУРОВЦЕВА**

Міжнародний рух капіталу в умовах фінансової глобалізації 115

---

### **Іван ЮХНОВСЬКИЙ**

Фактори формування і розвитку національного інноваційно-інвестиційного потенціалу в умовах глобалізації 121

---

### **Тетяна ЯХНО, Зоряна ЩЕРБАТА**

Досвід країн у розбудові стратегічного партнерства: приклади для країн 126

---

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

### **Богдан АДАМИК**

Оптимізація наглядово-контрольної роботи Національного банку України 131

---

### **Тетяна БІЛОУС**

Україна в контексті глобальної світової кризи: нові підходи до фінансового регулювання 138

---

### **Володимир ВАЛІГУРА**

Оптимізація напрямів міждержавної податкової гармонізації на основі трикраїнної моделі узгодження податків 141

---

### **Анна ГАЛЮТА, Мирослава ТЕЛІЩУК**

Екологізація системи оподаткування України: реалії та перспективи 145

---

---

<b>Анастасія ЄНІНА-БЕРЕЗОВСЬКА</b> Історичні етапи ухилення від сплати податків	151
<b>Алла ЗАБОЛОТНА</b> Деякі аспекти світової фінансової кризи	156
<b>Анна МАЛЕЦЬ</b> Огляд місцевих запозичень в Україні: стан та перспективи	160
<b>Володимир МАРТИНЮК</b> Аналіз ефективності та напрямки вдосконалення діяльності митних органів України	165
<b>Роксолана МИХАЙЛЮК, Людмила СЕГЕДА</b> Національний банк України в системі заходів стабілізації грошово-кредитного ринку	173
<b>Михайло ПОЛЯКОВ</b> Державне фінансування розвитку галузі зв'язку України	179
<b>Оксана ШАМРАЙ</b> Державна підтримка розвитку малого і середнього бізнесу в Україні	182
<b>ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ</b>	
<b>Таїсія ВОРОНKOBA, Світлана ВОВЧОК</b> Актуальні проблеми розвитку інноваційного підприємництва в транзитивній економіці	185
<b>Оксана МЕЛЬНИЧУК</b> Методичні основи формування портфеля інновацій машинобудівного підприємства	189
<b>Вікторія ПОБІРЧЕНКО, Олена ШУТАЄВА</b> Еволюційні аспекти аналітичного змісту поняття "людський капітал"	194
<b>Світлана ТИМЧУК</b> Місце фермерських господарств у сільськогосподарському виробництві в умовах євроінтеграційних процесів	199
<b>Ірина ЧАСТОКОЛЕНКО, Павло ЧАСТОКОЛЕНКО</b> Формування теоретичних основ пожежної безпеки території для мінімізації еколого-економічних збитків та забезпечення економічної безпеки при пожежі	203
<b>Неля ЧОРНА</b> Потреби людини і продовольча безпека	207
<b>Тетяна ЮРІЙ</b> Виробництво і зайнятість у господарствах населення Чернівецької області	213
<b>Юлія ЯКУБІВСЬКА</b> Формування економічної парадигми взаємозв'язку венчурного капіталу та інтелектуальної власності	219

---

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

**Вікторія ГРИНЦЕВИЧ**

Теоретичні основи та основні принципи функціонування внутрішнього аудиту  
в органах державного сектору 223

---

**Ольга ЗИГРІЙ**

Основні підходи до вирішення проблем раціональних економічних відносин  
між учасниками інтеграційного процесу 227

---

**Євген ІОНИН, Анна РОМЕНСЬКА**

Методологічні основи визначення достовірності інформації в процесі  
фінансового контролю 230

---

**Тетяна КОНОВАЛІХІНА**

Методи конкурентного аналізу підприємств ресторанного господарства 234

---

**Людмила ЛІСОВА**

Якість як фактор підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств 241

---

**Людмила ШВЕЦЬ, Ярослав КРУПКА**

Концептуальні засади організації соціально орієнтованого обліку на підприємстві 246

---

## НАУКОВЕ ЖИТТЯ

VII міжнародна науково-практична конференція молодих вчених  
"Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті:  
національна ідентичність та тенденції глобалізації" 250

---

НАШІ АВТОРИ 253

---

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ 257

---

---

## CONTENT

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

<b><i>Iryna BILETSKA</i></b> Control of quality of services by enterprises tourist complex	11
<b><i>Iryna HOLYASH, Natalya HALUSHKA</i></b> Building a marketing system of Health of Ukraine	15
<b><i>Katerina DOROSHKEVICH</i></b> Management of strategic maps on machine-building enterprises	19
<b><i>Maria KALYTYCH</i></b> An estimation of quality of development and functioning of objects of public sector on a village	23
<b><i>Myroslava KOZAK</i></b> Theoretical ground of increase of competitiveness of regional build complexes	28
<b><i>Oleksij KRASNORUTSKYY</i></b> An estimation of agricultural products' market operators' economic interest realization characteristics	34
<b><i>Liudmyla KREKHOVETSKA</i></b> The place and the role of pension provision in the structure of social protection of Ukraine	42
<b><i>Iryna NECHAEVA</i></b> Determination of factors of investment development of metallurgical enterprises in crisis terms	46
<b><i>Volodymyr POSTNIKOV</i></b> Objective necessity and methods of government control of quality of life of population	54
<b><i>Svitlana HARCHUK</i></b> Directions of the effective forming of employment on a village and development of rural territories	58
<b><i>Nataliya TSISHCHYK</i></b> Problems of complex assessment of households functioning in Ukraine	64
<b><i>Yulia CHAIKA</i></b> Areas of research of the mechanism of development of the national economy structure	69
<b><i>Oksana SHLAPAK, Tetjana FONITSKA</i></b> Conceptual approaches to the personnel management based on the communication environment criteria	72

---

## INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

### **Alina BORSUK**

The mechanism of adjusting of foreign economic activity of enterprises:  
conformities of functioning, factors of adaptation to the terms of globalization 76

### **Oleksiy VOITENKO**

The world after the crisis: transformation of the international financial architecture 82

### **Vladyslava LYFAR**

The Regional Form of International Transport Corridors Development in Ukraine 87

### **Iryna MORKVA, Liuba BODNARUK**

The Futures contracts on gold as alternative investment instruments of the central banks  
of the countries in the conditions of instability 93

### **Olexandra PERENCHUK**

Influence of foreign investments on plugging of national economy in a world economy 98

### **Anastasiya PODA**

Analysis of the approaches to interpretation of notions: "international competitiveness"  
and "international competitive advantage" 104

### **Oksana SLABOSPYTSKA**

Features of the strategy's planning in foreign trade activities of the enterprises 109

### **Iryna TUROVTSEVA**

An international capital flow in the conditions of financial globalization 115

### **Ivan YUKHNOVSKIY**

The factors of forming and development national innovative and investment potential  
in the context of globalization 121

### **Tetyana YAKHNO, Zoryana SHCHERBATA**

The countries experience in creating of strategic partnership: examples for Ukraine 126

## PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

### **Bohdan ADAMYK**

The optimization of supervision-control functions of the National Bank of Ukraine 131

### **Tetyana BILOUS**

Ukraine in the context of global world crisis: new aspects of the the financial regulation 138

### **Volodymyr VALIGURA**

The optimization of directions of intergovernmental tax harmonization on the basis  
of three-country model of concordance of taxes 141

### **Anna GALYUTA, Myroslav TELISHCHUK**

Ecologization of the system of taxation of Ukraine: realities and perspectives  
Logos paradigm taxes for property and diverging of global experience 145



---

<b>Anastasiya ENINA-BEREZOVSKA</b> The historical stages of avoiding payment of taxes	151
<b>Alla ZABOLOTNA</b> Some aspects of the world financial crisis	156
<b>Anna MALEC'</b> Review of the local borrowings in Ukraine: the modern situation and perspectives	160
<b>Volodymyr MARTYNYUK</b> The analysis of efficiency and the directions of improvement of customs organs of Ukraine activity	165
<b>Roksolana MYKHAYLYUK, Lyudmyla SEGEDA</b> The National bank of Ukraine in the system of measures of stabilizing of money-and-credit market	173
<b>Mykhajlo POLYAKOV</b> The state financing of communications development in Ukraine	179
<b>Oksana SHAMRAY</b> The state support of development of small and middle business in Ukraine	182

## INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

<b>Taisia VORONKOVA, Svitlana VOVCHOK</b> Actual Problems of Innovative Entrepreneurship Development in Transitive Economy	185
<b>Oksana MELNYCHUK</b> Methodical bases of portfolio of innovations of machine-building enterprise construction	189
<b>Viktoriya POBIRCHENKO, Olena SHUTAEVA</b> The evolutionary aspects of the analytical content notion "human capital"	194
<b>Svitlana TYMCHUK</b> The place of farms in agricultural production in the European integration processes	199
<b>Iryna CHASTOKOLENKO, Pavlo CHASTOKOLENKO</b> The formation of theoretical basis of fire safety for minimization of ecologically-economical damages and ensuring economic safety territory when fires	203
<b>Nelia CHORNA</b> The necessities of man and food safety	207
<b>Tetyana YURIJ</b> The production and employment in the householding of the Chernivtsi region	213
<b>Yuliya YAKUBIVSKA</b> The forming of economic paradigm of venture capital and intellectual property co-operation	219

---

## MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

**Victoria GRYNTSEVICH**

The theoretical foundations and basic principles of functioning of the internal audit  
in the state sector 223

---

**Olga ZYHRIY**

The basic methods to the decision of problems of rational economic relations  
between the participants of integration process 227

---

**Jevgen IONIN, Anna ROMENSKA**

The methodological bases of determination of authenticity of information in the process  
of financial control 230

---

**Tetyana KONOVALIKHINA**

The methods of competition analysis of enterprises of restaurant services 234

---

**Lyudmyla LISOVA**

The quality as a factor of increasing of good's competitiveness 241

---

**Lyudmyla SHVETZ', Yaroslav KRUPKA**

The conceptual framework of organization of socially oriented accounting  
in the enterprise 246

---

## SCIENTIFIC LIFE

The Seventh International scientific-practical conference of young scientists  
"Economic and social development of Ukraine in XXI century: a national identity  
and tendencies of globalization" 250

---

OUR AUTHORS 253

---

INFORMATIVE LETTER 257

---

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

Ірина БІЛЕЦЬКА

ЄІ І ÒÐÎ ĒṖ ĀĀÍ Í Β ΒÊÎ ÑÒ² Í Î ÑĒÓĀ Í ²Āİ ÐÈª Ĩ ÑÒĀĀİ Ē  
ÓÓÐÈÑÓŃUĒÎ -ÐĀĒÐĀĀÓ²ĒÍ Í ĀÎ ĒÎ Í ĒĒĒĒŃÓ

*Розглянуто основні методи оцінки якості надання послуг підприємствами туристсько-рекреаційного комплексу, виокремлено процес контролю якості обслуговування туристів.*

*The basic methods of estimation of quality of grant of services by the enterprises of tourist complex are considered, the process of control of quality of maintenance of tourists is selected.*

Посилення конкуренції на ринку послуг, зокрема серед підприємств туристсько-рекреаційного комплексу, зумовлює необхідність підвищення рівня якості обслуговування туристів. Висока якість послуг, що надаються, – основа комерційного успіху, оскільки це сприяє формуванню позитивного іміджу підприємства, задоволеності працівників своєю працею, лояльності споживачів і збільшенню прибутку. Однією з важливих умов створення якісного сервісу підприємств туристсько-рекреаційного комплексу є всебічний безперервний контроль на всіх етапах технологічного циклу обслуговування туристів.

Створення та функціонування системи якості підприємств сфери туризму в своїх працях досліджували українські та зарубіжні науковці: Т. І. Ткаченко [1], І. Ю. Швець, С. Ю. Цьохла [2], М. П. Мальська, В. В. Худо, Н. В. Чорненко, О. В. Решетняк [3], В. О. Квартальнов, С. С. Скобкин [4] та ін. Разом із цим, питання організації внутрішнього контролю забезпечення якості надання послуг потребують уточнення.

Мета статті – систематизація методів оцінки якості надання послуг та формування процесу контролю якості обслуговування туристів підприємствами туристсько-рекреаційного комплексу.

Необхідність кількісного вимірювання якості туристсько-рекреаційних послуг необхідна для:

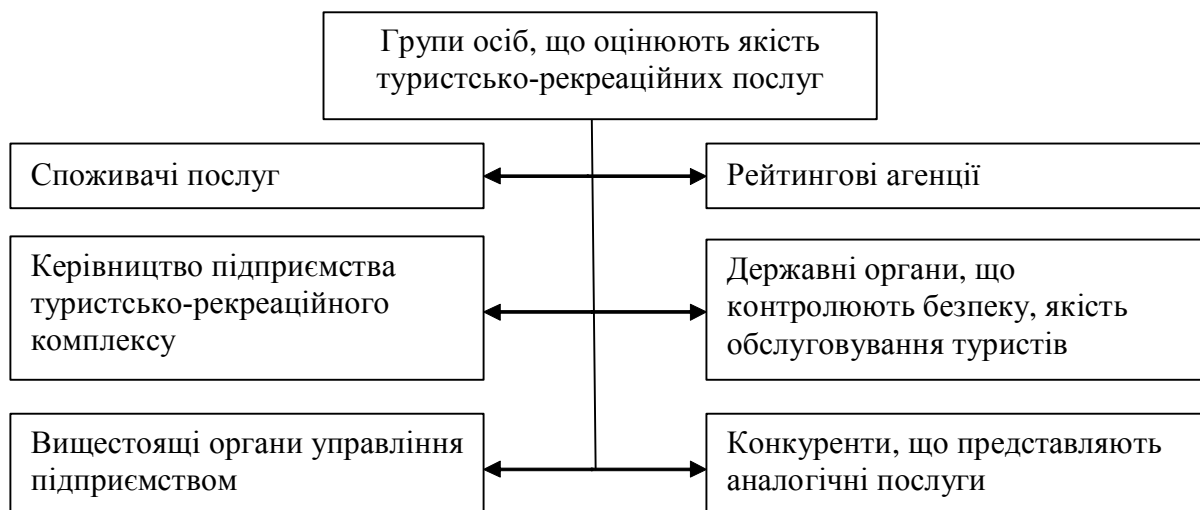
- вибору найправильніших рішень щодо поліпшення якості;
- планування й прогнозування рівня якості, контролю якості;
- морального й матеріального стимулювання працівників за підвищення якості;
- забезпечення зростання конкурентоспроможності послуг й ін.

Слід виділити окремі групи осіб, які зацікавлені в тому, щоби процес оцінки якості послуг був регулярним та стандартизованим (рис. 1).

Оцінка споживачем якості обслуговування виявляється у формуванні в його свідомості чутливого образу відмінностей між очікуваним і фактично одержаним сервісом із подальшим переростанням цього образу (через сприйняття й оцінку істотних властивостей одержаного обслуговування) в емоційний настрій стосовно підприємства, що характеризується силою (рівнем) і напрямом. Сильний позитивний настрій – високий ступінь задоволеності, висока якість. Сильний негативний настрій – високий ступінь незадоволеності, низька якість. Кількісна характеристика цього настрою є оцінкою якості.

Керівництво підприємства оцінює якість роботи своїх співробітників. Така оцінка повинна проводитися з метою мотивації персоналу, виявлення зловживань, визначення лідерів із продажу, ротатії кадрів та ін.

Вищестоящі організації також зацікавлені в оцінці якості послуг, що надаються підконтрольними підприємствами. Наприклад, ДП ЗАТ "Укрпрофоздоровниця" проводить перевірку санаторіїв та пансіонатів, що належать до системи; контролює не лише фінансові показники діяльності, а й рівень якості обслуговування.



**Рис. 1. Групи осіб, що оцінюють якість туристсько-рекреаційних послуг**

Рейтингові агентства здійснюють дослідження ринків та виявлення загальних тенденцій.

Державні органи проводять обов'язкову сертифікацію об'єктів розміщення і харчування туристів (регіональні науково-виробничі центри стандартизації, метрології і сертифікації), контролюють якість і безпеку надання послуг (регіональні комітети у справах захисту прав споживачів, санітарно-епідеміологічна служба, Міністерство України з питань надзвичайних ситуацій у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи й ін.).

Конкуренти зацікавлені в оцінці якості послуг для того, щоб зіставити власну послугу з іншими аналогічними послугами.

Процес оцінки якості послуг підприємств туристсько-рекреаційного комплексу відповідає класичному уявленню про процес контролю. У своїй праці "Основи менеджменту" М. Х. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі процес контролю визначили у вигляді таких етапів: встановлення стандартів, порівняння з ними реальних результатів і проведення необхідних коректуючих заходів [5]. Процес оцінки якості послуг повинен також включати вибір системи показників якості вимірювання, тобто зіставлення з відомими величинами деякої шкали й отримання чисельних значень, оцінку одержаних результатів.

Вибір системи показників якості послуги залежить від політики підприємства, виду послуги, а також від тих особливостей, якими, на думку особи, що оцінює послугу, вона повинна володіти. Як загальні можна розглядати критерії, що характеризують специфічні властивості рекреаційних послуг:

- безпека – у процесі обслуговування клієнти повинні переживати почуття спокою і захищеності;
- швидкість – процес обслуговування повинен максимально скорочувати тривалість очікування;
- матеріальний комфорт – процес обслуговування повинен забезпечувати матеріальні зручності розміщення, відпочинку, харчування, розваг;

- моральний комфорт – навколишнє середовище, обслуговуючий персонал повинні приносити задоволення клієнту;
- повнота – відповідність фактично одержаного обслуговування замовленню і пропозиціям в каталозі (рекламі, прейскуранті);

- відповідність ціни і рівня обслуговування – якщо високий рівень обслуговування, що характеризується повнотою матеріального і фізичного комфорту був одержаний, то у клієнта виникне позитивне сприйняття якості обслуговування. Якщо ж ціни високі, а очікуваний рівень обслуговування не забезпечений, сприйняття супроводжується накопиченням негативних емоцій;

- стабільність – процес обслуговування повинен забезпечувати відчуття високої якості протягом всього часу надання послуг клієнту.

Відповідно до типології механізму залежного впливу [4] всі елементи процесу обслуговування поділяються на адитивні та мультиплікативні. До адитивних належать ті елементи обслуговування, які впливають на сприйняття гостем одержуваного обслуговування безпосередньо, й ефект від сприйняття

яких у свідомості гостя ніби підсумовується. Мультиплікативні – елементи обслуговування, що впливають на сприйняття гостем одержуваного обслуговування опосередковано, підсилюючи або ослаблюючи сприйняття деякої сукупності адитивних елементів.

Оцінки показників якості надання послуги можуть бути одержані такими методами:

- вимірвальний метод – передбачає використання технічних вимірвальних засобів (температура, рівень шуму);
- спостереження;
- математичні методи, засновані на застосуванні економіко-математичних моделей;
- соціологічний метод (збір і аналіз поглядів туристів за допомогою анкетування, опиту, інтерв'ювання, аналізу скарг і пропозицій та ін.);
- метод експертних оцінок, що припускає проведення оцінки обслуговування експертами – "контролерами якості".

Американські науковці Кедотт і Тержен запропонували типологію елементів обслуговування карти якості [3]. У ній виділені чотири групи елементів обслуговування залежно від їхньої дії на споживачів:

1. Критичні елементи обслуговування, що відображають мінімально достатній рівень вимог, прийнятний для споживачів (чистота приміщень, безпека їжі). Залежно від рівня досягнення мінімальних стандартів реакція споживачів на ці елементи може бути або негативною, або позитивною.

2. Нейтральні елементи обслуговування, які слабо впливають на ступінь задоволення споживачів і не справляють прямої дії на діяльність підприємства (колірна гама інтер'єру, колір уніформи персоналу й ін.)

3. Елементи обслуговування, що не є обов'язковим елементом обслуговування, але приносять задоволення споживачам при їх отриманні (безкоштовні напої, квіти). Якщо ж вони відсутні, то жодної реакції немає.

4. Елементи обслуговування, які приносять розчарування. Подібні елементи у разі їх відсутності або неправильної реалізації викликають у клієнтів негативну реакцію. Якщо ж вони реалізовані належним чином, то жодної реакції немає.

Ці характеристики оцінюються за єдиною для даного елемента шкалою. Недоліком цієї типології є виділення і розгляд окремих елементів обслуговування без їхнього взаємозв'язку і взаємовпливу.

Професор Токийського університету Йоджі Акао запропонував здійснювати комплексну оцінку якості послуги на підставі побудови моделі "Будинок якості" [4]. Основними елементами моделі є: матриця структури сприйняття елементів обслуговування – "стіна будиночка якості". "Будиночок" є прямокутною таблицею  $n \times m$ . Кожний з  $n$  її стовпців відповідає певному елементу обслуговування; кожна з  $m$  її рядків відповідає одній з істотних властивостей, відчуття від яких формують у гостя сприйняття одержуваного обслуговування. Елемент матриці  $V_{ij}$ , що лежить на перетині  $i$ -го стовпця та  $j$ -й рядка, характеризує в балах за певною шкалою силу (зі знаком "+" або "-") відчуття  $j$ -го властивості при сприйнятті  $i$ -го елемента обслуговування. Стелею "кімнати будиночка" є рядок структури сприйняття якості обслуговування за елементами процесу обслуговування. Продовження цього рядка – "стеля веранди будиночка" – зведені оцінки якості обслуговування. Справа наводяться оцінки персоналу, керівництва і гостя.

Ця модель дає змогу оцінити одночасно думку споживачів щодо пропонованої послуги, технічні характеристики, оцінити конкурентів та встановити взаємозв'язки між виявленими показниками.

Для системної оцінки якості послуг підприємств туристсько-рекреаційного комплексу необхідно також використовувати інтегральні показники, які дозволяють відображати в комплексі всі аспекти послуги, що надається. При розрахунку таких показників якості послуг виникає проблема відбору показників, що включаються в інтегральний показник, а також зі складністю оцінки впливу кожного одиничного показника на комплексний результат. З метою стандартизації показників використовують метод побудови радара якості.

На підставі одержаних оцінок вживаються заходи з коректування процесів обслуговування, залучення до дисциплінарної відповідальності осіб, що допустили неякісне обслуговування; підтримки досягнутого рівня якості; розробляються заходи щодо поліпшення якості послуги; заохочення персоналу за високі показники якості обслуговування.

Таким чином, для вибору найправильніших рішень щодо поліпшення якості послуг підприємств туристсько-рекреаційного комплексу, планування та прогнозування рівня якості, контролю якості; морального й матеріального стимулювання працівників за підвищення якості обслуговування проводиться кількісне вимірювання якості туристсько-рекреаційних послуг.

Розроблений процес контролю якості включає дії суб'єктів контролю щодо встановлення показників оцінки якості обслуговування туристів, визначення методів одержання оцінок, оцінювання рівня якості послуг та прийняття рішень за результатами вимірювання. Це дасть змогу забезпечити високу якість рекреаційного сервісу та зростання конкурентоспроможності підприємства.

#### **Література**

1. Ткаченко Т. І. *Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: Монограф.* / Т. І. Ткаченко. – [2-ге вид., випр. та доповн.]. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
2. Цьохла С. Ю. *Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення): [монографія.]* / С. Ю. Цьохла – Сімферополь: Таврія, 2008. – 352 с.
3. Решетняк О. *Сучасні методи управління підприємством сфери послуг* / Олена Решетняк. – Х.: Фактор, 2008. – 544 с.
4. Кобяк М. В. *Управление качеством в гостинице: [учеб. пособ.]* / М. В. Кобяк, С. С. Скобкин. – М.: Магистр, 2009. – 511 с.
5. Мескон М. Х. *Основы менеджмента, 3-е изд.* / Мескон М. Х., Альберт М., Хедори Ф.; пер. с англ. – М.: ООО "И. Д. Вильямс", 2008. – 672 с.

Ірина ГОЛЯШ, Наталія ГАЛУШКА

І Т АΟΑΙ ΑΑ Ι ΑΒΕΑΟΕΙ ΑΙ ΑΙ - ΝΕΝΟΑΙ Ε Ι ΟΙ ΔΙ Ι Ε ΣΑΙ ΔΙ Α'Β Α ΟΕΔΑ-Ι <sup>2</sup>

*Досліджено економічні проблеми в сфері охорони здоров'я. Запропоновано використання ринкового підходу для задоволення потреб споживачів медичних послуг та застосування маркетингу для забезпечення високої ефективності управління системою охорони здоров'я.*

*The article is researched the economic problems in the health sector. We propose to use market approaches for meeting the consumers needs of medical services and marketing application to ensure high efficiency of the health care system.*

Охорона здоров'я як невід'ємна складова національної безпеки нерозривно поєднана з формами реалізації державою економічної політики. Гарантування безпеки визначається системними чинниками, що її обумовлюють та призводять до неефективності впровадження державної політики в галузі охорони здоров'я, невідповідності між визначеними пріоритетами щодо забезпечення здоров'я громадян та ходом реформування економіки країни.

Розглядаючи системні процеси в сфері охорони здоров'я, слід звертати увагу не лише на традиційні чинники, а й на специфічні, які існують лише в умовах ринкових відносин. Одним із таких чинників є маркетинг, впровадженню якого в сфері охорони здоров'я на даний час не приділяється належна увага. Водночас адаптація методів організації і керування маркетингом до потреб охорони здоров'я є одним із найважливіших завдань розвитку вітчизняної економіки, що і підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Проблема стратегічного управління в галузі охорони здоров'я займає важливе місце в дослідженнях як зарубіжних, так і українських вчених-економістів. Серед зарубіжних науковців, які займалися вивченням цієї проблематики, слід назвати Д. Брунтлада, А. Вебера, Ф. Котлера, М. Мексона, П. Хаггета, Е. Хата, С. Шортела та ін.

Дослідженню питань стратегічного управління галуззю охорони здоров'я присвячені також праці українських вчених: Б. Волоса, О. Галацана, Р. Галкіна, О. Голяченка, Я. Радиша, І. Солоненка, І. Торгунова та ін., більшість з яких розглядають процеси реформування галузі лише на регіональному рівні.

Незважаючи на значний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, залишається багато питань, які є дискусійними і вимагають подальших досліджень, глибокого вивчення та формування нових підходів і напрямів їхнього вдосконалення. Особливої ваги набувають питання організації економічних механізмів розвитку системи управління в галузі охорони здоров'я, ефективного використання фінансових ресурсів, управління розвитком медичного ринку й окремих його сегментів, а також методики ціноутворення. Деякі з них будуть розглянуті в представленій роботі.

Стратегічним напрямом розвитку вітчизняної сфери охорони здоров'я, згідно зі сучасними світовими тенденціями і вимогами соціальної ринкової економіки, повинно бути створення ефективної моделі управління процесами відтворення здоров'я індивіда та всього суспільства, активне впровадження ідей здорового способу життя. Такою системою на даний час є маркетинг.

Система охорони здоров'я відіграє важливу роль у забезпеченні добробуту населення. Маючи неабиякий потенціал, національна система охорони здоров'я не задовольняє сучасних потреб споживачів медичних послуг і водночас є однією з найменш реформованих галузей [4]. Негативними чинниками діяльності системи охорони здоров'я в організаційному контексті є: несприятливі прогнози розвитку демографічної ситуації; недосконалість правового забезпечення діяльності галузі охорони здоров'я, в тому числі щодо правового регулювання діяльності державних, комунальних і приватних закладів охорони здоров'я та інших суб'єктів господарювання, що діють у цій галузі; відсутність правових підстав запровадження багатоканального фінансування в галузі охорони здоров'я у зв'язку з неприйняттям законодавства про медичне страхування; неефективне використання бюджетних коштів у системі охорони здоров'я та неможливість ефективного використання державних коштів державними та комунальними підприємствами, що діють у цій галузі; відсутність управлінської вертикалі в системі

охорони здоров'я; суб'єктивний підхід до процесів прогнозування та планування діяльності; недосконалість організаційно-правової форми державних і комунальних закладів охорони здоров'я, що знижує ефективність їх діяльності в умовах ринкової економіки; стагнація державної інноваційної політики в галузі охорони здоров'я тощо. Слід зазначити, що стан здоров'я населення України має пряму залежність від рівня фінансування системи охорони здоров'я, але за останніх 15 років цей рівень не підіймався вище 3,4% від ВВП, при мінімальній потребі у 5%. У той же час, в країнах європейського регіону цей показник перевищує 10% [3]. Так, у 2009 р. рівень фінансування галузі зменшився до 2,9% від ВВП. Державним бюджетом України на 2009 р. передбачено фінансування у сумі 29,96 млрд. грн., що майже у два рази менше мінімальної потреби, яка за розрахунками Міністерства охорони здоров'я України становить 56 млрд. грн. [3].

Державне фінансування охорони здоров'я в Україні в 2009 р. у розрахунку на душу населення становить 90 дол. США, що у 60 разів менше, ніж у США, у 40–30 разів менше, ніж у країнах Євросоюзу та у 7–12 разів менше, ніж у найближчих сусідів – Молдови, Білорусії, Росії та Польщі [3]. У цілому, видатки загального і спеціального фондів Державного бюджету України на 2009 р. на охорону здоров'я зменшилися порівняно з 2008 р. на 3,48% [1], у 2007 р. вони становили 3,8% ВВП, а в 2006 р. – 3,7% ВВП порівняно з іншими країнами регіону, хоча й дещо перевищували середньосвітове значення цих видатків як відсоток від ВВП [5].

Зміни в економіці країни, які відбуваються в останні роки, привели до створення нових умов, в яких доводиться функціонувати лікувальним закладам. У таких умовах лікувально-профілактичний заклад можна розглядати як відкриту систему, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, де одночасно відбувається значна кількість процесів. Ці процеси зумовлені потоками, які проходять через заклад, найважливішими з яких є потік хворих та потік грошових коштів. При плановій економіці ці потоки існували незалежно один від одного. В нових економічних умовах, при нових джерелах фінансування відбувається їхнє поєднання (тобто потік пацієнтів впливає на потік грошових коштів і навпаки). Оптимальність поєднання потоку пацієнтів і потоку грошових коштів багато в чому визначається управлінськими рішеннями та якістю надання медичної допомоги. Саме через якість досягаються цілі управління, а саме: забезпечується досягнення довгострокового успіху закладу; забезпечується оптимальна динаміка розвитку організації в цілому та кожного співробітника зокрема; забезпечується задоволення потреб пацієнта. Зазначимо, що в сучасних умовах пацієнт є не просто хворим, а й споживачем медичних послуг. Медичні послуги під час ринкових відносин стають товаром, а тому, як і будь-який товар, мають споживчі властивості, однією з яких є якість. Якісною медичною послугою вважається та, яка відповідає досягненням сучасної науки та передової практики, позитивно впливає на здоров'я пацієнта та задовольняє його потреби.

Отже, якість медичної допомоги – це властивість процесу взаємодії лікаря та пацієнта, зумовлена кваліфікацією персоналу, тобто спроможністю лікаря знижувати ризик прогресування захворювання та появи нового патологічного процесу, оптимально використовувати ресурси медицини та забезпечувати задоволення потреб пацієнта. До основних чинників, що впливають на якість медичних послуг, слід віднести такі: управління та контроль поточних процесів; якість технологічного процесу (дотримання стандартів обсягів медичної допомоги, правильність вибору медичних технологій, якість виконання роботи); якість структури (рівень організації роботи персоналу, кваліфікація медпрацівників, матеріально-технічне забезпечення та його відповідність стандарту, рівень фінансування, стан забезпечення медикаментами); якість результату. Усі зазначені чинники відображають якість медичної допомоги і залежать від дій персоналу лікувально-профілактичного закладу.

Виходячи з цього зазначимо, що організація маркетингу, зокрема медичного, полягає в перебуванні і побудові визначеної структурної системи співвідношень елементів, що характеризують ринкові відносини лікаря і пацієнта. Побудова моделі маркетингу при цьому не є самоціллю, а служить одержанням свого роду інструмента для керування маркетинговими функціями.

Дослідження структурних та функціональних взаємозв'язків елементів передбачуваної моделі маркетингу медичних послуг дає змогу наблизитися до вирішення проблеми розробки єдиної концепції, що оптимально співвідносить інтереси пацієнта і лікаря та сприятиме збалансуванню попиту і пропозиції в сфері охорони здоров'я. Зазначимо, що всі елементи маркетингової системи умовно поділяються на дві групи. До першої належать елементи, що характеризують суб'єкти (споживач і виробник) і об'єкти маркетингової системи (фактор зовнішнього середовища, образ товару, стандарт, економічна група, споживча група, професійна група, платоспроможність, заробітна плата, вартість товару, випадок



обслуговування, розцінка праці, одиниця товару, одиниця праці, ефективність). До другої групи належать елементи, що характеризують визначені стани і дії суб'єктів у полі ринкових відносин. Це – нестаток, потреба, пропозиція, добробут, угода, кваліфікація, попит, діяльність, задоволення. Враховуючи це, суб'єктами маркетингової системи медичних послуг є пацієнт (клієнт) та лікар, а об'єктами – медична послуга, медичний стандарт, медико-економічна група, медико-діагностична група, медико-професійна група, платоспроможність пацієнта, заробітна плата лікаря, вартість медичної процедури, випадок медичного обслуговування (амбулаторно-поліклінічний або госпітальний), розцінка лікарської праці, медична процедура, одиниця лікарської праці, ефективність надання медичної допомоги. До характеристик (станів) суб'єктів маркетингової системи медичних послуг належать: хвороба (стан) пацієнта, потреба в медичній допомозі, лікарські медичні рекомендації (пропозиції), добробут пацієнта, мета медичного обслуговування, лікарська кваліфікація, потреба медичної процедури (попит), лікарська медична допомога, результат медичної допомоги.

Всі елементи маркетингової системи перебувають у тісному взаємозв'язку один від одного, утворюючи тим самим структурні об'єднання, які характеризуються універсальною функціонально-логічною залежністю. Отже, специфічною особливістю системи охорони здоров'я з точки зору маркетингу є сутність і характеристика медичних послуг, спрямованих на збереження і підтримку здоров'я як індивідуума, так і населення загалом.

При побудові маркетингової системи охорони здоров'я необхідно врахувати, що повне задоволення споживачів у галузі охорони здоров'я більшою мірою залежить не від лікарської медичної діяльності, а визначається іншими індивідуальними, природними і соціально-економічними факторами.

Крім того, розширення маркетингового середовища охорони здоров'я в остаточному підсумку скорочує потреби і попит на медичні послуги, тобто звужує пропозиції з продажу визначених специфічних видів медичних послуг в інших секторах ринку здоров'я. З огляду на все це, медична допомога, яка спрямована на підтримку здоров'я та задоволення потреб споживачів медичних послуг у сучасному цивілізованому суспільстві, можуть і повинні характеризуватися високоекономічним ступенем рентабельності [6]. До основних переваг впровадження методів організації і керування маркетингом в сфері охорони здоров'я слід віднести: можливість вибору для пацієнтів; підвищення якості медичних послуг; впровадження передових технологій в практику медичних установ; розвиток цивілізованих фінансових відносин з боку інших держав; підвищення рівня грошових надходжень до державного бюджету тощо. Отже, застосування маркетингу в сфері охорони здоров'я є однією з основних завдань сучасного етапу розвитку нашої держави, що здатне привести до позитивних зрушень не лише в сфері охорони здоров'я, а й в економіці країни загалом.

Виявлення проблем маркетингу в сфері охорони здоров'я дало нам змогу сформулювати такі висновки.

1. Стан здоров'я громадян є наочним відбитком рівня економічного розвитку країни, спрямованості її національної політики. Тому ми вважаємо, що формування в системі охорони здоров'я маркетингових відносин із пріоритетом економічних критеріїв в оцінці якості життя населення є одним із найважливіших завдань сучасного етапу розвитку нашої держави.

2. Незважаючи на значний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, залишається багато питань, які є дискусійними і вимагають подальших досліджень, глибокого вивчення та формування нових підходів і напрямів їхнього вдосконалення. Особливої уваги набувають питання організації економічних механізмів розвитку системи управління в галузі охорони здоров'я, ефективного використання фінансових ресурсів, управління розвитком медичного ринку й окремих його сегментів, а також методики ціноутворення.

3. В Україні ще досі не створені ринкові відносини в галузі охорони здоров'я. Конституція і уряд все ще декларують радянську безкоштовну медицину, основним недоліком якої є обмеженість і неефективність інвестицій у розвиток даної галузі, нераціональне використання наявних ресурсів, які обумовлюють низьку якість медичної допомоги. Кардинальні зміни в економічній системі такої охорони здоров'я можуть бути обумовлені переходом до ринкових відносин з урахуванням рівня економічного розвитку регіонів.

4. Для поліпшення управління якістю надання медичних послуг необхідно здійснити комплекс заходів: всебічно підвищувати кваліфікацію працівників; запровадити систематичний контроль керівництва щодо підтримання високої якості діагностики, лікування і профілактики захворювань; постійно оновлювати матеріально-технічну базу та впроваджувати нові технології в лікувально-діагностичний процес; розвивати й удосконалювати стандарти медичних технологій стаціонарної

допомоги дорослому і дитячому населенню України; застосувати передові інформаційні технології в сфері охорони здоров'я тощо.

Вважаємо, що використання маркетингового підходу в сфері охорони здоров'я дасть змогу поліпшити якість надання медичних послуг і сприятиме вдосконаленню організації медичної допомоги в ринкових умовах.

#### **Література**

1. Бюджет -2009: Шокова дієтотерапія охорони здоров'я [Електронний ресурс] // Щотижневик Аптека. – 2009. – № 673(2). – Режим доступу до журналу: [http:// www.apteka.ua/article/7707](http://www.apteka.ua/article/7707)
2. Галкін Р. А. Маркетинг, лізинг, логістика в охороні здоров'я / Р. А. Галкін та ін. – Самара– Санкт-Петербург, 1998. – С. 151.
3. Обговорюємо законопроект "Шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.konovaluk.com/info/241.htm](http://www.konovaluk.com/info/241.htm)
4. Охорона здоров'я: невикористаний потенціал [Електронний ресурс] // Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень "Вісник центру". – 2001. – № 132. – Режим доступу до журналу: [http://www.icps.kiev.ua/files/articles/30/53/nl\\_ukr\\_200112003\\_0132.pdf](http://www.icps.kiev.ua/files/articles/30/53/nl_ukr_200112003_0132.pdf)
5. Реформа фінансування охорони здоров'я України. Замість впровадження моделей – вирішення нагальних проблем [Електронний ресурс] // Щотижневик Аптека. – 2008. – № 641(20). – Режим доступу: [http:// www.apteka.ua/article/6593](http://www.apteka.ua/article/6593)
6. Тогунов І. А. До питання сегментування ринку охорони здоров'я / І. А. Тогунов // Практичний маркетинг. – 1999. – № 7. – С. 12–13.

Катерина ДОРОШКЕВИЧ

## ОІ ДААЕІ І В НОДАОАА<sup>2</sup>ХІ ЕІ Е ЕАДОАІ Е І А І АОЕІ І АОА<sup>2</sup>АІ ЕО І АІ ДЕ<sup>а</sup> І НОААО

*Розглянуто збалансовану систему показників і стратегічні карти, наведено недоліки збалансованої системи показників. Для усунення найголовнішого недоліку запропоновані організаційні структури управління стратегічними картами підприємств, визначені їхні переваги і недоліки. Для машинобудівних підприємств рекомендовано здійснювати управління стратегічними картами за центрами відповідальності.*

*The balanced system of indexes and strategic maps is considered, the lacks of the balanced system of indexes are resulted. For the removal of the most important failing the organizational structures of management of enterprises strategic maps are offered, their advantages and failings are certain. For machine-building enterprises it is recommended to carry out a management strategic maps by the centers of responsibility.*

Збалансована система показників є однією із найбільш розповсюджених концепцій, що забезпечує управління процесом реалізації стратегії на підприємстві чи організації. Сьогодні вона застосовується на багатьох підприємствах, серед яких такі відомі компанії, як Siemens, Mobil, Motorola, Canon тощо. Універсальність системи дозволяє застосовувати її на підприємствах різних галузей національної економіки та в неприбуткових організаціях. Успіх моделі забезпечує, серед іншого, збалансованість фінансових і нефінансових показників, що відображають місію і загальну стратегію підприємства. Стратегічні карти є основною складовою частиною збалансованої системи показників, яка, будучи особливою системою звітності на підприємстві, доповнює стратегічні карти.

У результаті дослідження збалансованої системи показників економістами було виявлено низку недоліків, що зменшують ефективність застосування стратегічних карт на підприємствах. На думку О. О. Лясковської, до таких недоліків належать: відсутність результатів від застосування моделі у короткостроковому періоді, висока вартість розробки і впровадження, складність вибору ключових показників, непридатність для моделювання невизначеності і ризиків тощо [1, с.122]. Згідно з Н. В. Лазебною до недоліків збалансованої системи показників належить те, що вона не дозволяє підприємству обрати стратегію, відмовитися від традиційних інструментів управління і контролю, створити універсальну систему показників, яка би не потребувала регулювання, і отримати очікувані результати при відсутності корпоративної культури [8]. Проте авторами збалансованої системи показників Р. Капланом і Д. Нортеном як найголовніший недолік збалансованої системи показників виділено відсутність механізму саморегулювання моделі [2]. Іншими словами, для реалізації стратегії не достатньо запровадити стратегічні карти на підприємстві, ними необхідно управляти. Управління стратегічними картами полягає у внесенні коректив до їхніх структури і змісту, що відповідають змінам у зовнішньому середовищі діяльності підприємства і його стратегії. Таким чином, при запровадженні стратегічних карт перед підприємствами постає проблема вибору організаційної структури управління моделлю.

Для вирішення поставленої проблеми та підвищення ефективності застосування стратегічних карт Р. Каплан і Д. Нортон пропонують при їх запровадженні на підприємстві створювати посаду директора зі стратегічного розвитку (директора зі стратегій, стратегічного директора), завданнями якого є управління стратегічними картами і процесом зміни стратегії, приведення збалансованої системи показників у відповідність зі стратегічними змінами [2]. Зазвичай до повноважень стратегічного директора належать визначення стратегічного бачення підприємства, пояснення стратегічних планів (усвідомлення і доведення стратегії та стратегічних планів до відділів чи окремих працівників підприємства), ініціювання негайних стратегічних змін тощо [3, с.15–16]. При запровадженні стратегічних карт відбудеться збільшення переліку робіт, які виконує стратегічний директор (шляхом додання тих, що пов'язані із застосуванням стратегічних карт). Це зумовлює необхідність перерозподілу його функцій та делегування повноважень. Внаслідок цього виникає потреба у створенні відділу управління стратегіями.

Між таким підрозділом та традиційним відділом планування існують такі відмінності: відділ планування займається лише створенням стратегічних планів, а не реалізацією стратегії (відділ планування не займається розробкою і запровадженням стратегічних карт); до повноважень відділу планування не належать коригування і зміна стратегічних планів та перегляд стратегії [4, с. 27]. Крім того, відділ планування не бере участі в управлінні персоналом, доносячи знання про стратегію до працівників підприємства і генеруючи стратегічні ініціативи. Отже, працівники відділу управління стратегіями здійснюватимуть управління процесом реалізації стратегії, яке включає формування та управління стратегічними картами, управління стратегічними ініціативами і знанням тощо.

Вітчизняне машинобудування в останні роки набуло розвитку і характеризується найбільшими темпами приросту товарної продукції серед галузей національної економіки. Наприклад, ЗАТ "Завод комунального транспорту" продовжує нарощувати обсяги випуску нових моделей тролейбусів і автобусів (з низьким рівнем підлоги, туристичних). Протягом 2007 р. на підприємстві відбулось збільшення валового доходу на 43%, чистий прибуток зріс більш як удвічі.

Причини успіхів керівники машинобудівних підприємств часто бачать у запровадженні новітніх систем керування процесами і персоналом, малій механізації, нарощенні обсягів виробництва тощо. До згаданих систем управління персоналом належать, зокрема, збалансована система показників і стратегічні карти. В результаті збільшення обсягів реалізованої продукції машинобудівні підприємства зміцнюють власну позицію на ринку, мають змогу нарощувати експортний потенціал, займатися інноваційною діяльністю тощо.

Базовою стратегією конкуренції ЗАТ "Завод комунального транспорту" є стратегія сфокусованої диференціації. Вона полягає у тому, що підприємство пропонує автобуси, трамваї, тролейбуси із унікальними споживчими якостями покупцям, які входять у певні сегменти ринку. Для завоювання і підтримання лояльності споживачів підприємство намагається підтримувати пропоновані споживчі якості товарів протягом усього періоду їх експлуатації. За станом на 2007 р. чисельність працівників підприємства становить 2 137 осіб. На підприємстві функціонує сорок підрозділів, є вісім заступників директора (головний бухгалтер, заступник із суміжних виробництв, заступник з маркетингу та продажу, помічник голови правління, фінансовий директор тощо) та відсутня посада стратегічного директора. Отже, для успішної реалізації стратегії сфокусованої диференціації за допомогою стратегічних карт на підприємстві необхідно увести посаду заступника директора зі стратегії і створити відділ, який буде йому підпорядковуватись. Варто зазначити, що введення посади стратегічного директора на підприємстві здійснюється не лише в результаті запровадження збалансованої системи показників чи стратегічних карт, а й внаслідок ускладнення організаційної структури управління підприємством, швидкої глобалізації, спроб запроваджувати інновації тощо [3, с. 13]. Таким чином, створення відділу управління стратегіями в доповнення до посади стратегічного директора на машинобудівному підприємстві дедалі нагромаджуватиме організаційну структуру управління, що є недоцільним.

Загалом, створення відділу управління стратегіями рекомендоване лише великим підприємствам при виконанні певних умов. По-перше, на підприємстві повинен бути відсутній відділ, який може взяти на себе функції з управління стратегічними картами. По-друге, до відділу управління стратегіями повинні бути залучені висококваліфіковані кадри, що здатні провести адекватну оцінку видів діяльності товариства [4, с. 29].

Відповідно до поставленої проблеми у статті необхідно запропонувати організаційні структури управління стратегічними картами, які було би доцільно застосовувати на машинобудівних підприємствах.

На основі узагальнення літературних джерел і практики функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств можна стверджувати, що альтернативою створенню відділу управління стратегіями може стати делегування повноважень з управління стратегічними картами центрам відповідальності машинобудівного підприємства.

Під центрами відповідальності розуміють підрозділи, служби, групи організації, що відповідальні за виконання певних робіт, реалізацію заходів, досягнення результатів. Серед центрів відповідальності розрізняють центри вартості (виробничі підрозділи), видатків (невиробничі, адміністративні підрозділи), обороту (комерційні структури підприємства), інвестицій (фінансово-економічні управлінські служби, керівники інституційного рівня управління підприємством) і прибутків (автономні структури підприємства) [5, с. 124]. Стратегічні карти вміщують інформацію про напрямки реалізації стратегії підприємства за чотирма перспективами: фінансовою, ринковою, внутрішніх процесів, навчання персоналу. Беручи це до уваги, а також те, що запровадження стратегічних карт здійснюється з метою реалізації стратегії

шляхом поширення знань про неї серед усіх працівників підприємства, при управлінні стратегічними картами за центрами відповідальності планується задіяти усі види центрів відповідальності. Іншими словами, управління стратегічними картами буде здійснюватися децентралізовано. Як використання, так і оновлення моделі належатиме до повноважень тих працівників машинобудівного підприємства, чію діяльність виражають стратегічні карти. Це можливе завдяки каскадуванню стратегічної карти – формуванню стратегічних карт для усіх підрозділів підприємства. Це вимагає поділу стратегічних цілей на три групи: стратегічні цілі, які повністю спрямовані на досягнення мети головної організації; стратегічні цілі, що вимагають участі інших підрозділів; цілі, які належать тільки до даного підрозділу. Внаслідок цього нема потреби в створенні окремого відділу стратегічного управління. Керівні функції у процесі запровадження і управління стратегічними картами залишатимуться за стратегічним директором, створення посади якого при даній організаційній структурі не вдається уникнути.

На практиці застосовується кілька методик каскадування стратегічної карти, що не обов'язково вимагають створення стратегічних карт для нижчих підрозділів підприємства [7]. Одна із методик передбачає визначення цілей окремо для кожного підрозділу підприємства. Таку методику доцільно застосовувати на підприємстві, що здійснює кілька не пов'язаних між собою видів діяльності. Кожна з бізнес-одиниць такого підприємства може мати цілі, що безпосередньо не пов'язані ні з однією з цілей головної організації. Інша методика передбачає визначення для усіх підрозділів показників, що пов'язані з показниками компанії загалом (каскадування цілей і показників всієї компанії). Проте для машинобудівних підприємств, що переважно спеціалізуються на виробництві кількох видів продукції, рекомендовано здійснювати саме каскадування стратегічної карти.

Для машинобудівних підприємств також можливим є варіант передачі повноважень з управління стратегічними картами комітетам. За визначенням комітет – "це група, якій організація делегує повноваження для виконання конкретного завдання" [5, с. 42]. Беручи до уваги те, що комітети доцільно створювати для координації діяльності підрозділів, окремих працівників підприємства і груп, поділу сфери впливу між рівнями управління тощо, вони придатні для управління стратегічними картами. Необхідною умовою при цьому залишаються особливі вимоги до комітету управління стратегією, що повинен бути постійно діючим. Управління таким комітетом пропонується покласти на стратегічного директора.

Обидві організаційні структури управління стратегічними картами машинобудівних підприємств мають переваги і недоліки. При управлінні стратегічними картами за центрами відповідальності модель розглядатиметься керівниками як спосіб самоконтролю, що стимулює професійний розвиток працівників підприємства. Проте на підприємствах, де застосовується організаційна структура управління, що не передбачає значну свободу дій працівників, такого розуміння стратегічних карт не вдається досягти. Працівники сприйматимуть стратегічні карти як інструмент контролю [6]. В такому випадку більш доцільним є створення на підприємстві комітету з управління стратегією.

При управлінні стратегічними картами за центрами відповідальності, з одного боку, спостерігатиметься більша обізнаність із методикою стратегічних карт серед працівників підприємства і менший опір персоналу при запровадженні моделі. З іншого боку, існує імовірність спотворення інформації про діяльність підприємства при обчисленні працівниками тих показників, що характеризують їх роботу.

Організаційна структура управління стратегічними картами на машинобудівних підприємствах за центрами відповідальності є більш доцільною з огляду на таке. При управлінні стратегічними картами можливо уникнути додаткових витрат, що пов'язані зі створенням комітету управління стратегіями. Цей аргумент є вирішальним для машинобудівних підприємств, що поступово поліпшують свій фінансовий стан. Повертаючись до прикладу, в 2006 р. фінансовий стан ЗАТ "Завод комунального транспорту" можна було охарактеризувати як складний. На підприємстві спостерігалось зменшення показників ліквідності і їх вихід за межі допустимого значення та зменшення показників ділової активності. Протягом 2007 р. позитивними тенденціями стало збільшення ділової активності, рентабельності підприємства, що сприяло поліпшенню показників ліквідності, фінансової стійкості підприємства тощо. Паралельно із цим відбулось зниження адміністративних та інших операційних витрат відповідно на 25,91% і 15,97%. За умов створення додаткового підрозділу на ЗАТ "Завод комунального транспорту" адміністративні витрати знову зростатимуть. Динаміка основних фінансово-економічних показників і коефіцієнтів ЗАТ "Завод комунального транспорту" за 2005–2007 рр. наведена в табл. 1.

**Динаміка основних фінансово-економічних показників і коефіцієнтів  
ЗАТ "Завод комунального транспорту" за 2005–2007 рр.**

Показники і коефіцієнти	Значення		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,56	0,469	0,179
Коефіцієнт покриття	1,11	1,105	1,066
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,006	0,0062	0,001
Рентабельність власного капіталу, %	0,04	5,177	14,39
Рентабельність виготовленої продукції, %	23,75	36,41	32,85
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,34	0,52	0,184
Адміністративні витрати, тис. грн.	14 193	14163,2	10493,5
Інші операційні витрати, тис. грн.	100 495,5	11329,6	9520,5

Стратегічні карти є складовою частиною збалансованої системи показників, що забезпечує управління процесом реалізації стратегії підприємства. Недоліком збалансованої системи показників і стратегічних карт є відсутність механізму саморегулювання моделей. Для уникнення цього недоліку та підвищення ефективності використання стратегічних карт і збалансованої системи показників на підприємствах різних галузей національної економіки доцільно управляти стратегічними картами. Це можливо здійснити, створивши на підприємстві посаду заступника директора зі стратегічного розвитку та відділ управління стратегіями.

З метою уникнення ускладнення організаційної структури управління для машинобудівних підприємств рекомендовано здійснювати управління стратегічними картами за центрами відповідальності чи постійно діючими комітетами. Управління стратегічними картами за центрами відповідальності для машинобудівних підприємств більш доцільне. Воно не вимагає створення формально підрозділу, сприяє мотивації персоналу, поширюючи розуміння корисності від застосування стратегічних карт і розвиваючи самоконтроль працівників підприємства.

У подальших дослідженнях за проблемою необхідно розробити методичні положення із використання стратегічних карт на машинобудівних підприємствах і визначити ефект на ефективність від управління моделлю.

#### Література

1. Ляковська О. О. Переваги та недоліки збалансованої системи показників // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 7 (85). – С. 119–126.
2. Внедрение BSC: советы от автора концепции. Интервью с президентом компании Balanced Scorecard Collaborative, Inc [Электронный ресурс] // *Режим доступа до ресурсу: <http://www.intalev.ru/index.php?id=10854>*.
3. Брин Т., Нунс П., Шилл У. Стратегический директор // *Стратегии*. – 2007. — № 11. – С. 13–210.
4. Редченко К., Белошапка В. Офисные рецепты для стратегического управления // *Стратегии*. – 2006. – № 2. – С. 26–29.
5. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. *Основи менеджменту: Підруч.* – Вид. 2-ге, вип. і доп. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
6. Маркова Т. Неуставные цели [Электронный ресурс] // *Эксперт*. – 2006. – № 2. – *Режим доступа: [http://www.expert.ru/printissues/management/2006/02/sistema\\_sbalansirovannyh\\_pokazateley/](http://www.expert.ru/printissues/management/2006/02/sistema_sbalansirovannyh_pokazateley/)*.
7. Стратегия на каждый день [Электронный ресурс] // *Режим доступа до ресурсу: <http://www.scorecard.ru/asp/article/22>*.
8. Лазебная Н. В. Преимущества и недостатки применения системы сбалансированных показателей в планировании деятельности предприятий [Электронный ресурс] // *Электронный научный журнал "Исследовано в России"*. – 2006. – № 2. – *Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2006/269.pdf>*.

Î Ö²Í ÊÀ ÒÊÎ ÑÒ² ÐÎ ÇÀËÖËÓ ÒÀ ÖÓÍ ÊÖ²Î Í ÖÂÂÍ Í Ò Î Á<sup>²</sup> ÊÖ²Ã  
ÑÓÑÎ ²ËÛÍ Î ÎÎ ÑÃËÖÎ ÐÓ Í À ÑÃË²

*Встановлено основні індикатори оцінки якості розвитку та функціонування об'єктів суспільного сектору на селі. Запропоновано формулу інтегрального показника розвитку об'єктів суспільного сектору на селі. Проаналізовано визначальні аспекти розвитку та функціонування об'єктів суспільного сектору на селі з урахуванням показників якісної оцінки.*

*The main indicators of the quality development and operation of the public sector in the country is made. Suggested a formula of the integral index. Analyzes the basic aspects of development and operation of public sector in the country with regard to indicators of quality assessment.*

Системний підхід до розвитку і функціонування суспільного сектору на селі вимагає врахування не лише кількісних, а і якісних показників за допомогою безперервного контролю.

Наявність об'єктів суспільного сектору на селі не завжди збігається з їх фінансовою стабільністю, зокрема рівнем забезпеченості, майновою чи інтелектуальною прибутковістю, ринковою рентабельністю, самозабезпеченням та самоокупністю, а отже, кількість не завжди переростає у якість. З метою переходу від кількісних характеристик до якісних необхідно надавати значну увагу якості розвитку та функціонування об'єктів суспільного сектору на селі, адже саме якісні показники приводять до майбутнього економічного зростання в умовах ринкової економіки, формують певну стабільність, зменшують ризики перед непередбачуваними ситуаціями.

В процесі написання статті досліджувались та аналізувались проблеми розвитку, функціонування та регулювання економічних і соціальних особливостей села на основі поглядів вчених-економістів П. Гайдуцького, Л. Демидової, М. Дем'яненка, З. Залого, Л. Круп'як, А. Мельник, М. Маліка, Г. Монастирського, І. Михасюка, М. Орлатого, І. Осадчої, А. Петрова, Д. Полозенка, Н. Попова, І. Прокопи, К. Прокопишак, П. Саблука, Л. Шепотько, Г. Черевка, В. Юрчишина та інших. Їхній вагомий науковий внесок у дослідження економічного стану села не викликає сумнівів, адже з'ясовано чимало нових понять, тенденцій, закономірностей та подано суттєві пропозиції щодо перспектив розвитку українського села, які необхідно втілювати в практичну діяльність. Враховуючи їхню фундаментальну позицію, висловимо і власні погляди з цієї проблематики.

Метою написання статті є висловлення власної позиції автора щодо оцінки якості розвитку та функціонування об'єктів суспільного сектору на селі в умовах світової фінансової кризи.

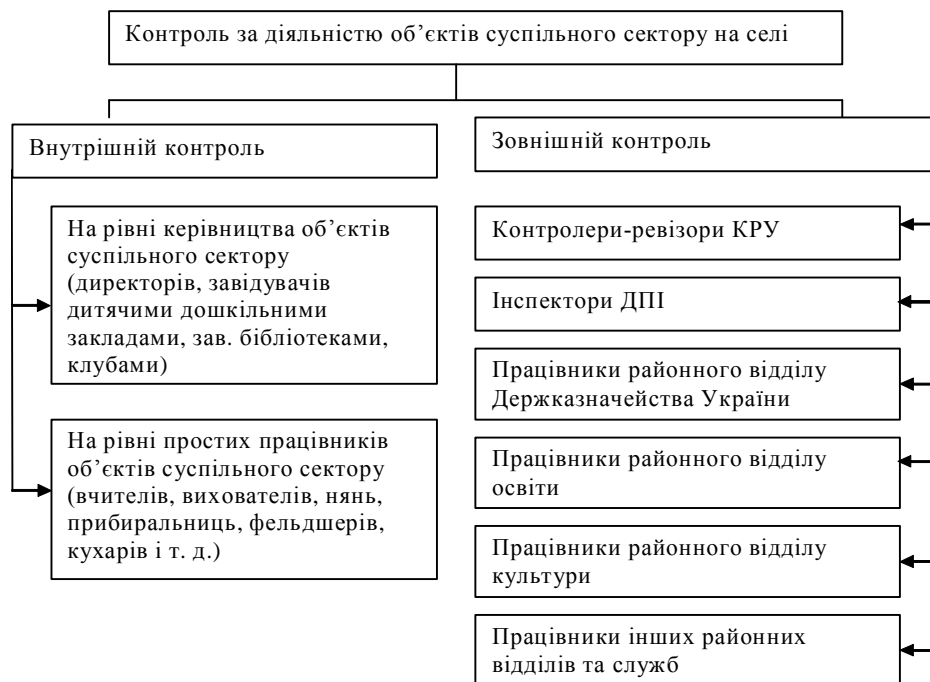
Оцінка якості розвитку та функціонування об'єктів суспільного сектору на селі виступає як: обов'язкова базова основа механізму самозабезпечення; інструмент контрольної спрямованості з метою висловлення пропозицій щодо подальшого розвитку сектору; один із показників ефективного економічного розвитку об'єкта дослідження. Якість розвитку об'єктів суспільного сектору на селі відрізняється від якості об'єктів у місті. На думку Т. В. Гоголь, проблематика розвитку сільських територій перебуває на початковому етапі розроблення, адже йдеться не про галузь виробництва, а про територіальну організацію сільської складової суспільства, тому необхідні інші методи і підходи [2].

Об'єкти суспільного сектору на селі, в міру власних можливостей, здійснюють самозабезпечення своєї діяльності через їхніх керівників (директорів, завідувачів, начальників і т. д.). Ці відповідальні особи проводять самозабезпечення діяльності шляхом розробки планів роботи підприємств (організацій, закладів) та графіків контролю за їх виконанням; прийняття відповідних управлінських рішень щодо самозабезпечення; складання договорів на матеріально-технічне постачання; виробництва матеріально-технічних засобів власними силами і т. д.

У процесі такої оцінки вагоме значення необхідно надати інструментам державного регулювання. В. П. Васильєв виділяє з інструментів державного регулювання економіки такі інструменти, як адміністративні (ліцензування і квотування, контроль над цінами), державно-правові (господарське законодавство), пряме економічне регулювання (державні закупівлі, цільове фінансування підприємств та територій, пільгові кредити), непряме економічне регулювання (податкова система, кредитно-грошова система, митно-тарифна система) [1, с. 10]. Використання цих інструментів забезпечить контроль за якістю об'єктів суспільного сектору на селі.

Контроль за діяльністю, що передбачає систематичний нагляд за доцільністю й ефективністю функціонування об'єктів суспільного сектору на селі з метою успішного досягнення визначених для них цілей і завдань у встановлені терміни.

Вагома роль у системі механізмів функціонування суспільного сектору на селі відводиться контролю за діяльністю його об'єктів. Контроль за діяльністю суспільного сектору здійснюють як внутрішні, так і зовнішні контролери (рис. 1). Проте основними були та залишаються внутрішні контролери, адже 80–90% часу, відведеного на контроль, припадає на їхню частку.



**Рис. 1. Схема контролю за діяльністю об'єктів суспільного сектору на селі**

Внутрішнім контролем повинні займатись керівники та спеціалісти об'єктів суспільного сектору на селі (директори і завучі шкіл; завідувачі дитячих дошкільних закладів, клубів, бібліотек, сільських амбулаторій, фельдшерсько-акушерських пунктів, опорних пунктів і т. д.), які зобов'язані дбати про використання цих об'єктів за цільовим призначенням, раціональне застосування матеріальних цінностей, основних засобів, грошових коштів; здійснення оперативних перевірок за зберіганням та збереженням активів у кладовках структурних підрозділів і на складах підприємства тощо.

Завдання внутрішнього контролю, на нашу думку, полягає у проведенні профілактичних заходів на попередження різноманітних порушень та зловживань і у здійсненні поточного нагляду за діяльністю об'єктів суспільного сектору на селі, а також у забезпеченні заходів з виправлення виявлених у процесі контролю порушень і зловживань. Зовнішній контроль має на меті проведення ревізій і перевірок з цільового використання бюджетних коштів; із дотримання термінів та повноти сплати податків й платежів; з правильності нарахувань та утримання із заробітної плати і премій, а також своєчасності їх виплат. Зовнішній контроль проводять контролери-ревізори системи Головного Контрольно-ревізійного управління при Міністерстві фінансів України, головної державної податкової адміністрації України, Міністерства освіти і науки України, Міністерства культури і мистецтв України, Міністерства України у справах молоді і спорту, Міністерства охорони здоров'я України, Національного банку України, Державного комітету України з житлово-комунального господарства, Державного комітету України у справах релігій, Фонду державного майна України та інших міністерств, державних комітетів, фондів. Організація діяльності з критикою має на меті врахування керівництвом об'єктів суспільного сектору на селі критичних зауважень щодо їхньої роботи з боку самих працівників та споживачів робіт, послуг, наданих (виконуваних) певним суб'єктам.

Керівництво об'єктів суспільного сектору на селі повинно бути зацікавлене в організації їхньої діяльності з критикою, тобто критичні думки, зауваження та пропозиції працівників цих об'єктів і клієнтів (споживачів послуг) необхідно зафіксувати на папері (найкраще завести "Журнал зауважень і



пропозицій з поліпшення діяльності підприємства, організації, закладу"), провести їхнє групування, зробити відповідний аналіз і оцінку та на цій основі розробити річний (квартальний) план поліпшення діяльності об'єкта суспільного сектору на селі. 2–3 осіб, які висловили найбільш економічно вигідні пропозиції варто було б нагороджувати за підсумками календарного року грошовими преміями або цінними подарунками.

Для оцінки якості розвитку та функціонування об'єкта (об'єктів) суспільного сектору на селі пропонуємо запровадити такі індикатори:

1) економічна (фінансова) база – це показник (коефіцієнт), що дозволяє оцінити рівень достатності забезпечення об'єкта (об'єктів) суспільного сектору матеріальними, трудовими (фінансовими) ресурсами з метою здійснення нормального функціонування цього об'єкта (об'єктів). Підбір ресурсів повинен бути виваженим, продуманим та обумовлений планом. Адже саме ресурси є первинною основою для подальшого розвитку економіки села. Потреба в ресурсах формує наступну потребу у вже готовій продукції, товарах чи послугах. Оцінка матеріальних ресурсів, на наш погляд, повинна здійснюватись такими сегментами: якісна сировинна база; застосування новітніх технологій; продуктивність праці персоналу; детальне вивчення властивостей попиту на селі. Оцінка фінансових ресурсів, що формує рівень самоокупності та самозабезпеченості суспільного сектору, вважаємо, має проводитись за такими показниками: сума стартового капіталу; наявність цінних паперів; управління фінансовими ресурсами. Оцінка трудових ресурсів, на нашу думку, повинна включати такі аспекти: рівень освіти і кваліфікації персоналу; самовідданість і серйозне ставлення до праці; психологічний характер, сформований у колективі; рівень заробітної плати та інші шляхи мотивації, що впливають на рівень праці. Як бачимо, матеріальні ресурси значною мірою залежать від трудових. Таким чином, вважаємо, що варто виділити в окремий показник якість персоналу, який розглянемо детальніше згодом;

2) інфраструктурна база – це показник (коефіцієнт), який дозволяє оцінити, чи має об'єкт (об'єкти) суспільного сектору електро-, газо-, тепло-, водопостачання, впорядковану територію, постійне автотранспортне сполучення, телефонний зв'язок тощо. В процесі оцінки інфраструктурної бази необхідно враховувати, за нашим переконанням наступні аспекти: структуру електро-, газо-, тепло-, водопостачання, впорядковану територію, постійне автотранспортне сполучення, телефонний зв'язок; механізм оплати за надані послуги; своєчасність здійснення комунальних розрахунків селянами та швидкість їх подальшого надходження; встановити причини несплати за комунальні послуги та прийняти штрафні санкції, якщо інше не передбачено законом; оцінити технічний стан і рівень зношеності автобусів та частоту їх прибуття і вибуття; визначити джерела фінансування щодо ремонту доріг та якість їх останнього ремонту; встановити відхилення від норм та в акті ревізії зазначити про них, вказати суму штрафних санкцій; комунальним службам сформулювати поточний і стратегічний план щодо оновлення об'єктів за допомогою ефективного ремонту і відповідних джерел його фінансування. Найвагоміше значення в процесі дослідження, все ж таки, надаємо житлово-комунальному господарству, що включає електро-, газо- і водопостачання, оскільки належить до потреб першої необхідності. А. Ф. Мельник зазначає, що недосконалість системи управління житлово-комунальним господарством України, невдачі реформування впродовж останніх десяти років призвели до того, що господарства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги відповідного рівня та якості [3, с.170]. Погоджуємось із даною точкою зору і вважаємо, що варто підвищувати рівень і якість наданих в цьому напрямку послуг;

3) якість персоналу – це показник (коефіцієнт), який встановлює здатність персоналу об'єкта (об'єктів) суспільного сектору кваліфіковано, вчасно і в потрібних обсягах виконувати свої професійні обов'язки. Про якість персоналу свідчить його освіта, вік, загальний стаж роботи й за обраною спеціальністю, результати ревізій та перевірок, кількість скарг з боку покупців (споживачів), сума сплачених штрафів і пеней тощо. Адам Сміт виділив бачення "економічної людини", котра з егоїстичних міркувань, приносячи користь собі, насправді приносить користь всім [5]. Таким чином, вагому роль у формуванні особистості, як "економічної людини", продуктивного працівника відіграє менталітет колективу; авторитет менеджера чи керівника. Для цього розглянемо два випадки. Висококваліфікований спеціаліст потрапляє у невисококваліфікований колектив. Високоосвіченність, продуктивність, креативність нового працівника в колективі можуть не сприйняти, адже в колективі не поширена ідея наснаги до праці і діяльність здійснюється механічно, так би мовити "для вигляду". Такий колектив негативно відреагує на появу нового працівника, що відчуватиме постійний моральний тиск. В кінцевому результаті даний працівник або розрахується, або змириться із своїм становищем та діятиме, як всі інші. Некваліфікований спеціаліст потрапляє у висококваліфікований колектив. Відсутність стажу чи відповідної практики у

нового працівника може викликати обурення у колективу. Наступні дії в значній мірі залежать від самого працівника: або він йтиме до мети, яку ставить, як вимогу колектив; або розрахується із роботи. В кожній із ситуацій окремий працівник самостійно вирішує власну подальшу професійну долю, але, як бачимо, тут значну роль відіграє колектив, котрий формує відповідні цінності. Висококваліфікований колектив формує у працівника почуття відповідальності, дієвості, активності, працьовитості, толерантності з метою розвитку власних інтелектуальних та фізичних якостей, що в кінцевому випадку призводить до гармонізації суспільного сектору загалом. Професійність колективу є мотивом для дієвості. Проте, у кожного працівника свій пріоритет цінностей. Цей необхідний аспект теж потрібно враховувати, адже мотив проходить крізь всі сфери суспільного сектору, як в соціальному, так і економічному керунку. Якщо для продавця мотивом підвищення його продуктивності може стати премія, то для вчителя, наприклад, мотивом може бути визнання вчителем року або ж цінна книга. Тут важливо, щоб працівник був задоволений своєю винагородою, адже це стимулює його до продуктивнішої праці;

4) якість регіонального управління – це показник (коефіцієнт), що дозволяє визначити рівень практичної допомоги органів регіонального управління об'єкту (об'єктам) суспільного сектора. Це може бути постійна і ефективна допомога, епізодична й обмежена допомога, допомога за зверненням, формальна і неефективна допомога, відсутність будь-якої допомоги. Така допомога сприяє розвитку і налагодженому функціонуванню регіонального управління. Система регіонального управління включає управління грошовими коштами, людьми, об'єктами суспільного сектора загалом. Проте, основою за для якої функціонує і персонал і об'єкти є грошові кошти чи соціальний ефект. Коли брати до уваги, що основною метою економіки є досягнення прибутку чи соціального ефекту, то проводячи паралелі із суспільним сектором на селі можна вжити теж таку особливість. Для того, щоб отримати прибуток чи соціальний ефект необхідно вміло управляти грошовими коштами. Якщо відобразити таке бачення щодо фінансового управління суспільним сектором села можна вважати, що фінансовий розвиток села в значній мірі залежить від управління згори, але на рівні села теж можна розробити стратегію управління. Окрім того, як зазначає, О. І. Павлов: "Базовий рівень управління сільськими територіями представлений територіальною громадою села" [ 4].

Звідси, до стратегії розвитку суспільного сектору на рівні села віднесемо наступні аспекти: планування нових сфер розвитку села і удосконалення старих; аналіз та оцінка впровадження потенційних і реальних пропозицій; узгодження термінів реалізації задумів; складання кошторису та документальне його оформлення; можлива участь у грантах; організація праці та ефективність її здійснення; мотиваційні процеси щодо розвитку суспільного сектора, зокрема у навчальних закладах з метою отримання соціального ефекту та прибутку у грошовому вимірі після розгляду учнів, як працівників в майбутньому; систематичний облік і ґрунтовний аналіз розвитку економічних процесів і явищ на селі; налагоджений контроль за всіма сферами діяльності і на всіх рівнях, як внутрішніх так і зовнішніх. Отже, оцінку якості регіонального управління необхідно провадити, на нашу думку, у розрізі таких показників: розмір фінансової допомоги; раціональний розподіл грошових коштів; ефективність забезпечення потреб; результативність (прибуток чи соціальний ефект); контроль за використанням ресурсів та розподілом грошових коштів. Названі нами індикатори оцінки якості розвитку і функціонування об'єкта (об'єктів) суспільного сектора на селі можна органічно пов'язати у інтегральному показнику, що дозволяє зробити загальну комплексну оцінку діяльності даного об'єкта (об'єктів) і на цій основі будувати реальні плани щодо перспектив його (їх) використання.

Інтегральний показник – для оцінки якості розвитку і функціонування об'єкта (об'єктів) суспільного сектора на селі ми пропонуємо розраховувати за формулою:

$$I = H \times P \times Z \times Y,$$

де  $I$  – інтегральний показник (коефіцієнт) для оцінки якості розвитку і функціонування об'єкта суспільного сектора на селі;  $H$  – показник (коефіцієнт) надійності економічної (фінансової) бази об'єкта суспільного сектора на селі. Цей показник можна розраховувати шляхом обчислення співвідношення між реальною сумою, виділених на функціонування об'єкта, коштів та потребою у коштах для цього об'єкта на відповідний календарний рік:

$$H = P_k / P_k,$$

де  $P_k$  – реальні кошти;  $P_k$  – потреба у коштах;  $P$  – показник (коефіцієнт) розвитку інфраструктурної бази об'єкта суспільного сектора на селі. Такий показник доцільно обчислити шляхом експертної оцінки в основу якої слід спочатку покласти оцінку наявності стану і рівня функціонування кожного об'єкта інфраструктури, а потім шляхом ділення суми пооб'єктивних коефіцієнтів розвитку на нормативну кількість об'єктів інфраструктури визначати загальний коефіцієнт розвитку інфраструктури:

$$P = O_{nc} / (P_{kr} / H_{ko}),$$

де *Онс* – оцінка наявного стану; *Пкр* – пооб'єктні коефіцієнти розвитку; *Нко* – нормативна кількість об'єктів інфраструктури; *З* – показник (коефіцієнт) забезпечення об'єкта суспільного сектора на селі кадрами із профільною повною (базовою) вищою освітою. Даний показник варто розраховувати шляхом ділення наявної кількості осіб із профільною повною (базовою) вищою освітою на їх нормативну кількість. Для цього показника доречно запровадити обмеження (цей показник, як і всі інші показники не повинен перевищувати одиниці):

$$З = \text{Ко наяв.} / \text{Ко нор.},$$

де *Ко наяв.* – кількість осіб наявних із профільною освітою; *Ко нор.* – кількість осіб нормативна; *Я* – показник (коефіцієнт) якості регіонального управління (рівень надання практичної допомоги відповідних місцевих служб об'єкту суспільного сектора на селі). Такий показник слід розраховувати шляхом встановлення співвідношення між кількістю випадків надання реальної практичної допомоги до кількості звершень місцевих служб об'єкта суспільного сектора за практичною допомогою:

$$Я = P \text{ пд.} / Z \text{ мс},$$

де *P пд* – кількість випадків надання реальної практичної допомоги; *Z мс* – кількість звершень місцевих служб об'єкта суспільного сектора за практичною допомогою.

За нашим переконанням, якщо показники (коефіцієнти) з *Н* до *Я* цінуювати за трьома рівнями: високий (1), середній (0,67) та низький (0,33), то максимальне значення інтегрального показника (коефіцієнта) буде 1, а мінімальне значення лише 0,0119. Виходячи з цього, розрив між цими значеннями становить 84 рази. Отже, така система оцінки якості функціонування суспільного сектора на селі може бути корисною для фахівців. Зауважимо тільки, що навіть якщо якийсь показник у наведеній вище формулі відсутній або його неможливо точно встановити, то тоді він прирівнюється до низького (0,33), щоб інтегральний показник ніколи не дорівнював нулю. Діапазон рівнів оцінки (для більшої точності результату), з нашої точки зору, можна збільшити і до чотирьох рівнів: дуже високий (1), високий (0,75), середній (0,50) і низький (0,25) або до п'яти: дуже високий (1), високий (0,8), середній (0,6), низький (0,4) та дуже низький (0,2). Але, як нам здається, що збільшення кількості рівнів оцінки значно збільшить обсяги оціночних робіт, а ефект від цих робіт буде несуттєвим.

Таким чином, аналіз механізмів розвитку і функціонування галузей (об'єктів) суспільного сектору на селі свідчить про те, що галузі (об'єкти) суспільного життя під час економічної кризи у 1990-х рр. і у сьогоднішній в Україні зазнали відчутних втрат.

Під час дослідження та аналізу оцінки якості об'єктів суспільного сектору нами сформульовано наступні висновки і пропозиції:

1. Оцінка якості об'єктів суспільного сектору на селі повинна стати основною прерогативою контролю за ними та базовою основою механізму самозабезпечення.

2. З метою оцінки якості розвитку та функціонування об'єкта (об'єктів) суспільного сектору на селі пропонуємо запровадити такі індикатори: економічна (фінансова) база; інфраструктурна база; якість персоналу; якість регіонального управління.

3. Вагому роль в процесі дослідження об'єкта повинен відіграти інтегральний показник, котрий розраховується за відповідною формулою.

4. Механізм самозабезпечення може існувати лише за умови якісної оцінки об'єктів суспільного сектору на селі в процесі здійснення контролю.

Отже, оцінка якості в об'єктів суспільного сектору на селі стане першоосновою для налагодженого і стабільного його розвитку. Дослідження в обраному нами напрямку надалі доцільно проводити в плані удосконалення окремих деталей методики оцінки якості розвитку та функціонування конкретних об'єктів суспільного сектора на селі, виходячи із основного їх призначення та важливості для майбутнього розвитку сільських населених пунктів.

### Література

1. Васильев В. П. Государственное регулирование / В. П. Васильев. – М., 2002. – 104 с.
2. Гоголь Т. В., Сільські території, як об'єкт державного регулювання. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2009\\_2/doc\\_pdf/Gogol.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2009_2/doc_pdf/Gogol.pdf)
3. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: Монограф. / За ред. д-ра екон. н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка. – 2009 – 528 с.
4. Павлов О. І. Модель управління сільськими територіями України: просторовий вимір. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr/ep/2009\\_3/files/ECON\\_03\\_2009\\_Pavlov.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/ep/2009_3/files/ECON_03_2009_Pavlov.pdf)
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Кн. I. – С. 148. – III. – М., 1993.

ΟΑΙ ΔΑΟΕ×Ι Α Ι ΑϕΔΟΙ ΟΟΑΑΙ Ι Β Ι ²ΑΑΕϸ ΑΙ Ι Β  
 ΕΙ Ι ΕΟΔΑΙ ΟΙ ΝΙ ΔΙ Ι Ι ΑΕΙ Ι ΝΟ² ΔΑΑ²Ι Ι ΑΕϸΙ Εϸ  
 ΑΟΑ²ΑΑΕϸΙ Εϸ ΕΙ Ι Ι ΕΑΕΝ²Α

*Узагальнено теоретичні основи функціонування будівельних комплексів. Розглянуто особливості взаємозв'язків його учасників і визначено базові напрями щодо забезпечення конкурентоспроможності промислових систем будівельних матеріалів як вагомій передумови підвищення конкурентоспроможності регіонального будівельного комплексу.*

*Generalized theoretical bases of functioning of construction complexes. The features of intercommunications of its participants and certainly base directions are considered in relation to providing of competitiveness of the industrial systems of construction materials as ponderable pre-condition of increase of competitiveness of a regional construction complex.*

В сучасних ринкових умовах і все більш прогресуючої глобалізації економіки особливу роль відіграють проблеми посилення конкурентоспроможності базових видів економічної діяльності та господарських комплексів, де необхідною є розробка стратегічних підходів до управління та організації їх діяльності, з обов'язковим врахуванням низки факторів, які впливають на їх функціонування. Відтак, відзначимо актуальність регіонального розвитку на основі раціональності використання матеріальних, кадрових, фінансових та інформаційних ресурсів. До пріоритетних секторів економіки, без сумніву, відноситься будівельний комплекс, оскільки має суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток регіону та держави загалом.

Вагомий внесок у дослідження проблем стійкого територіального розвитку національного промислового комплексу України та його підсистем у ринкових умовах зробили: О. Алимов, О. Амоша, Є. Бойко, П. Борщевський, П. Буряк, В. Геєць, М. Герасимчук, М. Долішній, С. Іщук, В. Пила, М. Чумаченко, А. Чухно та інші вчені. Проблемам розвитку галузевої та функціональної структури будівельної індустрії, її територіальної організації здійснили А. Асаул, Й. Бурка, Я. Жупанський, Ю. Козаков, З. Манів, А. Миронов, І. Нікольський та інші. Виходячи з актуальності проблем розвитку будівельного комплексу, його значення для соціально-економічного розвитку регіону, метою дослідження є теоретичне обґрунтування забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу на регіональному рівні.

Проаналізувавши різні підходи науковців, сучасний стан та тенденції розвитку будівельної сфери Львівської області та України загалом, зобразимо будівельний комплекс у вигляді схеми (рис. 1), яка буде складатися з таких трьох блоків.

1. Промислово-виробничий блок (видобуток сировинних ресурсів і виробництво будівельних матеріалів, конструкцій). Сюди відносимо підприємств-виробників продукції, що застосовується в процесі будівництва: кар'єри по видобутку щебня, піску; заводи по виробництву цегли, цементу, бетону, залізобетонних конструкцій; асфальтні заводи, підприємства по виробництву сантехнічних виробів, труб різного призначення, фарби тощо.

2. Будівельно-монтажний блок (підготовка, будівництво, оздоблювання будівель, споруд й інші види будівельних робіт). Його представляють підприємства, що безпосередньо здійснюють будівельні роботи.

3. Інфраструктурний блок (діяльність підприємств та організацій інших видів економічної діяльності та сфер, які обслуговують будівництво). Цей блок забезпечує взаємодію та ефективне функціонування перших двох блоків. В нього входять не виробничі підприємства та організації, що виконують послуги постачання, проектування, дослідницькі, консалтингові, навчальні, орендні, технічні та інші.

Опираючись на аргументовану багатьма науковцями кінцеву ціль функціонування будівельного комплексу – створення готової до експлуатації конкурентоспроможної будівельної продукції (житлові будинки, промислові об'єкти, залізні та автомобільні дороги, інженерні споруди тощо), відзначимо, що основою готової будівельної продукції при її виготовленні є будівельні матеріали, деталі, конструкції.

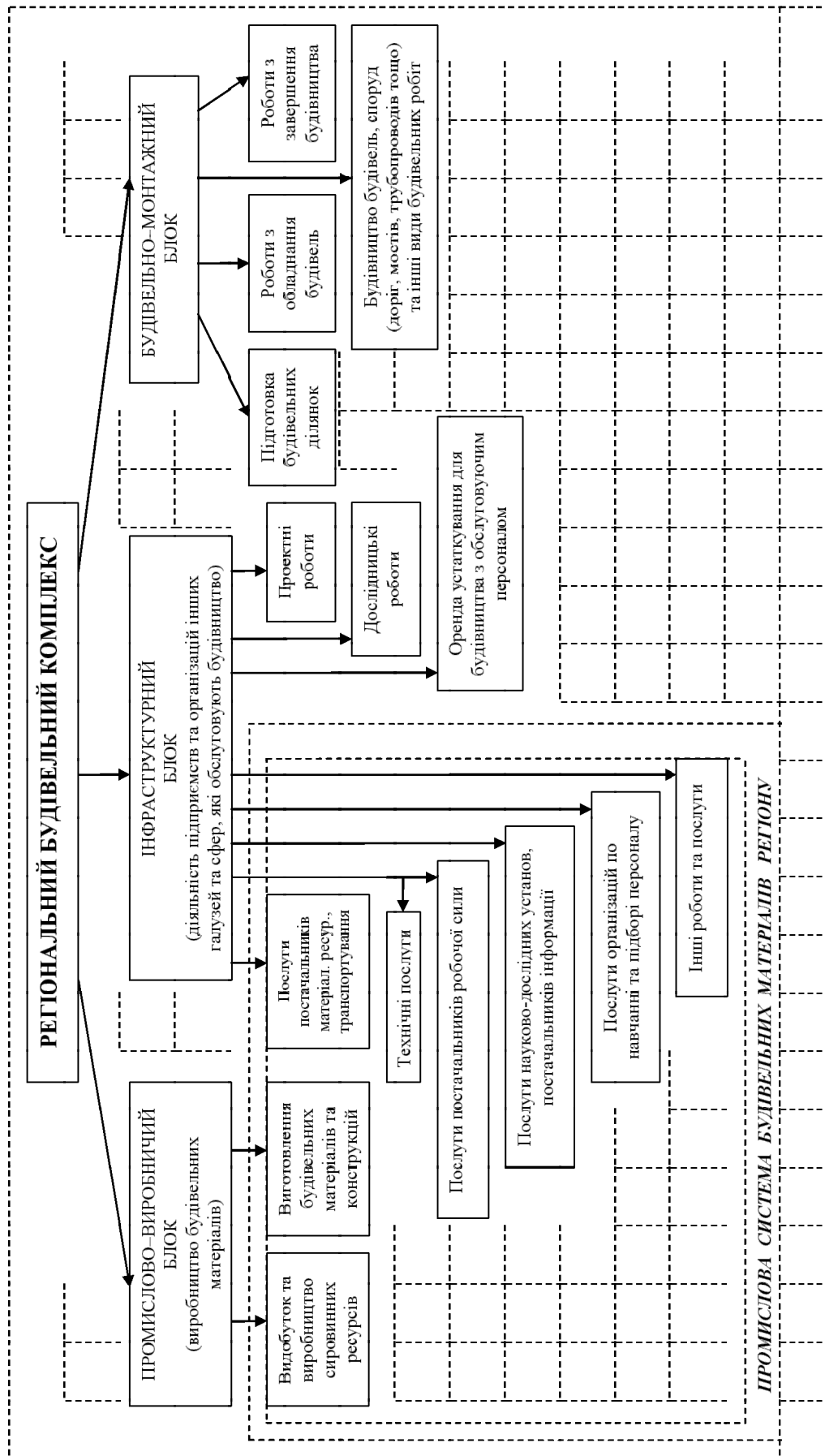
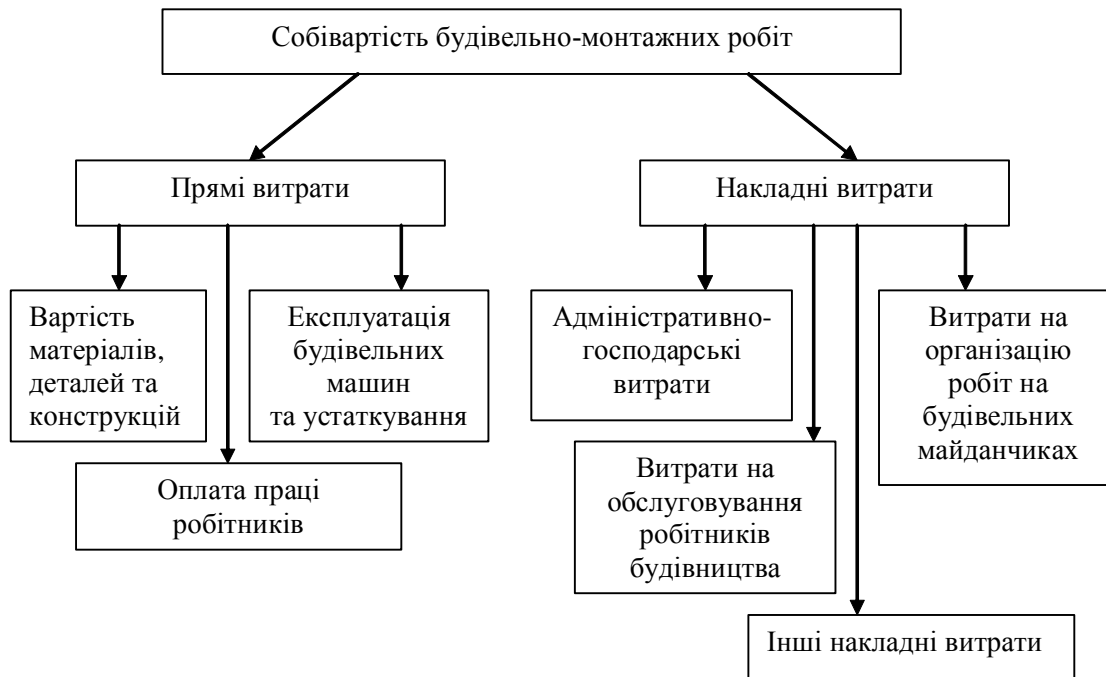


Рис. 1. Структура регіонального будівельного комплексу

Функціонування будівництва як одної з найбільш матеріаломістких галузей сфери матеріального виробництва забезпечується матеріально-технічними ресурсами більше 70 видів економічної діяльності народного господарства, які постачають всі необхідні засоби та матеріали для процесу будівництва, та, водночас, немає жодного виду економічної діяльності, який би обійшовся без його участі [1, с. 50].

Так, у будівельному комплексі прямо, чи опосередковано зайнято до 20% працівників сфери матеріального виробництва. Він споживає 75% усього виробництва цементу, близько 40% пиломатеріалів, більше 60% м'якої кривлі, до 70% сталевих труб та майже 20% прокату чорних металів [2, с. 153].

Зобразимо загальну схему формування собівартості будівельно-монтажних робіт (рис. 2).



**Рис. 2. Формування собівартості будівельно-монтажних робіт** [1, с. 75]

Як бачимо зі схеми, собівартість будівельно-монтажних робіт формують прямі та накладні витрати. До прямих відносяться вартість матеріалів, деталей та конструкцій; експлуатація будівельних машин та устаткування; оплата праці робітників. Накладні витрати складають адміністративно-господарські витрати (оплату праці адміністративно-господарського персоналу, витрати на експлуатацію приміщень, відрахування на соціальні потреби персоналу та ін.); витрати на організацію робіт на будівельних майданчиках; витрати на обслуговування будівельників (відрахування на соціальні потреби, витрати на техніку безпеки і охорону праці тощо); інші накладні витрати (погашення банківських кредитів, амортизація, рекламні витрати).

Основу собівартості будівельно-монтажних робіт формують прямі витрати, а в структурі безпосередніх витрат будівництва домінує вартість матеріальних ресурсів і складає 47,48% (табл. 1).

Л. Замураєва доводить у своїх працях, що найбільший вплив на цінову конкурентоспроможність будівельного підприємства здійснюють матеріальні затрати, тому підвищувати його конкурентоспроможність доцільно, перш за все, за рахунок раціонального управління матеріальними ресурсами, а потім і іншими складовими собівартості [4].

В ході нашого дослідження основна увага акцентована на промислово-виробничий блок та на можливості підвищення рівня конкурентоспроможності промислових систем будівельних матеріалів регіону. А це, своєю чергою, є вагомим передумовою підвищення конкурентоспроможності регіонального будівельного комплексу.

Структура безпосередніх витрат будівництва [3, с. 211]

Структура витрат	%
<i>Всього</i>	<i>100</i>
Матеріальні ресурси	47,48
Середня заробітна плата	10,33
Експлуатація машин	4,48
Загальновиробничі витрати	8,43
Підготовки території будівництва	0,02
Тимчасові будівлі і споруди	0,63
Сезонні подорожчання (зимові та літні витрати)	0,56
Утримання служби замовника	2,23
Проектно-вишукувальні роботи	0,82
Витрати на проведення експертизи проектно-кошторисної документації	0,13
Кошторисний прибуток	4,1
Адміністративні витрати підрядника	0,97
Кошти на покриття ризику всіх учасників будівництва	1,44
Комунальний податок	0,02
Обладнання	1,69
Податок на додану вартість	16,67

Як ми вже відзначали у підрозділах 1.1 і 1.2, поняття "конкурентоспроможність" розглядається на різних рівнях, починаючи від конкурентоспроможності продукції, закінчуючи національною конкурентоспроможністю, і всі ці ланки (продукції, підприємства, галузі, регіону, країни) тісно пов'язані одна з однією. Так, зобразимо загальну схему конкурентоспроможності регіонального будівельного комплексу (рис. 3).

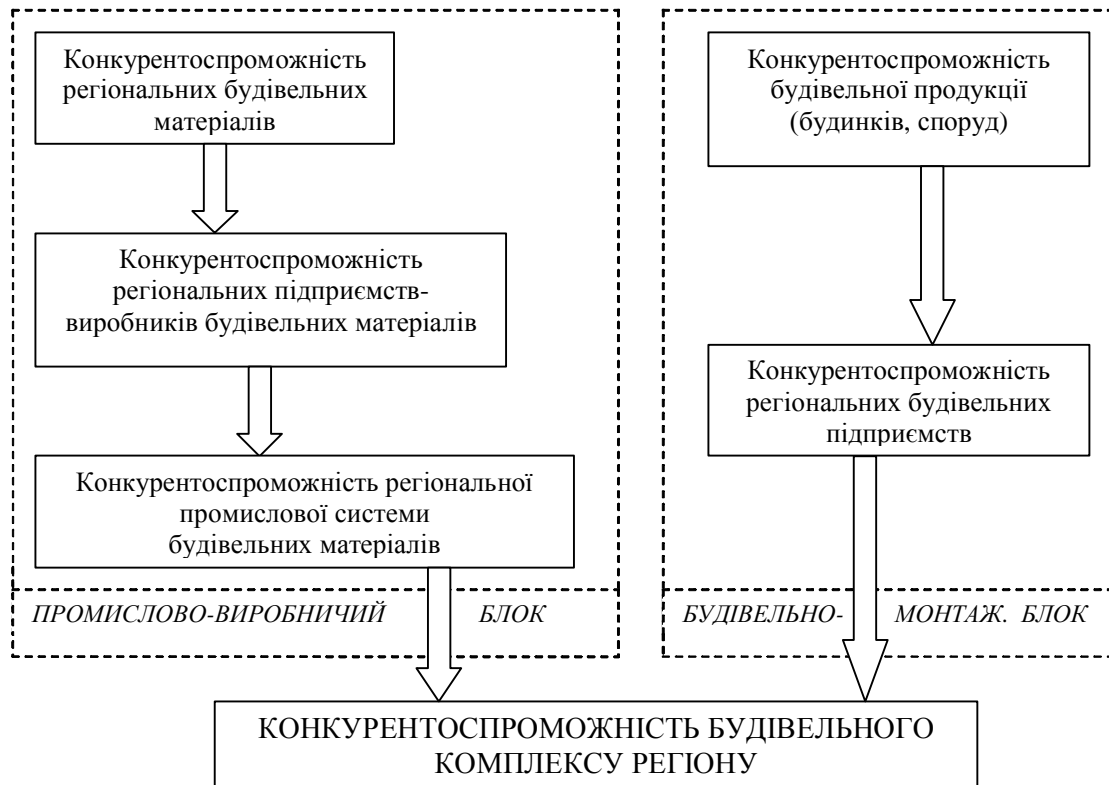


Рис. 3. Схема конкурентоспроможності регіонального будівельного комплексу

Як бачимо з рис. 3, у двох умовних блоках першими базовими складовими є конкурентоспроможність продукції, яка забезпечує конкурентоспроможність підприємств, що її виготовляють, а ті, своєю чергою, підвищують конкурентоспроможність регіональних промислових систем будівельних матеріалів. Вони з сукупністю конкурентоспроможних будівельних підприємств регіону впливають на посилення конкурентоспроможності регіонального будівельного комплексу.

Промислову систему будівельних матеріалів (рис. 1) можна представити як сукупність відповідних суб'єктів господарювання промисловості будівельних матеріалів та інфраструктурних підприємств, що пов'язані єдиними джерелами виробничих ресурсів, виробництва проміжних і кінцевих продуктів, об'єктами утилізації відходів виробництва та споживачами продукції, маючи тісні ресурсні, виробничі, збутові, екологічні й інші зв'язки [5].

Беззаперечно актуальність інтеграції, концентрації та спеціалізації виробництва в регіоні підкреслює важливість просторових чинників в удосконаленні організації виробництва та структури управління. Самостійне забезпечення підприємства всіма необхідними ресурсами часто призводить до їх нераціонального використання, адже більшість промислових підприємств володіють виробничими структурами з малопотужними структурними підрозділами для виготовлення стандартизованої промислової продукції, що тягне за собою невиправдані витрати виробництва. Відтак, в контексті підвищення конкурентоспроможності базових видів економічної діяльності в регіональному аспекті особливої ваги набувають питання комплексності та раціональної організації територіального господарства.

Особливістю підвищення конкурентоспроможності регіонального будівельного комплексу на основі створення конкурентоспроможних промислових систем будівельних матеріалів є необхідність в раціональному підборі її учасників, кожен з яких має свої цілі та завдання. В основі цих процесів повинна стати концентрація та спеціалізація виробництва завдяки новому способу регулювання виробничих зв'язків в межах будівельного комплексу та між системами. Сьогодні тенденції посилення взаємозв'язків і зростання взаємозалежності виробництв підкреслюють актуальність комплексного формування різних територіальних підсистем на горизонтальних економічних зв'язках, тобто рівноправних та взаємовигідних засадах співпраці всіх учасників [6]. Сутність комплексності в промислових системах полягає у збалансованості розвитку її окремих структурних елементів і раціональності зв'язків між ними.

Промислові системи функціонують у різних формах об'єднань, зокрема: холдинги, корпорації, концерни, кластери, трести тощо. На нашу думку, особливо актуальними в наш час є питання об'єднань підприємств за кластерним підходом, який є оптимальним в контексті підвищення конкурентоспроможності регіону за рахунок принципів комплексності щодо ведення регіональної політики, мобілізації продуктивних сил і співпраці між основними учасниками кластера (органів місцевої влади, бізнесу, вищих навчальних закладів, науково-дослідних установ і т. д.).

Об'єднання традиційного типу (концерни, холдинги, трести) часто позбавляють підприємств-членів господарської та юридичної самостійності. Таким об'єднанням притаманна, як правило, громіздка управлінська структура, що не завжди дає їм можливість своєчасно та різко реагувати на зміни зовнішнього середовища, а також такі об'єднання схильні до монополізації. Як засвідчує досвід багатьох розвинутих країн, таких недоліків позбавлені кластерні об'єднання.

Сьогодні кластерна філософія вже глибоко проникла в усі шари світової спільноти. Самі кластери стають ключовими механізмами національних і регіональних програм та стратегій соціально-економічного розвитку. Для збереження своїх конкурентних позицій на ринку, кожен учасник змушений консолідувати свої зусилля з іншими активними фірмами та бути готовим функціонувати в тісній співпраці з середовищем, де всі партнери доповнюють один одного й кожен створює свою долю додаткової вартості [7].

Відзначимо, що кластери можуть здійснювати вплив на конкурентоспроможність за трьома вагомими напрямками:

1. Кластери створюють передумови для інноваційного та виробничого зростання за рахунок: а) попередньо визначених та спрогнозованих технологічних тенденцій; б) створення каналів для мобілізації потенційно ефективних інноваційних ресурсів; в) сприятливих передумов для розподілу ризиків; г) середовища, яке сприяє появі нових кваліфікацій.

2. Кластери підвищують продуктивність підприємств і галузей за рахунок: а) економії масштабу (при закупівлі сировини, проведенні спільних маркетингових досліджень, спільних навчальних заходів тощо); б) доступу до кваліфікованої робочої сили, технологій, постачальників, інформації, бізнесу



послуг; в) ефективної спеціалізації; г) удосконалення інфраструктури професійних послуг (фінансових, консалтингових та ін.); д) удосконалення логістичних ланцюгів; е) появи більш вибагливих споживачів; є) постійного удосконалення навиків працівників підприємств і організацій-учасників кластера.

3. Кластери сприяють появі нового бізнесу на інноваційних засадах та полегшують його розвиток, за рахунок: а) підтримки появи нових учасників; б) використання венчурного капіталу для швидшого розвитку компаній; в) сприяння внутрішніх зв'язків кластера появи взаємодоповнюючих навиків, технологій, субсидій, що дозволяють приймати участь у більш крупніших операціях, в яких одиночні компанії є неконкурентоспроможними; г) зміцнення соціальних і інших неформальних зв'язків, що сприяють появі нових ідей для бізнесу та чітко налагодженої схеми інформаційних потоків у середині кластера.

Резюмуючи, відзначимо, що в основі створення кластерів закладені економічні зв'язки, що базуються на довгострокових контрактах і здійснюються шляхом вертикальних та горизонтальних взаємозв'язків між різними учасниками. Такого роду об'єднання дозволяють малим підприємствам користуватися перевагами малих форм підприємництва та потужного виробництва. Важливо відзначити також те, що кластерна модель дозволяє оперативну та інноваційно адаптувати внутрішні структури та взаємозв'язки до непередбачувано мінливого зовнішнього середовища. Відтак, організація і розвиток кластера промисловості будівельних матеріалів як вагомої промислової системи в регіоні буде мати суттєвий вплив на підвищення конкурентоспроможності регіонального будівельного комплексу.

#### Література

1. Экономика строительной отрасли: Учеб. / [Н. И. Бакушева, О. В. Гусарская, С. М. Пятницкая и др.]; под ред. Н. И. Бакушева. – М.: Издательский дом "Академия", 2006. – 224 с.
2. Юдин А. , Россохин С. Менеджмент в строительстве: учеб. пособ. – Харьков: ХНАГХ, 2008. – 179 с.
3. Пинда Ю. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності будівельного комплексу регіону: ... дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Пинда Юрій Володимирович. – Львів, 2008. – 215 с.
4. Замураева Л. Управление материальными ресурсами строительных организаций в конкурентной среде : автор. дис. ... канд. эк. наук : "Экономика и управление народным хозяйством (строительство)" / Замураева Лариса Евгеньевна. – Санкт-Петербург, 2000. – 19 с.
5. Захарченко В. Процеси ринкової трансформації промислових територіальних систем України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. ек. наук : спец. 08.10.01 "Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка" / Захарченко Володимир Іванович. – К., 2006. – 36 с.
6. Жилин А. Особенности становления и функционирования современных промышленно-строительных комплексов: автор. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук : "Экономика и управление народным хозяйством (строительство)" / Жилин Алексей Николаевич. – М., 2001. – 23 с.
7. Sokolenko S. Clustering Model: International Experience and its Reference to Transition Economies: Session 4/ Industrial and territorial clustering as a vehicle for industrial restructuring. – 2–3 November 2004, Almaty, Kazakhstan.



розподіляється саме через так звані "інші" канали, тобто, власне, шляхом продажу суб'єктам сфери обігу продукції, склала у 2008 р. 71% [1, с. 132], ефективність та повнота фінансування ними обігових коштів сільськогосподарських товаровиробників стає чи не єдиним значущим джерелом забезпечення відтворювальних процесів в аграрному секторі економіки. Таким чином, вивчення особливостей функціонування суб'єктів маркетингової інфраструктури внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та характеристик їх взаємодії з товаровиробниками складає основу опрацювання заходів, що спрямовані на гармонізацію відносин учасників ринку та підвищення результативності його функціонування для економіки держави в цілому.

При виконанні даного дослідження ми виходили з визначення характеристик діяльності основних функціонально відокремлених груп суб'єктів ринку сільськогосподарської продукції. В 2008 р. в Україні функціонувало 15165 сільськогосподарських підприємств всіх форм власності без урахування фермерських господарств [1, с. 51], при цьому кількість торговельно-посередницьких організацій, що оперує на внутрішньому ринку сільськогосподарської продукції, становила 2632 суб'єкти господарювання (за даними Міністерства аграрної політики України).

Зважаючи на диференційовану структуру каналів розподілу різних сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку та, відповідно, суттєві відмінності у використанні суб'єктами систем розподілу спробуємо з'ясувати характер реалізації економічних інтересів товаровиробників різної товарної та галузевої спеціалізації. Адже саме товарний принцип є визначальним для формування та використання систем розподілу продукції [12]. Безумовно, ключовим критерієм повноти та досконалості реалізації економічних інтересів є ефективність, як інтегральна категорія, що ілюструє ступінь реалізації основної мети провадження виробничо-комерційної діяльності. Ми пов'язуємо процес формування рівня економічної ефективності поточної діяльності товаровиробника зі ступенем домінування інтересів посередника в структурі певної системи розподілу продукції. На жаль, фактично на всіх без винятку об'єктових ринках сільськогосподарської продукції склалася ситуація, за якої домінуюче положення займають суб'єкти сфери обігу. Деякий виняток складають ринки молока, м'яса птиці та цукрових буряків фабричних, проте вплив, що справляють переробні підприємства на сільськогосподарських товаровиробників, фактично не відрізняється від цінового диктату посередників, зокрема, на ринках зерна та більшості видів м'яса. Для оцінки ступеня домінування інтересів посередника та оцінки результативності діяльності товаровиробника на найбільш типових товарних ринках сільськогосподарської продукції в дослідженні нами використаний обсяг реалізації продукції на 1 грн. повних витрат на кожному етапі товароруку. Такий показник є найбільш ілюстративним, адже він прямо характеризує потенційні обсяги отримання прибутку. Інформаційною базою такого дослідження стали дані Державного комітету статистики України та результати виконаних послідовних статистичних групвань. При цьому ми виходили з розрахункових показників результативності виробничо-комерційної діяльності суб'єктів ринку, адже оперування звітними даними є неінформативним через особливості бухгалтерського, статистичного та податкового обліку в нашій країні і суттєвому викривленню показників прибутку в процесі оптимізації оподаткування. В якості найбільш типових та показових об'єктових ринків в ході дослідження були обрані: ринок зерна пшениці продовольчих кондицій, ринок товарного соняшнику, ринок свинини, ринок м'яса птиці та ринок молока. Результати виконаних розрахунків проілюстровані на рис. 1–5.<sup>1</sup>

При визначенні ступеня цінового домінування посередника ми свідомо оперували усередненими по функціонально відокремленій групі суб'єктів ринку показниками і не використовували індекс Герфіндала–Гіршмана та олігопсонічний індекс через відсутність релевантної інформаційної бази для їх розрахунку. При цьому методика, що застосована нами ґрунтується на використанні методів математичного аналізу, а саме полягає у визначенні похідної функції лінії тренду (рис. 1–5) та значення її похідної в першій значимій точці інтервалу (тобто для сфери виробництва). Виходячи з того, що з найбільшим ступенем достовірності динаміка питомої величини обсягу реалізації (рис. 1–5) в структурі систем розподілу продукції описується квадратичними функціями, то її похідні є функціями лінійними, а їх значення можуть приймати як негативні, так і позитивні значення, ілюструючи тим самим ситуацію у сфері реалізації економічних інтересів на конкретному об'єктовому ринку. Відповідно, отриманий нами показник є індикатором домінування суб'єктів сфери обігу, а його розрахунок для певного об'єктового ринку здійснюється за формулою:

$$I = \Delta_{x=2..x=1} \frac{d}{dx} f(x), \quad (1)$$

<sup>1</sup> Джерело: власні дослідження за даними [12].

де  $I$  – індикатор домінування суб'єктів сфери обігу на об'єктовому ринку;  $f(x)$  – функція розподілу питомого обсягу реалізації всередині каналу розподілу продукції;  $x$  – стадія розподілу продукції на об'єктовому ринку;  $\Delta_{x=1..x=2}$  – різниця значень похідної при значеннях  $x=1$  (сфера виробництва) та  $x=2$  (сфера обігу).

Результати визначення індикатора домінування суб'єктів сфери обігу для об'єктових ринків, що розглядаються в даному дослідженні наведено в табл. 1. При цьому обчислена величина індикатору може приймати як позитивні, так і від'ємні значення. В свою чергу, від'ємне значення індикатору домінування суб'єктів сфери обігу свідчить про наявність факту домінування на відповідному об'єктовому ринку, а, відповідно, позитивні значення пояснюються більш якісною реалізацією економічних інтересів товаровиробників певного виду сільськогосподарської продукції.

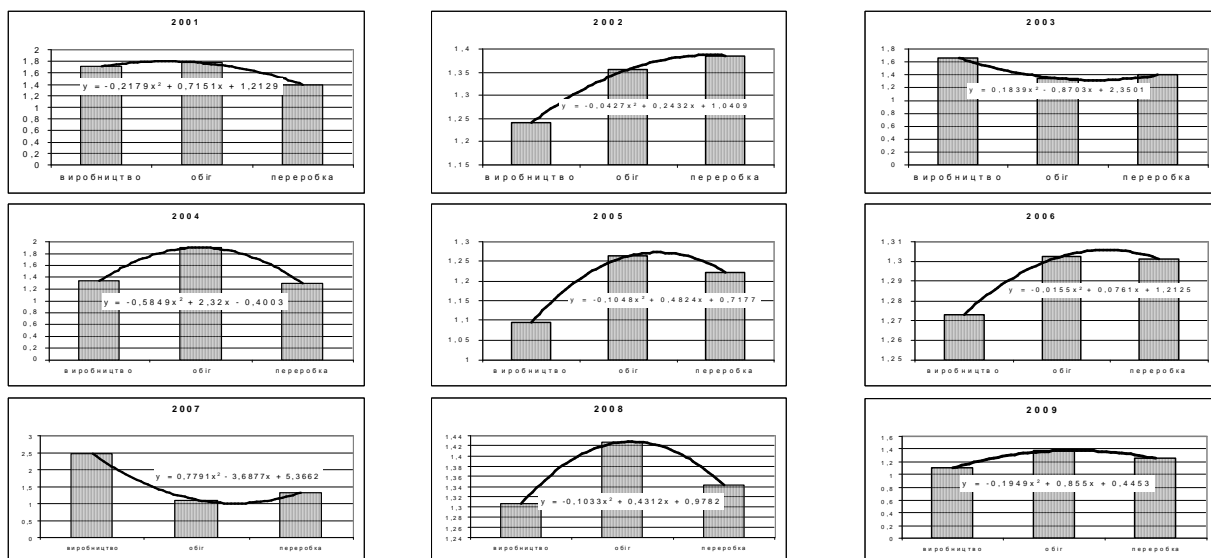


Рис. 1. Динаміка питомого результату реалізації продукції суб'єктами внутрішнього ринку продовольчої пшениці 3 класу в 2001–2009 рр.

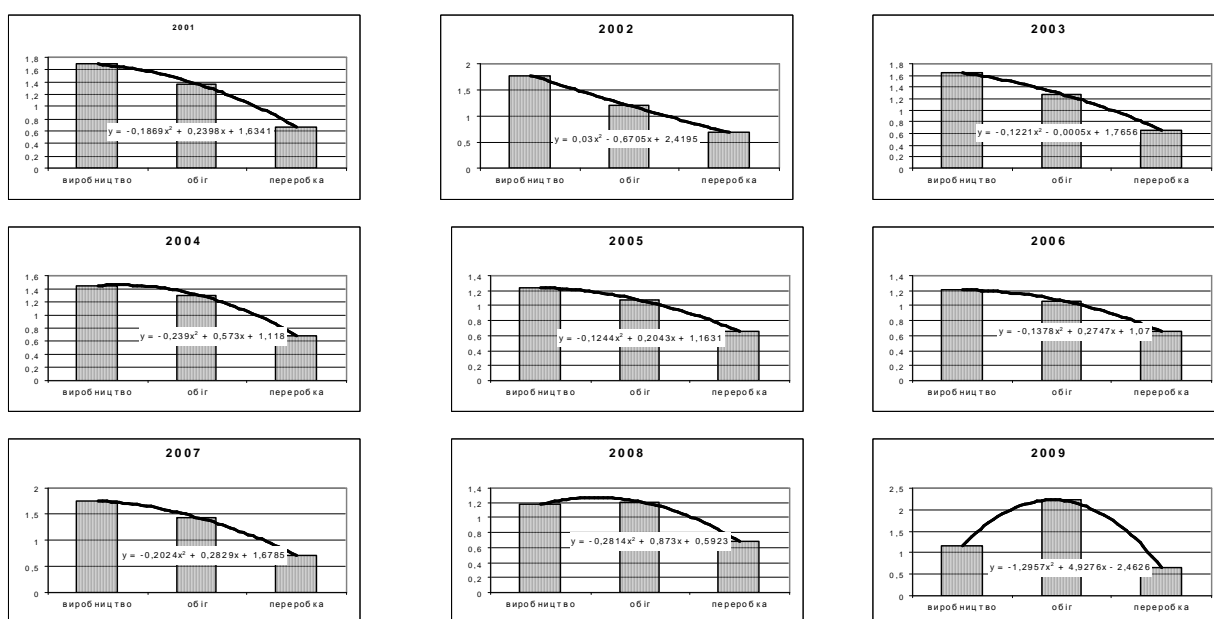


Рис. 2. Динаміка питомого результату реалізації продукції суб'єктами внутрішнього ринку товарного соняшнику в 2001–2009 рр.

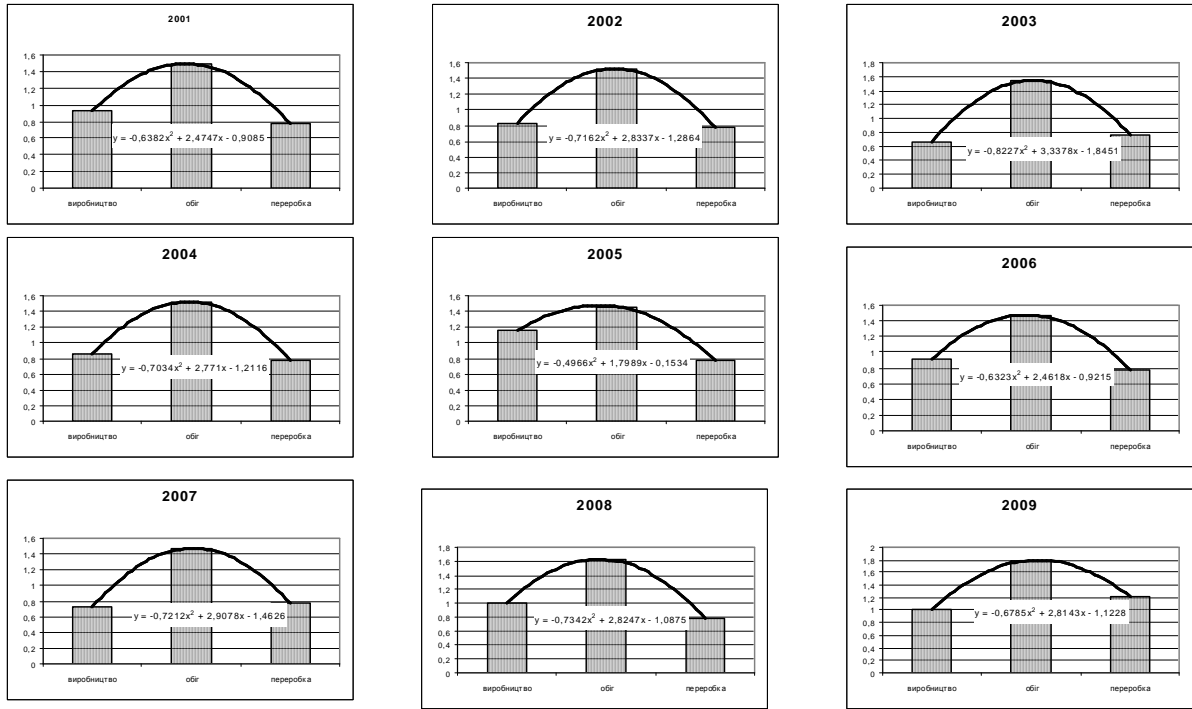


Рис. 3. Динаміка питомого результату реалізації продукції суб'єктами внутрішнього ринку свинини в 2001–2009 рр.

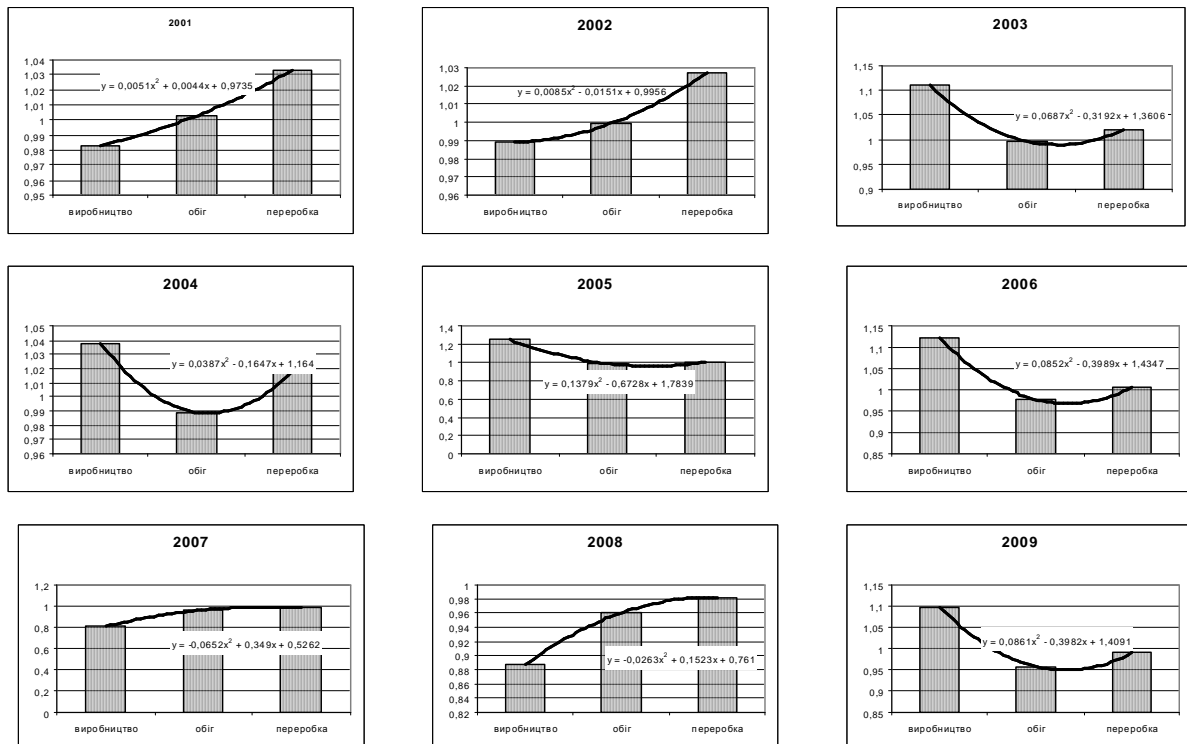


Рис. 4. Динаміка питомого результату реалізації продукції суб'єктами внутрішнього ринку м'яса птиці в 2001–2009 рр.

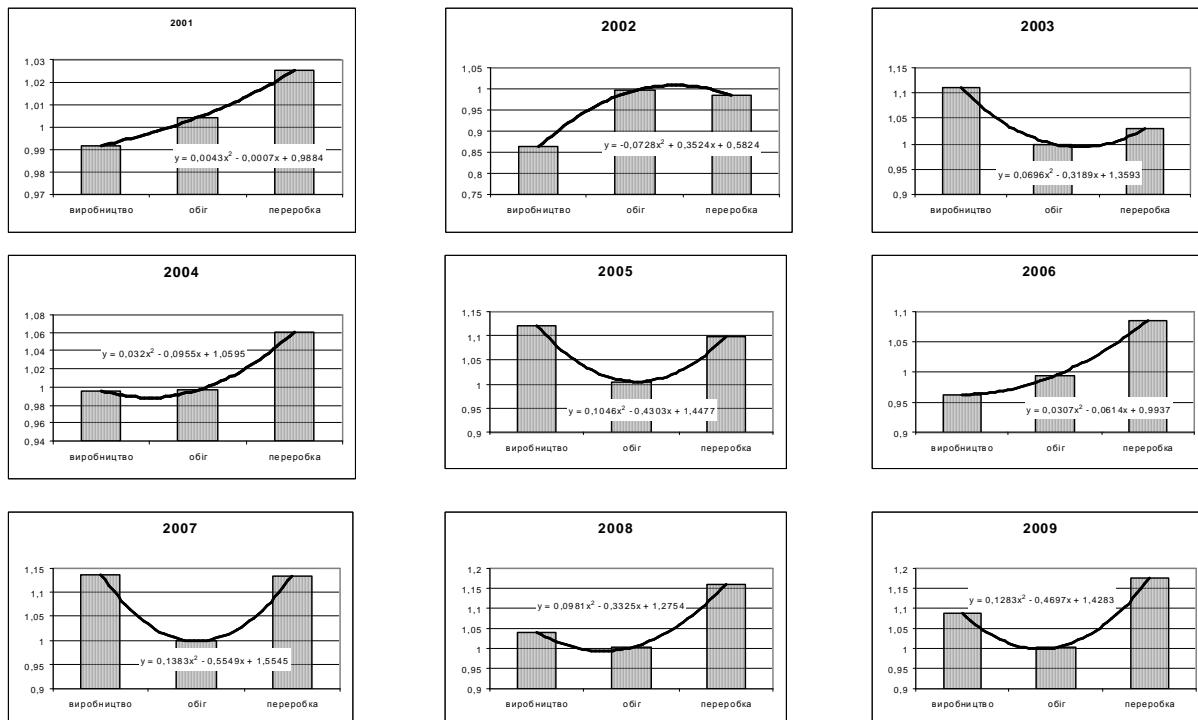


Рис. 5. Динаміка питомого результату реалізації продукції суб'єктами внутрішнього ринку молока в 2001–2009 рр.

Таблиця 1

Значення індикатора домінування суб'єктів сфери обігу для деяких об'єктових ринків сільськогосподарської продукції у 2001–2009 рр.

Рік	Функція розподілу питомого обсягу реалізації в ланцюгу «виробництво-обіг-споживання (в т. ч. переробка)» об'єктового ринку	Значення похідної функції розподілу питомого обсягу реалізації при значеннях $x=1$ (сфера виробництва) та $x=2$ (сфера обігу)		Значення індикатору домінування суб'єктів сфери обігу
		$x=1$	$x=2$	
1	2	3	4	5
ринку зерна пшениці продовольчого 3 класу				
2001	$y = -0,2179x^2 + 0,7151x + 1,2129$	0,2793	-0,1565	-0,4358
2002	$y = -0,0427x^2 + 0,2432x + 1,0409$	0,1578	0,0724	-0,0854
2003	$y = 0,1839x^2 - 0,8703x + 2,3501$	-0,5025	-0,1347	0,3678
2004	$y = -0,5849x^2 + 2,32x - 0,4003$	1,1502	-0,0196	-1,1698
2005	$y = -0,1048x^2 + 0,4824x + 0,7177$	0,2728	0,0632	-0,2096
2006	$y = -0,0155x^2 + 0,0761x + 1,2125$	0,0451	0,0141	-0,031
2007	$y = 0,7791x^2 - 3,6877x + 5,3662$	-2,1295	-0,5713	1,5582
2008	$y = -0,1033x^2 + 0,4312x + 0,9782$	0,2246	0,018	-0,2066
2009	$y = -0,1949x^2 + 0,855x + 0,4453$	0,4652	0,0754	-0,3898
ринку товарного соняшнику				
2001	$y = -0,1869x^2 + 0,2398x + 1,6341$	-0,1340	-0,5078	-0,3738
2002	$y = 0,03x^2 - 0,6705x + 2,419$	-0,6105	-0,5505	0,0600
2003	$y = -0,1221x^2 - 0,0005x + 1,7656$	-0,2447	-0,4889	-0,2442

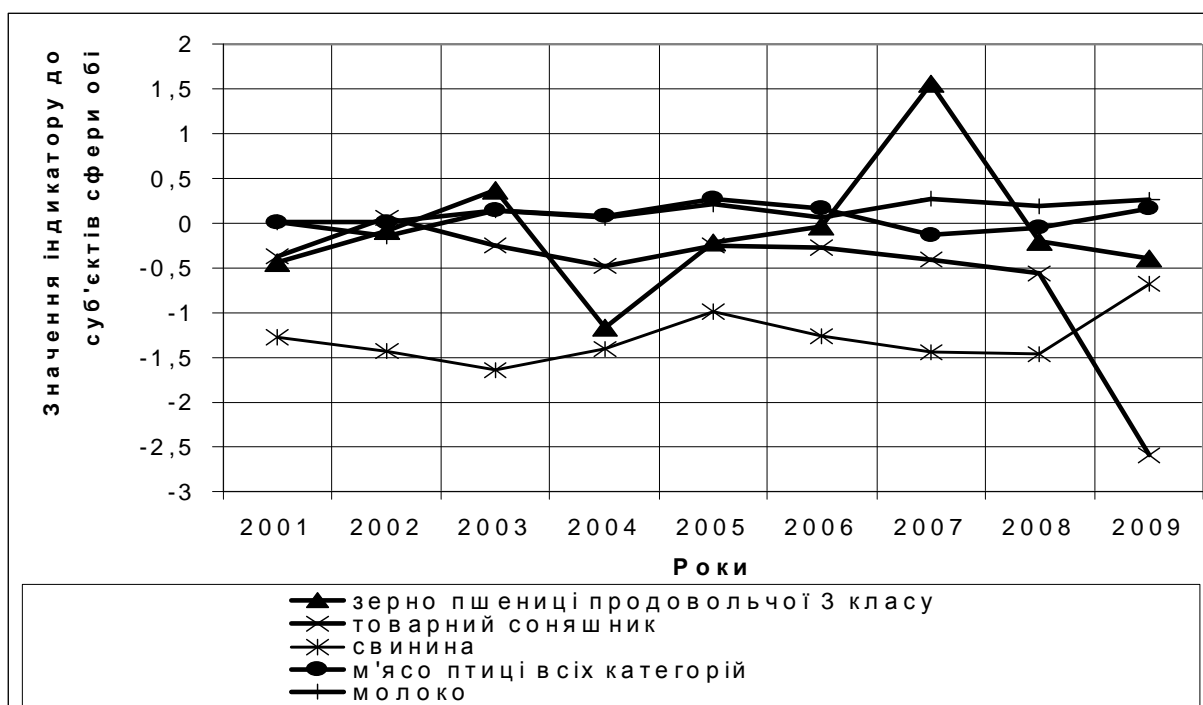
Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
2004	$y = -0,239x^2 + 0,573x + 1,118$	0,0950	-0,383	-0,4780
2005	$y = -0,1244x^2 + 0,2043x + 1,1631$	-0,0445	-0,2933	-0,2488
2006	$y = -0,1378x^2 + 0,2747x + 1,07$	-0,0009	-0,2765	-0,2756
2007	$y = -0,2024x^2 + 0,2829x + 1,6785$	-0,1219	-0,5267	-0,4048
2008	$y = -0,2814x^2 + 0,873x + 0,5923$	0,3102	-0,2526	-0,5628
2009	$y = -1,2957x^2 + 4,9276x - 2,4626$	2,3362	-0,2552	-2,5914
<b>ринок свинини</b>				
2001	$y = -0,6382x^2 + 2,4747x - 0,9085$	1,1983	-0,0781	-1,2764
2002	$y = -0,7162x^2 + 2,8337x - 1,2864$	1,4013	-0,0311	-1,4324
2003	$y = -0,8227x^2 + 3,3378x - 1,8451$	1,6924	0,047	-1,6454
2004	$y = -0,7034x^2 + 2,771x - 1,2116$	1,3642	-0,0426	-1,4068
2005	$y = -0,4966x^2 + 1,7989x - 0,1534$	0,8057	-0,1875	-0,9932
2006	$y = -0,6323x^2 + 2,4618x - 0,9215$	1,1972	-0,0674	-1,2646
2007	$y = -0,7212x^2 + 2,9078x - 1,4626$	1,4654	0,023	-1,4424
2008	$y = -0,7342x^2 + 2,8247x - 1,0875$	1,3563	-0,1121	-1,4684
2009	$y = -0,6785x^2 + 2,8143x - 1,1228$	2,1358	1,4573	-0,6785
<b>ринок м'яса птиці всіх категорій</b>				
2001	$y = 0,0051x^2 + 0,0044x + 0,9735$	0,0146	0,0248	0,0102
2002	$y = 0,0085x^2 - 0,0151x + 0,9956$	0,0019	0,0189	0,017
2003	$y = 0,0687x^2 - 0,3192x + 1,3606$	-0,1818	-0,0444	0,1374
2004	$y = 0,0387x^2 - 0,1647x + 1,164$	-0,0873	-0,0099	0,0774
2005	$y = 0,1379x^2 - 0,6728x + 1,7839$	-0,397	-0,1212	0,2758
2006	$y = 0,0852x^2 - 0,3989x + 1,4347$	-0,2285	-0,0581	0,1704
2007	$y = -0,0652x^2 + 0,349x + 0,5262$	0,2186	0,0882	-0,1304
2008	$y = -0,0263x^2 + 0,1523x + 0,761$	0,0997	0,0471	-0,0526
2009	$y = 0,0861x^2 - 0,3982x + 1,4091$	-0,226	-0,0538	0,1722
<b>ринок молока</b>				
2001	$y = 0,0043x^2 - 0,0007x + 0,9884$	0,0079	0,0165	0,0086
2002	$y = -0,0728x^2 + 0,3524x + 0,5824$	0,2068	0,0612	-0,1456
2003	$y = 0,0696x^2 - 0,3189x + 1,3593$	-0,1797	-0,0405	0,1392
2004	$y = 0,032x^2 - 0,0955x + 1,0595$	-0,0315	0,0325	0,064
2005	$y = 0,1046x^2 - 0,4303x + 1,4477$	-0,2211	-0,0119	0,2092
2006	$y = 0,0307x^2 - 0,0614x + 0,9937$	0	0,0614	0,0614
2007	$y = 0,1383x^2 - 0,5549x + 1,5545$	-0,2783	-0,0017	0,2766
2008	$y = 0,0981x^2 - 0,3325x + 1,2754$	-0,1363	0,0599	0,1962
2009	$y = 0,1283x^2 - 0,4697x + 1,4283$	-0,2131	0,0435	0,2566

Результати виконаних в табл. 1 розрахунків свідчать, що на ринках зерна пшениці продовольчих кондицій, товарного соняшнику та свинини має місце домінування інтересів суб'єкти сфери обігу над інтересами суб'єктів сфери виробництва, а на ринках м'яса птиці та молока інтереси товаровиробників сільськогосподарської сировини реалізуються більш повно. Слід зазначити, що значення індикатора домінування суб'єктів сфери обігу теоретично можуть приймати, як позитивні, так і від'ємні значення, при цьому абсолютна величина визначеного показника свідчить про ступінь вираження тенденції в сфері реалізації економічних інтересів товаровиробників та посередників, про направленість якої свідчить від'ємне чи позитивне значення індикатора. Домінування економічних інтересів опосередковується через інструментарій провадження цінової політики, адже при наявності передумов для якісної реалізації інтересів посередників, закупівельні ціни, що ними пропонуються, приймаються суб'єктами сфери виробництва, що негативно відбивається на характері відтворювальних процесів.

Спробуємо проілюструвати динаміку вказаних показників (рис. 6). Останнє дозволить не тільки визначити поточний стан функціонування систем розподілу в частині виконання функції забезпечення пропорційності доходів учасників ринку, а й сформулювати уявлення щодо тенденцій розвитку систем розподілу сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку.

Результати співставлення індикаторів домінування суб'єктів сфери обігу на окремих об'єктових ринках у динаміці за дев'ять років переконливо доводять, що найкращим чином реалізуються економічні інтереси виробників м'яса птиці всіх категорій, реалізація інтересів виробників зерна пшениці знаходяться під впливом чисельних факторів та лише протягом 2003 р. та 2007 р. реалізовувалися краще за інтереси торговельних посередників, проте ці зміни також призвели до викривлення пропорцій та дестабілізації розвитку ринку. Інтереси виробників товарного соняшника поступово пригнічувалися протягом дослідженого періоду, що призвело до найбільш суттєвого посилення позицій суб'єктів сфери обігу в 2009 р.



**Рис. 6. Динаміка індикатора домінування суб'єктів сфери обігу на окремих об'єктових ринках у 2001–2009 рр.**

Реалізація економічних інтересів виробників продукції свинарства протягом дослідженого періоду пригнічується за рахунок активності суб'єктів сфери обігу, проте у 2009 р. намітилася тенденція до виправлення ситуації. Інтереси виробників на ринку молока реалізуються досить повно через пріоритет прямих господарських зв'язків з переробниками, проте політика переробних підприємств фактично копіює політику посередників на ринках продукції рослинництва.

Запропонована в статті методика дозволяє достатньо достовірно визначити рівень домінування певної функціонально відокремленої групи суб'єктів ринку, її впливу на формування кон'юнктурних характеристик та, відповідно, поведінку інших учасників ринкових процесів. На жаль, для основних об'єктових ринків сільськогосподарської продукції, що розглянуті в даній публікації, крім ринку м'яса птиці та молока, можна констатувати наявність суттєвого цінового диктату з боку суб'єктів сфери обігу. Причиною цього є співвідношення концентрації капіталу суб'єктів різних функціональних груп, що займають різні позиції в ієрархії елементів маркетингової інфраструктури внутрішнього ринку.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на опрацювання методологічних та методичних засад раціонального застосування інструментів тарифного та нетарифного регулювання основної



діяльності суб'єктів сфери обігу продукції з метою забезпечення повного та ефективного фінансування виробничої сфери ринку сільськогосподарської продукції в контексті оптимізації відтворювальних процесів її суб'єктів.

#### Література

1. Сільське господарство України за 2008 рік: Стат. щорічник / Державний комітет статистики України; За заг. кер. Ю. М. Остапчука. – К., 2009. – 370 с.
2. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О. Г. Осауленка – К.: Консультант, 2008. – 571 с.
3. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери [монографія] / Олексій Миколайович Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
4. Онегіна В. М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників [монографія] / Вікторія Михайлівна Онегіна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.
5. Осташко Т. О. Ринкова трансформація аграрного сектора [монографія] / Тамара Олексіївна Осташко. – К.: Фенікс, 2004. – 280 с.
6. Пасхавер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78–87.
7. Пасхавер Б. Ціни виробництва і споживання продовольчого ринку / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 51–61.
8. Соловійов І. О. Агрмаркетинг: системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / І. О. Соловійов. – Херсон: Олди-плюс, 2008. – 344 с.
9. Єранкін О. О. Вплив аграрної політики на маркетингову діяльність підприємств АПК в Україні / О. О. Єранкін // Економіка АПК. – 2008. – № 6 – С. 29–39.
10. Лозинська Т. М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації: [монографія] / Тамара Миколаївна Лозинська. – Х. : Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр", 2007. – 272 с.
11. Красноруцький О. О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України [Монографія] / О. О. Красноруцький, Ю. І. Данько. – Харків: Міськдрук, 2009. – 262 с.
12. АПК-информ Online. Цены. [Електронний ресурс] – 2010. Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/pricedata.php>.



За визначенням Л. І. Дідківської та Л. С. Головки "соціальний захист населення – державна підтримка певних категорій населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів, забезпечення відповідного рівня життя шляхом надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найбільш вразливим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення, забезпечення прийнятних для країни умов життя та праці громадян, в тому числі через установа соціальних стандартів" [4, 23].

Проблема соціального захисту населення є однією із фундаментальних проблем соціального розвитку будь-якої економічної системи. Особливо вона загострюється в умовах трансформації соціально-економічного та політичного життя на основі глобалізації та регіоналізації у поєднанні з ринковими перетвореннями, коли значно розширюються невизначеність та соціальні ризики для різних, особливо незахищених верств населення. Соціальний захист поширюється на всі верстви населення через систему соціальних гарантій в галузі: оплати праці, пенсійного забезпечення, охорони здоров'я, освіти, культури, житлово-комунального та соціального обслуговування. З метою впорядкування та практичного здійснення соціального захисту всі мінімальні державні гарантії повинні визначатися державним стандартом рівня життя населення. Найважливішим аспектом цього поняття є прожитковий мінімум – мінімум життєвих засобів, необхідних для нормального відтворення і розвитку особистості.

В умовах обмежених фінансових і матеріальних можливостей прожитковий мінімум і бюджет прожиткового мінімуму як інструменти соціальної політики держави можуть бути використані для обґрунтування мінімального розміру оплати праці і мінімального розміру трудової пенсії. В рамках декларованих і кількісно визначених гарантій в системі державного соціального захисту здійснюються дві найважливіші функції соціального забезпечення: соціальні виплати у грошовій формі (пенсії, допомоги, компенсаційні виплати) і соціальне обслуговування престарілих, інвалідів, дітей, багатодітних сімей, медичне обслуговування, засноване на принципах піклування держави про найбільш вразливі верстви населення. Дані положення розкривають базову ідею побудови системи соціального захисту в Україні в цілому, включаючи систему пенсійного забезпечення.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що соціального захисту потребують, насамперед, найбільш незахищені верстви населення. Сучасні системи соціального захисту охоплюють у весь життєвий цикл людини – від її народження і аж до смерті, передбачаючи заходи щодо захисту і підтримання її добробуту.

Кінцевою метою соціального захисту є надання кожному члену суспільства, незалежно від походження, національної або расової належності можливості вільно розвиватися, реалізовувати свої здібності, а також підтримання стабільності в суспільстві та попередження соціальної напруженості, що виникає у зв'язку з майновою та соціальною нерівністю.

Соціальний захист забезпечує: встановлення періодично оновлюваного прожиткового мінімуму; диференційований підхід до різних соціально-демографічних верств населення із врахуванням їхньої економічної самостійності, працездатності та можливості отримання доходів; державні гарантії з оплати праці, із встановленням її мінімального рівня; надання різних форм допомоги безробітним: виплати по безробіттю, перепідготовка та отримання нової спеціальності; розробку та законодавче регулювання комплексу заходів, які необхідні системі соціального захисту населення.

Одним із основних елементів системи соціального захисту населення є пенсійне забезпечення громадян. Кількість людей пенсійного віку в світі і в Україні постійно зростає, а як наслідок цього зростають витрати держави на виплату пенсій. Якщо в 2005 р. в Україні нараховувалося – 14,1 млн. осіб пенсійного віку, то в кінці 2008 р. їхня кількість становила 13,2 млн. осіб. Середній розмір пенсій призначених в 2005 р. становив 316,2 грн., а в кінці 2008 р. – 751,4 грн. Середньомісячна номінальна заробітна плата в 2005 р. становила 806,2 грн., то в кінці 2008 р. – 1806 грн. [5]. Таким чином, коефіцієнт заміщення (співвідношення середньої пенсії до заробітної плати) в Україні в 2005 р. становив 39%, а в 2008 р. – 49% [6, 34].

Глобальні тенденції постаріння населення, скорочення народжуваності, зростання смертності та від'ємне міграційне сальдо ускладнюють вирішення цілого ряду соціально-економічних проблем пов'язаних із соціальним захистом людей похилого віку. Чисельність населення в Україні неухильно скорочується протягом останніх років. З початку 1993 р., коли населення України мало найбільшу чисельність (52,2 млн. осіб), до початку 2009 р. (46,1 млн. осіб) його природний убуток становить більш ніж 6 млн. осіб, що спричинено природним зменшенням (депопуляцією) та міграційними процесами [5]. За даними НДІ праці і зайнятості населення в Україні вже зараз на 20 млн. працездатного населення припадає 13,2 млн. пенсіонерів [7]. Відповідно до прогнозів Інституту демографії та соціальних

досліджень НАН України до 2050 р. на 1000 осіб працездатного віку 16–59 років (для жінок 16–54 р.) припадатиме 727 – у непрацездатному [8, 108].

Внаслідок постаріння населення суттєво збільшилося навантаження на працездатне населення, що негативно відбилосся на економічних показниках вітчизняної економіки. Згідно з прогнозними розрахунками, показник демографічного навантаження зростатиме й надалі, якщо в 2007 р. він становив 0,67, то в середині XXI ст. він досягне свого максимуму – 0,9, за умови збереження рівня сучасного пенсійного віку [9, 135].

З аналогічними проблемами зіткнулися майже всі країни світу на рубежі третього тисячоліття і вирішують їх шляхом реформування пенсійних систем та впровадження нових форм і механізмів вдосконалення соціального захисту на страхових і ринкових засадах. Забезпечення людині гідної старості в сучасних умовах можливе шляхом створення умов для диверсифікації джерел формування пенсійних виплат і запровадження новітніх моделей пенсійної системи, які поєднують обов'язкові державні й добровільні недержавні складові, що ґрунтуються на розподільчих та накопичувальних засадах.

Відмічаючи винятково важливу роль пенсійного забезпечення в соціальному захисті населення слід підкреслити, що лише високо- та середньорозвинуті країни досягли вагомих успіхів у використанні цього механізму у забезпеченні гідного рівня життя непрацездатних верств населення. Сучасні пенсійні системи країн світу не схожі між собою ні за принципами, ні за організаційними засобами їх формування та діяльності, охопленням учасників, методами та розмірами оподаткування тощо. Але всі вони служать для забезпечення вирішення проблем соціального захисту та створення умов для покращення якості життя різних верств населення.

Зарубіжний досвід свідчить, що спільним у пенсійних реформах, які здійснили практично всі зарубіжні країни в кінці 80-х–90-х рр. XX ст. є: збільшення тривалості трудового стажу, перетворення трудового стажу в страховий стаж, зниження пенсійного доходу (розмірів державних пенсій), збільшення пенсійного віку, встановлення однакового пенсійного віку для чоловіків і жінок та запровадження поряд з державною пенсійною системою приватних пенсійних програм (як обов'язкових, так і добровільних). Багаторівневі системи пенсійного забезпечення формуються на основі багатосторонньої відповідальності за матеріальний добробут людей: держави, роботодавця та самого працівника.

Реформи передбачають зменшення сфери відповідальності держави за пенсійне забезпечення і розширення особистої відповідальності працівників за своє майбутнє пенсійне забезпечення шляхом впровадження приватних пенсійних систем. Пенсійна реформа в Україні почала здійснюватися набагато пізніше, ніж в багатьох країнах світу – лише з січня 2004 р. із прийняттям Верховною Радою України Законів України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" та "Про недержавне пенсійне забезпечення". Основною метою пенсійної реформи є можливість реалізації гарантованого права громадян на пенсійне забезпечення на основі трансформації чинної солідарної пенсійної системи в багаторівневу з впровадженням накопичувальних механізмів та формування інституту недержавного пенсійного забезпечення. Важливе значення для здійснення пенсійної реформи має фінансове забезпечення пенсійної системи. Однак, низький рівень участі населення працездатного віку у пенсійному страхуванні ускладнює вирішення цієї проблеми і вимагає підвищення рівня економічної активності, зайнятості населення та його інформованості про переваги накопичувальної пенсійної складової.

Побудована на накопичувальних принципах багаторівнева система дасть можливість за рахунок накопичених коштів громадян розв'язати дві важливі проблеми – забезпечити соціальний захист населення та значно розширити інвестиційні можливості економіки за рахунок пенсійних накопичень. Новий елемент у структурі вітчизняної пенсійної системи України - недержавні пенсійні фонди - відіграють важливу роль соціально-захисного важіля (для підвищення матеріального забезпечення працівників після виходу їх на пенсію), механізму реалізації соціально-трудова відносин між працівниками і роботодавцями та системи особливих інвесторів, що мають суттєвий інвестиційний ресурс. З часу впровадження пенсійної реформи в нашій країні досить успішно функціонують (на початок 2009 р.) 109 недержавних пенсійних фондів, серед яких 86 – відкритих, 14 – корпоративних та 9 – професійних недержавних пенсійних фондів, проте, питома вага їх в структурі національної пенсійної системи ще невелика. Загальна кількість учасників НПФ становить 482,5 тис. осіб, а вартість активів складає 612,2 млн. грн. [10].

Найбільш поширеними в Україні стали відкриті пенсійні фонди. Причинами такої популярності цього виду НПФ є те, що вони мають більшу свободу в здійсненні своєї діяльності (вкладником фонду може бути будь-яка юридична чи фізична особа, яка може індивідуально визначати розмір пенсійних внесків).

Таким чином, система соціального захисту в Україні набуває рис, характерних для соціального захисту у країнах з ринковою економікою, заснованого на страхових засадах. Одночасно слід відмітити, що за своїми параметрами вона ще не відповідає стандартам високорозвинутих країн, її реформування потребує подальшого системного вдосконалення і вирішення важливих першочергових завдань, зокрема, у пенсійному забезпеченні: вдосконалення законодавчо-нормативної бази для формування багаторівневої пенсійної системи; здійснення у вітчизняному пенсійному забезпеченні стимулюючих заходів з боку держави щодо впровадження другого накопичувального рівня в структурі пенсійної системи; проведення активної роз'яснювальної роботи серед населення щодо принципів організації та механізму функціонування недержавного пенсійного забезпечення; забезпечення прозорості діяльності недержавних пенсійних фондів; вдосконалення загальної стратегії пенсійної політики в Україні.

#### **Література**

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1998 р. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
2. Скуратівський В. А. Основи соціальної політики / В. А. Скуратівський, О. М. Палій. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
3. Скуратівський В. Соціальна політика / В. Скуратівський, О. Палій, Е. Лібанова – К.: Вид-во УАДУ, 2003. – 265 с.
4. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах та фактах / Міністерство праці та соціальної політики України. Пенсійний фонд України. – К., 2008. – 52 с.
7. Інформація щодо змін чисельності пенсіонерів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mfsp.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=B7BF221A23265A4AD28CF87AEE124FBC?art\\_id=88341&cat\\_id=41296](http://www.mfsp.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=B7BF221A23265A4AD28CF87AEE124FBC?art_id=88341&cat_id=41296)
8. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / [Власенко Н. С., Лібанова Е. М. (ред.), Макарова О.В.]; за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
9. Шевчук П. І. Соціальна політика та соціальна безпека людини: навч. посіб. / П. І. Шевчук. – Львів: Вид-во ЛРІДУ УАДУ, 2003. – 178 с.
10. Моніторинги системи недержавного пенсійного забезпечення у 2008 р. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/viewpage.php?iid=126&lang=ua>

## ΑΕΣΙ Α×ΑΙ Ι Β ΟΑΕΟΙ Δ²Α ²Ι ΑΑΝΟΕΟ²ΕΙ Ι ΑΙ ΔΙ ΣΑΕΟΕΟ Ι ΑΟΑΕΟΔΑ²ΕΙ ΕΟ Ι ²ΑΙ ΔΕ<sup>α</sup> Ι ΝΟΑ Ο ΕΔΕΣΙ ΑΕΟ ΟΙ Ι ΑΑΟ

*Визначено та проаналізовано основні фактори впливу на процес інвестиційного розвитку металургійного підприємства в умовах кризи. Запропоновано технології антикризового управління інвестиційним розвитком металургійних підприємств.*

*The row of factors influences on the process of management investment development of metallurgical enterprise, in particular, internal factors and the factors of external environment are discussed.*

Інвестування є багатограним процесом, на який впливають цілий ряд факторів, які, у свою чергу, мають важливе наукове та практичне значення. Знання про механізм впливу даних чинників на інвестиційну діяльність та ефективність інвестицій є основою для розробки науково обґрунтованої інвестиційної стратегії та ефективного управління інвестиційним розвитком металургійного підприємства.

Проблемам інвестиційної діяльності металургійних підприємств присвячена значна кількість робіт вітчизняних науковців. В роботі В. С. Волошина та М. Г. Білопольського [2] висвітлені проблеми вітчизняних підприємств в кризових умовах, зокрема, як одну з основних проблем для металургійних підприємств автори виділяють нерозвиненість внутрішнього ринку споживання. А. Вдовічен акцентує увагу на джерелах формування інвестиційних ресурсів, а саме використання амортизаційних відрахувань як основного джерела інвестицій [3]. В. Н. Демидик, Н. Прудка та Г. Простаков у своїх роботах розглядають можливість залучення нетрадиційних джерел інвестування та пропонують використання ресурсів Кіотського договору [4, 5, 6]. В статті Я. Ярошенко та О. Молдован "Металургія виходить з кризи?" автори аналізують загальний стан вітчизняної металургійної галузі [7]. Як один із напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України О. Молдован пропонує вертикальну інтеграцію [8]. Проблемам реалізації інвестиційних проектів присвячені роботи А. А. Пересади [9].

Невирішеною частиною інвестиційної діяльності вітчизняних металургійних підприємств є питання, що пов'язані з управлінням їх інвестиційним розвитком, а саме ідентифікація факторів, що впливають на цей процес в умовах кризи.

Мета дослідження полягає в визначенні та аналізі факторів інвестиційного розвитку металургійних підприємств у кризових умовах

Економічна діяльність будь-якого підприємства у своїй основі базується на змінах (реновації основних фондів, структури оборотних активів і ін.), а зміни вимагають вкладень фінансових коштів. Економічна суть інвестиційного розвитку промислового підприємства полягає в процесі довгострокового спрямованого вкладення капіталу, який визначається зовнішніми діями і внутрішнім станом економічної системи, з метою інтенсивного розширеного відтворення активів підприємства та його економічного зростання [10].

Охарактеризувати інвестиційний розвиток металургійного підприємства можна набором чинників. Умовно ці чинники можна розбити на дві групи. Перша група – внутрішні фактори, до яких належать, форма власності, функціональна направленість діяльності підприємства та його розмір, стадія життєвого циклу підприємства, мета та стратегія інвестиційного розвитку, рівень рентабельності основної діяльності та рівень інвестиційної привабливості підприємства. Друга група – фактори зовнішнього середовища: тенденції розвитку економіки, рівень конкуренції, державна інвестиційна політика, регіональна інвестиційна політика, науково-технічний прогрес, структура та розмір ринку збуту (рис. 1). Будучи стратегічною складовою національного виробництва, сьогодні чорна металургія є найбільшою базовою галуззю промисловості, яка, поряд з іншими, визначає загальний стан соціально-економічного розвитку країни. Металургія, гірничо-металургійний комплекс (ГМК) є основним донором бюджету, майже 30% становить його частка у валовому внутрішньому продукті. В обсязі реалізованої промислової продукції 22% займає продукція металургійного виробництва. Металургія забезпечує

майже 16% робочих місць в українській промисловості. В територіальній структурі України металургійні підприємства є ядром регіональних систем і складають основу економіки і забезпечують підтримку необхідного рівня соціального забезпечення населення території.



**Рис. 1. Чинники інвестиційного розвитку металургійного підприємства**

Українська чорна металургія зосереджена в чотирьох областях країни: Донецькій, Дніпропетровській, Луганській і Запорізькій. Майже 40% у загальному обсязі промислової продукції Запорізької області становить продукція металургійного виробництва. Найбільшими металургійними підприємствами Запорізького регіону є ВАТ "Запоріжсталь", ВАТ "Дніпроспецсталь" та ВАТ "Запорізький завод феросплавів". За такими показниками, як обсяги чистого доходу, обсяги чистого прибутку, рентабельність продаж ВАТ "Запоріжсталь", ВАТ "Дніпроспецсталь" та ВАТ "Запорізький завод феросплавів" входять до десяти найбільших підприємств галузі. Однак діяльність підприємств не є стабільною, про що свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

**Валовий та чистий прибуток досліджуваних підприємств**

Роки	ВАТ «Запоріжсталь»		ВАТ «Дніпроспецсталь»		ВАТ «Запорізький завод феросплавів»	
	Валовий	Чистий	Валовий	Чистий	Валовий	Чистий
2003	1 298 810	639 195	68 915	-25 477	92 695,5	644,5
2004	1 466 420	809 886	304 975	89 939	-80 291,8	-134 926
2005	1 617 984	763 777	315 033	32 906	77 746,2	-11 355,9
2006	1 642 527	731 201	464841	195896	118 071,4	2 240,5
2007	1328828	553779	762004	344683	376725.4	38958.3
2008	1255030	47655	594049	-165552	775437	197302

Відзначаючи певні позитивні зміни в роботі металургійних підприємств, пов'язані головним чином з істотним збільшенням обсягів виробництва до 2008 р. за рахунок росту попиту на металопродукцію на зовнішніх та внутрішньому ринках, металурги мають значні проблеми на шляху свого подальшого розвитку, які у найбільшому ступені виявилися у період кризи. Ці проблеми обумовлені структурною недосконалістю й технологічним відставанням галузі, незадовільним технічним станом більшості основних виробничих фондів, ще недостатнім в цілому розвитком внутрішнього ринку споживання металопродукції й значною залежністю від кон'юнктури світового ринку сталі, тенденцій глобалізації світової економіки.

Металургія України характеризується нестачею інвестицій і, як наслідок, дуже високим для металургії світового рівня (японської і європейської) ступенем використання виробничих потужностей. Якщо за кордоном цей рівень складає приблизно 45–65%, то в нашій країні, за даними статистики, він знаходився в межах 80–100%. Дотепер в Україні для ефективної і конкурентоспроможної роботи в ринкових умовах навіть теоретично не вирішені питання оптимізації співвідношень між використуваними і резервними потужностями і площами. Нерозв'язаність проблем нестачі інвестицій і резервних потужностей сприяло швидкому "старінню" основних виробничих фондів металургійних підприємств, що породило проблему їх низького технічного рівня і фізичного стану. Майже 80% виробничого устаткування підприємств характеризується терміном служби більш 25 років, знос основних фондів на досліджуваних підприємствах коливається від 53,69% (ВАТ "Запоріжсталь") до 90,71% (ВАТ "Запорізький завод феросплавів"). Незважаючи на ступінь зносу, незадовільними є показники оновлення основних фондів досліджуваних підприємств. Навіть на ВАТ "Запоріжсталь", де ступінь зносу найменший (48,77% – у 2007 р., 55,24% – у 2003 р.), коефіцієнт оновлення становить у середньому 10,77%. Таким чином, основні виробничі фонди металургійних підприємств по технічному рівню значно відстали від передових закордонних металургійних фірм, що успішно конкурують на світовому ринку.

Інша проблема – відставання від закордонних конкурентів у використанні нових прогресивних технологій і інновацій. В Україні частка мартенівської сталі становить 44%, а електросталі – близько 4%. Конвертерне виробництво здебільшого здійснюється на технологіях, яким уже понад 30 років. Частка безперервного розливання не перевищує 7%. Якщо розглядати структуру витрат на виробництво українського металу, то в ній превалюють матеріальні витрати – від 70 до 88%, заробітна плата складає 3–9%, амортизаційні відрахування – 2–13%. Аналогічну структуру операційних витрат мають ВАТ "Запоріжсталь", ВАТ "Дніпроспецсталь" та ВАТ "Запорізький завод феросплавів". Останніми роками, що відмічені сприятливою ціновою кон'юктурою, вітчизняні металургійні підприємства також продовжували нарощувати обсяги виробництва та реалізації продукції. Пріоритетом були обсяги, а не скорочення виробничих витрат. Орієнтація на короткострокові прибутки стала бичем як підприємств, так і галузі в цілому. Про стабільність такого бізнесу говорити не доводиться: виробники продукції високих переділів мають можливість укладати з крупними споживачами (скажімо, автомобільними концернами) контракти на півроку-рік, а вітчизняні меткомбінати працюють на склад, звідки збувають продукцію у міру надходження замовлень. В умовах кризи кількість замовлень скоротилась значно. Металургійні підприємства регіону виробляють традиційний асортимент продукції, і в цій ніші у них дуже багато конкурентів. При цьому виробники з Росії, Китаю і Туреччини в плані виробничих витрат і ціни продукції залишили вітчизняних виробників далеко позаду, що робить вітчизняний товар неконкурентоспроможним. Створений в дореформений період високий ступінь спеціалізації і концентрації вітчизняної металургії нарівні з високим рівнем її монополізації також створюють проблеми для розвитку металургійного підприємства. Ці проблеми можна вирішити (і вони вже вирішуються) проведенням реструктуризації металургійних підприємств, з одного боку, шляхом їхнього розукрупнення і створення дочірніх підприємств, з іншого боку – формуванням вертикально-інтегрованих структур.

Наступною проблемою, з якою довелось зіштовхнутися менеджерам металургійного виробництва в умовах переходу до ринку, і особливо в кризовій ситуації є удосконалення системи управління маркетингом, виробництвом і персоналом. На думку спеціалістів з теорії та практики менеджменту, нині відбувається формування парадигми нової науково-технічної революції, яка розгортається одночасно за багатьма напрямками. Серед них два найважливіших: удосконалення менеджменту і впровадження науково-технічних новацій у виробництво [1].

Отже, суттєвими проблемами для економіки підприємства є перевантаження виробничого апарату зношеними об'єктами, маса яких зростає, недостатні темпи інвестування в основні фонди та як наслідок низькі обсяги їх оновлення. У зв'язку з цим пріоритетною у реалізації політики розширеного відтворення основних фондів має стати істотна активізація інвестиційних процесів, метою якої є радикальне оновлення технічної бази виробництва.

Стан інвестиційної діяльності підприємства визначають обсяги та структура інвестицій, джерела їх залучення та ефективність їх використання. Починаючи з 2001 р. процес модернізації виробництва на більшості вітчизняних металургійних підприємств помітно активізувався. Були знайдені значні інвестиції для технічного переозброєння виробничих потужностей. Така тенденція характеризує інвестиційну діяльність досліджуваних підприємств в період з 2003 до 2006 рр. Однак у 2007 р. такий стан зазнав змін. ВАТ "Запоріжсталь" зменшив обсяги капітальних інвестицій на 24,5%, ВАТ



"Запорізький завод феросплавів" – на 66,5%. У 2008 р. у порівнянні до 2007 р. обсяги капітальних інвестицій ВАТ "Дніпроспецсталь" становили 94,1% та 52,8% ВАТ "Запорізький завод феросплавів". Це можна пояснити, в першу чергу, світовою фінансовою кризою, та як наслідок зниженням інвестиційної активності підприємств. І лише обсяги капітальних інвестицій ВАТ "Запоріжсталь" у 2008 р. у порівнянні до 2007 р. становили 194,4%, що певним чином характеризує високу ступінь довіри інвесторів до комбінату та ефективність інвестиційної діяльності підприємства. Зокрема, обсяги капітальних інвестицій ВАТ "Запоріжсталь" у 2008 р. у порівнянні з 2003 р. збільшилися у 2,5 разу. Значну частку в структурі капітальних інвестицій підприємств, що аналізуються займає капітальне будівництво. Для досліджуваних підприємств цей показник варіюється від 78,98% (ВАТ "Дніпроспецсталь") до 97,27% (ВАТ "Запорізький завод феросплавів"). Однак як в цілому по Україні та галузі, у загальному обсязі інвестицій досліджуваних підприємств більшу частину займають фінансові інвестиції (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура інвестицій досліджуваних підприємств**

Підприємство	Капітальні інвестиції		Фінансові інвестиції			
			довгострокові		поточні	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
ВАТ «Запоріжсталь»	1 414 430	32,3	2959656	67,6	1 979	0,1
ВАТ «Запорізький завод феросплавів»	13859	3,4	393419	96,6	0	0
ВАТ «Дніпроспецсталь»	35044	10,78	29384	9,05	260522	80,17

Якщо в 2003 р. частка капітальних інвестицій ВАТ "Запоріжсталь" становила 51,9%, то в 2008 р. цей показник зменшився до 32,3%. Така тенденція не є позитивною, оскільки свідчить про уповільнення процесу відтворення основних фондів комбінату. Незадовільною є структура інвестицій ВАТ "Запорізький завод феросплавів". Частка фінансових інвестицій збільшилась з 58,99% в 2003 р. до 96,6% в 2008 р. Обсяги довгострокових фінансових інвестицій збільшилися в 8,6 разу (2003 р. до 2008 р.). Таке збільшення обумовлене ростом фінансових інвестицій за методом участі в капіталі в асоційовані підприємства (162708 тис. грн.) та ростом фінансових інвестицій в акції (219750 тис. грн.). Критичною, на наш погляд, є структура інвестицій ВАТ "Дніпроспецсталь". Частка капітальних інвестицій зменшилась з 47,86% (2003 р.) до 10,78% (2008 р.) при збільшенні частки поточних фінансових інвестицій до 80,17% в 2008 р. (55187 тис.грн. – інвестиції в акції, 205335 тис. грн. – інші поточні фінансові інвестиції). Таке становище можна пояснити ситуацією, що склалася на ринку інвестицій. Майже всі інвестори прагнуть зменшити термін окупності інвестицій, вкладаючи кошти в так звані "короткі гроші" та знизити інвестиційний ризик.

Реалізація інвестиційного процесу потребує насамперед консолідації ресурсів усіх джерел фінансування. Одним з головних джерел інвестування залишаються власні кошти підприємств. Так, у 2008 р. за рахунок цього джерела здійснено 56,7% усіх капітальних вкладень. У загальній структурі фінансування інвестиційної діяльності промисловості частка фінансування за рахунок власних коштів поступово знижається в середньому на 2,8%, що в першу чергу пов'язано з недосконалою податковою політикою.

Як відомо, основу власних коштів інвесторів складає прибуток і амортизаційні відрахування. Вагому роль, безумовно, відіграє прибуток, що залишається після виплати податків та інших обов'язкових платежів. Частина цього прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток, може бути використана на будь-які інвестиційні та соціальні цілі. Політика розподілу чистого прибутку базується на обраній загальній стратегії економічного розвитку. Останніми роками питома вага інвестицій у структурі використання прибутку підприємств значно зменшилась. Це пов'язано як із погіршенням фінансового стану підприємств реального сектору економіки, збільшенням кількості збиткових підприємств, так і зі зменшенням схильності до інвестування, яка, у свою чергу, зумовлена загальною нестабільністю і високими ризиками. Останнє пояснює ситуацію, коли навіть прибуткові підприємства не здійснюють

**Визначення факторів інвестиційного ...**

інвестиції у власне виробництво, незважаючи на високий ступінь зносу основних фондів. Аналіз фінансових звітів досліджуваних підприємств дозволяє зробити висновок, що прибуток використовується виключно на виплати дивідендів власникам. Змінюються умови формування другого основного інвестиційного джерела власних ресурсів – амортизаційних відрахувань.

Як доводить світова практика, роль амортизації у відтворювальному процесі закономірно підвищується, оскільки це об'єктивна тенденція, яка викликана зростанням виробничого потенціалу. В Україні це джерело поступово втрачає свою роль: від стабільних 60% у 1980-і роки його питома вага скоротилася до 47% у 1991 р., 30% у 1992–1993 р. і 10–15% останніми роками [3].

На відміну від багатьох металургійних підприємств, ті, що аналізуються використовують амортизацію за цільовим призначенням. Зокрема, ВАТ "Запоріжсталь" щорічно в повному обсязі залучає нараховану амортизацію до інвестиційного процесу. ВАТ "Запорізький завод феросплавів" перерозподіляє нараховані та накопичені амортизаційні нарахування та використовує їх за встановленими напрямками. За напрямками використання амортизаційних відрахувань ВАТ "Запоріжсталь" значну частину становлять інвестиції у будівництво нових об'єктів. Зокрема, в 2008 р. ця частка становила 88,4% (табл. 3).

Таблиця 3

**Напрями використання амортизаційних відрахувань, %**

Найменування показника	ВАТ «Запоріжсталь»		ВАТ «Дніпроспецсталь»		ВАТ «Запорізький завод феросплавів»	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Використано за рік – усього	100	100	100	94	100	100
в тому числі на: будівництво об'єктів	78,2	88,4	24,74	31,21	19,75	57,68
придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів			72,74	58,68	57,65	39,96
з них машини та обладнання	21,8	11,6	41,05	29,23	6,69	36,22
придбання (створення) нематеріальних активів	–	–	2,52	10,11	0,04	–
інші	–	–			6,49	2,36

Деяку іншу структуру використання амортизації має ВАТ "Дніпроспецсталь". Значну частину складає будівництво нових об'єктів від 25% до 45%, придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів займає найбільшу частку – 72,74% у 2007 р. Позитивною тенденцією є постійне збільшення обсягів інвестицій, що направлені на придбання (створення) нематеріальних активів – від 0,42% у 2003 р. до 10,11% у 2008 р. Така тенденція опосередковано свідчить про активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

У повному обсязі використовують амортизація на ВАТ "ЗЗФ". Значну частину амортизаційних нарахувань направляють на будівництво нових об'єктів і придбання та поліпшення основних засобів (57,68% та 39,96% у 2008 р. відповідно).

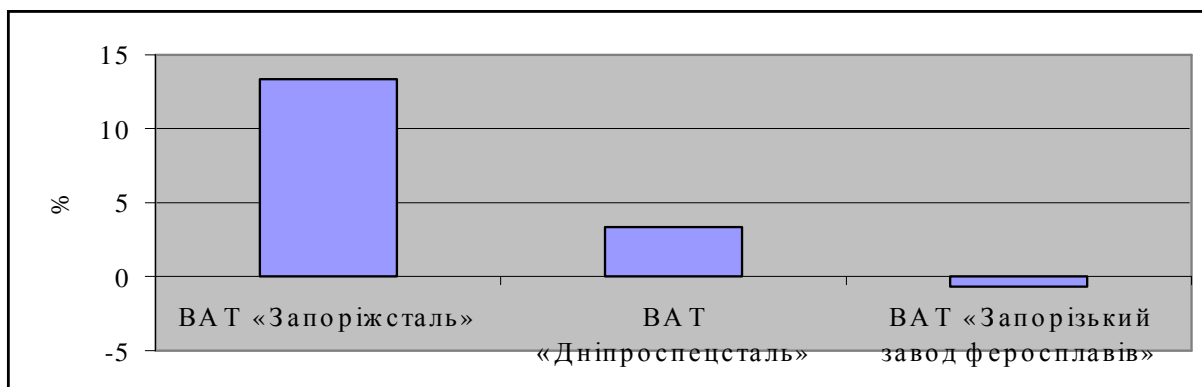
Одним з найбільш важливих індикаторів інвестиційної діяльності, конкурентоспроможності і інвестиційної привабливості підприємства є коефіцієнт рентабельності інвестицій (Return on Investment).

Розраховані значення ROI для досліджуваних підприємств наведені на рис. 2.

Як вже відзначалося, ефективність діяльності підприємства значною мірою визначається ступенем зносу основних фондів. Саме співставлення коефіцієнту рентабельності інвестицій та коефіцієнту зносу основних фондів підприємства дозволяють визначити етап інвестиційного розвитку, на якому знаходиться конкретне підприємство в певний період часу.

ВАТ "Запоріжсталь" з-поміж аналізованих підприємств знаходиться в найбільш стабільному стані. Показники коефіцієнта зносу та коефіцієнта рентабельності інвестицій дозволили позиціювати підприємство як таке, що з погляду інвестиційного розвитку знаходиться на етапі реформації. Процес реформації в інвестиційній сфері здійснюється за допомогою реформ, тобто змін в системі управління інвестиційною діяльністю підприємства, пов'язані зі значними перетвореннями в інвестиційній політиці

за умов, коли існуюча система виявляється неефективною, виникають кризи, темпи розвитку спадають, підприємство відстає у своєму розвитку від інших підприємств. Позиція як ВАТ "Дніпроспецсталь" так і ВАТ "Запорізький завод феросплавів" свідчить про необхідність нагальної трансформації всієї системи підприємства, тобто перетворення однієї економічної системи на інші, що супроводжується відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших, послаблення одних типів і форм власності й посилення інших, заміну економічної структури.



**Рис. 2. Коефіцієнт рентабельності інвестицій (Return on Investment) досліджуваних підприємств, %**

Окрім власних, металургійні підприємства мають змогу залучати зовнішні інвестиційні ресурси. Одним з найважливіших джерел фінансування інвестиційної діяльності є довгострокові кредити банків. Однак, як свідчать дані фінансових звітів, підприємства ще не повною мірою використовують це джерело залучення інвестицій. Експортуючи значну частину металургійної продукції, Україна, тим самим, сприяє розвитку промисловості та економіки інших країн, наносячи собі непоправні екологічні збитки. Співставлення еколого-технічних показників виробництва металу на підприємствах Західної Європи свідчить як про екологічні проблеми, так і про високу енерго- та ресурсоємність наших підприємств. За витратами енергії вони перевищують західні країни на 20–30%, споживанню води – майже в 20 разів, за викидами пилу – в 10–12 разів, за викидами оксиду азоту – в 2 рази, а ступінь відходів, що не утилізуються на наших підприємствах, вище на порядок [4].

Високий рівень споживання паливно-енергетичних ресурсів в металургії сформувався в результаті використання значної кількості високо енергетичних технологій, а також фізичного та морального зносу основних виробничих фондів підприємств. За оцінками експертів [5], впровадження технологій енергозбереження в металургії (у тому числі використання коксового газу, використання установок пиловугільного вдмухування, заміну мартенівських печей конверторами) дозволять на третину зменшити витрати природного газу. Певною мірою вирішити проблему залучення інвестиційних ресурсів можна за рахунок використання нетрадиційних інвестиційних джерел. На даний час високу потенційну застосовність мають принципи фінансування інвестицій через програми і заходи природоохоронного характеру. В першу чергу, до таких програм відносяться можливості залучення іноземного капіталу через систему угод по обмеженню викидів парникових газів, або так званого Кіотського протоколу. Цей протокол дозволяє часткове фінансування інвестиційних проектів в разі їх спрямованості на зменшення екологічної дії і створення нових екологічно чистих виробництв. Найбільш ефективно використання системи Кіотського протоколу можливо, на думку автора, в українській металургійній галузі у зв'язку з початком її глибокої модернізації при одночасному очікуваному посилюванні державного природоохоронного контролю. На даний час є приклади використання можливостей Кіотського договору. Для скорочення викидів парникових газів в 2007 р. у рамках положень Кіотського протоколу "Запоріжсталь" уклала договір за проектами спільного здійснення. В 2008 р. розроблена проектно-технічна документація щодо сумісного здійснення "Будівництво блоку розділення повітря ВРУ-60". Кіотський протокол, незважаючи на певні проблеми, дозволить залучити в металургію значні кошти за рахунок зовнішніх інвесторів. Зовнішні інвестиції в енергозбереження українських підприємств в рамках проектів спільного здійснення можуть скласти 300–500 млн. євро [6].

Узагальнюючи результати дослідження факторів інвестиційного розвитку металургійних підприємств і виходячи з особливостей формування інвестиційної стратегії в металургійному секторі економіки, можна відзначити, по-перше, низьку якість менеджменту, технічну і технологічну відсталість, високу міру фізичного зносу виробничого апарату більшості підприємств, їх повільну адаптацію до нового економічного середовища, по-друге, неефективну структуру інвестицій, низьку повноту трансформації накопичень в інвестиції, а також малий об'єм інвестицій, що направляються на технічне переозброєння і на поліпшення організації виробництва і управління.

Об'єктивно оцінюючи перспективи інвестиційного розвитку українських металургійних підприємств, можна зробити висновок, що його ріст стримується: загостренням конкуренції на світовому ринку в умовах, по-перше, збільшення обсягів виробництва, по-друге, падіння (особливо в умовах кризи) темпів приросту споживання металу; недосконалістю системи управління; орієнтація вітчизняних металургів на зовнішніх споживачів; підвищенням вимог до якості металопродукції; високими виробничими витратами, що пов'язані з використанням застарілих технологій; вузьким сортаментом металопродукції, що випускають вітчизняні підприємства реалізованого на експорт.

Фінансова криза, стагнація на ринку металопродукції і зростання сировинних витрат в собівартості готової металопродукції, змушують металургів вдосконалювати системи управління та, як результат, прискорюють процеси інтеграції в чорній металургії. Одним з напрямків дослідження автора будуть саме інтеграційні процеси в металургійній галузі України.

### **Література**

1. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс / Маевский В. // Вопросы экономики. – 2002. – № 11. – С. 8–9.
2. Волошин В. С., Белопольский Н. Г. Финансово-экономический кризис в Украине: пути выхода [Текст]: / Авт. Волошин В. С., Белопольский Н. Г. – Мариуполь: Издательство "Рената", 2009. – 60 с.
3. Вдовічен А. Джерела формування інвестиційних ресурсів регіонів / Вісник КНТЕУ. – 2003. – № 5. – С. 40.
4. Демидик В. Н. Проблемы металлургии в контексте устойчивого развития / В. Н. Демидик // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 2004. – № 1. – С. 53–56.
5. Простаков Г. Слишком дорогой дешевый газ / Г. Простаков // Эксперт. – 2006. – № 41. – С. 17–22.
6. Прудка Н. Газовый кнут, киотский пряник / Н. Прудка // Эксперт. – 2006. – № 43. – С. 17–22.
7. Ярошенко Я., Молдован О. Металургія виходить з кризи? / Ярошенко Ярослав, Молдован Олексій // [Економічна правда, 10 серпня 2009].
8. Молдован О. О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України / Молдован Олексій Олександрович // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2(11). – С. 145–151.
9. Пересада А. А., Зубленко В. В. Реалізація інвестиційних проектів в Україні / А. А. Пересада, В. В. Зубленко // Фінанси України. – 2004. – № 3. – с. 107.
10. Нечаєва І. А. Інвестиційний розвиток: поняття, зміст та форми / І. А. Нечаєва // Теорія і практика сучасної економіки: Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції. У 2 тт. – Т. 2 / Відп. ред. Хомятов В. І. – Черкаси: ЧДТУ. – 2009. – С. 69–71.
11. Нечаєва І. А. Возможности внедрения энергосберегающих технологий в контексте обеспечения инвестиционной безопасности металлургических предприятий Украины / И. А. Нечаева // Экономическая безопасность государства и интеграционные формы ее обеспечения / Под ред. Г. К. Вороновского, И. В. Недина. – К.: Знання України, 2007. – С. 79–81.
12. Нечаєва І. А. Деякі проблеми амортизаційної політики підприємства / І. А. Нечаєва // Проблеми економіки: освіта, теорія, практика. Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції (28 листопада 2008 р.). – Кривий Ріг: Друкарня "Октан-принт". – 2008. – С. 127–128.

Володимир ПОСТНІКОВ

І А'а ЕОЕАІ А І АІ АО²АІ ²НΟΥ ОА І АОІ АЕ ААДÆААІ І АІ ДААОЕР ААІ І В  
ВЕІ НО² АЕООВ І АНАЕАІ І В

*Визначено основні причини необхідності державного регулювання якості життя населення, удосконалено класифікацію причин державного регулювання якості життя, проаналізовано методи та засоби державного регулювання якості життя населення.*

*Certainly principal reasons of necessity of government control of quality of life of population, classification of reasons of government control of quality of life is improved, methods and facilities of government control of quality of life of population are analysed.*

Якість життя є особливою характеристикою населення, котра дозволяє більш глибоко оцінити стан та рівень життя у країні. Однак, підвищення рівня якості життя населення потребує зовнішнього впливу на її основні елементи з допомогою певних методів та інструментів.

Проблемі необхідності впливу держави на якість життя присвячені праці І. Бентама, А. Маршала, В. Паретто, А. Пігу. Серед вітчизняних вчених проблемами якості життя займалися В. Близнюк, В. Гриньова, І. Гукалова, С. Лисовський, Е. Лібанова, Е. Маруняк, М. Новікова, Л. Руденко, С. Ряценок. Проте і до сьогодні низка проблем залишається недостатньо дослідженими. Тому метою даної статті є визначити основні причини необхідності державного регулювання якості життя та проаналізувати основні методи державного регулювання якості життя.

В основі впливу на якість життя населення лежить комплекс заходів котрі застосовуються для регулювання основних елементів якості життя населення. Логічним постає питання про те, хто має здійснювати даний вплив, адже якість життя є категорія котра включає досить широкий спектр характеристик умов життя населення. Доцільно припустити що вплив на якість життя має носити централізований характер і мати єдині підходи. Тому, ми вважаємо, що саме держава повинна виступати основним суб'єктом впливу на якість життя населення, адже саме держава володіє засобами необхідними для реалізації впливу на якість життя населення.

Питання про необхідність державного впливу на якість життя поставало ще в утилітарній концепції Ієремії Бентама, в розробках Вільфредо Паретто, Альфреда Маршалла, Артура Пігу. Зокрема, І. Бентам пропонував застосовувати нормативно-правове регулювання для досягнення суспільного добробуту [6, с. 126]. Паретто вивчав проблеми задоволення потреб людини з метою їх максимального задоволення. Особливість його теорії є застосування принципу оптимальності більше відомого як "оптимуму Паретто" [15]. Альфред Маршалл обґрунтував необхідність державної підтримки і розвитку людського капіталу як важливого чинника організації та ефективного управління економікою. Артур Пігу вивчав можливість втручання держави у економічні відносини з метою такого розподілу національного доходу при якому зростатиме добробут максимальної кількості людей.

Проблема необхідності державного впливу на якість життя і сьогодні є дуже важливою, і потребує наукового обґрунтування. В основі класифікації причин необхідності державного регулювання якості життя населення є територіальна ознака згідно якої виділяють загальносвітові причини, причини зумовлені вітчизняним розвитком. Проте, така класифікація, на нашу думку, є неповною і потребує доповнення групою причин наднаціонального характеру.

До загальносвітових причин відносять: розвиток науково-технічної революції та зростання її вимог до якості робочої сили. Засоби виробництва, створенні на базі досягнень НТР, вимагають висококваліфікованого працівника, здатного працювати творчо та ефективно; досвід економічно розвинутих країн свідчить про важливе значення саме людського капіталу, якості робочої сили і мотивації ефективної праці. Саме людський і соціальний капітал забезпечують нині найвищі темпи економічного зростання, і саме ті країни, політика яких спрямована на забезпечення розвитку людського потенціалу, досягають найбільшого успіху [9]; загроза виникнення соціально-економічних конфліктів, оскільки диференціація за рівнем життя призводить до утвердження думки про несправедливість, і

відповідно, до невдоволення, яке може перерости у збройні конфлікти; загострення екологічних проблем, що змушує кожне суспільство шукати шляхи переходу до нової якості у взаємовідносинах людини та природи. Сучасна економіка повинна забезпечувати виживання природного середовища.

До причин зумовлених вітчизняним розвитком відносяться: порівняно низька якість життя за окремими індикаторами в дореформений період, зумовлена як рівнем розвитку продуктивних сил, так і особливостями тогочасних відносин власності і механізму їх реалізації; орієнтація національної економіки на стабільне піднесення матеріального та культурного рівня життя народу у дореформений період вимагає якщо не підвищення якості життя, то хоча б збереження її на попередньому рівні; необхідність забезпечення рівня соціальних благ (повної зайнятості населення, гарантії мінімального заробітку, житла, медичного обслуговування, освіти, культури, соціального захисту, фізичної безпеки, високої тривалості життя) не нижчий від того, що вже був у населення [8]; послаблення рівня конкурентноспроможності держави за рахунок зниження рівня людського розвитку. Якість життя як базис для розвитку людського капіталу є одним із важливих чинників національної конкурентноспроможності; погіршення вікової структури населення внаслідок зростання кількості населення похилого віку і скорочення – молодого, скорочення тривалості життя населення та зростання розриву між тривалістю життя жінок та чоловіків [3]; невизначеність пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, та відсутність стандартизації якості життя населення; неможливість ринку, який характеризується стихійністю розвитку, забезпечити виконання економічної політики держави, яка передбачає, по-перше, створення міцної матеріальної основи для зростання добробуту народу; по-друге, забезпечення суспільного відтворення в необхідних пропорціях і масштабах; по-третє, підтримку балансу соціально-економічних інтересів різних верств населення [2, с. 15]; погіршення співвідношення між працездатним і непрацездатним населенням; погіршення стану здоров'я громадян до критично загрозливих меж [16].

До наднаціональних причин відноситься приєднання України до Конвенції про основні цілі та норми соціальної політики, котра визначає першочерговість розв'язання проблем людського розвитку та їх важливість для розвитку нації і є ознакою прийняття державою відповідальності за стан і розвиток людського потенціалу.

Необхідно відмітити відсутність єдиного підходу до визначення державного регулювання економіки. В. Гриньова та М. Новикова під державним регулюванням економіки розуміють процес втручання органів державної влади за допомогою різних методів і інструментів у розвиток основних економічних процесів з метою забезпечення позитивних соціально-економічних результатів [2, с. 16]. Особливістю даного визначення є орієнтація впливу держави на позитивний результат соціально-економічного розвитку. Недоліком даного визначення є те, що у ньому не визначено на які сфери необхідно впливати для досягнення позитивних соціально-економічних процесів. Тому ми пропонуємо таке визначення: державне регулювання якості життя населення це цілеспрямована дія органів державної влади на політичні, економічні, господарські, соціальні та культурні процеси, з метою забезпечення позитивних соціальних результатів.

Проте вплив держави може призвести і до негативних наслідків, якщо не ґрунтуватиметься на використанні відповідної системи методів державного регулювання, тобто, способів державного впливу держави через законодавчі і виконавчі органи на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення або забезпечення умов діяльності відповідно до національної економічної політики [10, с. 28].

Засади державного регулювання економіки ґрунтуються на Концепції переходу Української РСР до ринкової економіки [7]. Згідно даної концепції державне регулювання економіки необхідно здійснювати за допомогою нормативного, фінансового та адміністративного методів. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень до сьогодні ведуться дискусії щодо класифікації методів державного регулювання. Так, І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога виділяють такі групи методів за характером впливу на господарську діяльність її суб'єктів: адміністративні (організаційно-структурна перебудова, плановий виробничий контракт з підприємством, забезпечення паливними та природними ресурсами); економічні методи (податкова політика, норми і нормативи, регулювання цін, валютне регулювання, регулювання кооперації); донорські (державні дотації, податкові пільги, пільгові кредити); протекціоністські (захист від зовнішньої конкуренції, квоти і ліценції, сприяння розвитку національної науки, техніки і технологій) [10, с. 28]. Л. А. Швайка вважає, що у практиці державного управління використовують правові, адміністративні, економічні та специфічні методи [14, с. 46]. Л. І. Дідківська

та Л. С. Головка вважають, що державне регулювання ґрунтується на таких методах: прямі, непрямі, правові, економічні, адміністративні, імперативні, індикативні, неформальні, специфічні методи [5, с. 39]. С. М. Чистов, А. Є. Никифоров та Т. Ф. Куценко обґрунтовують використання методів, що класифікуються на основі форм та засобів впливу. За формами впливу виділяють методи прямого та непрямого впливу. За засобами впливу методи поділяються на: правові (Конституція та закони України, укази та розпорядження Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти центральних органів виконавчої влади, нормативні акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування), адміністративні (ліцензії, квоти, санкції, норми, стандарти, державні замовлення, ціни), економічні (фіскальна, бюджетна, податкова, грошово-кредитна, амортизаційна політики), пропагандистські методи (звернення держави до гідності, честі і совісті людини) [4, с. 20].

Незважаючи на різні погляди на класифікую методів державного регулювання, необхідність їх комплексного використання не викликає сумнівів. Узагальнення розробок вітчизняних вчених дозволяє зробити висновок, що державне регулювання рівня та якості життя населення передбачає комплексне застосування методів державного регулювання котрі за формами впливу поділяються на методи прямого та непрямого впливу, а за способом впливу на правові, адміністративні та економічні.

Методи прямого регулювання використовуються з метою безпосереднього втручання держави в економічні процеси та економічну діяльність суб'єктів якості життя населення та її складових. Здійснення прямого впливу передбачає застосування інструментів адміністративного регулювання та використання бюджету в частині державних асигнувань. Прямий вплив на якість життя здійснюється з допомогою таких інструментів: визначення стратегічних пріоритетів розвитку економіки; державне цільове фінансування; надання цільових дотацій; встановлення та обмеження цін; встановлення квот на виробництво, ввезення і вивезення продукції; ліцензування діяльності та операцій з експорту та імпорту; проведення державної експертизи та встановлення державних стандартів; встановлення нормативних вимог до якості і сертифікації технології і продукції і т. ін. Застосування методів непрямого впливу передбачає створення економічного середовища котре змушує суб'єктів діяти у визначеному державою напрямку з метою впливу на якість життя. Опосередкований вплив здійснюється на основі інструментів фінансово-бюджетної, грошово-кредитної, цінової, інвестиційної політики. Основними інструментами методів непрямого впливу є: система оподаткування; система кредитування; інвестиційна політика; валютна політика, митне регулювання [12, с. 15].

В залежності від обраних форм впливу на якість життя розрізняють правові, економічні та адміністративні методи державного регулювання. В основі правового регулювання якості життя знаходиться діяльність держави щодо розробки і прийняття обов'язкових до виконання юридичних норм поведінки суб'єктів права. Правове регулювання забезпечує: регулювання взаємодії органів державної влади та суспільства, громадянина, суб'єктів господарської діяльності; розподіл повноважень між органами державної влади щодо впливу на основні елементи якості життя; відносини між суб'єктами господарської діяльності; економічні відносини [13, с. 31]. Основними нормативно-правовими актами, що регулюють якість життя населення є: Конституція України; Закон України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії", котрий встановлює основні соціальні стандарти, нормативи і гарантії; Закон України "Про зайнятість"; Закон України "Про оплату праці"; Закон України "Про охорону праці"; Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття"; Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування"; Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності"; Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням"; Закон України "Про пенсійне забезпечення" тощо.

Адміністративні методи державного регулювання якості життя населення ґрунтуються на силі державної влади, і поділяються на заходи заборони, дозволу і примусу і застосовуються з метою: підтримання мінімальних параметрів рівня життя населення (мінімальна зарплата, прожитковий мінімум, соціальні нормативи, соціальні стандарти); задоволення потреб споживачів та захисту їх прав (державні замовлення, стандарти, сертифікація, соціально-економічні норми і нормативи ліцензування діяльності); забезпечення реалізації цільових комплексних програм; ліквідації негативних наслідків ринкової конкуренції (монопользму – через встановлення квот на виробництво, обмеження цін, рентабельності,

стандартизації) [12, с. 16]. Адміністративні методи регулювання якості життя реалізуються системою інструментів адміністративного регулювання і передбачають такі механізми як стандартизація, державні замовлення, система санкцій та штрафів. Стандартизація – це встановлення єдиних соціальних гарантій та норм за типами, марками, параметрами, розмірами, методами контролю і зберігання продукції. Встановлення соціальних стандартів здійснюється для забезпечення рівня життя не нижче від прожиткового мінімуму. Основними видами соціальних гарантій є мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат. Державні замовлення є засобом задоволення державних потреб в товарах і послугах, необхідних для підтримки стабільного рівня якості життя і є інструментом як адміністративного, так і економічного регулювання. Адміністративний характер вони носять стосовно підприємств, які перебувають у державній формі власності, а також, підприємств-монополістів. Ліцензування – надання спеціальних дозволів на здійснення окремих видів підприємницької діяльності. Спрямоване на захист інтересів споживачів товарів і послуг, гарантування безпеки, захист економічних інтересів держави. Система санкцій і штрафів – це заходи держави, спрямовані проти порушення суб'єктами (або невиконання) умов чи правил діяльності, що негативно впливають на якість життя. Як економічні санкції, можуть використовуватися сплата неустойки, штрафи, пеня або ж вилучення на користь держави виручки від незаконної діяльності [12; 16].

Дуже важлива роль регулювання якості життя відводиться економічним методам регулювання якості життя населення. Економічні методи використовуються з метою створення економічного середовища, яке спонукає суб'єктів ринку діяти у визначеному державною політикою регулювання якості життя напрямку та розв'язувати завдання згідно загальнодержавних та приватних інтересів. Економічні методи поділяються на методи грошово-кредитної та бюджетної політики. Грошово-кредитне регулювання якості життя полягає у регулюванні пропозиції грошової маси, оскільки саме грошово-кредитна система є тим економічним середовищем у якому відбуваються основні господарські процеси. Грошово-кредитне регулювання в Україні здійснюється з метою впливу на попит і кон'юнктуру позичкового капіталу та здійснення емісії. Грошово-кредитне регулювання здійснюється з допомогою: регулювання банківських резервів, облікової ставки, операцій на відкритому ринку. Суть фінансово-бюджетного регулювання якості життя полягає у встановленні державного оподаткування і державних витрат з метою приведення економіки в стан рівноваги [14, с. 57]. У рамках фінансово-бюджетного регулювання держава здійснює: пряме фінансування установ загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу; податкову політику, що застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, для стимулювання економічного прогресу та для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

В рамках регулювання якості життя доцільно застосовувати таку групу методів регулювання як пропагандистські методи державного регулювання якості життя. Пропагандистські методи регулювання якості життя включають звернення держави до гідності, честі і совісті людини з допомогою заходів виховання, роз'яснень і популяризації цілей і змісту регулювання, засобів морального заохочення тощо. Суть даних методів полягає в тому, щоб формувати і підтримувати в людей певні переконання, духовні цінності, моральні позиції, психологічні настанови щодо діяльності держави [4, с. 27].

Таким чином з вищенаведеного можна зробити такі висновки: питання про необхідність державного регулювання стає досить актуальним в сучасних умовах; наразі серед вчених відсутня єдина позиція щодо класифікації методів державного регулювання якості життя населення; державне регулювання якості життя повинно базуватись на методах, які за формою впливу поділяються на прямі і непрямі, а за способом впливу на правові, адміністративні, економічні та пропагандистські методи.

### **Література**

1. Близнюк В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія та практика // *Україна: аспекти праці*. – 2006. – № 5. – С. 30–34.
2. Гриньова В. М., Новикова М. М. *Державне регулювання економіки: Навч. посіб.* – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 756 с.
3. Гукалова И. В., Лисовский С. А., Маруняк Э. О., Руденко Л. Г., Рященко С. В. // *Качество жизни населения: российский и украинский контекст* // *Український географічний журнал*. – 2007. – № 4. – С. 27–32.



4. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никофоров, Т. Ф. Куценко та ін. – Вид. 2-ге, доопрац. і допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 440 с.
5. Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – 5-те вид. – К.: Знання, 2006. – 213 с.
6. Длугопльський О. В. Теорія економіки державного сектору: Навч. посіб. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 489 с.
7. Концепція переходу Української РСР до ринкової економіки від 1 листопада 1990 р. № 0001460-90 // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1990. – № 48, ст. 632.
8. Кукурудза І. І. // національна стратегія підвищення якості життя населення // Вісник економічної науки. – 2007. – № 2. – С. 97–102.
9. Лібанова Е. М. Трансформація державної соціальної політики в контексті забезпечення конкурентоспроможності української економіки // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 34–41.
10. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки. – Львів: Українські технології, 1999. – 640 с.
11. Михасюк І. Р., Швайка Л. А. Державне регулювання економіки: Підруч. – Львів: Магнолія плюс, видавець СПД ФО “В. М. Піча”, 2006. – 220 с.
12. Навчально-методичний комплекс з дисципліни “Державне регулювання економіки”/ Укладачі А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, О. П. Дудкіна. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. – 206 с.
13. Стельмащук А. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.
14. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 462 с.
15. Доступний з <http://ebk.net.ua/Book/IemAgarova/28.htm>
16. [Цит. 2009, 15 серпня]. – Доступний з <http://www.niss.gov.ua/Monitor/April/9.htm>

Í ĀĬ ĐᐅĬ Ē ĀŐĀĒŐĒĒĀĬ Ĭ ĀĬ ŐĬ ĐĬ ŐĀĀĬ Ĭ ᐅ ᐅĀĒĬ ᐅŐĬ ŃŐ<sup>2</sup>  
 Ĭ Ā ŃĀĒ<sup>2</sup> ŐĀ ĐĬ ᐅĀĒĒŐĒŐ Ń<sup>2</sup>ĒŪŃŪĒĒĒŐ ŐĀĐĒŐĬ Đ<sup>2</sup>Ē

*Розглянуто напрями створення ефективної зайнятості на селі, роль та створення кластерних технологій розвитку сільських територій; визначено чинники та внесено пропозиції щодо розв'язання спеціальних проблем зайнятості сільських територій.*

*The article considers the lines of creating effective employment in villages, the role and creating of cluster technologies of their development. The factors of development are defined and recommendations on the development of social problems of employment in villages are brought about.*

Зниження зайнятості та поширення безробіття на селі, занепад сільських територій, зuboжіння селян зумовлені причинами довгострокового характеру. Основні з них є: хибна політика держави, антиселянська теорія і побудова на цій базі економічних правил і стосунків щодо розподілу та використання матеріальних та фінансових ресурсів; відсутність економічного інтересу жити і працювати в сільській місцевості; мотивації до праці, безробіття, трудова міграція, бідність і руйнування соціальної інфраструктури.

Зниження зайнятості на селі зумовлена згортанням робочих місць у тваринництві та впровадження сучасних працевзберігаючих технологій у рослинництві, відсутністю у сільського населення мотиваційних стимулів підприємницької діяльності, а також скороченням робочих місць у функціонуючій мережі об'єктів соціальної інфраструктури. Проблема зайнятості та можливості працевлаштування була і залишається однією із невідкладних та потребує подальшого вивчення.

Питанням ефективного формування зайнятості на селі та розвитку сільських територій, удосконалення економічних відносин, структурної перебудови аграрного сектора досліджувалися в наукових працях таких відомих вчених, як Д. П. Богині, О. Г. Булавка, Ю. М. Краснова, Д. Ф. Крисанова, Г. І. Купалової, І. А. Микитенка, І. В. Прокопи, П. Т. Саблука, В. В. Юрчишина, К. І. Якуби та ін.

Метою даної статті є вивчення напрямів ефективного формування зайнятості на селі, забезпечення сталого розвитку сільських територій, підвищення рівня життя сільського населення.

Ця мета розроблена на основі завдань Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. [1, с. 38]. Для досягнення поставленої мети необхідно "диверсифікувати виробництво і підвищення рівня зайнятості сільського населення та зменшення трудової міграції".

Сільське господарство відзначається: високим ступенем ризику, пов'язаним з природно-кліматичними умовами; малою швидкістю обігу коштів і тому потребує державної підтримки; є конкурентною сферою, а обслуговуючі галузі монополізованими сферами; відсутня еластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію і цінами; низька мобільність сільських підприємців, бо головний засіб – земля не може переноситися на іншу територію.

У розвинутих країнах світу сільськогосподарська галузь підтримується державою, оскільки вона не може ризикувати продовольчою безпекою населення.

В сучасних умовах територіальне відродження українського села має ґрунтуватись на необхідності кардинальних змін у соціальному облаштуванні сільських поселень.

Враховуючи, що розв'язання соціальних проблем сільських територій обумовлено наявністю та функціонуванням виробничо-соціальної інфраструктури, а також організацією взаємодії цих факторів, ми запропонували розробити кластер (модель) діяльності сільських територіальних громад Вінницької області.

Цей кластер мусить показати можливий взаємозв'язок між об'єктами соціально-економічної інфраструктури з функціональними діями адміністрації та органами місцевого самоврядування. Тому доцільно розробляти кластери подібного роду на районному або корпоративному рівні.

Високий рівень сільського безробіття і неможливість розв'язати цю проблему в рамках розвитку лише сільського господарства, а з іншого боку функціональна необхідність та економічна доцільність розміщення несільськогосподарських виробничих й обслуговуючих структур та інфраструктурних об'єктів у сільській місцевості в нинішніх умовах підсилюються низкою нових аргументів економічного,

соціального й еколого-територіального характеру. Одні з них – це реакція суспільства на нові проблеми, що постали перед ним на нинішньому етапі розвитку, другі – гостра потреба в гальмуванні руйнівних процесів у сільській місцевості з тим, щоб вони не набули незворотного характеру. Очевидною стає необхідність зміцнення функціональної ролі сільської місцевості у бік поза аграрних функцій підвищення привабливості сільської місцевості для проживання населення та загалом споживчої вартості сільського середовища [3, с. 389].

Найважливіші з цих аргументів такі:

- об'єктивна потреба в доповненні й розширенні функцій сільської місцевості за рахунок несільськогосподарських видів діяльності за нинішніх умов може бути реалізована за умов активної участі держави у стимулюванні суб'єктів господарювання й громадян щодо розвитку підприємництва на селі;

- у зв'язку зі зростанням вартості землі в містах та орендної плати за її використання набуває поширення практика організації нових промислових підприємств у сільській місцевості, особливо в приміських районах. Ця проблема особливо стала актуальною у зв'язку із проведеною приватизацією згідно з якою багато закладів виробничої і соціальної сфери були перепрофільовані і закриті для використання землі, що вивільнялась в інших цілях. Особливо постраждали підприємства переробної галузі АПК;

- внаслідок значно нижчої оплати праці в сільському господарстві порівняно з промисловістю сільська місцевість виявляється економічно привабливою з погляду нижчої вартості сільської робочої сили;

- загострення проблеми збереження та забезпечення розвитку сільської поселенської мережі, як об'єктивної передумови господарського використання природних і сировинних ресурсів, недопущення обезлюднення сіл і соціального контролю сільської території. Практика свідчить, що реалізація заходів щодо збереження поселенської мережі менш капіталоємна, ніж щодо відродження обезлюднених поселень;

- через різке скорочення (в 3–50 разів) кількості підприємств і об'єктів соціально-побутового та житлово-комунального обслуговування, будівельної індустрії й будівельних організацій залишився незадоволеним попит на селі на їхні послуги.

У соціально-економічному відношенні регіони не можна розглядати як механічне поєднання сукупності господарських одиниць та об'єктів різних галузей. По мірі поглиблення спеціалізації виробництва відбувається ускладнення внутрішніх та зовнішніх зв'язків, посилюється кооперація, зростає ступінь впливу діяльності окремих суб'єктів на результати господарювання. Обумовлені процеси поступово перетворюють господарство регіону в складний багатогалузевий комплекс, окремі складові якого безперервно взаємодіють між собою, впливаючи на динаміку розвитку території загалом.

Це вимагає створення кластерів на основі вертикальних і горизонтальних зв'язків об'єднань та підприємств, а за умов приватної власності на землю і майно фермерів і господарств населення.

Перевага кластерної структури розвитку полягає у наступному:

- вона залучає до участі в кластері великі та малі компанії, підприємства, а також постачальників та підтримуючі економічні установи;

- вона просувається ринком, зосереджуючись на зведенні разом таких протилежних сторін економіки, як попит та пропозиція задля більш ефективної роботи;

- кластер об'єднує своїх членів методом спільного вирішення регіональних проблем учасниками, які керуються власними інтересами;

- кластер допомагає зацікавленим сторонам створити стратегічний прогноз майбутнього стану економіки їхнього регіону, який був би погоджений з різними спонсорами та створював мотивацію і почуття обов'язку;

- кластер створює цінності, які поглиблюють і поширюють базу збільшення регіонального прибутку.

Розвиток кластерів, що активно використовують принципи ринку та централізації у своїй діяльності, складає один із найістотніших кроків на шляху до розвинутої економіки. Концепція кластера представляє новий спосіб бачення національної економіки та економіки регіону. Кластери сприяють всебічному розвитку виробничого співробітництва, здійснюваного за допомогою спеціалізації і кооперування виробництва. Їх діяльність сприяє прискореному вирішенню ряду проблем, пов'язаних з інтенсифікацією народного господарства. У рамках кластерів створюються виробничі потужності, оснащені передовою технікою.

Кластери впливають на розвиток регіону трьома способами: по-перше, за допомогою підвищення продуктивності фірм і галузей, що в нього входять; по-друге, шляхом підвищення здатності до інновацій і, таким чином, до підвищення продуктивності; і, по-третє, за допомогою стимулювання нового бізнесу, що підтримує інновації і розширить межі кластера. Водночас практика показує, що конкурентні

переваги кластерів не будуть однаково вагомими у всіх областях і визначаються рівнем економічної зацікавленості підприємств-членів кластера в ефективному функціонуванні об'єднання та ступенем співпраці з урядом та науковими організаціями.

При утворенні кластера потрібно розрізнати вертикальну й горизонтальну інтеграцію. Вертикальна інтеграція виникає шляхом комбінації технологічно взаємопов'язаних виробництв, систем розподілу збуту й інших економічних процесів у межах діяльності об'єднання. Перевага вертикальної інтеграції полягає в досягненні економії чи зменшенні витрат у процесі спільного виробництва, збуту продукції, налагодженого функціонування системи контролю якості тощо. Стабільність постачань сировини сприятиме більш ефективному управлінню виробничим плануванням, графіками постачань, приведе до зменшення загальних витрат, пов'язаних з отриманням інформації. Фінансові витрати на моніторинг ринкової ситуації й прогнозування попиту, обсягів пропозицій й цін будуть розподілені між усіма частинами інтегрованої сукупності.

Горизонтальна інтеграція полягає в налагодженні системи ефективного управління на кожній із стадій виробничого процесу. Основною програмною задачею кластера повинно бути об'єднання зусиль розрізнених підприємств у могутню продуктивну силу, спрямовану на подолання економічної кризи й реалізацію відновлення національного виробництва, здатної ефективно використовувати місцевий економічний потенціал, наявні виробничі потужності, природні, трудові, наукові й інтелектуальні ресурси. Разом із тим кластери також стимулюють конкуренцію і прискорюють інновації на підприємстві, отже, можуть утримувати визначену частину ринку завдяки диференціації продукції, оскільки фірми усередині кластера, конкуруючи між собою, легше можуть визначити, яку саме продукцію чи послугу необхідно запропонувати споживачу. Обумовлене створює стимули до впровадження сучасних досягнень науки й техніки з метою виробництва нових товарів і послуг, розрахованих на широке коло споживачів.

Як бачимо з рисунка, при створенні кластеру необхідно виходити з завдань і необхідних умов функціонування кластеру.

В нашому кластері – це подолання бідності на селі та відновлення зайнятості мешканців села і відновлення соціально-економічної інфраструктури. Завдання досить не легке, бо відомо, що будувати та створювати нове простіше і легше, ніж відновлювати колишнє. Але ж на заваді стоїть досить не легка проблема – відсутність фінансів. Без фінансів стають не реальні будь-які проєкти, в тому числі і кластери. Хоча у кластерних об'єднаннях ширші можливості для більш ефективного використання виробничих ресурсів.

Кластер в основному є бізнес-планом, за допомогою якого можна розв'язати соціальні проблеми сільських територій в регіоні (районі).

Отже, подолання соціального дисбалансу є важливим чинником розв'язання соціальних проблем сільського населення. Основними напрямами ефективного формування зайнятості має бути:

- збереження і поліпшення здоров'я населення, у тому числі сільського, як одного з найважливіших пріоритетів нації. Реалізація такої мети вимагає належного фінансового забезпечення на загальнонаціональному рівні та пріоритетного фінансового забезпечення спеціальних програм щодо оздоровлення населення з урахуванням територіально-просторової доступності селян до медичних закладів;

- поліпшення системи охорони материнства і дитинства, як важливого адресного заходу, спрямованого на підвищення народжуваності та збереження підростаючого покоління як у міських, так і сільських поселеннях;

- удосконалення організаційно-правових засад з метою стабілізації, піднесення й пріоритетного розвитку сільськогосподарського виробництва як основної сфери докладання праці сільського населення;

- розроблення, механізму підвищення привабливості трудової діяльності в сільській місцевості, особливо для молоді, шляхом підвищення рівня механізації сільськогосподарського виробництва, докорінного поліпшення умов трудової діяльності працівників аграрної сфери, розміщення промислових підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, розвитку малого і середнього бізнесу;

- поліпшення соціального облаштування сільських територій щодо оптимального розміщення об'єктів виробничого, житлового і комунального призначення, газифікації, спорудження водоканалів і водогонів, реконструкції міжселищних і сільських доріг із твердим покриттям, забезпечення сільського населення об'єктами медичного, культурно-освітнього, торговельного та житлово-комунального призначення шляхом збереження наявних і спорудження нових об'єктів соціальної інфраструктури села, розширення мережі освітянських та інших культурно-побутових закладів.

Сільське господарство в контексті багатофункціонального його розвитку набуває нових, споріднених функцій, які стають особливо актуальними й важливими. Йдеться про збереження агро- та природних ландшафтів, а також історичної сільської архітектурної спадщини. Ці функції покладаються суспільством

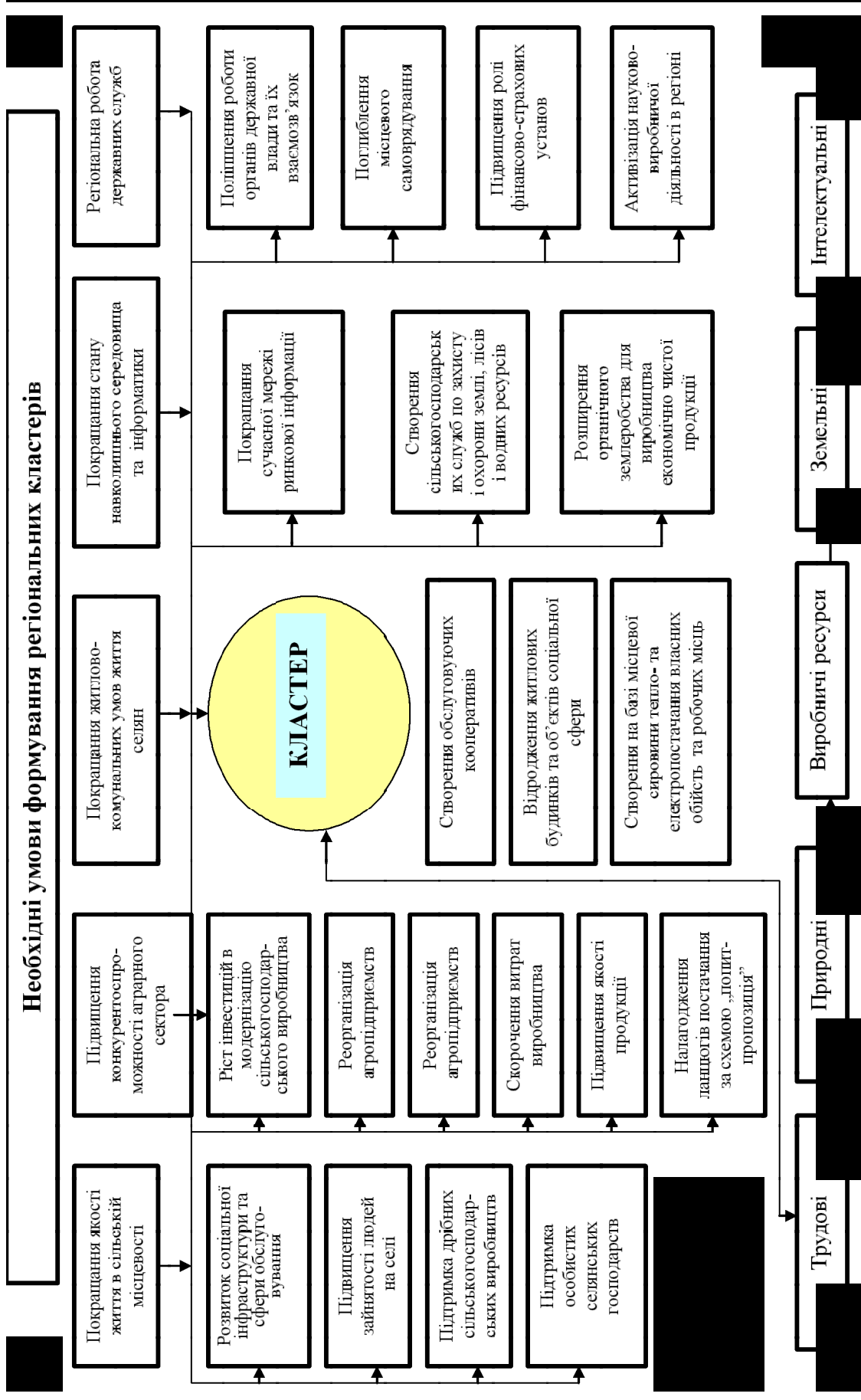


Рис. 1. Регіональний соціально-економічний кластер

на сільськогосподарських виробників, які через специфіку своєї діяльності можуть якнайкраще впоратися з ними. За належних умов побутового, соціального, екологічного облаштування сільської території можна сподіватися на розширення зайнятості селян у сфері сільського зеленого й агротуризму.

Із виведенням із сільськогосподарського обороту деградованих, малопродуктивних земель, які доцільно залісити, довівши частку лісів до середньоєвропейського рівня – 30%, тоді як у нас нині цей рівень лише 16% відкриваються нові перспективи розширення зайнятості в лісовому господарстві. Зрештою, у сільській місцевості мають набути ширшого розвитку й функціонування мисливські господарства, організації природоохоронного та рекреаційного призначення.

Таким чином, на часі – нагальна потреба формування й відновлення багатогалузевої та різнофункціональної сфери прикладання праці на селі, де поряд із розвинутим сільським господарством належне місце займатимуть інші види економічної діяльності. У її формуванні активну участь має відігравати держава, тобто суспільство. За допомогою важелів державної підтримки (пільгове оподаткування, кредитування, цільова фінансова допомога тощо) в сільській місцевості доцільно поступово відновлювати традиційно розміщені тут промислові види діяльності: видобуток корисних копалин і виробництво будівельних матеріалів та інших товарів із мінеральної сировини, перероблення сільськогосподарської продукції та ін. Необхідно також розширювати діяльність інфраструктурних галузей (дорожнє господарство, транспорт, зв'язок, електро-, водо-теплостачання) і підприємств соціального обслуговування населення. Виділені з аграрних підприємств різні види несільсько-господарської діяльності мають бути організовані як самостійний бізнес [4, с. 450].

Потенційні можливості розширення зайнятості сільських жителів є й у сфері сервісу. Територіально-географічна специфіка сільського розселення зумовлює більші порівняно з містом затрати часу і праці на соціальне обслуговування однієї людини, зокрема в сфері медицини, освіти, соціальної допомоги, транспорту тощо.

Питання зайнятості сільського населення, подолання труднощів, які виникатимуть перед трудовими ресурсами села щодо кадрового складу, їхнього професійного зростання у швидкозмінних умовах сучасності, й надалі стоятиме надзвичайно гостро, а його вирішення потребуватиме застосування дієвих правових і фінансово-економічних державних важелів регулювання.

В аграрному виробництві, як уже зазначалось, можливості працевлаштування досить обмежені. Аграрна зайнятість потребує поєднання з вторинною, додатковою зайнятістю з метою підвищення доходів зайнятих в аграрному секторі. Слід враховувати, що техніко-технологічний прогрес у сільському господарстві, необхідність забезпечення конкурентоспроможності його продукції на світових ринках й надалі зумовлюватимуть зниження зайнятості у сільськогосподарському виробництві, наближаючи продуктивність праці в ньому до рівня розвинутих країн. Ця стратегія чітко реалізується за роки ринкового реформування у сільськогосподарських підприємствах. Можливості подальшого механічного переміщення трудових ресурсів в особисті селянські господарства обмежені, невиправдані з погляду на необхідність формування ефективної зайнятості.

Перспективи зайнятості в особистому селянському господарстві й загалом в аграрному секторі пов'язані з розвитком кооперації, створенням у кооперативних формуваннях робочих місць у сфері агросервісу, переробки сільськогосподарської продукції та її реалізації, агротуризму тощо. Тобто, з розвитком тих видів діяльності, які є продовженням продовольчого ланцюга, чи безпосередньо пов'язані з аграрною діяльністю.

Пропозиції щодо розв'язання соціальних проблем зайнятості сільських територій:

- розробка економічного механізму регулювання процесів трудової міграції в занепадаючих сільських районах, залучення робочої сили у підсобні виробництва і промисли, а також у галузі невиробничої сфери;

- відродження гарантованої грошової оплати праці в сільському господарстві, визначення мінімальних почасових гарантованих ставок та поетапного їх впровадження для різних категорій працюючих, зайнятих в різних формах господарювання, недопущення заборгованості по виплаті заробітної плати;

- призупинення скорочення та закриття на селі об'єктів соціальної сфери, зокрема установ охорони здоров'я, освіти, культури, побуту, дитячих дошкільних закладів тощо, забезпечення гарантованого мінімуму соціального обслуговування сільського населення, насамперед, в галузях охорони здоров'я, екологічної безпеки, освіти, культури; фінансування передбачених законодавством заходів підтримки сільських забудовників;

- удосконалення механізму формування і використання місцевих бюджетів, створення на регіональному рівні фондів соціального розвитку за рахунок коштів місцевих бюджетів, цільових відрахувань підприємств, організацій, установ, приватних осіб;

– виділення бюджетних асигнувань на фінансування державних капітальних вкладень у соціальну інфраструктуру села та відшкодування витрат господарств на утримання і будівництво її об'єктів відповідно до Закону України "Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві";

– забезпечення збереження виробничого профілю в процесі приватизації об'єктів торгівлі, громадського харчування та побуту, поліпшення діяльності заготівельно-збутових кооперативів на селі;

– всебічна підтримка з боку державних і місцевих органів влади та самоврядування нових суб'єктів господарювання, зокрема малих та середніх комерційних підприємств, що надають сільському населенню різноманітні послуги [2, с. 269].

В перспективі головне соціально-економічне завдання полягатиме в створенні комплексу умов для "безболісного" переливу робочої сили з однієї сфери діяльності, галузі виробництва в іншу, насамперед з аграрної в не аграрну сфери, із суспільного у приватний сектор, від однієї структури зайнятості до іншої.

Необхідно вже зараз створювати соціально-економічні й правові умови для сприяння зайнятості молоді на селі, збільшення престижних, механізованих робочих місць у галузях сільського господарства і соціальної інфраструктури відповідно до потреб села, організації оплачуваних громадських робіт, захисту від безробіття, державної підтримки міжгалузевої міграції робочої сили. Враховуючи сезонний характер сільськогосподарської праці, необхідно забезпечити умови для рівномірної зайнятості молоді протягом року. З цієї метою слід стимулювати розміщення у сільській місцевості малих підприємств по переробці і зберіганню аграрної продукції, виробництву будівельних матеріалів, розвитку служб виробничого та соціального обслуговування.

Практика приватизації та оренди паїв населення показує, що вона відбувається з порушенням земельного законодавства: не зберігається структура посівних площ, а отже порушуються сівозміни замість раціональної структури посівних площ в кооперативних об'єднаннях площі засівають лише прибутковими та малопрацеемкими культурами – зерновими, соняшником та ріпаком і соєю. Ніхто не дбає про відновлення родючості ґрунтів.

Проведені дослідження показали, що по мірі поглиблення спеціалізації виробництва відбувається ускладнення внутрішніх та зовнішніх зв'язків, посилюється кооперація, зростає ступінь впливу діяльності окремих суб'єктів на результати господарювання. Це вимагає створення кластерів на основі вертикальних і горизонтальних зв'язків об'єднань та підприємств, а за умов приватної власності на землю та майно, фермерів і господарств населення. Кластер в основному є бізнес-планом, за допомогою якого можна розв'язати соціальні проблеми сільських територій.

Ефективна зайнятість на селі можлива за умов налагодження і функціонування усіх видів виробництва на селі; скорочення робочої міграції населення; створення та розвитку виробничих та обслуговуючих кооперативів; підвищення рівня соціальної захищеності працівників; підвищення заробітної плати та ін.

В аграрному секторі відбувається подальше вдосконалення і розвиток організаційно-економічних структур: поряд із формуванням і функціонуванням малих та середніх підприємств поширюється тенденція до підвищення концентрації земель і капіталу, створення на цій основі потужних корпорацій, а це прямиий шлях до розвитку сільських територій та підвищення зайнятості сільського населення.

### **Література**

1. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. – К., 2010. – 38 с.
2. Закон України "Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві" // Закон України: в 2 т.; [упоряд. Н. Глух, Л. Нижегородової]. – К.: Укр. прав. фундація, 1996. – Т. 1. – С. 269–282.
3. Михайлова Л. І. Регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій / Л. І. Михайлова // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали Сьомих річних зборів Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників (Київ, 9-10 листоп. 2005 р.) / Редкол.: П. Т. Саблук [та ін.]. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2005. – С. 389–394.
4. Саблук П. Т. Від постановки до вирішення. Вибрані статті з питань аграрної економіки / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 450 с.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік // Держкомстат України. – К.: Консультант, 2009. – С. 312–313.
6. Якуба К. І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України: теорія, методологія, практика / К. І. Якуба. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 358 с.

Наталія ЦІЩИК

Ї ДІ АЕАІ Е ЕТІ І ЕАЕНІ І - І ОІ ЕЕ ООІ ЕОІ І ОААІ І В  
 АІ І АОІ ²О АІ НІ І ААДНДА А ОЕДАІ ²

*Охарактеризовано основні підходи до оцінки стану домашніх господарств. Досліджено проблеми здійснення комплексного аналізу функціонування вітчизняних домогосподарств. Обґрунтовано напрямки вдосконалення методів оцінки розвитку домогосподарств в Україні.*

*The main approaches to assessment of households state is characterized. The problem of accomplishment of domestic households functioning complex analysis is investigated. The trends of improving the methods of assessment of households development in Ukraine is grounded.*

Домогосподарства відіграють значну роль у функціонуванні економічної системи та у соціально-економічному розвитку країни, виконуючи низку важливих функцій, а саме: формування споживчого попиту, здійснення заощаджень та інвестицій, виробництво благ та надання послуг, відтворення робочої сили та людського капіталу, проте, належать до найменш досліджених суб'єктів національної економіки. Вищезазначене визначає актуальність проведення аналітичної оцінки домашніх господарств як однієї з найважливіших складових усієї економічної системи, зумовлює об'єктивну необхідність вивчення проблем їх функціонування та тенденцій розвитку.

Домогосподарства та окремі аспекти їх функціонування досліджували представники різних течій економічної науки – К. Блюхер, Дж. М. Кейнс, Ф. Кене, Дж. Колдуел, Т. Мальтус, К. Маркс, А. Маршал, А. Пігу, Д. Рікардо, П. Самуельсон, Є. Слуцький, А. Сміт, М. Туган-Барановський та ін. Ринкові перетворення не лише зумовили структурні зрушення у секторі домашніх господарств, висунули нові вимоги до їх економічної поведінки, розширили сферу діяльності, до певної міри активізували виконання домогосподарствами властивих їм функцій, але й змінили соціально-економічні умови функціонування. Це зумовило посилення уваги до вивчення домашніх господарств. Дослідженням даної проблематики займаються вітчизняні науковці І. Боднар, С. Злупко, Е. Лібанова, М. Литвак, В. Мандибура, І. Осипова, Ю. Саєнко, Н. Федірко, Л. Черенько та ін., а серед сучасних зарубіжних вчених – С. Барсукова, В. Жеребін, Н. Манохіна, А. Олейник, В. Радаєв, А. Романов, А. Сурінов, Дж. Скас, С. Тютюнникова, К. Чабану та ін. У наукових працях цих дослідників висвітлені важливі теоретичні, методологічні та практичні аспекти функціонування сектора домашніх господарств, які стосуються структури доходів, витрат та заощаджень домогосподарств, якості та рівня життя населення, споживчого попиту, тенденцій розвитку домогосподарств у перехідній економіці. Проте у сучасній економічній літературі усе ще відсутні якісна аналітична оцінка стану та тенденцій розвитку домашніх господарств, комплексні дослідження функціонування та ролі домогосподарств у економічній системі ринкового типу, адже багатогранність об'єкта, зумовлює необхідність різностороннього підходу до його вивчення.

Метою статті є визначення суті та інструментарію комплексного макро- та мікроекономічного аналізу функціонування домашніх господарств, вивчення проблем здійснення оцінки стану та розвитку домогосподарств України.

Домогосподарство слід розглядати на мікро- та макрорівні, оскільки виходячи із результатів лише одного рівня аналізу, як вірно зазначають В. Жеребін та А. Романов, поведінку і значення функціонування домогосподарства зрозуміти та пояснити досить проблематично [1, с. 345–346]. Мікроекономічний аналіз відслідковує діяльність домогосподарства як окремої інституції, тобто як економічного агента, і вивчає його економічну активність, стан, потенціал, економічну поведінку та причинно-наслідкові зв'язки, що її зумовлюють. Суть макроекономічного дослідження домашніх господарств полягає у вивченні домогосподарств як сукупності інституцій, їх взаємодії з іншими секторами економіки та впливу на економіку в цілому, виходячи з того, що домогосподарства виступають постачальниками робочої сили для економіки і є самостійними виробниками продукції.



Зарубіжна наука та статистика останніх років, які досягли на даному етапі більшого розвитку, аніж вітчизняні, використовують досвід та традиції аналізу стану домогосподарства як основної соціально-економічної складової суспільства і визначають домогосподарство як один з найважливіших і наймасовіших суб'єктів економічної системи та оцінюють його не тільки на мікро-, та макрорівні, а також і на мезорівні. Це пов'язано з розвиненістю ринкової економіки та з багаторічним досвідом використання статистичного відображення і обліку макроекономічних процесів як основного інструменту у системі національних рахунків. Розгляд домашніх господарств у якості суб'єктів економіки в зарубіжних країнах з розвинутою ринковою системою здійснюється не тільки в рамках спеціальних статистичних досліджень, але і як вихідна база і основна ланка більшості загальностатистичних національних і міжнародних видань.

Вітчизняна статистика на сьогодні представлена лише вибірковою системою показників, що характеризують розвиток домашніх господарств. Для висвітлення стану матеріального добробуту домогосподарств, аналізу структури їх доходів, а також основних статей витрат та напрямків використання ресурсів, до системи показників рівня життя домогосподарства включені: доходи і ресурси домогосподарства (грошові доходи, негрошові доходи, загальні доходи, сукупні доходи), витрати домогосподарства (споживчі грошові витрати, неспоживчі витрати, грошові витрати). Для більш точної характеристики реального стану домогосподарств, адекватного відображення рівня розвитку різних їх груп, диференціації населення за рівнем матеріального добробуту та нерівності розподілу доходів (витрат) в окремих групах населення використовують наступні показники та коефіцієнти: розподіл доходів за децильними групами домогосподарств, прожитковий мінімум, чисельність домогосподарств з рівнем середньодушових доходів нижче прожиткового мінімуму, децильний коефіцієнт фондів, квітний коефіцієнт фондів тощо. Джерелами інформації про економічну ситуацію національних домогосподарств виступають: показники бюджетних досліджень, дані Держкомстату, дані загальних комплексних соціально-економічних та спеціальних досліджень, які наводяться Держкомстатом та іншими організаціями, дані, отримані в результаті соціологічних опитувань та досліджень, дані перепису населення. Проте основними показниками є дані бюджетної статистики, адже результати обстеження домогосподарств дозволяють дослідити в рамках домогосподарства джерела та структуру доходів населення, структуру витрат, умови життя, зайнятість населення, стан здоров'я тощо.

Початком проведення оцінки стану домогосподарств можна вважати другу половину XIX ст. У цей час розпочали збиратись дані, які характеризували стан сільських господарств, кустарного виробництва, прибутковості земель. Проте вони не були систематичними. Регулярні ж обстеження, які дозволяли дослідити динаміку економічних змін окремих домогосподарств, розпочалися у середині 1920-х рр. Перше обстеження бюджетів сімей робітників та службовців в Україні було здійснене у лютому 1920 р. Тоді було обстежено 536 бюджетів, що склало 2,6% від сімей робітників Харкова, та 87 бюджетів сімей службовців, що становило лише 1% від загальної кількості харківських сімей службовців [2, с. 5]. Друге, проте теж не масштабне дослідження, було проведене серед лише десяти сімей, а наступне, яке відбулося в липні 1922 р. на Донбасі, включало 571 сім'ю [2, с. 6].

Сучасні принципи організації та проведення обстежень почали впроваджуватись на початку 50-х рр. минулого століття, об'єми вибірки зростали до масштабів країни, республік, країв, областей, автономних утворень. У цей період виникає і ще один вид досліджень – обстеження бюджетів колгоспників, головна особливість яких була у тому, що доходна частина бюджету мала два джерела: роботу в колгоспі та особисте підсобне господарство. Цей принцип побудови вибірки в Україні був незмінним до 1998 р.

Перехід України на міжнародні принципи обліку та статистики вимагав проведення спостережень відповідно до міжнародних стандартів. Тому, враховуючи назрілі проблеми проведення бюджетних обстежень сімей та економічної активності населення, Держкомстатом України у 1998 р. було запропоновано нову систему обстежень бюджетів. Вона складається з трьох ступенів, тобто було здійснено перехід до територіальної вибірки, де на першому та другому ступенях обиралися територія, а на третьому здійснювався систематичний відбір. Таким чином могло бути обране кожне неінституційне господарство. Комплексний підхід до оцінок життєдіяльності домогосподарств на основі об'єктивних та суб'єктивних критеріїв – вибіркоче обстеження умов життя домогосподарств – був започаткований органами державної статистики на постійній основі в 1999 р.

Крім цих змін, були розроблені та впроваджені принципово нові порядок опитування та інструментарій, з урахуванням рекомендацій експертів. Згідно рекомендацій Держкомстату в методології таких

обстежень передбачені [3]: алгоритм формування сукупності одиниць спостереження; процедура та алгоритм обрахунку показників та точності отриманих результатів; алгоритм розрахунку показників доходів та витрат домогосподарства; алгоритм формування агрегованих показників. Вибіркове обстеження здійснюється шляхом планування та реалізації взаємопов'язаних програмно-методологічних, організаційних та економічних етапів, а саме [4, с. 15–23]: визначення мети обстеження, об'єкта та одиниці спостереження; розробка програми етапів спостереження; розробка дизайну вибірки; визначення необхідного обсягу матеріальних та фінансових ресурсів; формування вибірки та контролю її побудови; проведення польового етапу обстеження; контроль якості роботи статистиків з проведення вибіркових обстежень домашніх господарств; обробка результатів вибіркового обстеження та їх розповсюдження на генеральну сукупність; аналіз даних, публікація та поширення результатів. Отже, основна система проведення обстежень умов життя домогосподарств відповідає міжнародним стандартам та дозволяє отримати дані, придатні для міжнародних співставлень.

Проте при об'єднанні даних нерідко виникають певні проблеми. Результати спостережень, які необхідно об'єднати: отримані на основі різних методологічних принципів або за різні проміжки часу; дані, що об'єднуються, характеризують різні статистичні одиниці (наприклад, одиниця перепису, реєстру чи вибіркового обстеження населення – особа, а вибіркового обстеження домашніх господарств – домогосподарство); дані характеризують різні генеральні сукупності (наприклад, результати обстеження робочої сили – сукупність осіб працездатного віку, обстеження сільськогосподарської діяльності домогосподарств – сукупність домогосподарств, які володіють земельними ділянками, реєстр платників податків – сукупність осіб, як можуть сплачувати податки); дані відповідають різним рівням агрегації.

На макроекономічному рівні вивчення домогосподарств можливе через систему національних рахунків (СНР). СНР – це система статистичних показників, які відображають рух доходів чи доданої вартості через усі стадії виробничого циклу: виробництво, розподіл, перерозподіл і кінцеве використання. Концептуальною основою СНР є теорія факторів виробництва та економічного циклу. Використання СНР дозволяє розрахувати вартісну структуру ВВП та інших макроекономічних показників і моделювати рух вартості між секторами економіки за стадіями виробництва [5, с. 69]. Згідно з СНР інституційні одиниці, які входять до складу сектору домашніх господарств, беруть участь у виробництві, надають свою робочу силу та купують товари та послуги на ринку. Домогосподарства також виступають як власники дрібних некорпоративних підприємств, які виробляють товари і послуги та постачають їх на ринок, а частково і самі їх споживають. Фінансовим результатом діяльності некорпоративних підприємств є змішаний дохід, який включає оплату праці та прибуток. До сектора домогосподарств у системі СНР включають некорпоративні організації у зв'язку з тим, що відокремити доходи і видатки цих підприємств від доходів та видатків їх власників практично неможливо. Одним з основних напрямків аналізу сектора домогосподарств за допомогою СНР є вивчення його фінансових потоків, процесу формування доходів, їх структури, динаміки, використання. Розрахунки цих показників виконуються за допомогою спеціальних рахунків, які ведуться з 1992 р.

У перспективі у СНР варто передбачити представлення усіх основних індикаторів розвитку і функціонування домогосподарств по групах, які будуть формуватися відповідно до соціального становища. Таким чином, перехід до практики використання СНР дає підґрунтя для формування належної аналітичної та інституційної бази розвитку сектора домашніх господарств та формування адекватної обраній моделі економіки організаційно-економічного механізму цього розвитку.

Особливість функціонування домогосподарств полягає у тому, що їх виробнича та економічна діяльність здійснюється здебільшого в умовах необлікованої економіки, яка об'єднує приховану, неформальну і нелегальну економічну діяльність. Це ускладнює облік, аналіз і оцінку результатів економічної діяльності домогосподарств. Прихована економічна діяльність включає діяльність, яка може виконуватись практично у всіх економічних галузях і є законною, проте частково приховується з метою ухилення від оподаткування, сплати соціальних внесків та використання адміністративних зобов'язань, дотримання санітарних норм тощо.

Неформальна економічна діяльність – це діяльність, яка здійснюється переважно на законних підставах підприємствами, які належать окремим особам і домогосподарствам, які часто не оформлені у передбаченому порядку, базуються на неформальних відносинах між учасниками виробництва, виробляють товари і послуги повністю чи частково для власного споживання.

Нелегальна економічна діяльність – це діяльність, заборонена законом. Це, наприклад, виробництво і збут домогосподарствами наркотиків, проституція, контрабанда.

Згідно з рекомендаціями СНР усі вище перераховані види економічної діяльності повинні враховуватись у розрахунках економічних показників, адже у кожному з випадків здійснюється

діяльність, яка забезпечує економічну вигоду від виробництва товарів та послуг, що реалізуються на ринках, кінцевого споживання чи валового накопичення у власність домогосподарства, за винятком побутових послуг, які споживаються у середині самого домогосподарства.

Проте в умовах існування кількох видів економічної діяльності важливе значення має відмежування діяльності власне домашніх господарств від інших видів виробничої та економічної діяльності. Тому в якості раціонального способу виділення і виокремлення сукупності даних, які характеризують результати власного виробництва і економічної діяльності домогосподарств, використовується функціональний підхід [1]. Він передбачає розгляд таких економічних функцій як трудові та нетрудові функції.

Трудові виробничі функції включають [6, с. 55]: ведення особистих допоміжних господарств з метою задоволення власних потреб та отримання додаткового прибутку (в основному це садівництво, городництво, тваринництво, птахівництво тощо); індивідуально-трудова діяльність, яка здійснюється для виробництва продукції та послуг, які споживаються в межах домогосподарства; індивідуально-трудова та підприємницька діяльність, результати якої спрямовані на отримання грошових прибутків.

Під економічними нетрудовими функціями розуміють [6, с. 56]: сімейний лізинг, тобто здача в оренду земельних ділянок, будівель, автомобілів тощо; купівля цінних паперів (облігацій, акцій, сертифікатів); купівля-продаж валюти, вклади, позики готівки під процент.

Видокремлення доходів, які отримані в результаті власної виробничої діяльності домогосподарств, від доходів, які вони отримують від участі їх членів у зовнішніх виробничих та економічних процесах, є менш складним, ніж відмежування діяльності домогосподарств від неформальної та тіньової економіки.

Для зменшення кількості необлікованих видів діяльності та обсягу отриманих додаткових доходів, які частково зароблені за рахунок тіньової та неформальної економіки, передбачається використання саме функціонального підходу, де при обстеженні кожного домогосподарства з'ясується, які з перерахованих функцій виконуються чи не виконуються і який додатковий чистий прибуток це їм приносить. Проте серйозним недоліком функціонального підходу є непостійність системи елементів інформаційного забезпечення обчислення показників власної виробничої та економічної діяльності домогосподарств (рубрикатори, дані, вихідні показники) та труднощі при отриманні цих даних при обстеженні населення.

Економічне становище і стан розвитку домогосподарств, доходно-розхідні потоки сектору найбільш повно на макро- та мезорівні можливо дослідити та проаналізувати за допомогою матриці соціальних рахунків (МСС) [7, с. 27]. Вони доповнюють СНР і залучають домогосподарства в процеси регулювання соціально-економічного розвитку. За допомогою МСС можна відобразити економічну ситуацію країни, економічний стан населення, провести детальний аналіз формування, розподілу і використання доходів домогосподарств, їх взаємини з іншими суб'єктами економічної системи. Для побудови матриці домогосподарства групують за ознаками [8, с. 234], основні з яких – територіальне розміщення (місто, село, регіон тощо), володіння активами (земля, споруди), розмір та склад домогосподарства, що дає можливість деталізувати доходи від трудової діяльності за кількома категоріями зайнятих з прив'язкою до доданої вартості по галузях економіки та взаємозалежність між структурою виробництва і попитом домогосподарств.

Таким чином, соціально-економічний стан вітчизняних домашніх господарств визначається на основі інформації, отриманої з різноманітних джерел – переписів населення, державних вибіркового обстежень, даних статистики праці, демографічної та соціальної статистики, статистики національних рахунків, адміністративних даних тощо. Зазначені джерела інформації є досить різноплановими, адже кожне з них відображає лише певні аспекти соціальних явищ, характеризується різною структурою інформації та періодичністю її актуалізації. Під час розрахунку показників дані важко узгодити, що призводить до суттєвого зниження ефективності наявної інформації.

Узагальнюючи викладене, зазначимо необхідність систематизації джерел інформації при вимірюванні соціально-економічних процесів, вдосконалення статистичної методології, яка базується на використанні методів об'єднання даних з різних джерел, покращення програм державних вибіркового обстежень домогосподарств (з дотриманням вимог оптимізації навантаження на респондентів) за рахунок введення "соціологічних модулів" з різноманітних актуальних питань, (наприклад, щодо можливостей доступу до якісних послуг освіти та охорони здоров'я, забезпечення повноцінного харчування, щодо структури витрат бюджету та ін.), що сприятиме підвищенню аналітичних можливостей цих інформаційних середовищ, надасть змогу поглибити факторний аналіз ситуації, дослідити проблеми окремих верств

населення, дозволить здійснювати всебічний моніторинг стану та тенденцій розвитку домогосподарств. Застосування комплексної системи різноманітних інформаційних середовищ, більш широке використання даних соціологічних опитувань та суб'єктивних оцінок, наданих громадянами-респондентами, удосконалення системи показників відповідно до змін у соціальній політиці, дасть можливість покращити інформаційно-аналітичну базу досліджень стану та тенденцій розвитку домашніх господарств, здійснювати всебічний моніторинг та забезпечить обґрунтований вибір пріоритетних напрямів соціального захисту населення, що дозволить сформувати ефективну соціально-економічну політику держави.

На сучасному етапі підвищення рівня життя населення, зменшення масштабів бідності та становлення середнього класу визнані пріоритетами внутрішньої політики України, що передбачає необхідність постійного удосконалення методів оцінки стану та тенденцій розвитку домогосподарств для створення ревалентного, достовірного, повного і своєчасного інформаційного забезпечення органів законодавчої та виконавчої влади, політичних і громадських організацій, наукових установ тощо.

#### **Література**

1. Жеребин В. М., Романов А. Н. *Уровень жизни населения*. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 592 с.
2. Гладун О. М. *Вибіркові обстеження домогосподарств в Україні: історичний аспект // Статистика України*. – 2007. – № 3. – С. 4–12.
3. *Сайт головного управління статистики України*. Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/metod\\_polog/sdg/page\\_4.htm](http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/metod_polog/sdg/page_4.htm)
4. Герасименко С. С., Головач А. В., Еріна А. М. та ін. *Статистика: Підруч.* / За наук. ред. С. С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
5. Суринов А. Е. *Доходы населения. Опыт количественных измерений*. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 432 с.
6. Манохина Н. В. *Домохозяйства как субъект экономических отношений / Саратовський гос. Соціально-економічний ун-т*. – Саратов: СГСЭУ, 2001. – 112 с.
7. *Projecting Methods for Integrating Population Variables into Development Planning / Module Three / Techniques for Preparing Projections of Households and other incomes*. – New-York. – UN, 1993. – 137 p.
8. *Национальное счетоводство: Учеб.* – 2-е изд. / Под ред. Б. И. Башкатова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 608 с.
9. Латов Ю. В. *Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом (научно-аналитический обзор)*. – М., 1999. – 40 с.
10. *Household Budget Surveys in the EU. Methodology and Recommendation for Harmonization*. – Eurostat, Luxemburg, 1997. – 123 p.

І АІ ДВІ ЕЕ АІ НЕ²АЕАІ І В І АОАІ ²СІ О ДІ ÇАЕОЕО НОДОВОДДЕ  
І АО²І І АЕУІ І - АЕІ І І І ²ЕЕ

*Визначено основні напрямки дослідження економічного механізму, на основі яких обґрунтовано доцільність використання поняття "механізм розвитку структури національної економіки", охарактеризовано його суб'єкти, об'єкти, складові, фактори та функції.*

*The basic areas of research of the economic mechanism were determined, on the basis of which the practicability of use of the notion "mechanism of development of the national economy structure" was substantiated, its subjects, objects, constituents, factors and functions were described.*

Однією з основних умов стабільного розвитку національної економіки є вдосконалення її структурних пропорцій. Непослідовний характер перетворень структури вітчизняної економіки, відсутність чітко визначених пріоритетних напрямків і шляхів їх досягнення негативно впливають на економічну ситуацію в Україні. В умовах кризи, що розпочалася у вітчизняній економіці особливо актуальним є використання механізмів, які дозволяють підвищити ефективність структурних реформ, що потребує розробки механізму, який відобразив би закономірності функціонування та розвитку структури національної економіки.

Поняття механізму структурних змін досить часто використовується в сучасній економічній літературі. Механізм реалізації структурних перетворень розглядають навіть як один з головних компонентів стратегії структурних змін [4, с. 11]. Незважаючи на це, підходи до його визначень мають досить значні розбіжності [3, с. 64; 4, с. 11; 6, с. 73; 11, с. 38], а саме поняття не є ні загально визнаним, ні настільки самодостатнім, щоб мати свій абстрактний зміст й бути категорією взагалі.

Широке використання, теоретичне та прикладне значення вказаного поняття потребують розробки методологічних орієнтирів, які дозволять виявити сутнісні ознаки механізму, що відображає структурні зміни національної економіки, охарактеризувати його суб'єкти, об'єкти, складові, фактори та функції. Для досягнення визначеної мети виділимо найсуттєвіші напрямки дослідження економічного механізму.

Етимологія категорії "механізм" вказує на необхідність дослідження його як способу здійснення певного виду діяльності, як сукупності елементів, що приводять їх у дію, причинно-наслідкових зв'язків, що відображають закономірності процесів [5, с. 355; 12, с. 266]. В такій площині французькі науковці розглядають економічний механізм, як певне вихідне економічне явище, яке викликає ряд інших, за відсутності необхідності додаткових імпульсів, вказують на їх послідовність і наявність очевидних результатів [7, с. 12]. В якості носія і реалізатора організації системи механізм розглядає й академік Ю. М. Осипов. Згідно його робіт, механізм є системою, що має свою структуру, якісно різноманітні елементи, особливі закономірності, зв'язки, протиріччя, виконує певні суспільні функції, володіє специфічними властивостями і ознаками [10].

Досліджуючи економічний механізм як систему, доцільно виокремити механізм функціонування і механізм розвитку системи [2, с. 21; 1, с. 168–212]. Механізм функціонування економічної системи відображає спосіб існування економічної системи за умови фіксованих цілей, зовнішніх і внутрішніх умов, а механізм її розвитку характеризує трансформації, що відбуваються внаслідок зміни цілей та умов існування. Одночасне дослідження механізму функціонування і механізму розвитку дозволяє представити систему як сукупність відносно статичних та динамічних процесів.

При виявленні основних характеристик економічного механізму важливо враховувати його здатність до керованості. Широке розповсюдження в вітчизняній літературі отримав підхід, згідно якого механізм розглядають як сукупність форм, методів, важелів, правових норм, за допомогою яких суспільство використовує економічні закони, здійснює економічну політику [3, с. 64]. Не заперечуючи необхідності державного регулювання економіки, слід відмітити, що такий підхід не враховує об'єктивні, організаційні закономірності, периферійні сили та стихійні механізми і тому є досить обмеженим і малоефективним в умовах розбудови ринкової економіки й поширення принципів економічної свободи і демократії. Тому пропонуємо розглядати економічний механізм, як складну здатну до самоорганізації систему,

вдосконалення якої відбувається внаслідок дій стихійних ринкових механізмів та державного регулювання. На доцільність такого підходу вказують й ряд дослідників механізмів державних і ринкових регуляторів економічної системи [8; 9].

У дослідженні господарської діяльності національної та світової економіки використовується велика кількість економічних механізмів, серед яких особливе місце відводиться механізмам рівноваги між попитом і пропозицією, між виробництвом і споживанням, національної економіки і зовнішнього світу, механізму економічного циклу та ін. Їх поділяють на відкриті та закриті механізми, механізми, які можна обрахувати кількісно, та ті, що не мають кількісної оцінки [7]. Всі вони певним чином взаємопов'язані і тому при аналізі певного економічного механізму необхідно визначити його роль та місце серед інших механізмів, проаналізувати їх взаємозв'язки та взаємозалежності.

Вищенаведені характерні риси економічного механізму дозволяють досліджувати його згідно наступних напрямків: як систему, що є сукупністю взаємопов'язаних елементів, в якості яких можуть бути визначені суб'єкти, об'єкти та відносини між ними; як сукупності послідовних дій та явищ, які відображають закономірності та причинно-наслідкові зв'язки, рушійні сили й фактори економічного явища; як складову статичних і динамічних процесів, що відображають механізм функціонування і розвитку економічної системи; як сукупність об'єктивних незалежних від зовнішнього впливу механізмів та державного регулювання економічної системи; як елемент більш складного механізму. Визначені теоретичні орієнтири дозволили проаналізувати механізм, що відображає функціонування та зміни структури національної економіки і отримати певні результати, наведені нижче.

В якості поняття, що одночасно відображає спосіб функціонування структури національної економіки та її зміни запропонувати "механізм розвитку структури національної економіки", який є сукупністю поперемінно змінюючих один одного механізмів функціонування структури національної економіки і структурних змін. Де механізм функціонування структури національної економіки характеризує відносно статичну структуру макроекономічної системи, характеризує її становлення та зрілість, тобто кількісне зростання, диференціацію, інтеграцію елементів і зв'язків між ними за умови певних цілей, зовнішніх і внутрішніх умов. А механізм структурних змін відображає виникнення і перетворення системи, які супроводжуються руйнацією попередніх і появою нових елементів та зв'язків, що формують нову якість системи.

Основними елементами механізму розвитку структури національної економіки є його об'єкти, суб'єкти та відносини між ними. Об'єкт механізму – це пропорції, що характеризують основні підсистеми національної економіки, до яких віднесемо галузеву, секторну, регіональну, соціально-економічну, організаційно-економічну, техніко-економічну, відтворювальну, зовнішньоекономічну структури. Основними суб'єктами механізму на мікрорівні є домашні господарства, фірми та підприємства, на макроекономічному рівні вони поєднуються в інституційні сектори, галузі, регіони. Таким чином, секторна, галузева і регіональна структури являються одночасно об'єктами і суб'єктами визначеного механізму.

Між визначеними суб'єктами виникають соціально-економічні, організаційно-економічні, техніко-економічні відносини, відносини в процесі відтворення суспільного продукту, відносини з суб'єктами інших економічних систем. Їх відображають соціально-економічна, організаційно-економічна, техніко-економічна, відтворювальна і зовнішньоекономічна структури.

Зміни визначених структурних пропорцій відбуваються під впливом дії зовнішніх і внутрішніх факторів. Основним фактором структурних змін в економіці ринкового типу, його рушійною силою є протиріччя, яке виникає між потребами, інтересами суб'єктів національної економіки та здатністю суспільного виробництва їх задовольнити, яка залежить від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. За умови відсутності державного регулювання економічних процесів, визначене протиріччя вирішується завдяки дії механізму цін, конкуренції, переливу капіталу, тобто завдяки дії стихійних сил ринкових механізмів.

Факторами, що впливають на інтенсивність структурних змін є поділ праці, науково-технічний прогрес, циклічність економічного розвитку, міжнародна економічна інтеграція, економічна нерівномірність розвитку регіонів, структури інших систем.

Підвищити ефективність структурних змін можуть засоби державного регулювання. За умов відносно стабільного розвитку економіки, ефективного функціонування ринкового механізму, структурні зміни здійснюються в рамках загальної системи державних заходів регулювання економічних процесів. Проведення промислової, регіональної, інноваційної, інвестиційної, приватизаційної, антимонопольної, соціальної, зовнішньоекономічної політики дозволяє регулювати галузеві, секторні, регіональні,

технологічні, відтворювальні, соціально-економічні, організаційно-економічні та зовнішньоекономічні пропорції національної економіки.

В складних умовах трансформаційної економіки структурна політика повинна зайняти домінуючу роль і скоординувати діяльність всіх напрямків економічної політики, що впливають на структурні зміни на єдиній концептуальній основі і поєднати їх в стратегічній програмі, що визначала б цілі, пріоритети й механізми структурної трансформації.

Вищесказане дає змогу досліджувати механізм розвитку структури національної економіки, як систему, що відображає функціонування суб'єктів структури національної економіки, відносини між ними та рушійні сили й фактори стихійного ринку і державного регулювання, внаслідок яких відбуваються їх зміни. В якості основних функцій механізму розвитку структури національної економіки запропонувати наступні: розбудову оптимальних пропорцій національної економіки, яка повинна забезпечити соціальну орієнтованість та економічну ефективність національної економіки; вирішення суперечностей між існуючим технологічним способом виробництва та інтересами суб'єктів національної економіки, внаслідок чого відбувається їх вдосконалення; забезпечення умов стабільного розвитку національної економіки, підвищення ефективності виробництва, рівня та якості життя населення. Дослідження механізму розвитку структури національної економіки, згідно визначених теоретичних основ, потребує подальшого дослідження оптимальних макроекономічних пропорцій національної економіки, та розробки механізмів державного регулювання, які б дозволили підвищити ефективність структурних змін.

#### **Література**

1. Аверьянов А. Н. Системное познание мира: Методологические проблемы. – М.: Политиздат, 1985. – 263 с.
2. Большие системы: моделирование организационных механизмов / В. Н. Бурков, Б. Данев, А. К. Енапеев и др. – М.: Наука, 1989. – 246 с.
3. Волков Н. В. Структурные сдвиги в экономике США в 1970–80 гг. – М.: Наука. – 1989. – 128 с.
4. Дорогунцов С., Горская Е. Трансформация структуры экономики: теория и практика // Экономика Украины. – 1998. – № 1. – С. 4–11.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах, Т. 2 / Відп. ред. Мочерний С. К. – К.: Видавничий центр "Академія". – 2001. – С. 848.
6. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России. – Саратов: Научная книга, 2000. – 183 с.
7. Кульман Анри. Экономические механизмы: Пер. с фр. / Общ ред. Н. И. Хрусталевой. – М.: АО Изд-ая группа "Прогресс" "Универс", 1993. – 192 с.
8. Лукінов І. І. Регулюючі ринкові і державні механізми в агробізнесі України // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 48–49.
9. Мельник Л. Ю., Макаренко А. П. Зміст та складові господарського механізму у ринковій економіці // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 24. – С. 10–12.
10. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма. – М.: Из-во МГУ, 1994. – 368 с.
11. Романова О. А., Филатова М. Г. Формирование механизма государственного регулирования структурной перестройки: Методологический аспект. – Екатеринбург: Уро РАН, 1997. – 67 с.
12. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 576 с.

Оксана ШЛАПАК, Тетяна ФОНІЦЬКА

ΕΙ Γ ΟΑΙ ΟΟΑΕΥΙ ² Γ ²ΑΟΙ ΑΕ ΑΓ ΟΙ ΔΑΑΕ²Γ Γ Β Γ ΑΔΝΙ Γ ΑΕΓ Γ Γ Α ΣΑΝΑΑΑΟ  
ΕΕΕΟΑΔ²-Α ΕΓ Γ ΟΓ ²ΕΑΟ²ΕΓ Γ ΑΓ ΝΑΔΑΑΓ ΑΕ Ο Α

*Подано концептуальне бачення основних пріоритетів розвитку та нові підходи до управління персоналом на засадах критеріїв комунікаційного середовища, обґрунтовано ефективність комунікаційних зв'язків на основі принципів інформаційної логістики. Запропоновано побудову оптимальної організаційної структури на основі сучасних теорій менеджменту.*

*The article describes the main priorities of the development as for the point of conceptional view on the basis of new approaches to the personnel management based on the communication environment criteria, the effectiveness of communicational links on the basis of informational logistics principles is substained. It is offered a model of optimum organizational structure which is based on up-to-date management theories.*

Досягнення цілей підприємства неможливе без раціонального розподілу та управління трудовими ресурсами. Перехід до ринкового господарювання обумовив зміну тенденцій у кадровій політиці вітчизняних підприємств. Головне завдання управління персоналом на сьогодні – забезпечення його зацікавленості у досягненні необхідних результатів діяльності підприємства. Проблема є об'єктивною з точки зору необхідності побудови оптимальних комунікаційних процесів на підприємстві з урахуванням різноманітних критеріїв оптимізації комунікаційного середовища. Необхідність перетворення організаційних структур у більшості вітчизняних підприємств і адаптація їх функціональності до сучасних умов ринкової економіки, де ще є залишкові кризові явища є невідомою проблемою і потребує подальшого дослідження як теоретиків, так і практиків у сфері управління.

На нашу думку, саме комунікації відіграють вирішальну роль у процесі здійснення управлінських функцій на підприємстві, мотивації і управління персоналом, доведенні повноважень від керуючої системи до керованої і навпаки. Загалом, значення комунікацій на підприємстві важко переоцінити і, як відомо, ними пронизаний весь бізнес. Саме завдяки ефективно налагодженому, оптимальному комунікаційному середовищу будь-яка система функціонує правильно і досягає поставлених цілей. У науковій літературі критеріїв ефективності комунікаційного середовища не існує, тому ми вважаємо за доцільне у контексті даної проблеми їх розробити і на їх основі запропонувати певну методіку управління персоналом на підприємстві через переосмислення комунікаційних зв'язків у середині організаційної структури системи.

Проблемами даного питання займались як вітчизняні так і зарубіжні науковці, зокрема: Т. Деркач [1], П. Друкер [2], С. Г. Дубовик [3], Д. Тапскотт [7], Т. П. Николаєва [5] та ін. Стаття спрямована на дослідження концептуальних теоретичних підходів до управління персоналом підприємств, зокрема підприємств харчової промисловості на основі критеріїв комунікаційного середовища, розробку основних критеріїв оцінки комунікаційного середовища, підвищення ефективності комунікаційних зв'язків на підприємстві за рахунок розроблених критеріїв.

У дослідженні питання управління персоналу підприємств доцільно застосувати загальнонаукові методи, такі як: аналіз і синтез, індукція, дедукція наукове абстрагування, узагальнення, а також принципи діалектики (вивчення явищ та процесів від простого до складного, від окремих фактів до головних тенденцій), теоретичні методи (ідеалізація, формалізація, аксіоматичний, гіпотетичний, створення концепцій, теорій) в сукупності такі методи, безумовно, забезпечать високу якість запланованих досліджень і їх практичну цінність для обраного об'єкта дослідження і зробить певний внесок у покращення комунікаційних процесів на підприємствах будь-яких форм власності і господарсько-правових форм.

Щодо комунікаційних зв'язків на підприємстві, то саме зацікавленість підлеглого до завдань, а не виконання наказів під жорстким керівництвом, сучасні науковці визнають найефективнішим інструментом управління людськими ресурсами [2, с. 48]. Набувають поширення нові напрямки комунікацій у контексті управління персоналом, такі як аутсорсинг і його різновиди (бізнес-аутсорсинг, інформаційний аутсорсинг, аутстафінг, коучінг).



Головні переваги аутсорсингу – зростання рентабельності бізнесу; концентрація всіх зусиль на основному бізнесі; залучення чужого досвіду. Недоліки аутсорсингу: загроза невиконня конфіденційності. Однак, в аутсорсинговій фірмі діє положення про комерційну таємницю клієнта, порушення якої несе збитки перш за все безпосередньо самій аутсорсинговій компанії. Передача інформації про діяльність клієнта виконується тільки у відповідності з поточним законодавством. Під аутстафінгом зазвичай розуміють вивід персоналу за штат компанії та його оформлення в кадровому агентстві. Люди виконують звичний їм набір посадових обов'язків.

Сьогодні на консалтинговому ринку і серед менеджерських понять щільно зайняв місце термін "коучінг". Безліч консалтингових фірм та асоціацій пропонують консультації з коучінгу й впроваджують його у компаніях, як стиль управління і один із основних елементів комунікаційного середовища. Коучінг передбачає навчання основним принципам комунікації на підприємстві.

На відміну від класичного найму, нові форми передбачають залучення позаштатних працівників для виконання конкретної роботи на умовах підряду. Така практика надає підприємству чималі вигоди: зникає потреба оподаткування заробітної плати персоналу (таким чином знижується собівартість); спрощується процес управління та мінімізуються трудові місце певні не доліки (наприклад, невизначена відповідальність працівників за збереження комерційної таємниці, матеріальних цінностей, а з боку роботодавців – за відновлення здоров'я працівника, що постраждав від виробничого травматизму, що важливо для будь – яких підприємств, особливо за умов залишкових кризових явищ в економіці.

Ефективність управління персоналом на підприємствах харчової промисловості здебільшого визначається організаційною структурою, тобто її адаптивністю до конкретного підприємства і відповідним чином налагодженим комунікаційним зв'язкам. Адже відомо, що комунікації між керівним складом і підлеглими не є достатньо ефективними у сучасних умовах функціонування підприємства, тому що до керівників доходить не більше як 60–65% інформації, надісланої їм підлеглими, і навпаки. Тому, на нашу думку, доцільно побудувати таку організаційну структуру на підприємстві, яка б враховувала всі недоліки існуючої і оптимізувала комунікаційні зв'язки, що в свою чергу впливатиме на якість прийнятих управлінських рішень. При побудові оптимальної організаційної структури на підприємствах харчової промисловості доцільно застосувати сучасну концепцію менеджменту, а саме: концепцію менеджменту знань, яка спрямована на оптимізацію комунікаційного середовища на підприємстві. Основою такої організаційної структури є знання, тобто система менеджменту знань – це сукупність взаємодіючих елементів, що відносяться до управління знаннями, це процеси, бази даних, програмне забезпечення тощо. Саме тому, на наш погляд, доцільно створити посаду менеджера знань; мова йде про кваліфікованого спеціаліста, який відповідав за весь інтелектуальний капітал організації, крім того в обов'язки даного керівника також входило б управління пошуком, обробкою, зберіганням знань, управління обміном знань, тощо. Крім того, подібна оргструктура дозволила б реалізувати принцип інформаційної логістики, який є одним із найважливіших критеріїв оцінки ефективності комунікаційного середовища. При створенні подібної організаційної структури ми вважаємо доцільним доповнити найпоширенішу організаційну структуру на вітчизняних підприємствах – лінійно-функціональну, посадою менеджера знань, або провайдера знань, відповідно вона матиме такий вигляд (рис. 1).

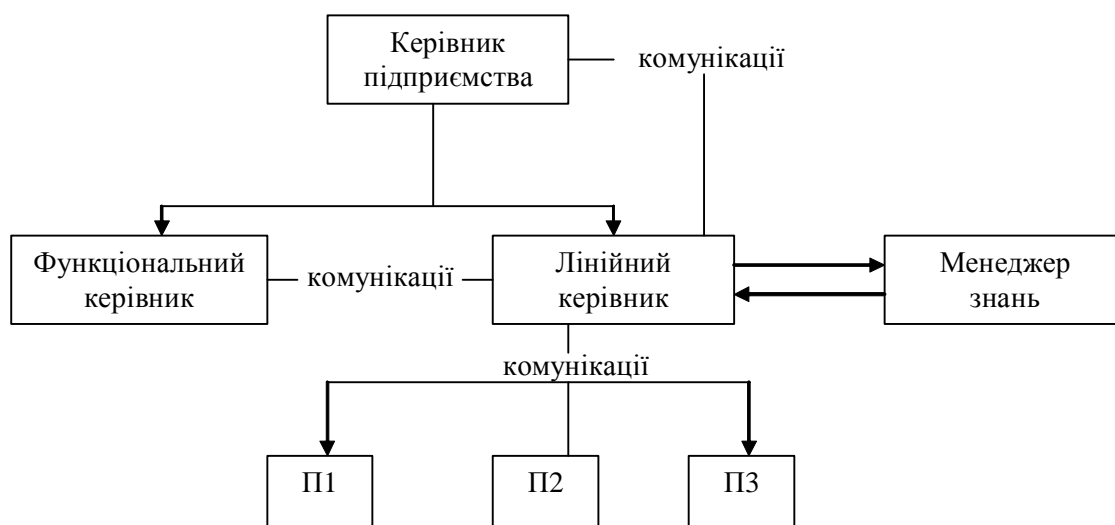
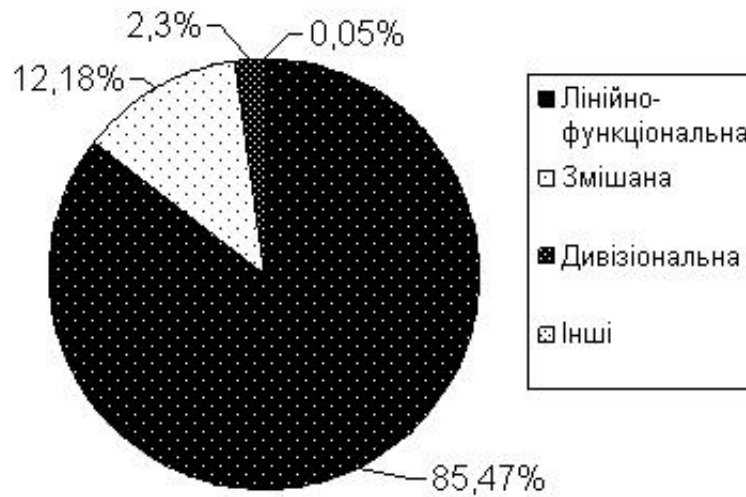


Рис. 1. Удосконалена модель лінійно-функціональної організаційної структури

Сучасні науковці також прийшли до висновку, що накопиченням знань має займатися відповідно підготовлена для цього людина (так званий провайдер знань) [3]. З одного боку він належним чином може розрізняти знання окремих видів і формувати потрібну базу, з іншого – не завжди чітко окреслено призначення цих знань (у той час, коли людина із – зовні найчастіше мало поінформована про цілі діяльності кожної конкретної організації). Крім того, в Україні дане питання стоїть більш гостро, оскільки не кожен суб'єкт господарювання може дозволити витратити додаткові кошти на залучення провайдерів, а хто й має таку можливість – не завжди відважиться на це, надаючи перевагу проектам, на їх погляд, більш ефективним і з порівняно меншим строком окупності. Однак, як уже зазначалося нами раніше, управління знаннями є не забаганкою, а логічною вимогою часу та у найближчому майбутньому єдиним можливим засобом забезпечення конкурентоспроможності організації.

Отже, як зазначалось раніше, найоптимальнішою організаційною структурою є змішана, оскільки вона забезпечує найбільшу ефективність управління персоналом. Найбільш поширеними в Україні є структура з переважанням лінійного типу з елементами функціонального (2187985 підприємств; 85,47%), лінійно-функціонального (312015 підприємств; 12,18%) та дивізійного (59732 підприємств; 2,30%) структури (рис. 2) [6].



**Рис. 2. Застосування підприємствами України видів організаційних структур у 2008 р.**

Існуюче співвідношення даних вказує на те, що більшість підприємств України використовують лінійну організаційну структуру з елементами функціональної. Відповідно, вищезазначені рекомендації по оптимізації оргструктури будуть доцільними для більшості підприємств і в тому числі і для підприємств харчової промисловості. Щодо критеріїв ефективності комунікацій в контексті підприємства, то на нашу думку серед найважливіших доцільно зазначити: критерій інформаційної логістики (час, місце, контент); часові критерії (швидкість, вчасність); координаційні просторові критерії; надійності та безпеки; ефективність організаційної структури та комунікаційного середовища; технічного обслуговування комунікаційних каналів тощо.

Основними принципами реалізації критерію інформаційної логістики на підприємствах є: змістове наповнення (тобто релевантна і актуальна інформація про постачальників, сировину, матеріали для підприємств харчової промисловості і є основним чинником ефективного виробництва, від якого залежить конкурентоздатність підприємства в цілому); час (тобто вчасність надходження інформації як про внутрішнє, так і про зовнішнє оточення, гарантує підприємству ефективність збереження ресурсів та вчасність поставок готової продукції до цільового споживача); логістична завершеність (тобто гарантія збуту готової продукції саме там, де вона є найбільш вигідною) [8, с. 139]. Переважання лінійного типу організаційної структури з елементами функціональної на підприємствах України створює значні перешкоди для реалізації критерію інформаційної логістики і потребує реформування. Останнє

неодмінно зумовлює відповідні зміни в роботі персоналу та якості внутрішніх комунікацій. Результатом таких змін є зростання чи зменшення прибутку підприємства. Таким чином, здійснити аналіз ефективності існуючої організаційної структури можна двома шляхами: перевірити відповідність існуючих комунікаційних зв'язків критерію інформаційної логістики (аналіз якості структури). За формулою 1.1, що показує зміну рівня ефективності після реформування організаційної структури (кількісний аналіз організаційної структури):

$$\Delta E = E_n - E_{n-1} = \left( \frac{R_n}{C_n} - \frac{R_{n-1}}{C_{n-1}} \right) \cdot 100\%, \quad (1.1)$$

де  $R_n$  – дохід, отриманий підприємством за період після реформування організаційної структури (рік, місяць, операційний цикл);  $R_{n-1}$  – дохід, отриманий підприємством за період до реформування організаційної структури;  $C_n$  – витрати, здійснені підприємством за період після реформування організаційної структури;  $C_{n-1}$  – витрати, здійснені підприємством за період до реформування організаційної структури.

Отже, вдосконалення комунікацій на основі впровадження інформаційної логістики та комунікаційних мереж на підприємствах будь-яких форм власності сприяє перш за все розуміння делегованих повноважень керованою системою, швидкості та якості прийняття рішень, збільшенню обсягів продажу а також дозволяє зменшувати витрати і збільшувати продуктивність праці, чим забезпечується не інфляційне економічне зростання з точки зору макрорівня, а також сприяє кращому взаєморозумінню персоналу, запобігає виникненню конфліктів та стресів безпосередньо в організації. На наш погляд, вдосконалення комунікацій передбачає повну інтегровану автоматизацію менеджменту, яка охоплює наступні інформаційно-управлінські процеси: зв'язок, збір, зберігання і доступ до необхідної інформації, аналіз інформації, підготовка тексту, підтримка індивідуальної діяльності, програмування і вирішення спеціальних задач. Для створення комунікаційного середовища, необхідне поєднання всіх функцій системи автоматизації як в управлінському апараті центру, так і на кожному робочому місці.

#### **Література**

1. Деркач Т. Працівник "напрокат"? (аутсорсинг, аутстафінг та лізинг персоналу) // *Бухгалтерія*. – 2007. – № 16. – С. 56–59.
2. Друкер П. *Эффективный управляющий*. – М.: ВЦИ, 1994. – 268 с.
3. Дубовик С. Г., Кунда В. О. Застосування сучасної концепції менеджменту знань в організаціях // *Проблеми формування нової економіки 21 століття*. – 17–19. 12. 2008 р. МНПК – [www.confcontact.com/2008dec/11\\_dubovik.htm](http://www.confcontact.com/2008dec/11_dubovik.htm)
4. Недосекин А. *Balanced Scorecard: плюсы, минусы, проблемы внедрения* // *Менеджер и менеджмент*. – 2003. – № 11–12. – С. 13–17.
5. Николаева Т. П. *Информационная экономика: тенденции развития за рубежом и в России*. – Санкт-Петербург. – 1999. – 192 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
7. Тапскотт Д. *Электронно-цифровое общество / Пер. с англ.* – "Рефл-бук". – М., 1999. – 395 с.
8. Шлапак О. А. *Концепція оптимізації комунікаційного середовища підприємств. Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст* // *Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції 20–22 березня 2008 р.* – Т. VI. – С. 135–140.

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Аліна БОРСУК

І АЌАІ ²ÇÌ ÐĀĀÖĒᐃĀĀÍ Í В ÇÌ ĀÍ ²ØÍ ŪĪ ĀĒĪ Í Ī Ī ²×Í Ī - Ā²ВĒŪÍ Ī ÑÒ²  
 Í ²ĀÍ ÐĒᐃ Ī ÑÒĀ: ÇĀĒĪ Í Ī Ī ²ÐÍ Ī ÑÒ² ŌŌÍ ĒŌ²Ī Í ŌĀĀÍ Í В,  
 ŌĀĒŌÍ ÐĒ ĀĀĀÍ ŌĀŌ²- ĀÍ ŌÍ Ī Ā ĀĒĪ ĀĀĒ²ÇĀŌ²

*Розглянуто механізм регулювання в цілому, а також механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств зокрема, закономірності його функціонування. Досліджено фактори адаптації механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності до умов глобалізації.*

*The adjusting mechanism is examined, as well as the mechanism of adjusting of foreign economic activity of enterprises, conformity of its functioning. The factors of adaptation of mechanism of adjusting of foreign economic activity are probed to the terms of globalization.*

Державне регулювання забезпечує здійснення зовнішньоекономічної діяльності, реалізується державними органами з різним правовим статусом та повноваженнями. Досконалі режими та механізми взаємодії цих органів державного регулювання зовнішньої торгівлі досі не створені, що послаблює позиції будь-якої держави в умовах глобалізації. Стримують подальше реформування АПК й гальмують розвиток сільської місцевості часті внесення змін та доповнень до чинного податкового законодавства, які не стимулюють залучення інвестицій в аграрний сектор економіки. Це не дає змоги забезпечити прозорість, цілісність і послідовність податкової системи, і в Україні податкова система в цілому залишається нереформованою. Тому вивчення механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, зокрема, закономірностей функціонування та факторів адаптації до умов глобалізації, залишається актуальним на сьогодні.

Теоретичні, методологічні та практичні питання, пов'язані з вивченням механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності сільськогосподарських підприємств, висвітлено в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: О. А. Гацинського [1, с. 10–17], Н. М. Грущинської [2, с. 80–86], А. Д. Діброви [3, с. 272–356], В. С. Загорського [4, с. 214–218], М. М. Єрмошенка [5, с. 27–37], П. В. Круша [6, с. 8–17], Ю. М. Лопатинського [7, с. 203–260], Е. В. Лук'яненка [8, с. 13–25], О. М. Луцкова [9, с. 172–195], А. А. Мазаракі [10, с. 66–112], Н. В. Осадчої [11, с. 134–145], Л. М. Письмаченка [12, с. 74–238], В. Р. Сидоренка [13, с. 296–310], С. Ю. Хамініча [17, с. 73–133] та ін. Вченими-економістами розкриваються теоретико-методологічні засади державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах розвитку інтеграційних процесів в Україні, функції державного регулювання та контролю зовнішньоторговельної діяльності на рівнях законодавчої та виконавчої влади, теоретичні положення бюджетного регулювання та основи бюджетної системи і оподаткування розвитку агропромислового комплексу України, удосконалення механізму державного регулювання сільськогосподарського виробництва в умовах інтеграції України до СОТ. Розглядаються теоретико-методологічні проблеми зовнішньоекономічних зв'язків, глобалізації економіки та її взаємодії з процесами економічного розвитку, питання удосконалення регулювання розвитку виробничого потенціалу регіону, обґрунтовується система заходів забезпечення його інноваційності тощо.

Механізм регулювання розвитку агропромислового комплексу здійснюється завдяки формуванню аграрної політики держави, підтримці певного кредитного і податкового механізмів, механізму квотування експорту та імпорту, формуванню виробництва сільськогосподарської продукції, роз-робці правових аспектів діяльності товаровиробників. Але закономірності механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та фактори адаптації до умов глобалізації висвітлені недостатньо інтегративно та цілісно.

Метою статті є виявлення закономірностей функціонування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, визначення факторів адаптації до умов глобалізації.

Досягненню мети сприяли діалектичний метод пізнання й абстрактно-логічний – при узагальненні теоретичних і методологічних положень механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та формулюванні висновків; інституціональний підхід – при виявленні особливостей соціально-економічної поведінки товаровиробників і причинно-наслідкових зв'язків у механізмах ринкової взаємодії аграрних підприємств; структурно-функціональний метод – при дослідженні механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності як структурно виділеної цілісної системи аграрних відносин.

Поштовх для формування глобальної фінансової системи та світової інформаційної мережі дає розвиток світової економіки. Глобалізація як процес розвитку стійких зв'язків між національними економіками окремих країн стала головним законом світового розвитку, внаслідок чого вони стають органічною частиною світового господарства. Світові стандарти, які запроваджуються все більшою кількістю країн, починають у зв'язку з цим домінувати. Як зазначає вчений-економіст Ю. М. Лопатинський, "управління на макроекономічному рівні в аграрному секторі пов'язане з такими чинниками: створення умов та сприятливого клімату для розвитку виробництва в галузі; державна підтримка галузі, надання дотацій, субсидій тощо; цінове регулювання з метою уникнення диспаритету цін; кредитна політика; податкова політика; сприяння розвитку інфраструктури галузі; регулювання зовнішньоекономічної діяльності" [7, с. 211].

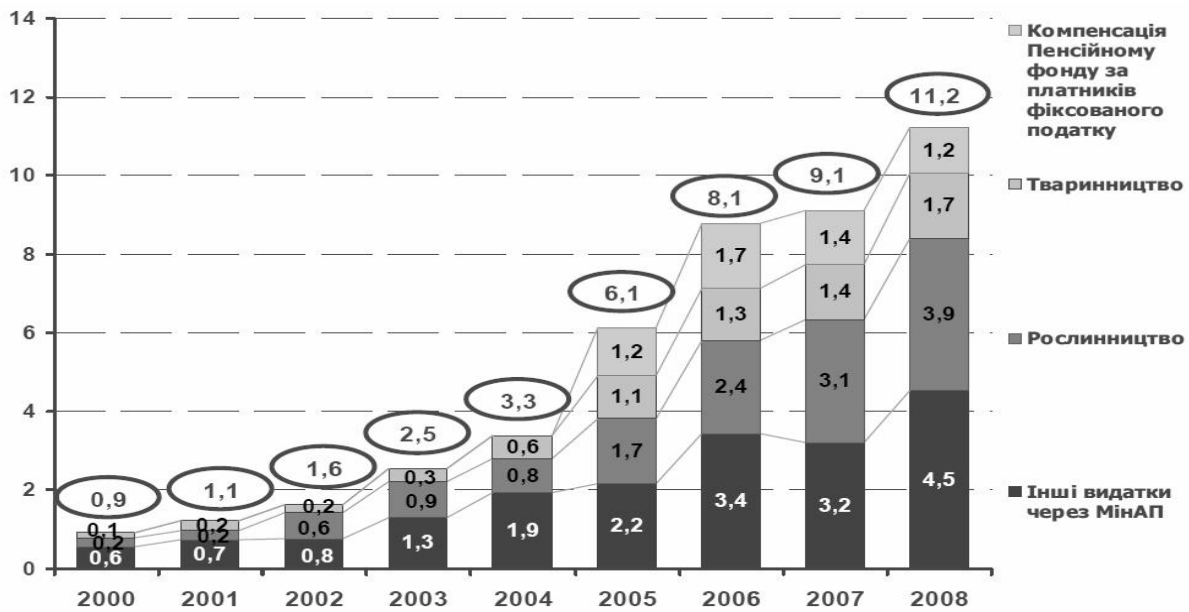
Сукупність інструментів, що забезпечують функціонування управлінських процесів та відносин в рамках певних параметрів для отримання потрібних показників та досягнення потрібного ступеню задоволення споживачів відображає механізм регулювання. Державне регулювання повністю або частково застосовується по відношенню до підприємств та організацій. Це має важливе значення для економіки та суспільства, що представляє небезпеку для суспільства та потребує значної фінансової допомоги. Зазначимо, що механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств – це сукупність методів та засобів, що поєднує пряме законодавче регулювання експортної та імпоротної діяльності підприємств з економічними важелями (податками, митними зборами та платежами, декларуванням товарів, обов'язковим продажем частини валюти та інше), що покликаний захищати та покращувати структуру внутрішнього ринку. Створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки країни в систему світового поділу праці; захист економічних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; забезпечення збалансування економіки та рівноваги на ринку; впровадження заходів, пов'язаних із заохочуванням конкуренції, ліквідації монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці – головні цілі регулювання.

Методи та засоби регулювання зовнішньоекономічної діяльності поділяють на такі основні групи: фінансові регулятори – імпоротно-експортне фінансування, експортні субсидії, страхування та гарантії; тарифне та податкове регулювання – імпорتنі тарифи, митні збори, експортне мито, тарифні квоти, внутрішні податки на експорт чи імпорт; валютні регулятори, до яких належать девальвація та ревальвація, а також режим обміну національної валюти на іноземну; ціни та ефективність – регулювання експортно-імпорتنих цін, мінімальні експортно-імпорتنі ціни, вимоги до ефективності експорту; державні регулятори – державна монополія та торгівля на деякі види експорту та імпорту, урядові закупівлі; технічні інструменти – стандарти та інші технічні вимоги, правила митної оцінки товару та його походження; адміністративні інструменти – реєстрація учасників зовнішньоекономічної діяльності та реєстрація експортно-імпорتنих угод, правила ведення документації у сфері зовнішньоекономічної діяльності, ліцензування експорту та імпорту, ембарго та контроль експорту та імпорту; комплексні заходи з регулювання внутрішньої та зовнішньої рівноваги – антидемпінгові, компенсаційні та захисні заходи проти субсидування, добровільні обмеження експорту; специфічні заходи – особливі правила зустрічної торгівлі, специфіка антимонопольного регулювання експорту та імпорту [13, с. 66–70].

Провідне місце в механізмі регулювання зовнішньоекономічної діяльності відіграє аграрний сектор економіки. Він характеризується: необхідністю гарантування продовольчої безпеки країни та мінімізацією її залежності від зовнішнього постачання продукції; важливістю регулювання міжгалузевих відносин для гарантування прибутковості та стабільності сільськогосподарського виробництва; специфіки сільського господарства та виробництва, ризиками, впливом зовнішніх факторів, сезонністю робіт та ін. Поточна економічна ситуація і довгострокові цілі розвитку галузі, світова кон'юнктура, майбутні потреби ринку сільського господарства зумовлюють вибір механізмів державного регулювання в аграрному секторі. Виходити із необхідності врахування тенденцій розвитку світових економічних процесів, вимог об'єктивних економічних законів та ринкової економіки тощо потрібно при обґрунтуванні

цілей та напрямів державного регулювання аграрного сектора. До цих чинників належать: необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності продукції сільського господарства у зв'язку з потенційним посиленням конкурентної боротьби після входження до СОТ; врахування як продовольчої, так і інших функцій: економічної, соціальної, екологічної, інноваційної та інформаційної; концентрація наявних бюджетних коштів на напрямках, що забезпечують максимальний ефект від вкладених засобів та освоєних інновацій; підвищення ефективності менеджменту на сільськогосподарських підприємствах в забезпеченні їх високоефективного й стійкого функціонування і розвитку; відмова від переважання ситуативного регулювання економічних процесів на користь регулювання на основі розробки відповідної стратегії й стратегічного плану з метою досягнення певних стратегічних цілей розвитку галузі, які б відповідали інтересам інноваційного розвитку країни й потребам усього населення [3, с. 354–356].

Податкова база безперервно переглядається. Впродовж останніх років найбільших змін зазнав податок на додану вартість (ПДВ). У 2008 р. було розпочато нову реформу бази оподаткування ПДВ. Уряд скасував прості векселі за ПДВ на імпорту продукцію, що стимулювало миттєве зростання надходжень від ПДВ (до 10,6% ВВП у 1-у півріччі 2008 р.); проте згодом обсяг імпорту скоротився внаслідок девальвації гривні, і надходження від ПДВ на кінець 2008 р. дещо зменшилися (9,5% ВВП за 2008 р.). Разом з тим, частка ПДВ у структурі дохідної частини державного бюджету зросла з 27% у 2007 р. до 30,9% у 2008 р. На кінець 2008 р. спостерігався зростаючий тиск щодо скорочення податкової бази. Влада вважає зменшення податкового тягаря способом подолання економічних проблем, а деякі законодавчі ініціативи передбачали певне звуження податкової бази щодо ПДВ та податку на прибуток підприємств. Підтримка державою сільськогосподарського виробництва представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Державна бюджетна підтримка сільськогосподарського виробництва, % (2004–2008 рр.)**

*Джерело: наведено за даними Міністерства аграрної політики України від 29.01.2009 р.*

Аналізуючи дані рис. 1, можемо зробити висновок, що державна підтримка збільшується, порівняно з попередніми роками (загальна державна підтримка склала 11,2%, а в 2000 р. лише 0,9%). Найбільшу частку становлять інші видатки через Міністерство аграрної політики, що в 2008 р. склали 4,5%, а найменша частка належить компенсаціям Пенсійному фонду за платників фіксованого податку – 1,2%. Державна підтримка дуже необхідна сільгоспвиробникам та агропромисловому комплексу, що і показує даний графік, державне зацікавлення в сільському господарстві з кожним роком стає більшим.

Стосовно регулювання імпорту потрібно підтримувати національних виробників та не забувати, що зайвий протекціонізм шкодить розвитку тих самих виробників та обмежує конкурентне середовище, стримує інтеграцію сільського господарства України на світовому ринку. В стимулюванні експорту

слід підтримувати доступ до іноземних ринків збуту вітчизняної продукції сільськогосподарства. Водночас, експортна продукція аграрного походження здебільшого низькотехнологічна з невеликою глибиною переробки, що залишає Україну у групі сировинно-ресурсних постачальників. Збалансованість експорту та імпорту пов'язана із зовнішньоекономічною діяльністю, що здійснюється під тиском глобалізаційних процесів. Зниження ставок імпорتنних тарифів на сільськогосподарські товари не відбувалось одночасно зі вступом до Світової Організації Торгівлі. Так, останніх 5 років в Україні спостерігається тенденція зниження захисту внутрішнього ринку сільськогосподарських товарів. Ще до запровадження імпорتنних тарифів, погоджених під час вступу України до СОТ (до 16. 05. 2008 р.), поступово ставка імпортного мита у перерахунку в адвалерний еквівалент знижувалася завдяки зростанню світових цін на продовольство. Найбільше зниження імпорتنних митних тарифів на більшість сільськогосподарських товарів відбулося ще у 2005 р.(рис. 2).

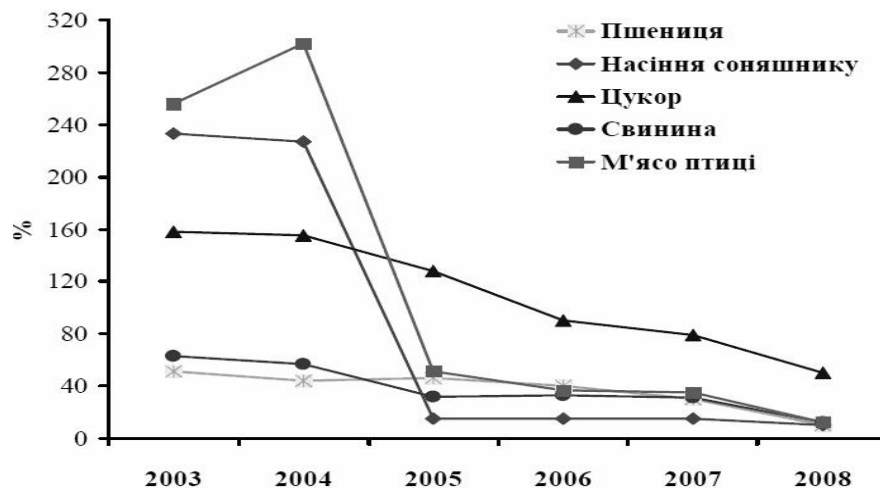


Рис. 2. Діючі ставки імпортних мит в адвалерному еквіваленті в Україні на окремі сільськогосподарські товари, 2003–2008 рр.

Джерело: наведено за даними Держкомстату України від 29.01.2009 р.

Зниження імпортних тарифів, яке відбулось після вступу України до СОТ, також відіграло свою роль у збільшенні обсягів імпорту. Особливо це стосується свинини, на яку імпортні тарифи у середньому зменшились у 4 рази, та м'яса птиці, де зменшення становило від 2 до 6 разів залежно від виду продукції. На 91% ці дві групи і сформували загальний імпорт м'ясопродуктів в Україну: свинина – 49%, а м'ясо птиці – 42%.

Проблему підвищення конкурентоспроможності української продукції, особливо за ціновим фактором, загострили значні обсяги імпорту м'яса та м'ясопродуктів. В більшості випадків м'ясна сировина ввозилась для перероблення на м'ясопереробних підприємствах, які мали певні труднощі із завантаженням існуючих виробничих потужностей через брак недорогої та якісної м'ясної сировини. Лібералізація митного режиму сприяла вдосконаленню конкурентного середовища на внутрішньому ринку, що в результаті надало можливість споживачу вибирати найкращу пропозицію за асортиментом, якістю та ціною. Збільшення імпорту м'ясної сировини загострило конкуренцію на внутрішньому ринку та в більшій мірі мало негативні наслідки для українських підприємств з високими виробничими витратами та низькою продуктивністю. Але разом з відкриттям внутрішнього ринку для імпортної продукції угодами СОТ передбачено розгалужений механізм захисту внутрішнього ринку. Так, з 17 березня 2009 р. Україна порушила антидемпінгове розслідування імпорту половинок та четвертинок курей свійських, ніжок та їх частин зі США та Бразилії. Загалом, після вступу до СОТ, Україна для захисту національного виробника порушила вже шість антидемпінгових та спеціальних розслідувань. Вступ України до СОТ та, як наслідок, лібералізація імпортного митного режиму призвели до більш вільного доступу товарів з країн-членів СОТ на український внутрішній ринок та збільшення обсягів імпорту. З червня по грудень 2008 р. зростання імпорту товарів склало 35% до аналогічного періоду 2007 р.

Безперечно, процес глобалізації позитивно впливає на нашу державу: відбувається лібералізація торгівлі через зниження ставок ввізного мита, країни-члени ЄС запроваджують єдину торговельну, аграрну, митну політику, націлену на захист вітчизняного товаровиробника. Інтеграційні процеси повинні органічно поєднувати відкритість української економіки та елементи протекціонізму, що не суперечить принципам СОТ. Особливу увагу необхідно приділити сприянню розвитку експортних виробництв, здатних поповнити валютні надходження країни. Підвищення ефективності митного регулювання експортно-імпортних операцій необхідно узгоджено поєднувати із завданнями структурної перебудови національної економіки. Тому потрібна цілеспрямована диференціація ставок митного тарифу з метою сприяння виконання зазначених завдань. До тарифних та нетарифних засобів регулювання імпорту необхідно підходити обережно, проводити ретельний аналіз можливостей вітчизняного виробництва замінити іноземну продукцію за якісними параметрами. Законодавча база врегульовує сферу інтелектуальної власності, ввізне мито на сільськогосподарську продукцію, експортне мито на насіння олійних культур, аудиторську діяльність, автомобільну промисловість, антидемпінгове законодавство, оподаткування сільськогосподарських підприємств [14, с.132–140].

Отже, основними факторами адаптації до умов глобалізації є: створення всіх необхідних умов для виробництва продукції в екологічно чистих умовах та збереження стану навколишнього середовища; встановлення, регулювання правил поведінки в аграрному секторі державою; визначення ефективних підходів державного управління в сільському господарстві; постійне регулювання ціноутворення та створення моделей з метою прогнозування негативних наслідків; недискримінація та національний режим у сфері оподаткування (застосування різних ставок ПДВ, акцизу для вітчизняних та імпортних товарів); фінансова підтримка та застосування ефективних механізмів регулювання аграрного сектора, що відповідають вимогам процесів глобалізації; здійснення постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища; стимулювання інновацій сучасних засобів виробництва, розвитку насінництва, селекції, відповідність практики та законодавства у сфері технічного регулювання (стандартизація та сертифікація), а також санітарних та фітосанітарних заходів вимогам угод СОТ; постійне інформаційне забезпечення тощо.

Таким чином, виходячи з вищесказаного, можна зробити наступні висновки:

1. Механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств представляє собою сукупність методів та засобів, що поєднує пряме законодавче регулювання експортної та імпортної діяльності підприємств з економічними важелями та покликаний захищати, покращувати структуру внутрішнього ринку.

2. Основні фактори адаптації механізму регулювання до умов глобалізації, які охоплюють як державний, так і міжнародний рівні, допоможуть вдосконалити адаптацію управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств до умов ринку.

3. Закономірностями функціонування механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств є: відсутність комплексності у проведенні державної політики підприємств щодо сприяння експорту агропродукції; виважена підтримка національних виробників; підтримання доступу до іноземних ринків збуту вітчизняної продукції сільського господарства; відсутність відповідного субсидіювання; недосконалість податкового регулювання; встановлення справедливих та розумних мит, зборів та платежів; запровадження ліцензування товарів та ін.

Перспективи подальших наукових досліджень в цьому напрямку пов'язані з розробкою та вдосконаленням механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств та систематизацією факторів адаптації до умов глобалізації.

### **Література**

1. Гащицький О. А. Концепція механізму адаптації митної політики України в умовах лібералізації міжнародної торгівлі / О. А. Гащицький // *Зовнішня торгівля: правл та економіка*. – 2007. – № 3 (32). – С. 10–17.
2. Грущинська Н. М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України: [монографія] / Н. М. Грущинська. – К.: Видавець Корбуш, 2008. – 232 с.
3. Діброва А. Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, механізм, практика: [монографія] / А. Д. Діброва. – К.: ВГД "Формат", 2008. – 488 с.
4. Загорський В. С. Бюджетна система та оподаткування в Україні: проблеми розвитку: [монографія] / В. С. Загорський. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 288 с.



5. Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання: [колективна наукова монографія] // за наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2008. – 452 с.
6. Круш П. В. Регулювання економіки: теоретичні та прикладні аспекти: [монографія] / П. В. Круш, І. А. Максименко. – К.: НТУУ "КПІ", 2008. – 424 с.
7. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади: [монографія] / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.
8. Лукьяненко Е. В. налоговое регулирование международной торговли товарами: [монография] / Е. В. Лукьяненко. – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2008. – 112 с.
9. Луцків О. М. Виробничий потенціал регіону: інноваційний вимір: [монографія] / О. М. Луцків. – Львів: НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2008. – 242 с. (Серія "Проблеми регіонального розвитку").
10. Мазаракі А. А. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ: [монографія] / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник, Т. М. Мельник [та ін.]; за заг. ред.: А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 309 с.
11. Осадча Н. В. Системне уявлення щодо регуляторного митного режиму в глобалізації зовнішньоекономічної діяльності / Н. В. Осадча // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 134–145.
12. Письмаченко Л. М. Державне управління зовнішньоторгівельною діяльністю в Україні: регулювання та контроль: [монографія] / Л. М. Письмаченко. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2008. – 366 с.
13. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие: [монография] / В. Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – 367 с.
14. Хамініч С. Ю. Митно-тарифне регулювання в умовах інтеграції України до світового господарства: [монографія] / С. Ю. Хамініч. – Д.: Наука і освіта, 2008. – 210 с.

НАЧО І ЧНЄВ ЕДЕЧЕ: ОДАІ НОІ ДІ АОЗВ І ЗЕІ АДІ АІ І -  
ОІ АІ НІ АІ - АДООААЕООДЕ

*Розглянуто та досліджено теоретичні та практичні аспекти трансформаційних процесів у контексті розвитку глобальної економіки. Виявлено якісні зміни та характеристики трансформації міжнародної фінансової архітектури під впливом глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Встановлено причини цієї трансформації.*

*The theoretical and practical aspects of the transformation processes in the context of the global economy are studied. The influence of the world financial crisis on development and transformation of the international financial architecture is defined. The reasons and specific features of transformation of the international financial architecture are ... considered.*

Глобалізація є сучасним етапом розвитку світової економічної системи, яка, в свою чергу, характеризується новими, якісними характеристиками: формуванням глобального економічного простору, зміною ролі держави, виникненням наднаціональних органів регулювання, взаємозалежністю національних господарств.

Водночас, глобальні фінанси протягом останнього десятиріччя пройшли смугу національних і транскордонних фінансових криз, злети й падіння міжнародних фондових ринків, суперечливі зміни валютних курсів основних гравців міжнародних ринків, що дало поштовх жвавим дискусіям щодо визначення нових методологічних підходів до забезпечення стійкості світової фінансової системи. Напередодні сучасної глобальної економічної кризи, за оцінками МВФ, в процесі фінансової глобалізації були повністю інтегровані ринки країн розвинених економік і до 30–50% об'ємів національних фінансових ринків країн, що розвиваються [1]. Невизначеність і нерівномірність процесів фінансової глобалізації відбувалися в прискоренні структурних перетворень національних фінансових ринків, а також в зростанні кількості злиттів і поглинань у світовій економіці.

Таким чином, системне дослідження особливостей трансформаційних процесів в умовах сучасної глобальної фінансово-економічної кризи є *важливим* як в теоретичному, так і в практичному плані.

Мета статті – дослідити особливості та наслідки трансформаційних процесів міжнародної фінансової архітектури під впливом сучасної глобальної фінансово-економічної кризи.

Дискусії про необхідність глобального регулювання і реформування світових фінансових ринків, як реакція на кризи, що потрясли світову фінансову систему загалом, вимагають перегляду теоретичної спадщини відомих учених-економістів, що заклали основи формування фінансової архітектури міжнародного масштабу.

На початку 1990-х рр. в теоретичному плані домінував підхід, заснований на неоліберальних ідеях, які отримали своє вираження в так званому "Вашингтонському консенсусі" (ВК). Даний пакет рекомендацій був запропонований у кінці 1980-х рр. представниками академічних кіл США і являв собою концепцію ринкового реформування економіки. Основним її розробником став співробітник вашингтонського Інституту міжнародної економіки Дж. Вільямсон. Головна ідея Вашингтонського консенсусу полягала у формулюванні уніфікованих рекомендацій за наступними напрямками: дотримання бюджетної дисципліни і боротьба з інфляцією за будь-яку ціну, скорочення державних витрат, встановлення єдиного обмінного курсу, фінансова і торговельна лібералізація, залучення прямих іноземних інвестицій, приватизація, дерегулювання економічної діяльності тощо. Дані пропозиції були підтримані Міжнародним валютним фондом (МВФ), Міжнародним банком реконструкції і розвитку (МБРР), Міжамериканським банком розвитку (МАБР), а також Казначейством США і Агентством міжнародного розвитку.

Слід зазначити, що курс МВФ на неоліберальну політику і структурні перетворення отримав яскраво виражені контури ще в середині 1970-х рр., у зв'язку з введенням кредитів розширеного фінансування. Проте наступна серія криз ясно показала, що в умовах фінансової глобалізації і лібералізації руху капіталу уніфіковані рекомендації МВФ значно відстають від реальностей розвитку світової економічної системи, а в деяких випадках, навпаки, є дестабілізуючими [1]. Це викликає посилення критики тих

положень неолібералізму, які повністю заперечують можливість конструктивного втручання держави в економіку як партнера приватного сектору, вимагають прискорення відкритості національних економік незалежно від їх рівня розвитку. Ці та багато інших проблем дали початок дискусіям на всіх рівнях про необхідність змін в регулюванні глобальних економічних і фінансових систем. В даний час визнання необхідності створення нової міжнародної фінансової архітектури знаходить все більше прибічників серед керівників найбільших держав, представників наукової та фінансової еліти тощо.

Короткий аналіз історії розвитку світового фінансового ринку дозволяє стверджувати, що в періоди стійкого розвитку переважає ліберальний підхід щодо організації механізмів функціонування економіки і фінансів, проте в періоди криз і рецесій, навпаки, віддається перевага методам державного регулювання, зокрема, на основі пропозицій Дж. Мілля (XIX ст.) і Дж. Кейнса (1930–40-і рр.), а також їхніх послідовників – неокласиків і неокейнсіанців. Цей висновок підтверджує сучасна історія: націоналізація у вересні 2008 р. найбільших американських іпотечних компаній Fannie Mae і Freddie Mac (так звана "федеральна опіка"), після якої уряд США почав контролювати 42% американського іпотечного ринку; 85 млрд. дол. у вересні 2008 р. і 40 млрд. дол. у березні 2009 р. вливань в American International Group (AIG), найбільшу страхову компанію США.

Своє бачення реформ світового валютного порядку пропонує Г. Браун, колишній міністр фінансів Великобританії, у своїх статтях "Нова глобальна фінансова архітектура" [2] та "Побудова міцної світової фінансової системи" [3]. На його думку, світова економічна спільнота повинна докорінно переглянути всю політику регулювання руху міжнародних потоків капіталу, розвитку міжнародної фінансової системи, в тому числі, особливу увагу приділити регулюванню розвитку міжнародних фінансових ринків тощо. "Тепер ми", – вважає Г. Браун, – "вступили в еру взаємозалежних і рухливих ринків капіталу, окремі економіки вже не можуть бути осторонь від масивних, стрімких, а інколи дестабілізуючих глобальних фінансових потоків. Тому, природно, ми повинні дати відповідь цьому новому виклику, нам потрібна нова фінансова архітектура і реформа як на національному, так і на глобальному рівнях" [2, с. 10].

Незважаючи на те, що термін "міжнародна фінансова архітектура" (МФА) доволі активно використовується в економічних колах, немає єдиної точки зору щодо його сутності та економічного змісту.

Часто під світовою фінансовою архітектурою мають на увазі самі міжнародні фінансові інститути і методи, пов'язані з регулюванням і запобіганням кризовим явищам, перш за все (але не виключно) в економічних системах, що розвиваються [4]. Причому в більшості випадків міжнародна фінансова архітектура асоціюється з такими інститутами, як МВФ та Світовий банк. Так, у своїй праці "Нова глобальна фінансова архітектура" Дж. Сорос стверджує: "...Кажучи про міжнародну фінансову архітектуру, ми в першу чергу маємо на увазі роль міжнародних фінансових інститутів, особливо МВФ" [5].

Департамент зовнішніх відносин МВФ (IMF External Relations Department) відзначає, що "фінансові кризи останніх років висунули на перший план негативні наслідки глобалізаційних процесів. Міжнародне співтовариство було вимушене мобілізувати зусилля саме у напрямі посилення "архітектури міжнародної фінансової системи". Архітектура – це інститути, ринки і методи, за допомогою яких уряди, фірми і люди здійснюють економічні і фінансові дії" [6].

Сам термін "архітектура" передбачає деякий нерухомий і статичний об'єкт, він інтуїтивно пов'язаний з плануванням і стійкою конструкцією.

Інституційне та юридичне оформлення міжнародної фінансової архітектури відбулося у процесі створення МБРР, МВФ і укладанням міжнародних угод на валютно-фінансовій конференції ООН в Бреттон-Вудсі (США, Нью-Гемпшир) у 1944 р. Тому, починаючи з 1942 р., паралельно як в Англії, так і у США, розроблялися основні Принципи діяльності майбутніх міжнародних фінансових організацій [7, 3]. У США цим питанням займався представник Міністерства фінансів, доктор Г. Д. Вайт, який на початку 1942 р. представив вузькому колу осіб у Вашингтоні свій план створення Міжнародного стабілізаційного фонду й Інвестиційного банку. В 1942 р. у Лондоні на розгляд уряду був представлений план Дж. М. Кейнса, що передбачав створення Міжнародного клірингового союзу. Текст цього плану був надісланий у США для ознайомлення. В результаті тривалих дискусій щодо планів Г. Д. Вайта і Дж. М. Кейнса переміг американський проект міждержавного регулювання, покладений в основу Бреттон-Вудської системи.

Усю серйозність проблеми реформування міжнародної фінансової архітектури світова спільнота усвідомила після серії економічних криз (в 1994 р. у Мексиці, у 1997 р. в Азії). Низка зарубіжних учених-економістів (Ф. Бергстен [8], Б. Айхегрін [9], К. Андерсон Хілс, М. Голдштейн [10] та ін.) намагалися передбачити траєкторію розвитку подій в цьому напрямі, фокусуючись на проблемах

управління міжнародними фінансовими інститутами. Фахівці МВФ, на чолі з С. Фішером, склали умови взаємодії МВФ і країн-членів у кризовій ситуації для виконання Фондом функції кредитора останньої інстанції [6]. Як радикальніший шлях, деякі економісти (Дж. Ітвел і Л. Тейлор) пропонують заміну всіх міжнародних фінансових інститутів (МВФ, Всесвітній Банк, Банк міжнародних розрахунків та ін.) на Всесвітнє фінансове управління [11]. Принципи світової фінансової архітектури були розроблені робочими групами під егідою Групи-22 і прийняті міністрами фінансів на самміті Великої сімки в червні 1999 р. в м. Кельн.

Перший принцип – зниження інформаційної асиметрії і підвищення прозорості на світовому фінансовому ринку. Пріоритетність цього принципу обумовлена тим, що рух грошових потоків на фінансовому ринку визначається рухом інформації. В результаті наявності інформаційної асиметрії і низької прозорості фінансового ринку існує можливість створення передумов, які можуть привести до виникнення криз на фінансовому ринку.

Другим принциповим положенням нової світової фінансової архітектури є «виправдання» вживання в країнах, що розвиваються, більш жорстких регулятивних норм і методів. Цей принцип стосується головним чином превентивних заходів, спрямованих на захист національних фінансових ринків від короткострокового руху спекулятивного капіталу, приплив і відплив якого здатний підірвати стабільність ринку і привести до кризи.

Третій принцип нової світової фінансової архітектури стосується введення низки кодексів поведінки і стандартів регулювання для поліпшення взаємодії між країнами, а також між інвесторами і фінансовими посередниками, що діють у світовому масштабі.

Четвертий принцип світової фінансової архітектури пов'язаний із попередженням фінансових криз і боротьби з ними. Практика показала, що аргументи прибічників теорії ефективності фінансових ринків невірні, й вірогідність фінансових криз залишається високою. При цьому акцент зміщується з механізмів попередження цих криз на визначення інструментарію боротьби з ними. В умовах взаємозалежності національних фінансових ринків визначальною якістю стає не здатність уникнути кризи (це неможливо), а здатність її витримати, тобто волатильність фінансового ринку.

Починаючи з серпня 2007 р., світ вступив у економічну кризу, яка, за оцінками аналітиків, є найглибшою з 1929 р. В той же час, експерти погоджуються з тим, що сучасна криза – унікальна, аналогів якій у світовій економічній історії не існує. Отже, аналіз поточної кризи і прогнозування післякризового світу неможливі в рамках уявлень, що склалися, про фінансовий ринок і економіку в цілому.

Криза – констатація того, що "лікування хворої системи" вже не може бути консервативним. Сьогодні неможливо точно спрогнозувати, якою буде міжнародна фінансова система у майбутньому. Це свідчить про необхідність вироблення принципово нового інструментарію аналізу подій, що відбуваються, який може бути покладений в основу прогнозування майбутнього світоустрою. Підхід до даного явища має бути істотно ширшим – він повинен враховувати не лише фінансові або економічні аспекти, але й інші фактори. Об'єктивно кажучи, сучасна глобальна фінансово-економічна криза сформулювала вимоги до нової парадигми економічної науки в цілому, поставивши під сумнів усі теоретичні напрацювання минулого і створення принципово нової теоретичної основи для подальшого розвитку економіки і фінансів. Як стверджує лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліц, "...Світова фінансова криза ознаменувала крах американського типу капіталізму, і зараз необхідні злагожені дії на міжнародному рівні, щоб вирішити поточні проблеми й запобігти їх повторенню в майбутньому" [12]. Попередня парадигма була заснована на понятті відносно короткострокової фінансової ринкової рівноваги. Глобальні фінансові ринки розвивалися швидкими темпами за останні десятиліття, проте фінансова і регуляторна архітектури були неспроможні слідувати за такими змінами. В зв'язку з цим можемо зробити наступні висновки:

- по-перше, слід констатувати той факт, що модель економічного зростання, яка супроводжувала останні 15 років, зазнала краху. Це був дійсно довгий період стрімкого економічного зростання, проте дана модель базувалась на значних та неконтрольованих глобальних дисбалансах;

- по-друге, поточна криза, можливо, зменшує економічне зростання в майбутньому і призводить до тривалого зниження рівня виробництва;

- по-третє, процес глобалізації останніх десятиліть був обумовлений зростанням світової торгівлі з паралельною інтеграцією країн, що розвиваються, в світову економіку та лібералізацією фінансових ринків. Тим не менш, посилення інтеграції країн по всьому світу також є важливим фактором у глобальних фінансових потрясіннях і надзвичайно синхронізованому спаді, з яким зіткнулася світова економіка. Існує очевидна небезпека того, що нинішня криза може призвести до зростання протекціонізму;

• по-четверте, питання про місце та роль уряду в ринковій економіці матиме ключове значення. Поточна криза надала урядам більш помітної ролі в економіці.

Отже, при аналізі сучасної глобальної фінансової кризи і розробці рекомендацій щодо антикризових програм необхідно брати до уваги, що в історичній еволюції світового фінансового ринку завжди чергувалися концепції повного саморегулювання ринку (ліберальні та монетаристські ідеї), його жорсткого державного і наднаціонального регулювання (кейнсіанські і неокейнсіанські теорії), а також теорії про поєднання самоналагоджувальних і регульованих ринків, зокрема теорія ринків з асиметричною інформацією (теорія, створена нобелівськими лауреатами з економіки 2001 р. Дж. Стігліцем, Дж. Акерлофом та М. Спенсом). В зв'язку з цим слід відмітити зростаюче останнім часом значення понять прозорості, достовірності інформації, що надається, ліквідності фінансових ринків і ефекту "зараження" в поширенні криз у дискусіях про управління міжнародними фінансовими інститутами. Автори праці "Реконструкція міжнародної фінансової архітектури: реванш Кейнса?" стверджують, що саме в цій тенденції можна побачити "реванш Кейнса, який чітко висловився за більш строгі правила функціонування міжнародних ринків на Бреттон-Вудській конференції" [13].

Під час формування системи міжнародних фінансових інститутів після Другої світової війни Дж. М. Кейнс брав активну участь у цьому процесі та відзначав, що необхідною частиною міжнародної фінансової системи є створення міжнародного органу фінансового регулювання, завданням якого буде запобігання фінансовим кризам і забезпечення ефективної роботи міжнародної фінансової системи. Проте після Другої світової війни пропозиція Кейнса не отримала підтримки, оскільки уряди не були готові пожертвувати національним суверенітетом, функції міжнародних інститутів, таких як МВФ і Світовий банк, були обмежені локалізацією фінансових криз і розробкою заходів оздоровлення національних фінансів, а також проектами розвитку.

У зв'язку з цим необхідно визначити, чи не є теоретичною основою реформування світової фінансової архітектури кейнсіанська модель розвитку та чи все ж переважають неоліберальні тенденції у поєднанні з "виправданням" державного втручання в управління фінансовими ринками в кризових ситуаціях. Сьогодні виникає потреба у новій парадигмі функціонування міжнародної економічної системи. Водночас слід зазначити, що всі запропоновані на даний момент напрями перетворення МФА уникають питання конкретних інституційних форм функціонування міжнародної фінансової архітектури. Тому складно зрозуміти, як міжнародна фінансова система може бути зміцнена без інституційної структури, що виконує практичні функції та повноваження. У зв'язку з цим виникає питання про створення нових або реформування вже діючих міжнародних фінансових інститутів, з метою управління фінансовою і грошовою стійкістю. Потрібно створити нову, сучасну міжнародну фінансову архітектуру. Причому це має бути архітектура, що відповідатиме усім необхідним вимогам XXI ст. Виходячи з цього, пропонуємо виділити декілька важливих моментів, які повинні враховуватись при створенні нового архітектурного проекту:

• по-перше, введення нового фінансового світового порядку має підвищити роль міждержавної координації в сфері фінансово-економічної політики, поліпшення системи моніторингу і контролю над фінансовими ринками. З цією метою слід модернізувати такі організації, як МВФ, Світовий банк. Водночас, збільшення їх кредитних ресурсів повинно супроводжуватись змінами в механізмі ухвалення рішень;

• по-друге, необхідний відхід від надмірної централізації міжнародної фінансової системи, її однополярності. Багатополярність нової архітектури може виявитися у валютній регіоналізації, створенні групових центрів регулювання фінансового середовища. Незалежно від ставлення до США, доларова резервна система вичерпує свої ресурси; питання полягає лише в тому, чи перейде світова економіка від існуючої системи до альтернативної в кризовому режимі, або обережніше і поетапно. США та інші розвинуті країни давно підтримують ідею глобалізації. Проте криза показала, що вони не навчилися управляти процесом глобалізації належним чином. Аби змусити глобалізацію працювати на благо всіх країн, слід домогтись, щоб глобальні економічні рішення приймалися демократичним шляхом – за участю всіх зацікавлених сторін;

• по-третє, раціональний підхід до реформи світових фінансів несумісний з висновком, що в найближчій післякризовій перспективі можливе зниження курсу американського долара до рівня регіональної валюти і створення нової міжнародної супервалюти. В майбутньому це, вочевидь, станеться, але не в умовах, коли США залишається лідером в міжнародних економічних відносинах, зокрема, в світовому експорті високотехнологічної продукції, в світовій торгівлі послугами, в міжнародному русі капіталів, у якому особливу роль грають американські ТНК. Нинішня криза якісно не змінила такої ситуації. Її мінятимуть довгострокові тенденції в майбутньому. До речі, створення

супервалюти Дж. М. Кейнс пропонував ще до Бреттон-Вудської конференції. Однак тривалі дискусії не завершилися конкретними діями;

- по-четверте, циклічність у новій фінансовій системі повинна бути обмежена. У зв'язку з цим важливо, щоб відповідні інститути (Рада Фінансової Стабільності, Базельський комітет та інші органи) розробляли та впроваджували відповідні ефективні регулюючі та наглядові інструменти для сприяння нарощування грошових запасів, які будуть використовуватися в кризові періоди. Дані заходи також матимуть важливе значення для зниження ймовірності неплатоспроможності окремих банків, шляхом прийняття відповідних положень.

Підводячи підсумок, слід відзначити, що сучасна глобальна фінансово-економічна криза є за своєю суттю не циклічною, а структурною. Саме тому широкого розповсюдження набув висновок про те, що повернення до докризової світової валютно-фінансової системи буде непродуктивним. Нова міжнародна фінансова структура повинна значно надійніше, ніж в докризовий період, захищати інтереси всіх країн і забезпечувати на цій основі стійкий розвиток світової економіки і міжнародної торгівлі. Щодо припущення відносно тенденцій розвитку глобальної фінансової системи в найближчій і віддаленій перспективі, необхідно відокремити тенденції, які характерні для власне кризового періоду, від тенденцій, які з великою часткою вірогідності домінуватимуть в довгостроковій посткризовій перспективі. До перших належать: примітивізація фінансових інститутів та інструментів; фінансовий протекціонізм; посилення ролі інститутів розвитку й інших державних інститутів. Саме ці тенденції є за своєю природою антикризовими заходами, дія яких обмежена певними тимчасовими рамками. Всі останні тенденції, очевидно, будуть властиві й для більш тривалого періоду часу, що включає, у тому числі, й посткризовий період. Нині представники фінансових та наукових кіл стверджують, що криза 2008–2009 рр. зруйнує багато інститутів, створених за останні десятиліття. З цього випливає, що через 5–10 років глобальна фінансова система функціонуватиме за принципово іншими правилами, ніж на сьогоднішній час.

### Література

1. [www.finance.ua](http://www.finance.ua).
2. Brown G. A New Global Financial Architecture // *The Wall Street Journal Europe*. – 1998. – October 6. – P.10.
3. Building a Strong World Financial System // *The Wall Street Journal Europe*. – 1999. – April 28.
4. Мусеев А.А. *Международные финансовые организации (правовые аспекты деятельности)*. – М.: Омега-Л, 2006.
5. Soros G. *Open Society. Reforming Global Capitalism. Chapter 10: A New Global Financial Architecture*. – New York: Public Affairs, 2000.
6. Progress in Strengthening the Architecture of the International Financial System: A Factsheet, July 2000 by IMF External Relations Department // <http://www.internationalmonetaryfund.com>.
7. Wyplosz C. (Dir.) *The Geneva Report on the World Economy: An Independent and Accountable IMF, CEPR and The International Centre for Monetary and Banking Studies*. – Geneva, 1999.
8. Bergsten F. *Reforming the International Financial Architecture, Testimony before the Committee on Banking and Financial Services*. – United States House of Representatives, 2000. – March 23.
9. Eichengreen B. *Toward a New International Financial Architecture, A Practical Post-Asia Agenda*. – Washington, Institute for International Economics, 1999.
10. Hills C., Peterson P., Goldstein M. *Safeguarding Prosperity in a Global Financial System. The Future International Financial Architecture, Report of an Independent Task Force, Council on Foreign Relations*. – N.Y., 1999.
11. Eatwell J. and Taylor L. *International Capital Markets and the Future of Economic Policy* // Center for Economic Policy Analysis Working Paper, New School for Economic Policy. – 1998. – August.
12. Yang J. Parke. *Conference at Bretton-Woods*. — Washington, 1944.
13. Andre Cartapanis and Michel Herland *Centre d'Economie et de Finances Internationales, UMR 6126, CNRS and the University of Mediterranean Aix-Marseille. The Reconstruction of the International Financial Architecture: KEYNES. Revenge?* // *Review of International Political Economy*. – 2002. – Vol. 9. – № 2.

ΔΑΔΔΤ Γ ΑΕΥΙ Α ΝΕΕΑΑΙ ΑΑ ΔΙ ÇÄÈÒÈÓ  
 Ì ²ÆÍ ΔΔÍ ΑÍ ÈÕ ÕΔΑÍ ΝÍ Í ΔÕÍ ÈÕ ÈÍ ΔÈΑÍ Δ²Α Α ÓÈΔΑ´Í ²

*Розглянуто усі МТК, що проходять територією України, проаналізовано стан та перспективи розвитку Критських МТК в Україні, а також виявлено проблеми, пов'язані з використанням транзитних можливостей країни.*

*All international transport corridors passing through the territory of Ukraine are looked, state and perspectives of Cretan international transport corridors development in Ukraine are analyzed and also the problems of use the transit potentialities of State are exposed.*

Сучасні тенденції розвитку регіональної економіки характеризуються розширенням впливу господарських зв'язків і міжнародної кооперації. Одним з напрямків цієї кооперації є створення міжнародної транспортної системи на основі розвитку транспортних коридорів для оптимізації транснаціональних вантажопотоків між країнами Західної Європи та Азії, Північної Європи та Близького Сходу. Завдяки вигідному географічному та геополітичному положенню України через її територію проходить сім міжнародних транспортних коридорів (МТК) та МТК Організації співробітництва залізниць (ОСЗ). Однак за останні роки Україна поступово втрачає статус транзитної держави. Тому досить актуальним є аналіз економічної ситуації, що склалася у зв'язку з можливістю розбудови і облаштування МТК теренами України. Дослідженнями, пов'язаними з функціонуванням МТК в Україні, займалися такі вчені, як А. М. Новікова [1], М. Я. Шеремет [2], Ю. В. Макогон [3], С. І. Пирожков [4], А. Хахлюк [5] та ін.

Мета статті – аналіз стану розвитку транзитних можливостей МТК України у регіональному розрізі.

За задумом Європейської економічної комісії, МТК повинні стати основою глобальної транспортної мережі в XXI ст. Тому розвиток МТК для України – це можливість інтеграції української транспортної системи до європейської та світової транспортних систем, залучення додаткових обсягів перевезень та грошових надходжень в бюджет країни. Міжнародна мережа транспортних коридорів визначена Деклараціями I (31.10.1991 р.), II (14.03.1994 р.) та III (23.06.1997 р.) Пан'європейських транспортних конференцій. Затверджено десять Пан'європейських (Критських) МТК, чотири з яких проходять територією України. Слід відзначити, що критські транспортні коридори пролягають лише територією Європи і закінчуються столичними містами України та Росії. Крім вищезазначених МТК, територією України також проходять: транспортний коридор Європа – Кавказ – Азія (TRASECA), МТК Гданськ – Одеса (Балтійське море – Чорне море), МТК Європа – Азія, а також МТК Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС). У табл. 1 наведені всі МТК, які проходять територією України, види коридорів за транспортною ознакою, їх маршрут, протяжність загалом та протяжність по території України.

Аналіз розташування обласних центрів України на головних магістралях МТК свідчить, що:

- 1) найкраще розташування на головних магістралях має Одеса: саме у цьому великому транспортному вузлі сходяться три міжнародні магістралі (коридор № 9, Балтика–Чорне море та коридор ЧЕС);
- 2) у Києві сходяться коридор № 9 з відгалуженням на Мінськ та коридор № 3;
- 3) у Львові збігаються коридори № 3 та № 5, а крізь Ужгород проходить коридор № 5;
- 4) на магістралі ЧЕС розташовані Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса, а також Дунайські порти Рені та Ізмаїл.

В економічній літературі зазначається, що міжнародний транспортний коридор – це комплекс наземних та водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою на визначеному напрямку, включаючи допоміжні споруди, під'їзні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, устаткування для управління рухом, організаційно-технічних заходів, законодавчих та нормативних актів, які забезпечують перевезення вантажів та пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства [2, с. 220]. Організація МТК ставить за мету уніфікацію національних законодавств, гармонізацію транспортних систем країн Сходу та Заходу,

створення міжнародної транспортної інфраструктури, яка має єдині технічні параметри та забезпечує використання єдиної технології перевезень. В зоні тяжіння до МТК концентруються значні вантажопотоки та здійснюється скоординована взаємодія різних видів транспорту, які забезпечують прискорені та якісні вантажні перевезення з високим рівнем сервісного обслуговування, на основі єдиного супроводжувального документа, наскрізної ставки тарифів та при повній відповідальності експедитора (оператора) за весь перевізний процес. І тут постає питання, наскільки ці вимоги виконуються при перевезенні через територію України.

Таблиця 1

**Характеристика міжнародних транспортних коридорів по території України**

Назва коридору	Основні станції проходження	Вид МТК за транспортною ознакою	Загальна протяжність, км	Протяжність по Україні, км
Критський МТК № 3	Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Пшемисль – Мостиська II – Львів – Красне – Козятин – Київ	автомобільно-залізничний	1640	залізничний – 694 автомобільний – 611,7
Критський МТК № 5	Трієст – Любляна – Будапешт (Братислава) – Чоп – Ужгород – Львів	автомобільно-залізничний	1595	залізничний – 266 автомобільний – 338,7 (в тому числі відгалуження 47,2)
Критський МТК № 9	Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Горностаївка – Ніжин – Київ – Козятин – Жмеринка – Роздільна – Кишинів – Унгени – Бухарест – Александруполіс	автомобільно-залізничний	3400	залізничний – 1496 автомобільний – 996,1
9а	відгалуження Роздільна - Одеса			152,4
9с	відгалуження Ніжин – Конотоп – Зернове – Брянськ – Москва			242,4
Критський МТК № 7 Дунайський	від Рені до мису Ізмайльський Чатал	водний	1600	70
МТК Балтійське море (Гданськ)– Чорне море (Одеса)	Гданськ – Ягодин – Ковель – Здолбунів – Шепетівка – Козятин – Жмеринка – Одеса	автомобільно-залізничний	1816	залізничний – 918 автомобільний – 1208,4 (в тому числі відгалуження 247,1)
МТК Європа–Кавказ–Азія	Ягодин – Ковель – Здолбунів – Шепетівка – Козятин – Жмеринка – Одеса – Іллічівськ – поромна переправа через Чорне море – Поті – Тбілісі – Баку – поромна переправа через Каспійське море – Туркмен-Баші – Ашгабат – Чарджоу	автомобільно-залізничний – водний		975
МТК Європа–Азія	Держкордон з Польщею, Угорщиною, Словаччиною – Львів – Фастів – Знам’янка – Дніпропетровськ – Красна Могила – Лиха – Волгоград – Астрахань – Магат-Бейнеу – Чарджоу	автомобільно-залізничний		1899
МТК ЧЕС	навколо Чорного моря (По Україні: Рені – Ізмаїл – Одеса-Миколаїв – Херсон – Мелітополь – Бердянськ – Маріуполь – Новоазовськ	автомобільний		



Основою транзиту вантажів територією України є сировинні матеріали і товари первинної переробки (метали, вугілля, хімічні і мінеральні добрива). Питома вага високотарифних, зокрема контейнерних та контрейлерних вантажів залишається низькою. Транзитні потоки, які проходять територією України, головним чином формуються в країнах СНД (рис. 1).

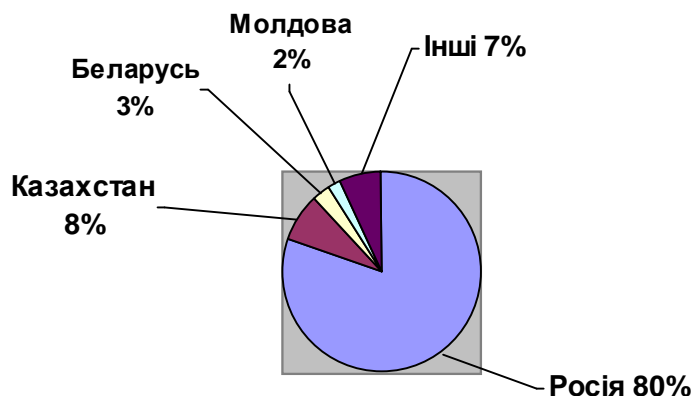


Рис. 1. Вантажовідправники українського транзиту у 2008 р., % [6]

Окремі фахівці прогнозували істотне збільшення обсягів транзитних перевезень через територію України до 2010 р. [5]. Однак ситуація складається таким чином, що більшість зарубіжних вантажовласників оминають Україну, віддаючи перевагу більш довгим шляхам. Як свідчить аналіз статистичних даних, починаючи з 2007 р. обсяг транзитних перевезень територією країни почав зменшуватися: 2005 р. – 205565,2 тис. т; 2006 р. – 222948 тис. т; 2007 р. – 386956 тис. т; 2008 р. – 325423 тис. т [6].

За результатами дев'яти місяців 2009 року транзитний вантажообіг на залізничних шляхах України скоротився на 40%. Морські торгові порти знизили обсяги вантажопереробки на 28% [7]. Перш за все, це пов'язано з тим, що найближчі країни-сусіди України проводять скоординовану транзитну політику, спрямовану на збільшення вантажопотоків через власну територію. Значна кількість транзитних вантажопотоків, що проходили по Україні, пішли в обхід через Беларусь на Прибалтику і на Новоросійський морський порт. Наприклад, через територію Беларусі в 2008 р. виконано 992,3 тис. транзитних поїздок зарубіжних автоперевізників. Для порівняння, в Україну останні здійснили 550 тис. транзитних рейсів. Більшість традиційних вантажопотоків, які було б вигідно направити через Україну, тепер йдуть іншим шляхом.

В цілому, можна виділити наступні основні причини зменшення обсягів транзиту територією України: незбалансованість тарифної політики на транзитні перевезення; нерозвиненість прикордонної інфраструктури; складність процедур з оформлення транзиту; незадовільний рівень технології організації перевізного процесу, в тому числі безвідповідальність за збереженість вантажів; старіння основних фондів транспортної системи, їх фізичний та моральний знос; низький рівень транспортного сервісу; правова неврегульованість ряду питань транспортної діяльності, нестабільність законодавчої бази, відсутність майнових гарантій зарубіжним вантажовласникам та перевізникам; недостатні темпи модернізації національної мережі МТК відповідно до європейських та міжнародних стандартів.

Все це приводить до низької якості транспортних послуг, наданих при транспортуванні пасажирів і вантажів, і тим самим змушують вантажовідправників оминати Україну.

Аналіз технологічного стану Критських МТК на території України дозволив отримати наступні результати:

1. Критський коридор № 3. Залізничний маршрут цього транспортного коридору повністю електрифікований, двоколійний і обладнаний пристроями електроблокування. В 2003 р. на станції Мостиська ІІ Львівської залізниці введено в експлуатацію колісперевідний пристрій для автоматичної зміни відстані між колесами в колісних парах для переходу з національної колії 1520 мм на європейську 1435 мм. У 2002 р. за кошти ЄС побудовано мостовий перехід через р. Західний Буг на українсько-польському державному кордоні. Побудований і діє у відповідності до європейських стандартів

автомобільний пункт пропуску Краковець. В районі пункту пропуску "Ягодин" створений залізничний термінал, а в Раві-Руській спільними зусиллями України та Польщі, за участю приватного капіталу, створений транспортно-складський комплекс. В рамках реалізації проекту TACIS здійснюється підготовка до реконструкції міжнародних пунктів пропуску на україно-польському кордоні "Ягодин-Дорогуськ", "Рава-Руська-Хребенне", а також пункт пропуску "Ужгород-Вишне Німецьке" на україно-словацькому кордоні. За допомогою кредитів ЄБРР завершено реконструкцію автотраси Київ – Чоп в Закарпатській, Львівській та Рівненській областях (вартість проекту – близько 60 млн. євро). У відношенні МТК № 3 головним конкурентом України є Беларусь. Автодорога Брест – Мінськ – кордон з Росією (610 км) – її головна перевага, оскільки це ключовий елемент забезпечення транзиту в/з Центральної Росії.

2. Критський МТК № 5. Залізничний маршрут цього транспортного коридору двоколіїний, електрифікований. Головною проблемою цього коридору на території України для автомобільного та залізничного сполучення є подолання Карпатських гір. Для нової автомобільної траси, питання про будівництво якої вивчається вже декілька років та для якої виконано техніко-економічне обґрунтування, виникає необхідність будівництва великого тунелю та інших великоартісних споруд. Для залізничного сполучення вузьким місцем залишається одноколіїний Бескидський тунель, який побудовано ще у 1886 р., і на цей час його технічний стан вкрай незадовільний. Тунель обмежує швидкість руху поїздів, пропускну та перевізну спроможність всього коридору, перешкоджає зростанню обсягів перевезень. Подальше погіршення його стану може призвести до повного припинення руху поїздів цим напрямком. Тому в червні 2008 р. "Укрзалізниця" оголосила тендер на проектування Бескидського тунелю. До кінця 2009 р. договір мав бути підписаний із одним з переможців. Проект планується реалізувати за участю ЄБРР із наданням кредиту обсягом 40 млн. дол. Крім стану авто- та залізничних шляхів, для цього МТК важливе значення має також конкуренція в сфері термінального бізнесу в прикордонних районах на стику України, Словаччини та Угорщини. Різниця в ширині залізничних колій, а також фактор якості вітчизняних автодоріг та значні транзитні відстані, які припускають розробку оптимальних варіантів маршруту, сприяли розвитку в регіоні транспортно-логістичних центрів.

3. Критський МТК № 9. Залізничний маршрут цього транспортного коридору двоколіїний, електрифікований і обладнаний пристроями автоблокування. Інфраструктурно цей МТК найбільш розвинений. Стан авто- та залізничних шляхів на цьому напрямку майже ідеальний, зокрема, автобан Київ-Одеса. Даний коридор має важливе значення для України передусім з позицій автотранзиту. Головним транзитером в МТК № 9 є Молдова. В планах України – реалізація проекту створення українсько-румунської паромної переправи Орловка-Ісакча між Рені та Ізмаїлом. Для транзитного автотранспорту цей маршрут стане на 300 км коротшим, оскільки зникне потреба двічі перетинати кордон Молдови та платний міст у Румунії. Запланована сума інвестицій складає 5 млн. євро.

4. Дунайський № 7. Цей коридор поки що не став для України повноцінним транзитним коридором. Перш за все, це пов'язано з необхідністю реалізації проекту зі створення глибоководного судноплавного ходу Дунай-Чорне море, що дозволить активізувати діяльність українських транспортних підприємств та збільшити вантажообіг на українській ділянці МТК № 7. Однак Румунія всі останні роки протидіє цьому проекту, зокрема, використовуючи свій статус члена ЄС.

В цілому, при підтриманні необхідного транспортно-експлуатаційного стану, транспортні коридори № 3, № 5, № 9 мають можливості пропускати потоки потягів вдвічі більші за існуючі. Резерви пропуску автомобільних шляхів теж вищі в 2-3 рази за існуючі.

Оскільки значна частина МТК представлена залізничними та автошляхами, то варто розглянути стан саме цих видів транспорту в Україні. Залізничний транспорт України характеризується найвищою серед країн СНД щільністю залізничних шляхів. За багатьма показниками (осьове навантаження, склад та вага поїздів, довжина приймально-відправних колій) параметри українських залізниць перевищують європейські стандарти. Водночас має місце невідповідність міжнародним залізничним стандартам щодо швидкості руху. Для залізничного транспорту в міжнародному коридорі мінімальна швидкість не може бути нижчою за 120-140 км/год., для вантажних поїздів – 100 км/год. [2]. Однак існуючий парк вантажних вагонів та недостатній рівень якості експлуатаційних характеристик залізничних колій на території України дозволяє розраховувати на швидкість 80 км/год в завантаженому стані та 90 км/год. в порожньому стані. Крім того, аналіз стану парку рухомого складу показав, що до 2010 р. термін служби відпрацює значна кількість існуючого рухомого складу залізничного транспорту. Така ситуація суттєво погіршує показники безпеки та економічної ефективності, зростає ресурсо- та

енергомісткість перевезень. В перспективі існує ймовірність виникнення наступних загроз: 1) різке підвищення витрат на експлуатацію застарілого рухомого складу, а отже тарифів (вже у 2008 р. тарифи зросли на 16%); 2) неможливість здійснювати перевезення через відсутність тягового рухомого складу. Якщо ситуація в найближчі роки не зміниться, то до факторів зменшення транзиту через Україну додасться фізична нездатність залізничних доріг забезпечити потребу споживачів у перевезеннях.

Вітчизняна мережа автомобільних доріг своєю конфігурацією в основному відповідає сучасним вимогам і здатна забезпечувати потреби держави за умови їх необхідного транспортно-експлуатаційного стану. Однак, особливістю мережі автомобільних доріг України є те, що майже всі вони проходять через населені пункти, а це не відповідає вимогам до МТК і призводить до обмеження швидкості руху. Негативно впливає на створення МТК і входження України до міжнародної транспортної системи діюче лімітування ваги автомобіля до 38 т (з 2001 р. на окремих напрямках – 40 т) через обмеження навантаження на автомобільні мости. Більшість мостів (близько 65%) збудовано ще до 1970 р. за тогочасними нормативами, тому сьогодні майже 7,5 тис. мостів (46%) за технічними параметрами не відповідають вимогам нормативів і сучасному фактичному навантаженню [8]. Найбільше занепокоєння викликає критичний стан опорної мережі магістральних і регіональних доріг. При загальній їх довжині, що не досягає 9% усієї мережі доріг в Україні, на них припадає до 80% вантажообігу. Автошляхи характеризуються низькою якістю дорожнього покриття, недостатністю кількості автошляхів вищих категорій та об'єктів сервісу. Серед доріг з твердим покриттям у цілому по країні частка доріг першої та другої категорій займає менш як 10%, що є свідченням переважання доріг з низькою пропускнуною спроможністю та нерозвинутим сервісом (дороги третьої–п'ятої категорій). Динаміка будівництва автомобільних доріг в Україні та поліпшення їх якості не задовольняє існуючих потреб. Тому стан більшості автомобільних доріг України не дозволяє реалізувати технічні можливості міжнародного автотранспорту. У таких умовах збільшується час проходження транспорту територією держави; збільшується завантаженість доріг, що, в свою чергу, спричиняє простой, посилює аварійність; підвищуються темпи спрацювання автотранспорту, витрачається більше пального, зростають обсяги шкідливих викидів в атмосферу. Як наслідок, підвищується собівартість внутрішніх і транзитних перевезень, знижується конкурентоспроможність вітчизняних транспортних сполучень. Більша частина українських автомобільних доріг, в тому числі національної мережі МТК, не відповідає європейським стандартам за багатьма показниками: швидкістю пересування; навантаженням на вісь; забезпеченістю сучасними дорожніми знаками і розміткою, необхідною кількістю пунктів технічної та медичної допомоги, харчування і відпочинку, заправки паливом і мастилами, телефонного зв'язку тощо. Практично відсутні дороги першої категорії з багаторядним рухом на високих швидкостях. Наприклад, відповідно до європейських норм, інтенсивність автомобільного потоку в МТК має становити не менше 20 тис. машин на добу, а мінімальна швидкість – 120 км/год.

Парк вантажних автомобілів в Україні не відповідає її економічному потенціалу: він значно менший, ніж в Болгарії, Польщі чи Литві. У складі пасажирського автотранспорту практично немає автобусів вищого класу для міжнародного сполучення. Вітчизняний парк автомобілів не витримує європейських вимог з екології, шумового навантаження та безпеки руху. Крім того, вузьким місцем у розвитку МТК, що проходять територією України є прикордонні пункти пропуску, що пов'язано з нерозвиненістю митної інфраструктури, безвідповідальністю контролюючих органів за затримку вантажів на кордоні, недоліками технологій тощо. Наприклад, норми для транспортних кордонів включають вимоги перетинати державний кордон автобусами і легковими авто за 15 хвилин, потягами – за 20, а вантажівками – за 60. Однак сьогодні, на жаль, ці умови в Україні не виконуються [2].

Аналіз стану розвитку національної мережі МТК показав, що на сьогоднішній день транзитні можливості України використовуються далеко не повністю. Більше того, спостерігається тенденція щодо зменшення обсягів транзитних перевезень. Якщо виявлені проблеми своєчасно не будуть вирішені, то існує велика ймовірність того, що через кілька років України втратить статус транзитної держави. Тому необхідна подальша модернізація МТК та створення сприятливих умов для вільного проходження транзиту територією України. Це також створить можливості для розвитку інфраструктури в регіонах розбудови МТК та поліпшення їх соціально-економічного становища. В цілому, стабільність використання національних ділянок МТК залежить від двох напрямів підтримання їх в адекватному ринковому попиту стані: 1) досягнення конкурентоспроможного техніко-економічного рівня у відповідності до міжнародних вимог; 2) створення нормальних економіко-правових умов функціонування

національних транспортних підприємств. Основою для цього має стати комплексний розвиток транспортної системи та відповідної інфраструктури за допомогою державної політики, орієнтованої на забезпечення транспортного сектору інвестиційними ресурсами. Предметом подальших досліджень буде діагностика стану МТК в Україні.

#### **Література**

1. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова // *Нац. ін-т проблем міжнародної безпеки*. – К., 2003. – 493 с.
2. Шеремет М. Я. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / М. Я. Шеремет // *Регіональна економіка*. – 2008. – №1. – С. 219–225.
3. Макогон Ю. В., Коваленко Е. О. Исследование современного состояния и перспектив развития транзитного потенциала Украины / Ю. В. Макогон, Е. О. Коваленко // *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. – 2008. – № 2(12). – С. 192–197.
4. Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄЕП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // *Економіка України*. – 2005. – № 3. – С. 4–19.
5. Хахлюк А. М. Для забезпечення транзитних потоків / А. М. Хахлюк // *Політика і час*. – 2003. – № 2. – С. 71–80.
6. Транзитні перевезення вантажів [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Арбузов А. Украина стала "камнем на дороге" европейского транзита / А. Арбузов // *Комментарии*. – 23 октября 2009. – № 40(191). – С. 14–15.
8. Прейгер Д. Актуальні питання будівництва доріг і розбудови мережі вантажних автоперевезень в Україні / Д. Прейгер // *Економіка України*. – 2008. – № 4. – С. 15–28.

Ірина МОРКВА, Люба БОДНАРУК

О́р × ÁÐŃÍ ² ÊÎ Í ØÐÆÈÈÈ Í Á ÇÎ ÊÎ ÔÎ ΒÊ ÆËÛÒÁÐÍ ÆÒÈÁÍ ² ²Í ÆÃŃÒÈÒ²ÉÍ ²  
²Í ÆŃØÓÍ ÁÍ ØÈ ÕÁÍ ØÐÆËÛÍ ÈÕ ÆÁÍ Ê²Á ÈÐÀÍ Æ ÕÎ Í ÆÃ  
Í ÆŃØÁÁ²ËÛÍ Í ÆŃ²

*Розглянуто проблеми регулювання цін на золото в умовах фінансово-економічної нестабільності. Виявлено позитивні та негативні аспекти застосування ф'ючерсних контрактів на золото як альтернативних інвестиційних інструментів в процесі виходу світової економіки з кризи 2007–2009 років.*

*The article deals with the problem of gold price regulations during the economic instability. It reveals the negative and positive aspects of the future gold contracts as alternative investment tools in the process of going out of the 2007–2009 economic crisis.*

Розвиток світової економічної кризи супроводжується не лише активними науковими дослідженнями, але й інтенсивними діями урядів країн світу щодо подолання її наслідків. Одним із таких наслідків стало різке зростання цін на золото на світовому ринку. Так, протягом квітня – грудня 2009 р. за оцінками канадської агенції Oxfam ціни ф'ючерсних контрактів на золото досягли відмітки 1200 дол. за трійську унцію, що є найвищим показником за останні 60 років. Заради справедливості варто зазначити, що тенденція до зростання вартості золота спостерігається протягом останніх 7 років (рис. 1). Як видно з графіку, ціна на золото з поставкою у квітні 2010 р. демонструє чітко виражений підвищувальний тренд, ближче до строків поставки вона прогнозується на рівні 1170 дол. за трійську унцію.

Не дивлячись на прогнози світових експертів щодо наступного різкого зниження вартості золота, девальвація валют світу та біржові проблеми демонструють протилежний ефект – зростання цін на золоті ф'ючерси.



**Рис. 1. Графік змін цін на ф'ючерсний контракт з поставкою в квітні 2010 р.**

Уряди країн світу регулярно публікують ціни золотих ф'ючерсних контрактів. Ці дані широко варіюються, особливо за жовтень–листопад 2009 р.

Інвестиції в золото та інші коштовні метали протягом 2009 р. зайняли лідируючі позиції по прибутковості. За останніх 11 місяців вартість золота на світових ринках зросла до 38% і перспектива подальшого збереження підвищувального тренду зберігається. Особливою популярністю золото користується серед центральних банків багатьох країн світу.

Груднева ціна ф'ючерса на золото у 1200 дол. за трійську унцію для учасників ринку стала несподіванкою, оскільки більшість фахівців, враховуючи 12% зростання золота в листопаді, прогнозувало стабілізацію цін і досягнення цієї цінової планки тільки до кінця 2009 р.

Основним індикатором для зростання ціни стала локальна фінансова криза, спровокована дефолтом інвестиційної компанії Dubai World з Об'єднаних Арабських Еміратів, проте причини зростання попиту на золоті ф'ючерси носять системний характер. Цьому сприяє фінансова ситуація в світі. З метою мінімізації наслідків кризи, уряди високорозвинених країн світу свідомо знецінюють власні національні валюти, здійснюючи при цьому купівлю проблемних активів і випуск державних облігацій, що посилює інфляційний процес. Тому девальвація провідних валют світу – це вже не перспектива, а реальність, і саме золото є найважливішим чинником цього процесу. Однак грудневі дані світових бірж підтвердили той факт, що ціновий потенціал золота випереджає девальвацію валют світу.

Зворотною стороною цієї проблеми є зростання зацікавленості центральних банків у придбанні золота з метою накопичення власних резервів, що викликає слабкість долара і водночас дає можливість використовувати його як антиінфляційну завісу. Найбільше операцій щодо купівлі золота здійснено між Міжнародним Валютним Фондом та Індією, яка придбала 200 т золота на 6,7 млрд. дол. (контракт передбачає 400 т золота). Така ж тенденція спостерігається і в Китаї та Росії. Остання поповнила свої резерви на 70 т протягом січня 2009 р., з дещо меншими обсягами придбали золото Шрі-Ланка та Маврикій.

Відповідно, поки провідні країни світу прагнуть врегулювати зростаючий дефіцит бюджету, обвал ринку кредитно – дефолтних деривативів, ринок золотих ф'ючерсних контрактів є абсолютно не контрольованим. Така тенденція викликає ряд нових запитань, на яких ще немає однозначної відповіді. Поки уряди країн світу не сфокусують свою увагу на ринку золота, вони не зможуть ефективно боротися з ажіотажем, що виник у секторі золотих ф'ючерсів.

Проблема регулювання торгівлі "золотими" ф'ючерсними контрактами активно обговорюється урядами провідних країн світу. З цією метою створено Консультативну раду з питань економічного зростання (Economic Recovery Advisory Board under President Barack Obama.), яка досліджує ряд питань, серед яких і тенденції розвитку ринку золота в перспективі. Статті з даної проблеми опублікували Ен Сафір (Ann Saphir) [2], Алекс Стіл (Alix Steel) [1], Кевін Коммінс (Kevin Commins) [9] Мартін Крімер (Martin Creamer) [10], В. Д. Адкінс (W D Adkins) [11].

В Україні проблеми регулювання ціни на золоті ф'ючерси почали досліджуватися недавно, в даному контексті слід виділити роботи В. В. Козюка, О. В. Дзюблюка, Н. О. Бориславської. Проте недо-слідженими залишаються перспективи регулювання золотих ф'ючерсів на світовому ринку коштовних металів. На сьогоднішній день за даними Чиказької товарної біржі (CMEGROUP) вартість золотого ф'ючерсу з поставкою у квітні 2010 р. знаходиться в діапазоні 1050–1170 дол. за трійську унцію.

В даній статті ставиться завдання окреслити перспективи та шляхи подальшого регулювання світового ринку золота, застосування золотих ф'ючерсів як інвестиційного інструменту, що стабілізує ринок коштовних металів в умовах фінансово-економічної нестабільності.

Цілком логічно, що підвищення ціни на золото викликає хвилю занепокоєння, яка не несе в собі жодних реалістичних прогнозів, особливо на перше півріччя 2010 р. Проте, якщо подивитися на проблему з економічної точки зору, ф'ючерс на золото – це торговельна угода, об'єктом якої є золото, розрахунок за яким здійснюється в майбутньому періоді. День розрахунку – це день, коли здійснюється фактичний обмін, тобто клієнт оплачує, а продавець робить доставку золота. Затримка розрахунку створює потребу маржі, яка є найважливішим аспектом купівлі (продажу) золота в майбутньому. Якщо ціна на золото знижується, клієнт має ризик відмовитися від контракту. Тому продавець вимагає від клієнта завдаток, щоб застрахувати себе від ризику відмови від контракту. Наприклад, при укладенні золотого ф'ючерсного контракту розмір маржі (депозитних внесків) коливається в діапазоні від 2 до 20% вартості контракту обсягом у 100 трійських унцій.

Ф'ючерсний контракт на коштовні метали базується на можливості купити або продати визначену вагу золота або срібла у визначений час в майбутньому за визначеною ціною. Відповідно інвестор може зайняти дві позиції на золоті ф'ючерсні контракти. Довга позиція (long position) – це зобов'язання прийняти поставку металу, коротка позиція (short position) – зобов'язання робити доставку. Золоті

ф'ючерсні контракти здебільшого офсетні до терміну поставки. Ця ситуація трапляється, коли інвестор з довгою позицією шукає коротку в тому ж контракті, в результаті довга позиція має бути виключеною.

Ф'ючерсні контракти з коштовними металами характеризуються:

- фінансовою гнучкістю;
- ризики золотого ф'ючерсного контракту не застраховані кліринговими фірмами.

Особливо важливим є золотий ліверидж. Наприклад, якщо припустити, що інвестор має 5,000 дол. для купівлі злитка золота, то вартість придбаного ним золота не може перевищувати цієї суми, але водночас, за цю ж суму можна придбати на 100,000 золотих ф'ючерсів, якщо маржа становитиме близько 5% – тобто 5,000 дол. Якщо ціна на золото зросте на 10%, прибуток від золотого злитка становитиме лише 500 дол., тоді, як від золотих ф'ючерсів 10,000 дол.! Проте слід пам'ятати протилежний факт, якщо ціна на золото знизиться на 10%, втрата по золотому злитку становитиме лише 500 дол. і інвестиція буде збереженою, але ті ж 10% коштуватимуть інвестору 10,000 дол. на золотих ф'ючерсах (вдвоє вище маржі!), тобто ризик втрати інвестицій у золоті ф'ючерси дуже високий.

Тривогу з цього приводу висловлюють фахівці ринку коштовностей. Зокрема Ентоні Джіанеллі (Antony Gianelli), один з колекціонерів алмазів в Нью-Йорку, зазначав: "Останні 3 місяці зробили переворот на світовому ринку золота та срібла. Ринок золотих ф'ючерсних контрактів – це наче азартна гра, ціна, за останні 13 тижнів, піднялась в 11 разів. Цікава тенденція спостерігається на ринку коштовностей, власники яких активно здійснюють обмін на злитки золота, якщо тенденція буде збережена, то в 2010 р. ринок коштовностей зазнає краху" [2].

Цілком логічно, що зростання ціни на золото є шоковим ударом для долара. І хоча доллар все ще визначає тенденцію напряму функціонування валютної політики, його позиції помітно слабшають паралельно із зростанням цін на золото. Велика "хвиля" золота без заходів регулювання може спричинити настання нового етапу кризи на міжнародних біржах.

На сьогоднішній день ситуація на валютному ринку є парадоксальною – доллар періодично втрачає свої позиції. А золото, навпаки, їх зміцнює. Зокрема, Деніс Гартман (Denis Gartman), аналітик з Bloomberg, зазначає: "Втрати долара є катастрофічними за 2009 р., знецінення долара склало 8,3%, а зростання ціни на золото 38%". Проте така ситуація не викликає здивування, зокрема китайський уряд заохочує громадян вкладати мінімум 5% своїх заощаджень у коштовні метали [3].

Політика Китаю щодо ринків золота та срібла – є вражаючим контрастом до американської валютної політики. Вартість золотих резервів Китаю щорічно зростає на 227,6 млрд. дол. В цілому його золоті резерви наближаються до 2,3 трл. дол.

Протилежна за змістом ситуація в Південно-Африканській Республіці. Корпорація Ramodzi, яка займається видобутком та реалізацією золота у цій країні за період 2008–2009 рр. різко скоротила об'єми видобутку золота, що призвело її до критичного стану. Другою причиною стали невдало проведені операції на Йоханезбургській фондовій біржі (Johannesburg Stock Exchange) (JSE), пов'язані з колапсом фінансових ринків. В результаті борг Ramodzi станом на 2009 р. становить 700 млн. дол.

Неочікуваний дефолт інвестиційної компанії Dubai World спровокував відносно стабільну ситуацію на ринку золота. Якщо у перший день дефолт вплинув на зниження золотих ф'ючерсів на 5%, то наступного дня інвестори почали активно купувати золото і в результаті вартість ф'ючерсів зросла до рекордних 1,200 дол. З цього приводу аналітик департаменту коштовних металів в Мітсубіші (Mitsubishi) Том Кендал (Tom Kendall) сказав: "Це – більше питання ліквідності в даній стадії, тобто учасники бірж стали більш обережними, оскільки існує потенціал як до зростання золотих ф'ючерсів, так і до їх різкого зниження. Але все ще існує тенденція зростання, лише за листопад на 12%, а вартість золотих ф'ючерсів в грудні прогнозовано коливатиметься в діапазоні 1172,90–1802,20 дол." [4].

Аналітики стверджують, що коштовний метал ймовірно продовжуватиме підтримувати лідируючі позиції як мінімум першу половину 2010 р. Це може призвести до того, що ціна на золотий ф'ючерс підвищиться до 2,000 дол.

Так, на товарній біржі Вінніпега (Winnipeg Commodity Exchange) до кінця 2010 р. планується проводити торги з ф'ючерсами на золото. Клієнти: біржовики та промислові корпорації планують підвищити ціну закупівлі на 10% і отримати контракт терміном на 18 місяців.

Відповідно уряд США займає власні позиції щодо ефективності застосування ф'ючерсів на золото. Зокрема, голова консультативної ради з питань економічного підйому Пол Волкер (Paul Volcker) заявив: "Ми будемо утримувати стабільну ціну на золоті ф'ючерси, не зважаючи на бажання Франції та Південної Африки підвищити її" [5].

Більшість біржовиків мають право використовувати товар по ф'ючерсних контрактах після попередньо ухваленої поставки, проте де-факто узгодження терміну поставки відбувається на кінцевому етапі. Побоювання уряду США обґрунтовує Томас Вульф (Thomas W. Wolfe), голова офісу з питань операцій з золотом та сріблом в Пенсільванії: "Так, у випадку послаблення контролю уряду за операціями з золотими ф'ючерсними контрактами це у 99,9% призведе до спекулятивних дій. Логічно, уряд побоюється, що зростання ціни на золото послаблює долар" [6].

Майк Сандер (Mayk Sander) – консультант з інвестиційних питань в Sander Capital в Сіетлі, стверджує: "Дефіцит бюджету, нестабільність долара, чітко не окреслена діяльність центральних банків країн світу – це головні каталізатори зростання цін на золоті ф'ючерси. Адже грошово – кредитна політика Федерального Резерву тримає долар під тиском США, а Центральний банк ще більше нагнітає ситуацію через рефінансування банківської сфери в розмірі 2 трл. дол., що ще більше укріпило становище ринку золотих ф'ючерсів" [7]. Така ситуація спричинила зниження облікової ставки ФРС до діапазону 0–0,25% і спонукала до того, що Казначейство США підтримує надання під заставу цінних паперів боржникам.

Аарон Регент (Aaron Regent) – президент Barricks стверджує: "Наша політика спрямована на контролювання ціни на золото, за допомогою надання золотим ф'ючерсним контрактам домінуючих позицій" і додає: "Ми не зацікавлені в стабілізації ціни на золоті ф'ючерсні контракти, адже саме ціновий інтервал є джерелом наших прибутків" [8].

"Світові доведеться враховувати золоті резерви, що містяться на даний час у різних країнах світу – 2,3 трлн. дол. в резервах Китаю, 285 млрд. дол. в резервах Індії, а також інших центральних банках країн Близького Сходу. Якщо більшу частину коштів зосередити в золоті, як це відбувається зараз, то ціна ф'ючерса на золото в 2010 р. обов'язково перетне межу в 2000 дол.", – сказав Мартін Хатчінсон (Martin O. Hutchinson) головний редактор the Money Map Report і Money Morning[8].

Підтвердженням його точки зору є той факт, що Міжнародний Валютний Фонд з 19 по 30 жовтня 2009 р. продав 200 т золота Резервному Банку Індії, який в свою чергу заплатив за них 6,7 млрд. дол., що становить 8% еквіваленту щорічного продажу золота в світі. Така інтеграція здивувала багатьох аналітиків, оскільки Індія за минулі 15 років нехтувала місткістю своїх золотих запасів. Провідні економісти світу назвали цю ситуацію "шоковою", оскільки ситуація з золотими резервними фондами у цій країні залишалася на рівні 1994 р., починаючи з того року індійські золоті резерви мали тенденцію до зниження, але на сьогоднішній день обсяг золотих резервів становить 558 т, або 6,2% золотих резервів світу.

"Наш Резервний Банк має на меті придбати золото в розмірі 400 тон. Ми вважаємо це нормальними впливаннями в національну економіку. Тому кожна із сторін отримує бажаний результат: як МВФ, так і уряд Індії", – заявив Пранаб Мукхерйе (Pranab Mukherje), міністр фінансів Індії [9].

Проте індійську купівлю золота газета "Money Map Report" назвала "єдиною купівлею центрального банку, про яку дізнався світ протягом як мінімум 30 років за такий короткий період". "Ця торгівля є абсолютно передбаченою. Центральні банки – це консервативні установи і індійські операції – це знак для інших центральних банків та фондів, які мають на меті поповнити свої золоті запаси", – вважає Деніс Гартман (Denis Gartman), економіст з Bloomberg [10].

Зростання ціни на золоті ф'ючерсні контракти до 2000 дол. є справді вигідним для окремих секторів економіки, зокрема, золото стає важелем, який стимулює спекулятивний попит, а це, в свою чергу, призводить до підвищення такого співвідношення як ціна – прибуток компаній.

Наприклад, GLD компанії, яка укладає ф'ючерси на золото (NYSE: GLD) вартістю в 1000 дол. і має ринкову капіталізацію 39 мільярдів дол., має вищу перспективу зростання, ніж проста купівля золотих злитків. Корпорація Barrick (NYSE: ABX) є найбільшою і фінансово найсильнішою корпорацією в сфері купівлі – продажу золота в світі з ринковою капіталізацією 43 млрд. дол., спектр її діяльності поширюється на Північну Америку, Південну Америку, Австралію та Африку. За 2009 р. ринкова капіталізація Barrick зросла на 6,8 млрд. дол. завдяки діяльності в Канаді та Латинській Америці.

У напрямку до формування біполярної світової економіки виділяють два аспекти, один з яких – це слабкі позиції долара, щодо якого виникають спекулятивні валютні атаки, а другий аспект – це зміцнення позицій золота. "Жодних суттєвих змін у політиці США щодо зміцнення долара та врегулювання ціни золотих ф'ючерсів не відбуватиметься, як мінімум, більшу половину 2010 року", – говорить інвестиційний аналітик Phillip Futures Pte. Ltd., Singapore, Вонг Енг (Wong Eng) [11].



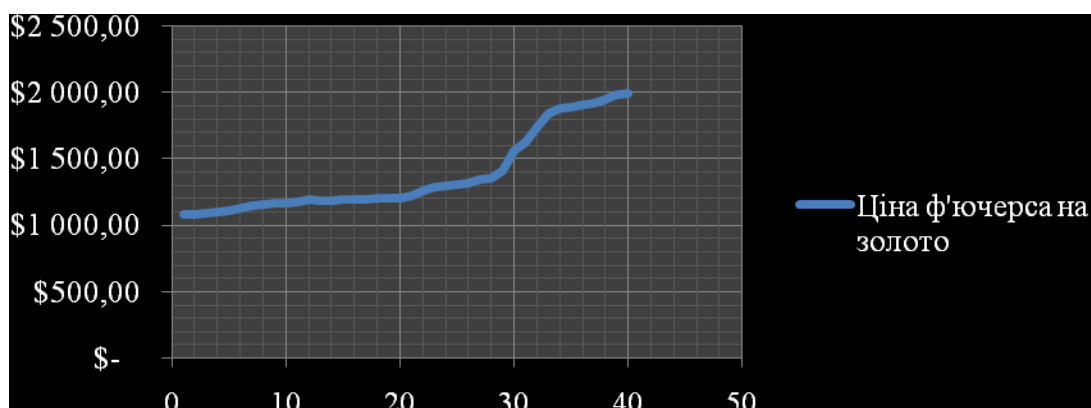


Рис. 2. Оцінка реальних та прогнозованих цін на золоті ф'ючерси в 2010 р. [11]

В умовах світової економічної кризи погляди експертів (рейтингове агентство Market Watch) зосереджуються на прогнозуванні розвитку ринку золотих ф'ючерсів на 2010 р. в такій послідовності:

1. Ризик девальвації долара відповідно до золота та нафти. Іде мова про 50% девальвацію.
2. Зростання ціни на золоті ф'ючерсні контракти.
3. Ціна золота різко зростатиме і відповідно торгівля на товарних біржах не буде проводитися в доларах.
4. Нафтопродукти теж зростуть в ціні, проте не спрогнозовано в яких розмірах, але співвідношення золота і нафти є домінуючими індикаторами в умовах світової кризи.

Отже, ф'ючерси на золото є ефективними фінансовими та інвестиційними ресурсами, які можна використовувати в якості альтернативного фінансового джерела в період рецесії. Проте, як зазначалося вище, неврегульованість розвитку ринку золотих ф'ючерсів може створити катастрофічні наслідки для валютної системи країн світу і, таким чином, повторно спричинити колапс світової економіки.

Проблеми регулювання ринку ф'ючерсів на золото неможливо охопити в одній статті, тому дослідження даної проблематики буде продовжуватися.

#### Література

1. [www.ctegroup.com](http://www.ctegroup.com) – Електронний ресурс, доступний 10. 04. 2010 р.
2. Сохацька О. М. Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: Монограф. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 454 с.
3. Сохацька О. М. Ринок похідних фінансових інструментів: зарубіжний досвід та реалії України // Економічний часопис. – 1998. – № 11–12. – С. 17–23.
4. Alix Steel. *Wait to Buy Gold*. – November, 2009.
5. Ann Saphir. *Little future in gold*. *Crain's Chicago Business*. – February, 2008.
6. Cliff Wachtel. *Gold: What Professional Futures Traders Think*. – September, 2009.
7. Gerald Gold // *Modern Futures and Options Trading*. – 2008. – P. 183.
8. Doug Casey. *Turning Gold Futures into Gold*. *Gold Price News*. – January, 2009
9. Kevin Commins // *Gold Futures: Facts & Figures, Trading Strategies & Tactics*. – 2009. – P. 241.
10. Martin Creamer. *Metorex chair slams South Africa's shares-for-cash curbs*. *Mining Weekly*. – December, 2009.
11. W. D. Adkins // *How to Invest in Gold Futures*. – 2008. – P. 411.

**Олександра ПЕРЕНЧУК**

**АІ ЕЕА ²Í Î ÇÀÌ Í ÈÕ ²Í ÅÃÑÒÈÕ²É Í À ÅÈÈР ×ÃÍ Í В Í ÀÕ²Í Í АЕЎÍ Î -  
ÅÈÎ Í Î Î ²ÈÈ Ó ÑÃ²ÕÌ ÅÅ ÅÍ ÑÍ Î ÅАДÑÒÃÎ**

*Розглянуто чинники впливу іноземних інвестицій на включення національної економіки у світове господарство. Обґрунтовано напрямки посилення ролі ринкових інститутів у активізації зовнішньої інвестиційної активності національної економіки.*

*The factors of influence of foreign investments are considered on plugging of national economy in a world economy. Grounded directions of strengthening of role of market institutes in activation of external investment activity of national housekeeper.*

У більшості країн з перехідними економіками ефективно використані іноземні інвестиції стають ключовим фактором розвитку, а інвестування за кордон сприяє органічній інтеграції у світове господарство. Міжнародне інвестування посідає одне з провідних місць у структурі пріоритетів економіки України.

В Україні на пострадянському просторі прийнятий ряд законів, що створюють можливості для включення її економіки в світове господарство. Це, зокрема, закони "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про режим іноземного інвестування", "Про спеціальні (вільні) економічні зони" й ін. Тільки на початок 1997 р. було створено 3328 спільних підприємства, на основі чого залучено біля 500 млн. дол. США прямих зарубіжних інвестицій. Цей процес розвивається і далі. Є всі основи стверджувати, що в Україні формуються економічні, матеріальні, інституційні і інші передумови для поступового включення її економіки в світогосподарські процеси і структури.

Метою статті є аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій та оцінка їх впливу на включення національної економіки у світове господарство.

Щодо оцінки впливу закордонного капіталу на економічне зростання національної економіки, існують методи теоретичного узагальнення та класифікації, кількісні математичні методи, системні підходи розроблені провідними вченими-економістами, таким як: О. Гаврилюк, В. Геєць, Б. Губський, М. Дудченко, Б. Луців, Ю. Макогон, В. Новицький, А. Поручник, С. Сіденко, І. Школа, О. Шнирков та інші.

На сьогодні вже добре відомі позитивні наслідки іноземного інвестування для країн-реципієнтів - здійснення технологічного прориву Тайванем, Південною Кореєю, економічне зростання країн Латинської Америки, пожвавлення економіки постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи. Інтенсивність проходження інвестиційного процесу свідчить про економічне зростання країни, одночасно виступаючи й чинником його формування.

Говорячи про недоліки іноземних інвестицій, не можна не розглянути ситуацію в Україні. Крім маленького обсягу інвестицій, що одержала Україна за всі роки незалежності, тут участь іноземного капіталу можна охарактеризувати наступною тенденцією: залучення інвестицій йде в регіони, що вже є порівняно благополучними в цьому аспекті (Київ і Київська область); продовжується відсталість периферійних зон, котрі знаходяться в умовах глибокої кризи (регіони західної України). Тобто підсилюються регіональні диспропорції в країні.

Основним напрямом стимулювання припливу прямих іноземних інвестицій є надання різних пільг. Національний режим передбачає, що іноземний і національний інвестори мають рівні права на одержання стимулів.

У практиці стимулювання іноземних інвестицій промислово розвинених країн переважають фінансові засоби, а в практиці держав, що розвиваються, і країн з перехідною економікою – фіскальні, або податкові, засоби стимулювання. Частіше використовуються пільгове мито на імпортоване виробниче устаткування (що в промислово розвинених країнах є малоефективним заходом через невисокі ставки мита на більшість видів промислового устаткування), зменшення ставок корпоративного податку на прибуток, надання податкових канікул.

Відомі економісти, як переваги іноземних інвестицій відзначають податкові надходження і заробітну плату працівникам, які, виступаючи доповненням до бюджету, в кінців-кінців призводять до розвитку інфраструктури і збільшенню соціальних витрат [2, с. 108–109].

Крім того, продуктивність праці на підприємствах з іноземними інвестиціями іноді в 2 рази перевищує продуктивність на вітчизняних. Це зумовлено високою ефективністю нових складальних підприємств, котрі належать іноземним інвесторам, їх більш вузькою спеціалізацією меншою кількістю управлінського та дослідницького персоналу [8, с. 49].

Європейський Союз є головним зовнішньоторговельним партнером для України. Обсяги двосторонньої торгівлі між Україною та ЄС, за даними Європейської Комісії (ЄК), за період 2000–2007 рр. зросли більше, ніж утричі. В 2008 р. сума загального товарообігу склала 39,5 млрд. євро. (експорт з України – 14,36 млрд. євро, імпорт з ЄС – 25,14 млрд. євро), що становить близько 26% від загальних обсягів зовнішньої торгівлі товарами України в 2008 р. ЄС є також для України найбільшим інвестором (рис. 1.).

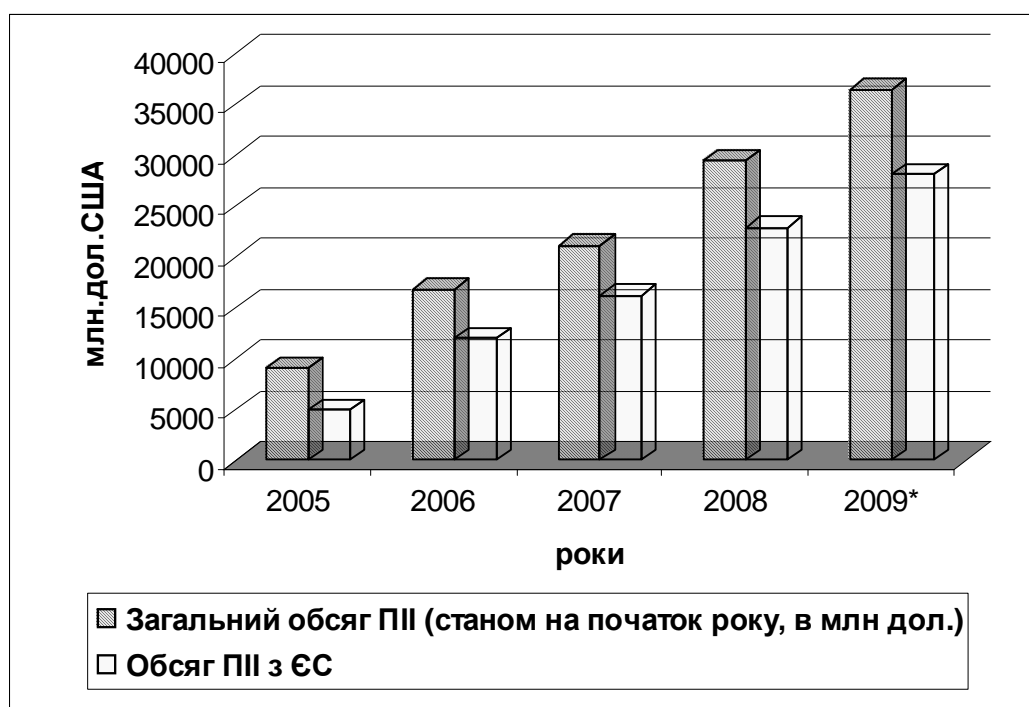
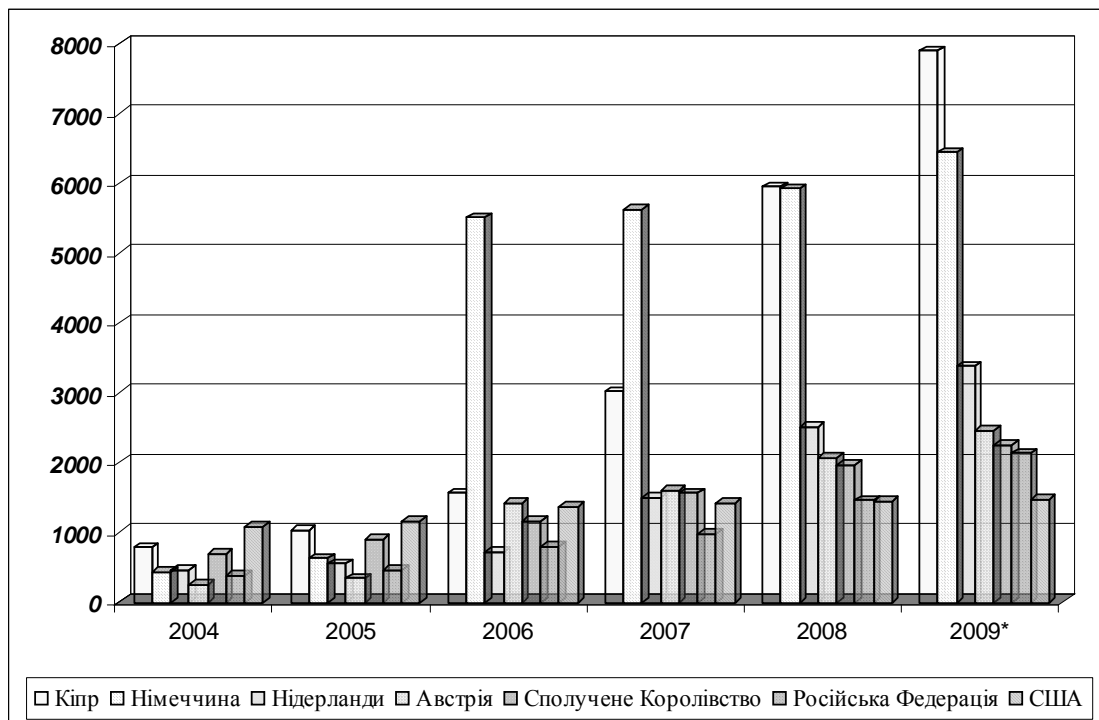


Рис. 1. Динаміка приросту прямих іноземних інвестицій в Україну в 2004–2009 рр. [8]

Одним із пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України є налагодження взаємовигідних економічних відносин з країнами СНД, зокрема з Російською Федерацією, яка протягом останніх років залишається одним із основних торговельних партнерів України. Сума загального товарообігу України з Росією в 2008 р. становила 35,86 млрд. дол. (близько 23% від загальному товарообігу України) і має тенденцію до постійного зростання. Росія також є одним з основних інвесторів України (а враховуючи неможливість підрахувати частку Росії в інвестиціях з Кіпру, російська частка може становити набагато більше) (рис. 2.).

На інвестиційну політику всіх країн світу суттєво вплинула фінансово-економічна криза, що почалась наприкінці 2007 р. та продовжується нині. Сутність глобальної фінансово-економічної кризи полягає в руйнуванні "фінансализації" економіки, що є засобом нагромадження, у якому прибуток все частіше надходить завдяки фінансовій діяльності, а не завдяки торгівлі або виробництву товарів. Основною ознакою такої кризи є перетворення грошей у боргові розписки, по яких настає дефолт.

Криза безпосередньо вплинула на інвестиційний бізнес в усьому світі: інвестори недооцінили ризики, понесли більші втрати ніж прогнозували й будуть довго перебувати в шоковому стані; зруйнована індустрія інвестиційних банків, ймовірно виникнуть нові форми організації інвестиційного бізнесу; спекулятивна складова інвестиційного бізнесу перестала сприйматися як атрибут ринкової економіки, що викличе посилення впливу органів державного регулювання на обмеження арбітражних операцій аж до повної заборони [3, с. 75–78].



**Рис. 2. Динаміка приросту ПІІ в Україну за найбільшими країнами-інвесторами у 2004–2009 рр. (млн. дол. США) [8]**

Почалась світова криза 2007–2009 рр. внаслідок іпотечної кризи в Сполучених Штатах, до основних причин якої належать надмірна пропозиція житла в США, надмірне неякісне іпотечне кредитування населення, непрозоре неконтрольоване переплетіння іпотечного і фондового ринків.

Внаслідок чергового спалаху кризи у вересні 2008 р. відбулися низка банкрутств провідних фінансових компаній світу, поширення фінансової кризи на реальний сектор економіки, падіння попиту на ринках світу і цін на метал, нафту, хімічну продукцію, тощо. В світі спостерігається падіння промислового виробництва, яке у вересні–листопаді 2008 р. склало 13,2% порівняно з аналогічним періодом 2007 р. Обсяги промислового виробництва в країнах євросони в грудні 2008 р. скоротились на 12% порівняно з груднем 2007 р. Ще відчутніше зменшилися обсяги світового експорту товарів [3, с. 83–86].

Важливим чинником сповільнення промислового розвитку стало сповільнення динаміки прямих іноземних інвестицій Україну. Протягом трьох кварталів 2008 р. спостерігалось сповільнення темпів інвестування в основний капітал. Темпи зростання інвестицій в основний капітал за підсумками третього кварталу зменшилися вдвічі порівняно з другим та більш ніж втричі порівняно з першим кварталом року. Загалом по промисловості за три квартали 2008 р. приріст склав лише 2,3% проти аналогічного періоду минулого року. Зокрема, темп приросту інвестицій у переробну промисловість набув від'ємного значення (–5,5%). У добувну промисловість було інвестовано на 18,9% більше, ніж торік.

Негативні тенденції проявилися у виробництві коксу та продуктів нафтоперероблення. За результатами трьох кварталів темп приросту інвестицій у галузь набув від'ємного значення – 7,1%. Схожа ситуація склалася у виробництві неметалевої мінеральної продукції – в першому півріччі спостерігалось 10,3% приросту інвестицій в основний капітал, а вже за результатами дев'яти місяців –

падіння темпів приросту на 6,7%. Критична ситуація спостерігалася у металургійній промисловості. Поглиблення світової фінансової кризи спричинило згорання виробництва у ряді країн. Як наслідок, відбулись зменшення попиту на металопродукцію та інвестування у цю галузь. За три квартали 2008 р. в неї в Україні було вкладено на 28,8% менше, ніж у 2007 р.

Негативне значення порівняно з попереднім роком мала динаміка залучення інвестицій в легку промисловість України. За результатами трьох кварталів порівняно з аналогічним періодом 2007 р. приріст інвестицій в галузь скоротився на 28,8%. Критичного рівня досягло падіння інвестицій в деревообробну промисловість – після приросту у першому кварталі на 24,6% до кінця року динаміка інвестиційної активності галузі впала до рівня 61%. У січні–вересні 2008 р. найбільше зросла інвестиційна привабливість сільського господарства. В цей період в секторі було інвестовано в основний капітал на 56,2% більше, ніж торік. Позитивною тенденцією є стабільність у зростанні інвестицій у машинобудування. У цю галузь було вкладено майже на чверть більше коштів, ніж за три квартали минулого року. Суттєве зростання обсягів інвестицій досягнуто у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води, де динаміка зростання збільшилася на 24% порівняно з результатами трьох кварталів 2007 р.

Причини кризи української економіки в її структурі, а також у тій важливості її особливості, що багато підприємств, у тому числі і спільні, працюють не для результату, а заради процесу. Так, низка галузей, особливо видобувна, металургія, електроенергетика, тобто найбільш капіталоемні ланки промислового циклу, працюють значною мірою на себе, відволікаючи з кожною новою тонною палива і мінеральної сировини все більшу кількість машин і устаткування, енергії, матеріалів, робочої сили. Таке становище в українській економіці є малопривабливим для іноземних інвесторів.

Серед причин низької інвестиційної привабливості України необхідно назвати, як уже вище вказувалося:

відсутність відповідних ринкових інституцій, які покликані забезпечити стабільне функціонування правової системи, що гарантує права власності, дотримання контрактних зобов'язань, дієвість антимонопольного законодавства й ін.;

відсутність історичних традицій, що визначають правила і норми поведінки економічних суб'єктів, також перешкоджає прийняттю інвестиційних рішень.

Стимує підвищення інвестиційної привабливості нашої економіки і нерозвиненість ринкової інфраструктури (банківська, фінансова система, сучасні телекомунікаційні засоби, транспортні комунікації й ін.).

Заохочення інвестиційної діяльності має сприяти зростанню попиту на широкий спектр вітчизняної продукції інвестиційного призначення (металургії, хімічної промисловості, виробництва будматеріалів, машинобудування тощо), а також вестиме до створення нових робочих місць. Активізація інвестиційної діяльності дуже необхідна для здійснення необхідної структурної корекції національної економіки з метою її адаптації до конкурентних викликів посткризового світу (рис. 3).

Для збереження тенденції зростання обсягів залучення іноземних інвестицій необхідно здійснювати заходи, спрямовані на створення сприятливих умов для формування привабливого інвестиційного іміджу країни, пошук потенційних інвесторів, а також вирішення проблемних питань в діяльності підприємств з іноземними інвестиціями.

Щодо стимулювання залучення іноземних інвестицій та усунення негативних тенденцій в економіці України доцільно здійснити ряд заходів, головними принципами яких є: політична стабільність держави та її прогнозованість як суб'єкта міждержавних відносин; гнучкість оподаткування виходячи з обсягів, форм інвестування, а також пріоритетів в інвестуванні окремих галузей економіки; адекватність організаційно-правового та інформаційного забезпечення залучення іноземних інвестицій; подолання фінансово-економічної кризи.

Таким чином, міжнародні інвестиції є важливим чинником формування і подальшого функціонування економіки будь-якої країни. Прямі іноземні інвестиції позитивно впливають на національний дохід у результаті технологічних інновацій, ефекту масштабу, ефективного використання місцевих ресурсів й удосконалення управління. Вони є одним з найефективніших способів включення національної економіки у світове господарство, а підприємства за участю іноземного капіталу згодом стають важливим джерелом податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

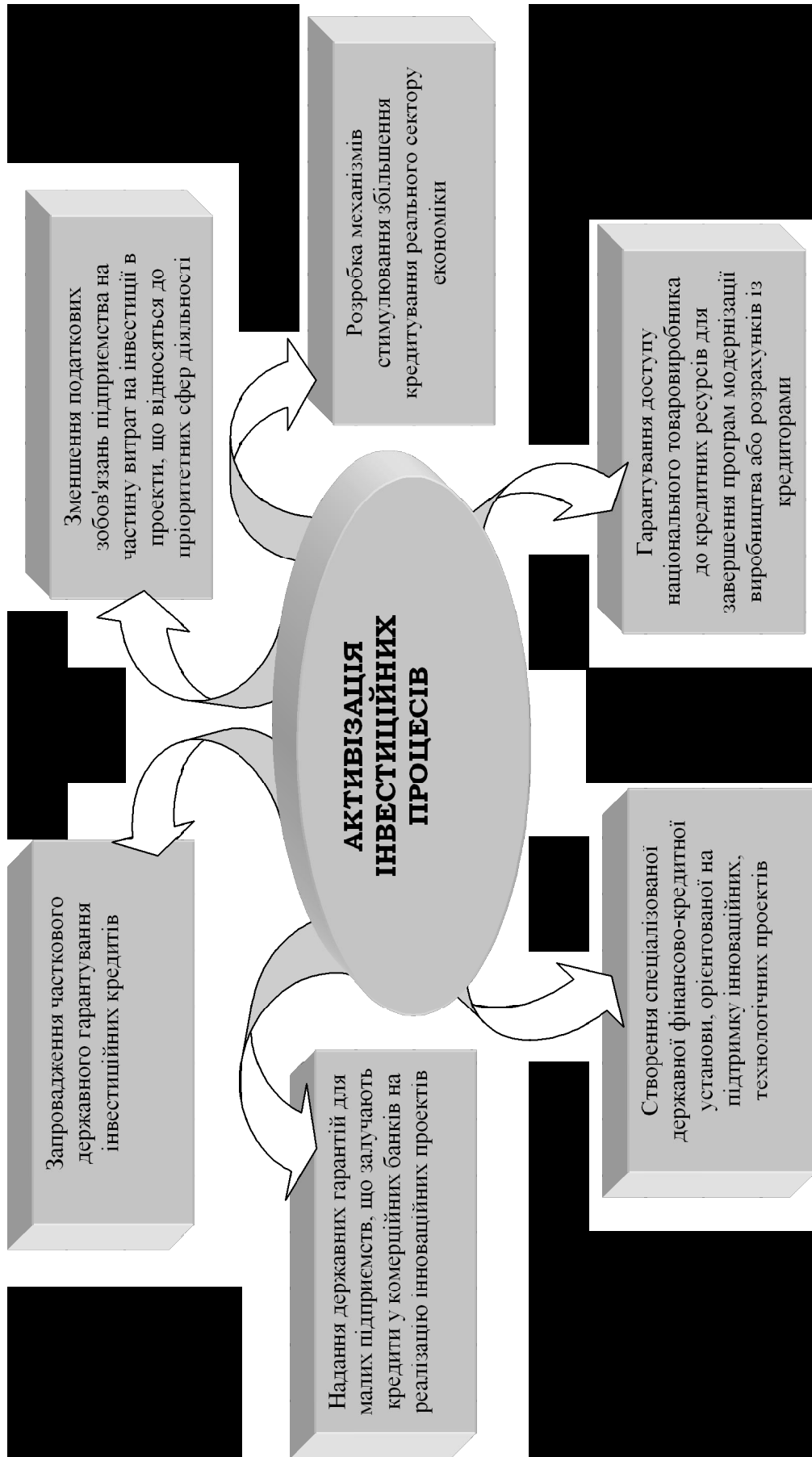


Рис. 3. Фактори сприяння активізації інвестиційної діяльності національної економіки

**Література**

1. Бондаренко О. Оптимізація інвестиційного забезпечення інновацій / О. Бондаренко // Банківська справа. – 1999. – № 4.
2. Борщевський В. В. Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку / В. В. Борщевський // Фінанси України. – 2003. – № 10.
3. Жаліло Я. А. Реалії економічної кризи: чи є підстави для оптимізму? / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, О. С. Бабанін та ін. – К.: НІСД, 2009. – 128 с.
4. Герасимчук М. Джерела і структура капітальних вкладень // Економіка України. – 1998. – № 12.
5. Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України / В. М. Геєць, О. І. Барановський, Ю. В. Василенко та ін. – К.: Ін-т екон. прогнозування НАН України, 2002. – 76 с.
6. Ландарь І. Особливості залучення іноземних інвестицій в Україну / І. Ландарь // Економіка України. – 1998. – № 12.
7. Макогон Ю. В. Организация и функционирование предприятий с иностранными инвестициями / Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова. – Донецк: ДонНУ, 2000. – 125 с.
8. Шакина А. Прямые иностранные инвестиции в странах Восточной Европы / А. Шакина // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 2.
9. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

АІ АЕ²Ç İ ²ÄÖÎ Ä²Â АІ АЕÇІ А×АІ І В ЕАОААІ Ð²Е  
 "İ ²ÆІ АÐІ АІ А ЕІ І ЕОÐАІ ОІ НІ ÐІ İ Î ÆІ ²ÑОÙ"  
 ОА "İ ²ÆІ АÐІ АІ А ЕІ І ЕОÐАІ ОІ А İ АÐАААА"

*Виділено підходи до визначення поняття конкурентоспроможності в контексті новітніх особливостей розвитку міжнародної економіки. Досліджено та дано оцінку основним підходам у визначенні поняття "конкурентна перевага". Запропоновано авторські трактування досліджуваних категорій.*

*The paper defines approaches to definition of notion "competitiveness" in the context of modern peculiarities in the international economics development. The main approaches to the definition of notion "competitive advantage" are outlined and appraised. The author has grounded her own interpretation of the analyzed categories.*

У найбільш загальному вигляді головна мета регіональної політики будь-якої країни – зміна тенденцій і диспропорцій, що склалися в розподілі соціально-економічної діяльності, добробуту і ресурсів, тобто зведення до мінімуму нерівностей, що існують між регіонами. Вирішального значення при цьому набувають властиві кожному регіону конкурентні переваги, що забезпечують основу для його подальшого розвитку в сучасних умовах конкуренції.

Однією з базових категорій теорії конкуренції, що визначає конкурентоспроможність країни, регіону, суб'єкта господарювання, підприємства та є основою її забезпечення, є конкурентні переваги. Доцільним є розмежування конкурентних переваг країни, що формують основу для міжнародних конкурентних переваг, а також впливають на позиції країни в міжнародних показниках конкурентоспроможності, та конкурентних переваг регіонів країни.

Дискусійними питаннями конкурентоздатності та конкурентних переваг займалися та продовжують займатись провідні економісти та науковці, починаючи з XVIII ст. та закінчуючи сучасним етапом розвитку економічних відносин. Серед них слід виділити А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Оліна, П. Самуельсона, В. Леонтєва, Д. Кісінга, Г. Д. Джонсона, Дж. Хікса, Г. Грубела, Р. Вернона, Р. Фіндлі, Е. Менсфілда та М. Портера. Сьогодні дослідження з питань розвитку конкуренції зустрічаємо в роботах вітчизняних та російських економістів В. Д. Базилевича, З. М. Борисенко, Л. С. Шевченка, Л. А. Погова, С. М. Злупко, Р. А. Фатхудинова, В. Л. Азоева. На даний момент достатньо детально досліджено поняття конкурентних переваг, вплив різноманітних чинників на розвиток конкурентного середовища та факторів підвищення конкурентоздатності суб'єктів. Однак фундаментальні дослідження цих категорій зазвичай охоплюють національне конкурентне середовище, а питання міжнародної конкурентоздатності країн та інтеграційних об'єднань залишаються недостатньо розкритими і обґрунтованими.

Метою статті є дослідження та еволюційно-критичний аналіз наукової літератури з розкриття сутності та трансформації понять "міжнародна конкурентоспроможність" та "міжнародні конкурентні переваги" й виділення підходів до їх визначення.

У своєму розвитку теорії конкурентних переваг та міжнародної конкурентоспроможності країни пройшли ряд етапів і відобразились у різних напрямках економічної думки. Так, класичні теорії конкурентних переваг ґрунтувались на ідентифікації абсолютних конкурентних переваг. В подальшому вони набули розвитку в теоріях, що виокремлюють відносні переваги.

Варто зазначити, що розвиток глобалізаційного процесу у світовій економіці та поглиблення інтеграційних тенденцій в європейській економіці сформували причини для зміни парадигми міжнародної конкурентоспроможності, котра ґрунтується на першочерговому значенні відносних конкурентних переваг, що виявляються в процесі міжнародного співробітництва на макро- та мікрорівнях європейської економіки.

Теорія відносних переваг набула нового виміру у неокласичних теоріях конкурентоспроможності. На цьому етапі вона вже включала: поняття технологічного прогресу та нерівномірності його поширення між учасниками світогосподарських відносин; зростаючої віддачі, що посилює концентрацію



виробництва; відмінності між країнами в рівнях заробітної плати, що зумовлювали спрямування капіталовкладень; втручання держави, яке модифікувало відносні витрати.

Слід виокремити особливості світового ринку, котрі спричинили зростаюче значення інших факторів поряд із факторами виробництва:

- зміна структури міжнародних торгових потоків і поступове поглиблення спеціалізації окремих країн на виробництві певних груп товарів та збільшення частки товарів із вищою ступенем обробки;
- глибша участь країн в міжнародному поділі праці та оптимізація використання окремих ресурсів на різних рівнях світогосподарської системи;
- створення Світової організації торгівлі, і, як наслідок, поступове зниження торговельних бар'єрів;
- поступова глобалізація ринків на основі механізмів торговельної інтеграції, утворення різноманітних інтеграційних об'єднань.

Враховуючи це на сучасному етапі розвитку економічної думки актуалізується необхідність узагальнення і уточнення поняття конкурентоспроможності в контексті новітніх особливостей розвитку міжнародної економіки. Проведене дослідження дозволило автору виділити шість основних підходів, за допомогою яких можна обґрунтувати ті чи інші зміни у світовій конкурентоспроможності економічних суб'єктів: макроекономічний, державний, неокорпоративистський, коаліційний, культуралістський і соціально-державний.

– макроекономічний підхід до пояснення змін у світовій конкурентоспроможності фокусується насамперед на таких параметрах як вартість факторів виробництва, сукупний попит, норми заощаджень та інвестування, а також обмінний курсу світових валют. Цей підхід ґрунтується на основних макроекономічних умовах, які визначаються ринковими силами й лише невеликою мірою піддаються впливу державної політики. Внаслідок цього дещо припинюється значення державного регулювання, важливість вибору стратегії з боку компаній та діяльність різних інститутів всередині країн [1].

– державний підхід ґрунтується на припущенні про те, що уряди промислово розвинутих країн є відносно автономними у громадянському суспільстві, інтереси країни відрізняються від інтересів економічних об'єднань та специфічних соціальних груп. Конфлікти між державою і суспільними групами в питаннях визначення національних інтересів, як правило, виграються державою. Тому пояснення урядових рішень вимагає ретельного вивчення внутрішньої політики, а не діяльності груп у громадянському суспільстві, крім тих, які безпосередньо впливають на наміри держави. Урядова політика країн з централізованими інститутами, які формують промислову політику, справляє вирішальний вплив на міжнародну конкурентоспроможність конкретної країни [2].

– неокорпоративистський підхід концентрується на реагуванні країни на економічні зміни, балансі гнучкості економіки та політичної стабільності, що приводить до успіху чи провалу економічної діяльності держави або її політичної легітимності. Отже, стає можливим використання корпоративних інститутів і механізмів для об'єднання державного апарату й соціальних груп для розв'язання певних економічних проблем, включаючи й проблему підвищення міжнародної конкурентоспроможності [3].

– прихильники культуралістського підходу (Дж. Лодж і Е. Вогель) стверджують, що комунітарні суспільства Східної Азії (Японія, Південна Корея, Тайвань) зробили великий крок до створення нового міжнародного конкурентного середовища й адаптуються до економічних умов, які змінюються, набагато швидше, ніж старші індустріальні країни з їхніми індивідуалістськими суспільствами (США, Велика Британія, Франція).

– коаліційний підхід спирається на припущення, що політика держави визначається шляхом переговорів між впливовими й автономними від держави соціальними групами. Держава не є незалежним учасником, а стає агентом коаліції певних соціальних кіл (промисловість, фінанси, торговий бізнес, сільське господарство, праця). Коаліційний підхід застосовується для пояснення економічної політики промислово розвинутих країн, які реагують на економічну кризу. При цьому підкреслюється, що ефективне реагування на останню вимагає політичної підтримки, а саме: коаліції забезпечують підтримку, необхідну для прийняття та реалізації певної політики.

– соціально-державний підхід вказує на те, що в сучасних промислово розвинених країнах дві групи громадянського суспільства – бізнес та організована праця – мають вагоме значення, особливо для вирішення питань, пов'язаних із конкурентоспроможністю промислового сектору. Поділ влади між урядом, бізнесом і працею є основою підтримки соціально-державного устрою. Відтак співробітництво, взаємозалежність та координація дій між урядом, бізнесом і працею необхідні для досягнення міжнародної конкурентоспроможності країни.

– інституціональний підхід ставить в основу міжнародної конкурентоспроможності "національні інноваційні системи", які визначаються як система інститутів у суспільному та приватному секторах, чия діяльність і взаємодія спрямовані на ініціювання, імпортування, модифікацію та розповсюдження новітніх технологій [4].

Отже, аналіз наукової літератури з питань міжнародної конкурентоспроможності свідчить про різноманітність підходів щодо визначення понять "конкурентні переваги" і "конкурентоспроможність". Вони є близькими за змістом, однак єдиного підходу до визначення даних понять не існує.

Як вже зазначалось, традиційний підхід до визначення терміну "конкурентна перевага" базується на теоріях абсолютних і порівняльних переваг, які розробили А. Сміт та Д. Рікардо: в обміні перевагу одержують ті країни, які виробляють продукцію з меншими витратами (абсолютними чи відносними). Таким чином формування конкурентних переваг насамперед ґрунтувалось на використанні різниці цін внутрішніх ринків різних країн, які виникали внаслідок менших затрат на виробництво чи вищої продуктивності праці. Дані концептуальні підходи не враховують сформовані відмінності між виробничими потенціалами країн, що беруть участь в обміні та ступінь їх втягнення у світогосподарські процеси. Суттєвим недоліком можна вважати і те, що відмінності у порівняльних витратах залежать в основному від географічних умов, а з розвитком світового господарства у зовнішній торгівлі все більшої ролі набували інші передумови, оскільки збільшувалась питома вага товарів обробної промисловості та послуг.

Подальша еволюція поняття "конкурентних переваг" була відображена в неокласичних теоріях. Зокрема, Е. Хекшер і Б. Олін довели, що країна експортує товари, у виробництві яких найбільш повно й ефективно використані надлишкові фактори виробництва, й імпортує товари, у виробництві яких потрібно використовувати дефіцитні фактори виробництва, але В. Леонт'єв довів недосконалість цієї теорії: неоднорідність факторів виробництва, значна роль природних ресурсів, що використовуються у виробничому процесі тільки в поєднанні з великою кількістю капіталу, вплив на міжнародну спеціалізацію зовнішньоторговельної політики обмеження імпорту і стимуляції розвитку внутрішнього виробництва та експорту продукції тих галузей, де інтенсивно використовуються відносно дефіцитні фактори виробництва. Враховуючи це, дослідники почали вводити в модель Хекшера-Оліна й інші, крім капіталу та праці, фактори виробництва, такі як технологія, кваліфікація робочої сили.

Таким чином, якщо в класичних теоріях конкурентні переваги країни фактично ототожнювались з конкурентними перевагами підприємств (оскільки мова йшла про цінні переваги, що виникали внаслідок менших затрат на виробництво і вищої продуктивності), то в неокласичних теоріях конкурентні переваги ґрунтуються не лише на ефективному використанні факторів виробництва, а і враховують вплив зовнішньоторговельної політики держави, неоднорідність факторів виробництва, нагромадження капіталу, мобільність одного з факторів виробництва, еволюцію виробничих структур під впливом технологічного прогресу та ін. Все це створює об'єктивні передумови для виокремлення специфіки конкурентних переваг підприємства і конкурентних переваг країни.

У визначенні поняття "конкурентна перевага" існує декілька підходів. Ресурсний підхід вперше було застосовано М. Портером при розробці концепції "міжнародної конкурентоспроможності націй" [5]. Після детального розгляду конкурентної переваги як на внутрішньому, так і на світовому ринку, було доведено, що вона залежить від факторних умов, умов попиту, стану споріднених та підтримуючих галузей, стратегії фірм, їхньої структури і конкуренція. При цьому жодна окремо взята детермінанта не може визначити ступінь успішності суб'єкта конкурентного ринку, хоча факторна ресурсна складова конкурентної переваги відіграє значну роль. Отже, конкурентна перевага визначалась лише як сукупність факторів, що детермінують ступінь успішності суб'єкта господарювання на ринку [5, с. 86].

Б. Карлоф вважає конкурентною перевагою ті фактори, які визначають найбільш сприятливі для фірми способи ведення конкурентної боротьби: низький рівень витрат, висока якість продукції, володіння патентами, ефективна реклама, післяпродажний маркетинг та ефективний менеджмент [6, с. 59]. Тобто в даному підході конкурентна перевага визначається ефективністю використання складників наявного потенціалу.

Згідно з А. Градовим конкурентна перевага – це продуктивність використання ресурсів суб'єкта на конкурентному ринку. Конкурентна перевага, на його думку, ґрунтується на сильній стратегічній позиції та проявляється в порівнянні з іншими суб'єктами господарювання (фірмами, галузями промисловості, національними економіками інших країн), та виступає глобальною метою економічної стратегії фірми й галузі національної економіки [7, с. 152].

В. Д. Маркова визначає конкурентні переваги як місце фірми на ринку, що дозволяє долати сили конкуренції, приваблювати покупців, що зумовлюється унікальними фізично відчутними й невліковими ресурсами, якими володіє суб'єкт господарювання [8, с. 71].

При використанні компаративного підходу основним критерієм є перевага над конкурентами, тобто прояв ознаки відносності конкурентної переваги, що є очевидним, бо виражає сутність досліджуваного поняття й впливає із назви самої категорії. Конкурентна перевага може бути оцінена тільки шляхом порівняння окремих ознак суб'єкту, тому завжди має порівняльний характер.

Згідно Г. Л. Азоева, конкурентна перевага – це місце фірми на ринку, що дозволяє її долати сили конкуренції. Його основою слугують унікальні активи, переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, концентрованими проявами якого є додатковий прибуток, вища рентабельність, частка ринку, обсяг продажів [9, с. 48].

П. Забелін і Н. Моїсєєва визначають конкурентні переваги як інтегральну (стосовно конкурентоспроможності й конкурентного потенціалу) величину, що характеризує спроможність фірми успішно конкурувати у коротко- і довготерміновому періодах [10, с. 53].

Л. С. Шевченко вважає, що конкурентні переваги – це характеристики товарів (споживчі властивості), специфічні умови виробництва й продажу, додаткові послуги, які відрізняють діяльність фірми й створюють її переваги над прямими конкурентами [11, с. 89].

На думку С. А. Попова, під конкурентними перевагами слід розуміти ті характеристики, котрі створюють для організації, що виробляє й/або реалізує окремий продукт, певні переваги над конкурентами; будь-які інновації, що дають реальне збільшення бізнес-успіху [12].

Недоліком компаративного підходу є занадто загальне трактування самого поняття "конкурентна перевага".

Прихильниками ціннісно-компетентнісного підходу при дослідженні конкурентних переваг є Р. А. Фатхутдинов, А. В. Шегда, Ж.-Ж. Ламбен, В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань, І. І. Белецька, В. Ф. Оберемчук та інші дослідники.

Р. А. Фатхутдинов визначає конкурентну перевагу як певну ексклюзивну цінність, властиву системі, що надає їй перевагу над конкурентами. Конкурентна перевага системи визначає високу компетентність фірми у даній сфері діяльності [13, с. 147].

А. В. Шегда вважає, що конкурентна перевага – висока компетентність виробника у будь-якій сфері, що надає йому найкращі можливості залучати й зберігати клієнтів [14, с. 97].

Ж.-Ж. Ламбен співвідносить конкурентну перевагу з цінностями або атрибутами товару, що забезпечують фірмі перевагу над прямими конкурентами. Ці властивості можуть бути різноманітними і стосуватись як самого товару (базової послуги) і супровідних необхідних або додаткових послуг, так і до застосовуваних способів виробництва, дистрибуції або продажу, що забезпечують появу додаткових цінностей для споживачів [15, с. 368].

В. Д. Немцов і Л. Є. Довгань визначають конкурентні переваги як цінні характеристики та визначальні властивості товару або торгової марки, що створюють для підприємства певні переваги над конкурентами [16, с. 77].

На думку І. І. Белецької, конкурентна перевага – це наслідок відмінностей в операційній ефективності, реалізована ключова компетенція та індикатор положення фірми в конкурентній сфері [17, с. 168].

Недоліком цього підходу, на думку автора, є зосередження дослідників на конкурентних перевагах товарів й супутніх послуг, однак досліджуване поняття широко застосовується в оцінці діяльності суб'єктів господарювання, отже, залежать від дії ендогенних, а особливо – екзогенних факторів.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що конкурентні переваги зумовлюють певний рівень конкурентоспроможності суб'єктів ринку на різних рівнях економічної системи. Більш вигідна ринкова позиція (володіння більшою часткою ринку) у певному його сегменті, або лідерство на ринку є результатом наявності та використання конкурентних переваг. Якщо лідерство не досягається, – конкурентна перевага не використовується належною мірою.

Так, конкурентні переваги фірми (унікальні активи, цінні властивості товару, відомість торгової марки, специфічні умови виробництва та продажу, ефективна система менеджменту та ін.) зумовлюють певний рівень конкурентоспроможності як здатності дешево і якісно виробляти, в достатній кількості продавати товар за високого рівня технічного обслуговування в умовах конкурентного ринку.

Конкурентні переваги регіональних господарських систем та конкурентні переваги країни співвідносяться між собою як частина і ціле. Можливість конкурувати на міжнародних ринках безумовно залежить від конкурентоздатності товару(послуги) регіону, але не меншу роль відіграє сукупність економічних методів управління і стимуляції діяльності регіонів країни, що впливає на результати конкурентної боротьби.

Під конкурентними перевагами міжнародного регіону слід розуміти певну систему чинників, що позитивно впливають на конкурентоспроможність в процесі її інтеграції до світогосподарських зв'язків, а саме: забезпеченість чинниками виробництва, наявність ємного та платоспроможного попиту, тісні економічні взаємозв'язки з іншими міжна-родними регіонами, наявність комплексу споріднених галузей, що забезпечують діяльність провідних експортоорієнтованих галузей економіки, наявність професійного менеджменту та стратегії компаній, що функціонують на його території, розвиненість

інфраструктури бізнесу на даній території, високий виробничий та науково-технічний потенціал, наявність кваліфікованих кадрів тощо.

Міжнародні конкурентні переваги країни – це економічні (стійка система державного регулювання економіки, відлагоджена система менеджменту, ефективно кредитно-фінансова система, висока кваліфікація кадрів), технологічні (високий рівень автоматизації виробництва, нові інформаційні технології, низький рівень зносу основних виробничих фондів), соціально-політичні (стабільність політичної ситуації, відлагоджена законодавча система), природно-кліматичні (корисні копалини, сприятливий клімат, вигідне географічне положення) фактори, що в своїй синергетичній взаємодії формують певний рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Отож, міжнародна конкурентоспроможність країни – це економічна категорія, що характеризується здатністю країни ефективно розвиватися в системі світового господарства, яка досягається за умови цілеспрямованих дій стратегічного характеру, економічних, технологічних, соціально-політичних та природо-кліматичних факторів, що, у свою чергу, сприяє динамічному розвитку національної економіки, і, відповідно, матеріальному добробуту громадян цієї держави.

Таким чином, вже зараз сформовані об'єктивні передумови для застосування інтегрованого підходу до трактування поняття міжнародної конкурентоспроможності, яке об'єднує глобальну конкурентоспроможність міжнародних об'єднань (включаючи окремі країни, міжнародні мережі, транснаціональні корпорації, тощо), міжнародну конкурентоспроможність національної економіки, міжнародну конкурентоспроможність регіону і підприємства, зокрема. При цьому процес формування конкурентних переваг залежить від ступеня масштабності втягнення національної економіки у світогосподарські процеси і, відповідно, форм прояву економічної активності підприємств на різних рівнях світової економіки.

#### **Література**

1. Кругман П., Обстфельд М. *Международная экономика: теория и политика*. – 5-е изд. – М.: Юпитер, 2003.
2. G. John Ikenberry, David A. Lake, Michael Mastanduno. *The State and American Foreign Economic Policy* (Cornell Studies in Political Economy). – New York: Columbia University Press, 1999. – P. 141–143.
3. Peter Katzenstein. *A World of Regions: America, Europe and Asia*, in *Sophia University Institute of American and Canadian Studies*, ed. New York: Cambridge University Press, 2005. – P. 113–138.
4. C. Freeman, Luc Soete. *The Economics of Industrial Innovation. Third edition 2003, reprinted 2005*. – P. 29–55.
5. Портер М. *Международная конкуренция / Пер. с англ. под ред. и предисл. В. Д. Щетинина*. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Карлоф Б. *Деловая стратегия: концепция, содержание, символы*. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
7. Градов А. П., Градова А. П. (под ред. Градова А. П.) *Экономическая стратегия фирмы*. – М.: Изд-во Специальная литература, 2003. – 959 с.
8. Маркова В. Д. *Маркетинг услуг*. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 128 с.
9. Азоев Г. Л. *Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков*. – М.: Изд-во ОАО "Тип "НОВОСТИ", 2000. – 256 с.
10. Забелин П. В. *Основы стратегического управления: Учеб. пособ.* / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М.: Маркетинг, 1998. – 196 с.
11. Шевченко Л. С. *Конкурентное управление: Учеб. пособ.* – Харьков: Эспада, 2004. – 520 с.
12. Попов С. А. *Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 4*. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 343 с.
13. Фатхутдинов Р. А. *Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление*. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.
14. Шегда А. В. *Основы менеджмента: Учеб. пособ.* – К.: Знання КОО, 1998. – 512 с.
15. Ламбен Жан-Жак. *Менеджмент, ориентированный на рынок*. – Пер. с англ. / Под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
16. Нємцов В. Д. *Стратегічний менеджмент: Навч. посіб.* / В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань. – К.: УВПК Ексоб, 2001. – 560 с.
17. Белецкая И. И. *Современный механизм формирования конкурентных преимуществ в свете эволюции их теории // Прометей*. – 2005. – № 1. – С. 167–172.

Оксана СЛАБОСПИЦЬКА

## ІНТЕГРАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ СПОСОБУ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІ РИНКИ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЙОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто основні етапи формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства з урахуванням способу виходу підприємства на зовнішні ринки в залежності від інтернаціоналізації його бізнесу.

*The basic stages of forming of external economic strategy of enterprise are considered taking into account the method of output of enterprise to the oversea markets depending on internationalization of business.*

В сучасних умовах зовнішньоекономічні зв'язки перетворились на ключовий фактор, який визначає стан та перспективи української економіки. На закордонних ринках реалізується основна частина продукції базових галузей промисловості, а за рахунок імпорту забезпечується споживчий та інвестиційний попит на ринку.

До 2008 р. в цілому розвиток економіки України характеризувався позитивними тенденціями. Однак, у відповідь на погіршення зовнішньої кон'юнктури у зв'язку із поширенням світової фінансової кризи відбулася різка зміна тенденцій розвитку української економіки. На даний час спостерігається негативний тренд у більшості галузей промислового виробництва, які потрапили у "нові" несприятливі умови господарювання.

Необхідно зазначити, що розвиток української економіки в першому півріччі 2009 р. підтверджує в основному прогнозовану динаміку (табл. 1). Виходячи з прогнозів Міжнародного центру перспективних досліджень [1], такий стан може зберегтися у середньостроковій перспективі.

Оцінка причин різкої зміни тенденцій розвитку економіки України в 2009 р. підтверджує те, що каталізатором цього стало саме погіршення зовнішньої кон'юнктури. Модель участі України в міжнародній торгівлі не відповідає сучасним вимогам структури обміну з іноземними країнами, в якій 80% світового експорту формується за рахунок готової продукції. Ситуація погіршується у зв'язку з тими протиріччями, які несе в собі глобалізація.

Таблиця 1

**Темпи зростання виробництва і зовнішньої торгівлі України  
(у % до попереднього року)**

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.*	2009 р.**
ВВП	+ 2,7	+ 7,3	+ 7,9	+ 2,1	+ 0,4	- 5,5
Експорт товарів	+ 6,3	+ 13,7	+ 27,2	+34,9	- 3,8	- 1,4
Імпорт товарів	+25,8	+ 24,8	+ 34,5	+ 40,5	- 9,5	- 8,2
* Прогноз Міністерства економіки України						
** Прогноз Міжнародного центру перспективних досліджень						

Джерело: складено автором за [1, 2, 3].

В цих умовах все гостріше постає питання про вибір українськими підприємствами оптимальної стратегії економічного розвитку в довгостроковій перспективі, невід'ємною частиною якої повинна бути зовнішньоекономічна стратегія.

Питанням розробки та планування стратегії ЗЕД українських підприємств приділено суттєву увагу в працях вітчизняних науковців. І. В. Багорова вважає, що зовнішньоекономічна стратегія підприємства формується в залежності від ієрархічних рівнів пропозиції його продукції. Вона відзначає системність

та поступову лінійну прогресію підходу підвищення ієрархічного рівня пропозиції підприємства на зовнішньому ринку: "... не можна очікувати успішної пропозиції на більш високому рівні, якщо продукція не витримує конкуренції на попередніх рівнях" [4].

М. І. Дідківський [5] розглядає у своїх працях процес планування зовнішньоекономічної стратегії з врахуванням еволюційного процесу виходу на зовнішній ринок, що включає шість етапів: етап пробного експорту, етап екстенсивного експорту, етап інтенсивного експорту, етап експортного маркетингу, етап міжнародного маркетингу, етап глобального маркетингу.

На думку Г. М. Дроздової [6], стратегія підприємства-учасника ЗЕД повинна формуватися в залежності від етапу розвитку інтернаціоналізації компанії. Таку точку зору підтримує і Є. Г. Панченко [7], який вважає, що стратегія ЗЕД підприємства обумовлена наступними етапами інтернаціоналізації компанії: початковим, локальної ринкової експансії та транснаціональним.

А. І. Кредісов [8] зазначає, що рівень інтернаціоналізації впливає на планування зовнішньоекономічної стратегії, але сам процес планування він розглядає на рівнях управління ЗЕД: глобальному, стратегічному, фактичному.

Представляє науковий інтерес підхід, висвітлений в працях Т. М. Циганкової [9], в якому при плануванні зовнішньоекономічної стратегії підприємства враховується спосіб виходу компанії на зовнішні ринки: експортування, спільне підприємництво та пряме інвестування.

Всі розглянуті підходи мають право на існування як в практичному напрямку, так і в науковому, оскільки вони дозволяють більш детально представити процес планування зовнішньоекономічної стратегії підприємства та провести глибокий аналіз із метою підвищення ефективності її реалізації на зовнішніх ринках. Але в сучасних умовах нестабільності зовнішнього оточення підприємства постає питання необхідності розробки більш повного процесу планування та реалізації зовнішньоекономічної стратегії компанії.

Метою статті є розробка механізму планування зовнішньоекономічної стратегії підприємства, який комплексно враховує основні визначальні чинники впливу на ЗЕД підприємства: стадії інтернаціоналізації бізнесу (стадія експорту, контрактна стадія, стадія участі, стадія глобальної фірми) та життєвий цикл попиту на продукцію, яку пропонує компанія на зовнішньому ринку.

Стратегічний підхід в зовнішньоекономічній діяльності поки не знайшов широкого поширення серед українських компаній. Необхідну увагу питанням розробки та виконання зовнішньоекономічних стратегій приділяє відносно невелика кількість експортерів, які, як правило, займають провідні позиції в своїх галузях.

Водночас, саме застосування вітчизняними компаніями в міжнародному бізнесі методів стратегічного планування дозволить їм в повному обсязі використати свій потенціал на зовнішніх ринках; прийняти ефективне рішення про розподіл ресурсів за конкретними товарами та ринками; створити ефективний механізм довгострокових конкурентних переваг. А це і є визначальними складовими зовнішньоекономічної стратегії, які повинні доповнюватися стратегією росту підприємства.

Стратегія росту розробляється для тих сфер діяльності підприємства, де воно має суттєву конкурентну перевагу. Вибір стратегії росту визначається в залежності від перспектив діяльності підприємства на наступних рівнях. На реалізацію цілей росту підприємства впливають дві стратегічні змінні – ринок і товар. Вперше матриця "продукт-ринок" була запропонована І. Ансоффом [10].

На наш погляд, для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, стратегії росту можна узагальнити за двома напрямками (концентрованого росту та диверсифікованого росту) в залежності від двох можливих стратегічних альтернатив діяльності компанії на традиційному або новому ринку та типу пропонованого товару (рис. 1).

На наш погляд, на початковій стадії своєї діяльності на зовнішньому ринку підприємство-учасник ЗЕД має застосовувати стратегію інтенсифікації та раціоналізації бізнесу і лише потім поступово переходити до наступних можливих стратегічних планів. Повне використання можливостей компанії на традиційному, а потім на новому, ринку дозволить підприємству з мінімальними витратами та ризиками спланувати свою зовнішньоекономічну діяльність.

Важливим об'єктивним обмеженням при плануванні зовнішньоекономічної стратегії, на наш погляд, повинні виступати не тільки рівень інтернаціоналізації компанії та спосіб виходу на зовнішній ринок, але і стадія життєвого циклу попиту на товар, що реалізується на зовнішньому ринку. Зазначимо, що час перебування товару на ринку відображається "кривою зростання Гомпарта" [11]. Крива життєвого циклу попиту демонструє, як відбувається типовий розвиток попиту з того моменту, коли потреба почала задовольнятися відповідними товарами.



**Рис. 1. Основні стратегії росту підприємства-учасника ЗЕД**

Можемо навести більш детальну характеристику кожної фази життєвого циклу попиту на товар, що реалізується на зовнішньому ринку, в залежності від стратегічних цілей компанії та типу застосованої зовнішньоекономічної стратегії (табл. 2).

Таблиця 2

**Диференціація розвитку ЗЕД підприємства в залежності від стадій життєвого циклу попиту на пропонувані товари**

Стадії життєвого циклу попиту на товар	Основні стратегічні цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства	Стратегія розширення ділової активності підприємства
Впровадження	<ul style="list-style-type: none"> <li>забезпечення беззбитковості ЗЕД</li> </ul>	Стратегія інтенсифікації та раціоналізації бізнесу
Зростання	<ul style="list-style-type: none"> <li>забезпечення високих темпів розвитку ЗЕД</li> <li>забезпечення максимальної норми прибутковості</li> </ul>	Стратегія інтенсифікації та раціоналізації бізнесу → стратегія асортиментного розширення
Зрілість	<ul style="list-style-type: none"> <li>вихід на критичний обсяг продажу</li> <li>забезпечення середньої норми прибутковості ЗЕД</li> <li>розвиток нових напрямів діяльності</li> </ul>	Стратегія асортиментного розширення → стратегія спорідненої диверсифікації
Спад	<ul style="list-style-type: none"> <li>забезпечення своєчасної переорієнтації капіталу в нові види діяльності</li> <li>забезпечення мінімальних збитків</li> <li>загальна диверсифікація діяльності</li> </ul>	Стратегія спорідненої диверсифікації → стратегія неспорідненої диверсифікації

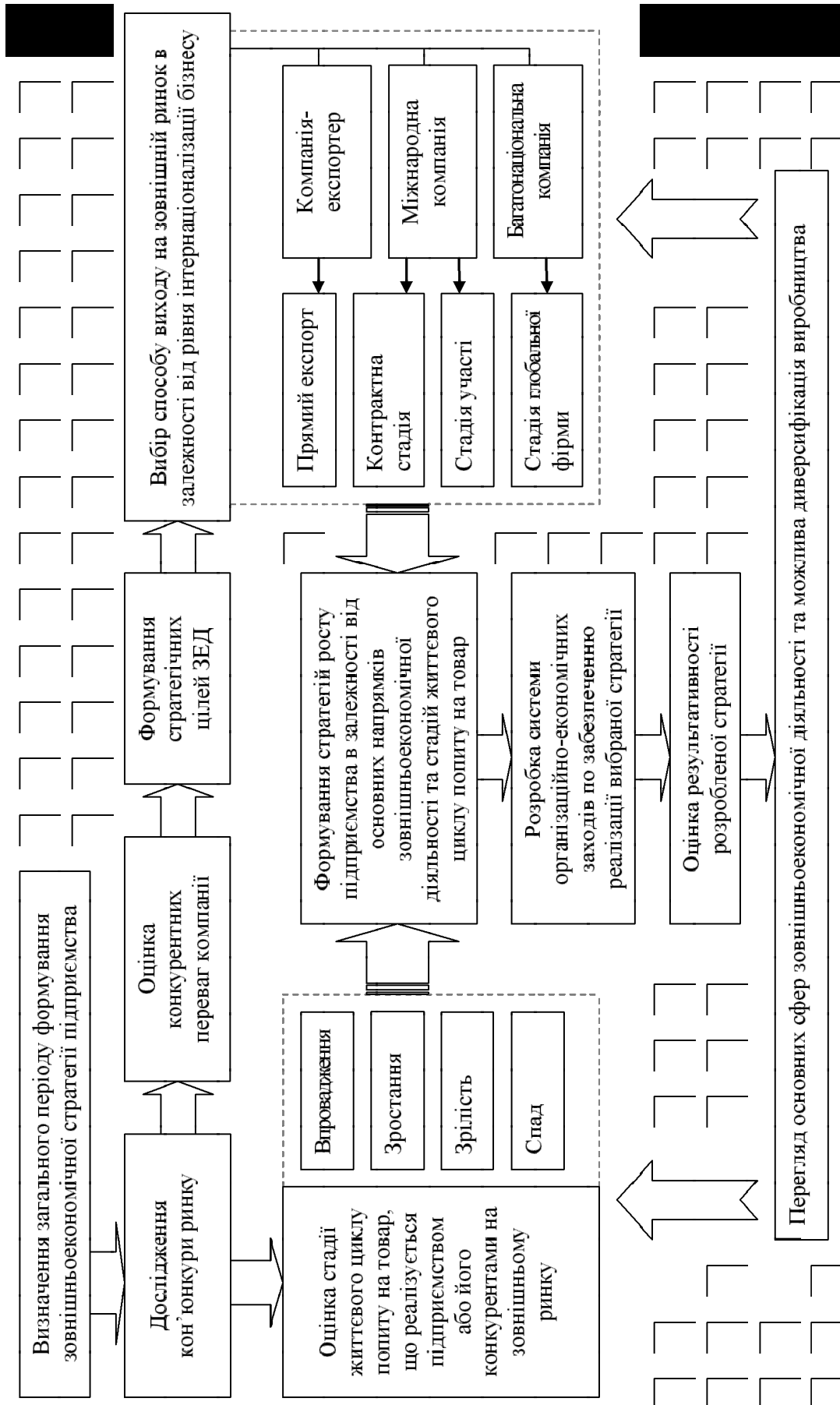


Рис. 2. Основні етапи процесу планування зовнішньоекономічної стратегії підприємства



Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо побудувати механізм планування зовнішньоекономічної стратегії підприємства, який комплексно враховує основні визначальні чинники впливу на ЗЕД підприємства: стадії інтернаціоналізації бізнесу (стадія експорту, контрактна стадія, стадія участі, стадія глобальної фірми); життєвий цикл попиту на продукцію, яку пропонує компанія на зовнішньому ринку (рис. 2).

Як видно з рис. 2, процес розробки зовнішньоекономічної стратегії підприємства, повинен здійснюватися по наступних етапах:

1. Визначення загального періоду формування зовнішньоекономічної стратегії, який залежить від періоду загальноекономічного розвитку підприємства, прогнозу перспектив розвитку економіки в цілому і зовнішніх ринків вибірково, стадії життєвого циклу підприємства.

2. Дослідження кон'юнктури ринку – передбачає вивчення економіко-правових умов ЗЕД підприємства та можливої їх зміни в майбутньому. Також цей етап характеризується послідовним переходом до маркетингового дослідження ринку з метою оцінки стадії життєвого циклу попиту на товар, що планує реалізувати підприємство або вже реалізують його конкуренти на зовнішньому ринку. Саме точність такої оцінки в подальшому буде впливати на вибір типу стратегії росту підприємства.

3. Оцінка конкурентних переваг компанії – проводиться з метою визначення достатності потенціалу підприємства для здійснення ЗЕД.

4. Формування стратегічних цілей ЗЕД – передбачає отримання максимального прибутку з врахуванням конкретизації завдань та особливостей майбутнього розвитку ЗЕД підприємства.

5. Вибір способу виходу на зовнішній ринок в залежності від рівня інтернаціоналізації бізнесу – є основним етапом, що включає пошук альтернативних напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства з позиції потенціалу компанії, що, як і життєвий цикл попиту на товар, визначає стратегію активізації ЗЕД підприємства.

6. Вибір можливої стратегії росту (концентрованого або диверсифікованого) підприємства на зовнішньому ринку.

7. Розробка системи організаційно-економічних заходів по забезпеченню реалізації вибраної стратегії передбачає формування на підприємстві організаційних структур управління зовнішньоекономічною діяльністю та створення системи стратегічного контролю за реалізацією обраної стратегії.

8. Оцінка результативності розробленої стратегії є завершальним етапом процесу розробки зовнішньоекономічної стратегії за системою економічних показників, що характеризують зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

9. У разі необхідності виходу підприємства на нову стадію інтернаціоналізації свого бізнесу, компанія може переглянути сфери своєї зовнішньоекономічної діяльності, провести диверсифікацію виробництва та, з врахуванням життєвого циклу попиту на товар на новому ринку, обрати нову стратегію розширення активізації свого бізнесу (рис. 2).

Запропонована схема планування стратегії ЗЕД підприємства становить замкнуту систему, функціонування якої пов'язане з дослідженням ефективності зовнішньоекономічної діяльності та досягненням гнучкості при виході на мінливі зовнішні ринки.

### Література

1. Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень №1 (435) від 12.01.2009 р. [Електронний ресурс] / Міжнародний центр перспективних досліджень. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/publications/nl.html>.
2. Україна у цифрах 2008. Статистичний збірник / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 255 с.
3. Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2009 рік (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМУ № 1105 (1105-2008-п) від 17. 12. 2008 р.). Постанова від 10 вересня 2008 р. № 799.
4. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підруч. для вузів. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

5. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
6. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
7. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
8. Кредісов А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А. І. Кредісова. – К., 1997. – 448 с.
9. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 120 с.
10. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
11. Кіндрацька Г. І. Основи стратегічного менеджменту: Навч. посіб.– Львів: Кінапрі ЛТД, 2000.

Ї ²ÆĬ ÅĐĬ ĀĬ ĒĒ ĐŌŌ ĒĀĬ ²ŌÅĒŌ Ā ŌĬ Ĭ ĀĀŌ Ō²Ĭ ĀĬ ĆĬ ĀĬ - ĀĒĬ ĀĀĒ²ÇĀŌ²-

*Досліджено та виявлено закономірності розвитку світових фондових ринків в умовах посилення процесів регіональної та глобальної фінансової інтеграції за умови руху спекулятивного капіталу. Запропоновано напрямки зменшення зовнішніх ризиків впливу іноземного капіталу на національну економіку.*

*Found out conformities to the law of development of world fund markets in the conditions of strengthening of processes of regional and global financial integration on condition of speculative capital flow. Sending of diminishing of external risks of influence of foreign capital is offered to the national economy.*

За умов фінансової глобалізації рух цінних паперів суттєво динамізується, з одного боку, він активізує продуктивні інвестиційно-відтворювальні процеси, а з іншого - породжує нові проблеми розвитку національних та світових економік, що характеризується безпрецедентними переливами спекулятивного капіталу, дискредитацією макроекономічних пропорцій сектору світової економіки, критеріїв справедливої конкуренції, ефективності, стабільності та безпеки.

Теоретичні основи розвитку фондового ринку в умовах інтернаціоналізації та глобалізації розкрито в працях зарубіжних і українських вчених: Л. Антонюк, О. Буреніна, О. Буянова, І. Вальтера, Б. Губського, Б. Колтинюка, Д. Лук'яненка, М. Міллера, Я. Міркіна, М. Монтеса, А. Поручника, Б. Рубцова, Л. Руденко, Дж. Сороса, А. Фішера, У. Шарпа та багатьох інших.

Метою дослідження є виявлення закономірностей розвитку фондових ринків в умовах глобалізації за умови руху спекулятивного капіталу. Об'єктом дослідження є процес трансформації фондових ринків країн світу в умовах посилення процесів регіональної та глобальної фінансової інтеграції.

На початку XIX ст. значення фондового ринку в економіці зростає, а також має місце первісне нагромадження капіталу, оскільки новий рівень розвитку продуктивних сил сприяв динамічному зростанню суспільного виробництва, яке випереджало зростання споживання. Фондовий ринок активно сприяв розвитку виробництва внаслідок конкуренції на фондових біржах, що забезпечували переливання грошових активів у галузі, які були потрібні виробництву (будівництво залізниць, металургійних заводів, шахт, розвиток текстильної галузей). Однак, з одного боку, швидкий розвиток фондового ринку позитивно впливає на розвиток продуктивних сил, а з іншого боку, періодичні біржові кризи і циклічні спади активності на ринку цінних паперів посилюють наслідки загальних економічних криз.

Міжнародний рух капіталу є найважливішою формою сучасних міжнародних економічних відносин. За джерелами походження міжнародні потоки капіталу поділяються на державні (офіційні) та недержавні. Залежно від характеру використання капіталу основними формами його вивезення є (рис. 1): вивезення підприємницького капіталу; вивезення позикового капіталу [1].

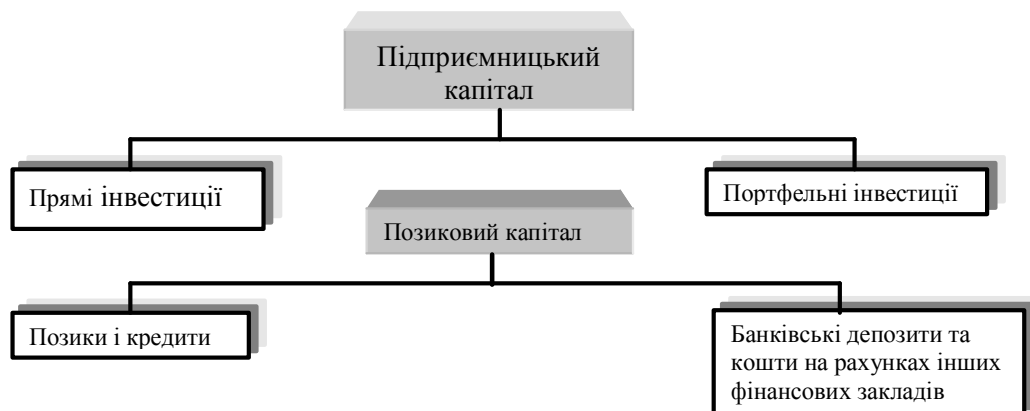


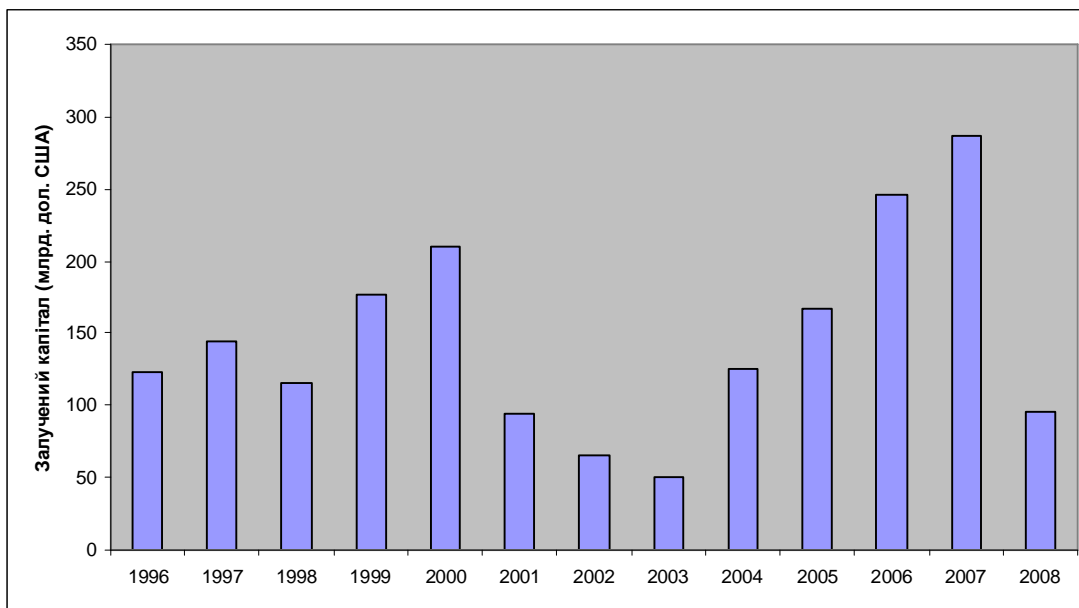
Рис. 1. Форми вивезення капіталу

**Міжнародний рух капіталу ...**

Ринок капіталів охоплює середньо- і довгострокові кредити, а також акції і облигації. Він поділяється на ринок цінних паперів (середньо- і довгострокових) і ринок середньо- і довгострокових банківських кредитів. Ринок капіталів служить важливим джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів для урядів, корпорацій і банків, а капітал використовується переважно для фінансування капіталовкладень. В основі міжнародної міграції капіталу лежить бажання отримати більший прибуток, ніж у країні походження капіталу, або забезпечити високоефективну роботу національних підприємств [2, с. 142].

Характерними рисами сучасного стану міжнародного руху капіталів є: а) збільшення кількості країн-членів іноземного інвестування; б) розширення потоку іноземних інвестицій з метою доступу до найновіших технологій, обходу протекціоністських бар'єрів, економії на податках, зниження витрат на охорону довкілля тощо; в) зміна характеру, форм та напрямків міжнародної міграції капіталів. В останній час зросла роль держави у вивезенні капіталу, тому що вона сама стає інвестором за кордоном, підтримує і стимулює приватні інвестиції, контролює міграцію капіталів, через міжнародні організації створює сприятливі умови для діяльності своїх інвесторів за кордоном; г) зміна розміщення інвестицій у регіонах світового господарства (сьогодні близько 3/4 зарубіжних інвестицій припадає на розвинуті країни). Вивіз капіталу розбив монополію вивозу товарів, оскільки доповнюючи й опосередковуючи вивіз товарів, він стає визначальним у системі міжнародних економічних відносин. Як свідчить практика, фактори, що сприяють і стимулюють вивіз капіталу, такі: міжнародні фінансові організації, що направляють і регулюють потоки капіталів; зростаючий взаємозв'язок національних економік, інтернаціоналізація виробництва; міжнародна промислова кооперація, вкладення транснаціональних корпорацій у дочірні компанії; економічна політика промислово розвинутих країн, спрямована на залучення значних обсягів капіталу; економічна поведінка країн, що розвиваються, прагнучих за допомогою залучення іноземного капіталу дати істотний імпульс для свого економічного розвитку.

Для організацій з країн з розвинутим фондовим ринком та потужними інституціональними інвесторами вагомим джерелом залучення капіталу є випуск цінних паперів. Це дійсно не тільки для країн, фінансова система яких орієнтована на фондовий ринок, але також і для країн, для яких характерною є банкоцентрична фінансова система. Дерегулювання фінансових ринків підсилює конкуренцію між інвесторами. В результаті фондовий ринок дедалі стає більш привабливим для шукачів капіталу порівняно з банківською системою. З розвитком телекомунікацій і уніфікацією стандартів та звітності змиваються розходження між місцевими та іноземними ринками цінних паперів. Глобалізація фінансових ринків призводить до конкуренції між світовими фінансовими центрами. Це є позитивним фактором для компаній, які намагаються залучити капітал, оскільки знижуються витрати міжнародного фінансування. У результаті цих процесів обсяг залучених коштів на міжнародних ринках, незважаючи на циклічні коливання ринку, збільшився (рис. 2) [3].



**Рис. 2. Глобальна активність IPO у 1996–2008 рр., млрд. дол. США (за даними Ernst&Young)**

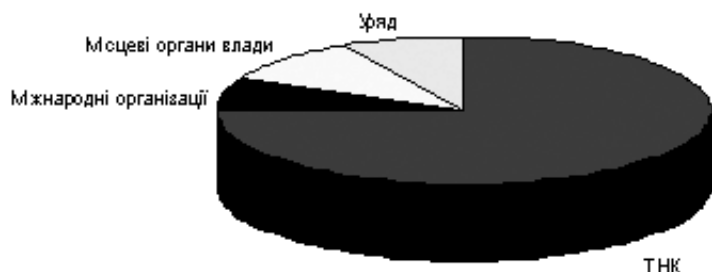
Незважаючи на те, що 2009 р. – складний рік для ринку IPO, більшість компаній не облишили плани з виходу на цей ринок. Тому з уповільненням світової рецесії, ринок IPO знов продемонструє зростання. Це означає, що загальний тренд до збільшення фінансування через IPO має місце, незважаючи на кризу.

Залучення коштів можливе через іноземне фінансування та євровалютне фінансування. При іноземному фінансуванні емітент виходить на закордонний ринок, де фінансується у валюті цього ринку. При євровалютному фінансуванні емітент залучає кошти на зарубіжному ринку, але у валюті третьої країни. Ринок іноземних облігацій є складовою місцевого ринку облігацій і регулюється місцевими законами. Щорічно у світових фінансових центрах розміщуються облігації на суму кількох десятків мільярдів доларів США.

Світовий обсяг корпоративних облігацій в обігу на кінець 2008 р. склав 4,3 трлн. дол. У першому кварталі 2009 р. світовий обсяг торгів корпоративними облігаціями склав 974 млрд. дол. Цей показник майже в три рази перевищує аналогічний показник за четвертий квартал 2008 р. – 345,8 млрд. дол. Це означає, що незважаючи на світову рецесію, корпоративні облігації є найбільш бажаним класом активу.

Розміщуючи акції та облігації на іноземних ринках компанія суттєво зменшує ризики стосовно емітованих цінних паперів, оскільки це дає змогу диверсифікувати розміщення цінних паперів і не залежати тільки від впливу місцевих акціонерів. Крім того, розширення бази інвесторів призводить до зростання котирувань через зростання попиту. Євровалютне довгострокове фінансування являє собою іншу сторону міжнародного фінансування. Позики на євровалютному ринку здійснюються на основі фіксованої надбавки до процентної ставки LIBOR (London Interbank Offered Rate – лондонська міжбанківська процентна ставка пропозиції). Величина надбавки коливається в залежності від рівня інвестиційного ризику [3].

Розвиток ТНК і глобалізація світової економіки сприяли появі єврооблігацій. Розвитку фондового ринку Європи сприяли обмеження на операції іноземних інвесторів у США. У 1970-х рр. ринок євродоларів стає основним джерелом фінансування ринку єврооблігацій. В багатьох випадках єврооблігації є більш вигідними для позичальника, тому з середини 1990-х рр. єврооблігації практично витіснили синдиговані позики і займають 2/3 міжнародного ринку. Причому близько 2/3 єврооблігацій емітують транснаціональні корпорації, інше – порівну уряд, урядові організації і міжнародні організації (рис. 3) [4].



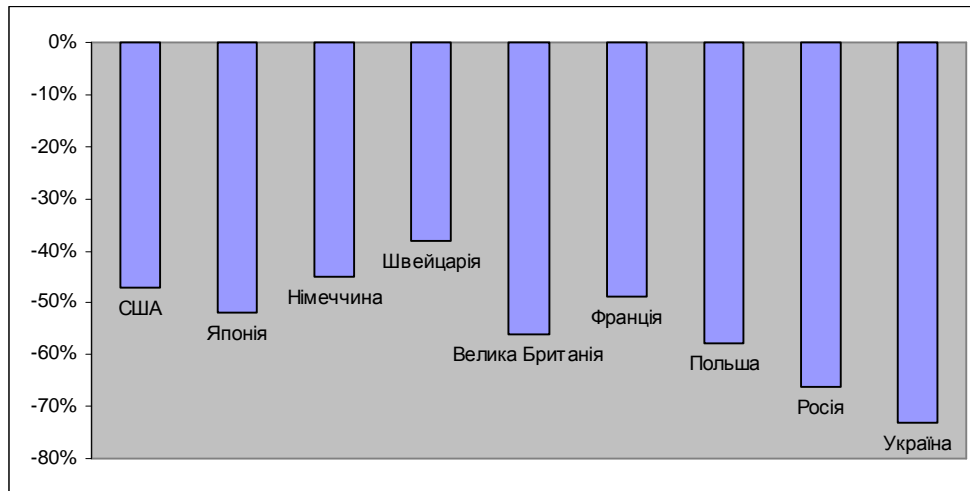
**Рис. 3. Емітенти міжнародних облігацій, 2008 р.**

Перевагами єврооблігації є фіксована процента ставка і довший порівняно з синдигованим кредитом строк погашення. А їх недоліками є значні витрати на організацію випуску та розміщення і негнучкість, яка передбачає погашення за строго фіксованим графіком.

Інвестування на іноземному фондовому ринку здійснюється після детального експертного дослідження міжнародної обстановки і тенденцій, внутрішнього оточення, внутрішнього середовища фінансового суб'єкта, переваг і недоліків конкретного виду міжнародного фінансування. Процес ухвалення рішення досить трудомісткий. Для вітчизняних емітентів та інвесторів зберігаються значні бар'єри входу на міжнародний фондовий ринок. Це викликано тим, що стан національної економіки оцінюється як перехідний, вона характеризується невизначеністю на також правовими нормами, які не гармонізовані з міжнародними. Можна зробити висновок, що прерогативою використання переваг міжнародних ринків капіталу серед українських позичальників володіють тільки великі компанії.

**Міжнародний рух капіталу ...**

Індикатором, який характеризує ступінь розвитку фондового ринку, є капіталізація ринку акцій (тобто ринкова вартість компаній). Цей показник вимірюється як в абсолютному вимірі, так і порівняно з ВВП. У багатьох розвинених країнах останній показник значно перевищує 100%. В Україні цей показник досяг максимальної позначки у 2007 р., склавши 79,81% [5]. Але в результаті світової рецесії, по підсумках 2008 р. значення цього показника впало до 19%. Падіння відносного показника капіталізації фондового ринку по підсумках 2008 р. у порівнянні з базисним 2007 р. (у відсотках) для різних країн представлено на рис. 4.

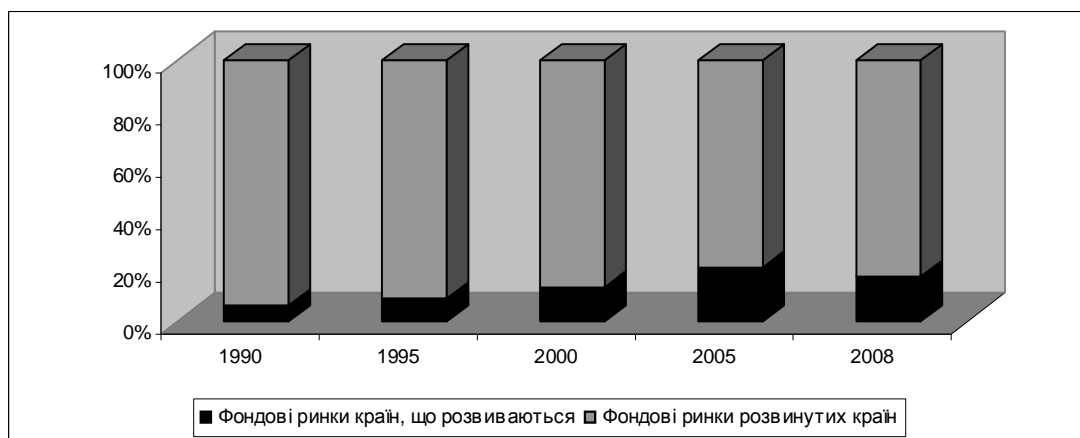


**Рис. 4. Падіння відносного показника капіталізації фондового ринку окремих країн світу по підсумках 2008 р. у порівнянні з 2007 р.**

З наведеної діаграми можна зробити висновок про величезні масштаби впливу капіталу з фондового ринку України по підсумках 2008 р. Зазначимо, що вплив капіталу було продовжено у 2009 р. Це, серед усього іншого, яскраве свідчення того, що в Україні не сформований потужний клас інвесторів (як інституціональних, так і приватних). Якщо його не буде сформовано у найближчий час, то при кожному циклічному коливанні світової економічної кон'юнктури, капіталізація вітчизняного фондового ринку буде зазнавати значних втрат.

Ринки, які розвиваються характеризуються більш високою прибутковістю операцій з цінними паперами, високою часткою іноземного спекулятивного капіталу, загальними негативними рисами, до яких відносять наступні: обмеження на репатріацію прибутку зарубіжних інвесторів; високі податки на прибуток іноземних компаній; слабкість ринкової інфраструктури; політична нестабільність.

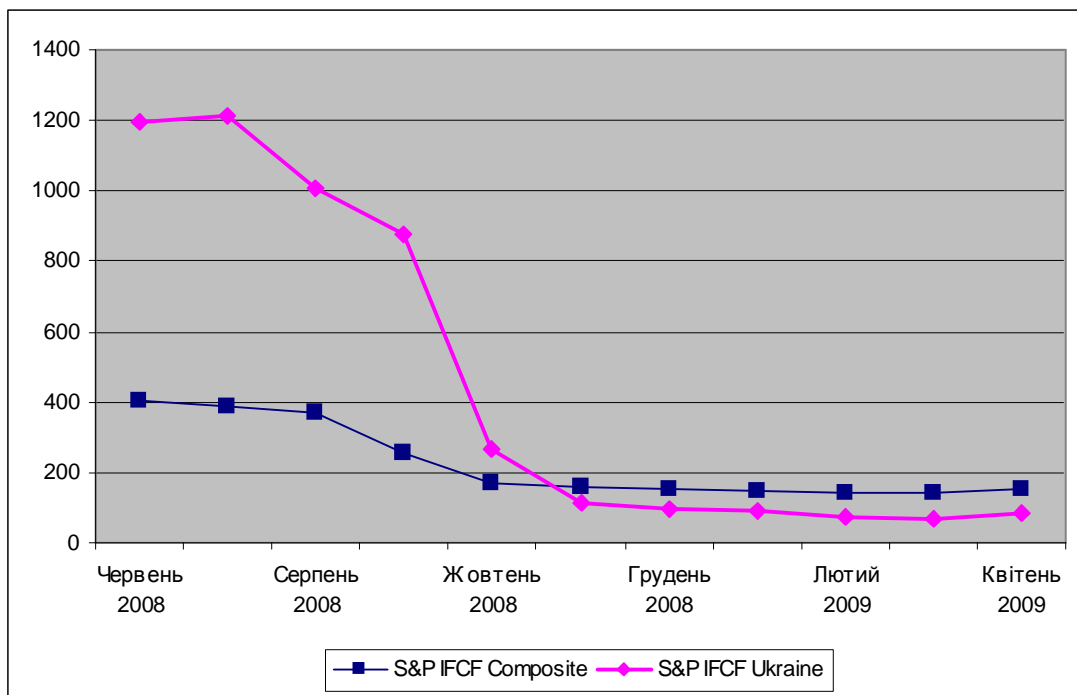
На ринках, які розвиваються, капіталізація складає менше п'ятої частини світового рівня (рис. 5).



**Рис. 5. Частка капіталізації ринків, що формуються, у капіталізації світових фондових ринків, у %**

Найбільш розвинутими з таких ринків є азіатські (Південна і Південно-Східна Азія). Після них за рівнем капіталізації займають ринки Латинської Америки. До ринків, що розвиваються, відносяться також країни Центральної і Східної Європи і Середземноморського басейну (Ізраїль, Туреччина, Єгипет, Ліван, Йорданія). Фондові ринки в країнах Східної Європи, у тому числі в Україні, з'явилися порівняно недавно і не досягли високого рівня капіталізації. Основним джерелом інформації щодо ринку цінних паперів країн, що розвиваються, для міжнародних інвесторів є дані, які збираються та розповсюджуються міжнародним рейтинговим агентством Standart&Poor's. За класифікацією Standart&Poor's Україна віднесена до групи Frontier Market, в яку крім України входять ще 37 країн [5].

Для інформування інвесторів про ситуацію на таких ринках S&P щомісячно розраховує індекс IFCF. З кінця 2007 р. до жовтня 2008 р. індекс IFCF Ukraine (розраховується за даними ПФТС) перевищував індекс S&P Frontier Composite. З жовтня 2008 р. показник індексу для України впав нижче композитного (рис. 6). Це також яскраве свідчення надмірної залежності України від іноземного капіталу [6].



**Рис. 6. Український фондовий ринок у порівнянні з фондовими ринками країн, що входять до групи "Frontier Markets" у 2009–2009 рр. (за даними Standard & Poors)**

Спостерігається посилення процесів концентрації і збільшення міцності фінансових установ. Хвиля злиттів та поглинань охопила банки та компанії, які спеціалізуються на цінних паперах. У країнах Європейського Союзу об'єднувальні процеси підсилилися після введення в обіг євро.

Для України триваюча концентрація міцності іноземних фінансових установ означає відставання вітчизняного фінансового капіталу. Це призводить до загального послаблення конкурентоспроможності України на світовому фінансовому ринку, а також робить внутрішню фінансову систему більш вразливою перед світовими конкурентами.

Відбувається об'єднання бірж на міжнаціональній основі, що стало можливим завдяки розвитку телекомунікацій та стандартизації правил обліку. Так, у 2000 р. відбулося об'єднання паризької, амстердамської і брюссельської бірж в єдину міжнаціональну Euronext на базі французької торговельної системи NSC. Об'єднувачі процеси на міжнаціональній основі будуть продовжуватися і надалі.

Наступний напрямок змін в архітектурі фондового ринку – зрушення в системі органів регулювання. З кінця 90-х рр. XX ст. у ряді країн спостерігається тенденція до зосередження всіх контролюючих функцій над усіма учасниками фінансових ринків (над банками і не банками) у рамках однієї установи. Тому ліцензування, нагляд, і контроль за дотриманням чесних правил торгівлі різними фінансовими посередниками на фінансовому ринку виконуються одним органом.

Таким чином, економічна сутність і роль міжнародного фінансового ринку полягає в перерозподілі ресурсів у глобальному масштабі. Практично у всіх розвинутих країнах (а останнім часом і в державах, що розвиваються) фінансові ринки мають міжнародні відгалуження. Нерезиденти наділяються правом купувати цінні папери на національних ринках, а деякі емітовані в даній країні цінні папери можуть бути об'єктом рівнобіжних випусків в іноземних фінансових центрах або бути предметом котирувань на їх вторинних ринках. Нові електронні банківські технології значно збільшують ці можливості, надаючи учасникам точну моментальну інформацію про стан фінансових ринків будь-яких країн і дозволяючи обробляти дані у швидкісному режимі. Можна чекати, що домінуючі сьогодні ринки інтегруються до такого ступеня, що утратять свою національну сутність. На світовому ринку капіталів уже відбулися структурні зміни, обумовлені уніфікацією правил роботи в окремих його сегментах.

#### **Література**

1. Колісник М. К., Маслак О. О., Романів Є. М. *Фінансовий ринок: Навч. посіб.* – Львів: Вид-во Національного ун-ту "Львівська політехніка", 2004. – 192 с.
2. Парсяк В., Зелдіс В. О. *Ринок цінних паперів. Маркетингові дослідження.* – К., 2007. – 222 с.
3. *World Development Report 2008: Building Institutions for Markets.* – World Bank: Oxford University Press, 2008.
4. UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporation and the Infrastructure Challenge.* – <http://www.unctad.org>
5. <http://www.ssmsc.gov.ua> Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку. *Річні звіти, 2003–2008 рр.*
6. <http://www.pfts.com>. Офіційний сайт Першої фондової торговельної системи. *Річні звіти, 2003–2008 рр.*



ΟΑΕΟΙ ΔΕ ΟΙ ΔΙ ΟΑΑΙ Ι Β ² ΔΙ ÇΑΕΟΕΟ Ι ΑΟ²Ι Ι ΑΕΥΙ Ι ΑΙ  
 ²Ι Ι Ι ΑΑΟ²ΕΙ Ι -²Ι ΑΑΝΟΕΟ²ΕΙ Ι ΑΙ Ι Ι ΟΑΙ Ο²ΑΕΟ Α ΟΙ Ι ΑΑΟ ΑΕΙ ΑΑΕ²ÇΑΟ²-

*Розглянуто значення та роль інноваційно-інвестиційного потенціалу в забезпеченні економічного зростання. Проаналізовано можливі фактори впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на становлення інноваційно-інвестиційного потенціалу. Запропоновано власну модель ідентифікаторів інноваційно-інвестиційного потенціалу.*

*The value and role of innovative & investment potential in providing of the economy growing was considered. The possible factors of influence of internal and external environment on forming of innovative & investment potential were analyzed. The own model of identifiers of innovative & investment potential was proposed.*

Забезпечення сталого розвитку національної економіки зумовлює необхідність реалізації її власного інноваційно-інвестиційного потенціалу. Наразі в умовах активного міжнародного співробітництва, євроатлантичної інтеграції та значного поглиблення глобалізаційних процесів сучасні економічні системи зазнають істотних змін. Разом з тим змінюється і взаємозв'язок та взаємовплив у співіснуванні вітчизняної економіки та світового господарства.

Насамперед основною запорукою успіху економіки є забезпечення її конкурентоспроможності та визнання її продукції на світовому ринку. Даний міжнародний економічний прорив залежить значною мірою від рівня розвитку вітчизняної економіки, а точніше від реалізації її інноваційно-інвестиційного потенціалу. Саме за умов інтенсифікації процесів глобалізації та внаслідок взаємопроникнення, підвищення взаємозалежності національних економік інноваційно-інвестиційний потенціал набуває додаткового значення, змісту та форм. Отже, дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу є наразі досить актуальною проблемою в контексті забезпечення реалізації економічного потенціалу країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показує, що в цілому проблемою дослідження сутності та значення інноваційного, інвестиційного потенціалу займалося немало вітчизняних та іноземних науковців. Заслугують на увагу дослідження таких економістів, як В. Галасюк, Г. Жиц, Е. Забарна, Т. Ковальова [1–4]. Водночас недостатньо розкритим залишається аспект дослідження змісту та розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу за умов динамічних змін зовнішнього середовища та глобалізації. Тому вивчення даного питання є вкрай актуальним як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Метою статті є дослідження сутності, оцінки значення та умов формування і реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу в національній економіці під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища за умов глобалізаційних процесів.

Вченими-економістами проводиться дослідження змісту інноваційно-інвестиційного потенціалу, його структура а також поява та генеза. Відомо, що інноваційно-інвестиційний потенціал, як і його структурні складові, існує і розвивається на різних рівнях: мікро-, мезо- та макро-. Однак для оцінки значення і можливостей реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу на макрорівні, необхідно дати визначення основним його структурними складовим, через які й відбувається його формування.

Ще на індустріальній стадії розвитку суспільства обсяг капіталу визначав обсяг інвестиційного потенціалу окремого підприємства, регіону, країни. Тому першою і найважливішою складовою інноваційно-інвестиційного потенціалу, що еволюціонував у процесі історичного розвитку, є інвестиційний потенціал. Інвестиційний потенціал є виміром здатності та можливості забезпечити раціональне поєднання економічних ресурсів та інвестиційних коштів у процесі виробництва. Поняття потенціалу і висвітлює "здатність" або "можливість" реалізації поставленої мети. Так, економічна енциклопедія дає наступне визначення потенціалу: "наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети" [5, с. 12]. Такі вчені, як Е. Забарна та С. Харічков трактують інвестиційний потенціал як "сукупність наявних ліквідних ресурсів і можливостей економіки їх прийняти і використовувати на фінансування інвестицій

**Фактори формування і розвитку ...**

в реальний сектор економіки з ціллю задоволення сукупного інвестиційного попиту. Визначається виробничими можливостями економіки, ефективністю виробництва і можливостями збуту продукції. Він не обмежується сукупністю інвестиційних ресурсів, наявних на ринку, що є основою для формування попиту: споживчого та інституціонального" [6, с. 51, 53].

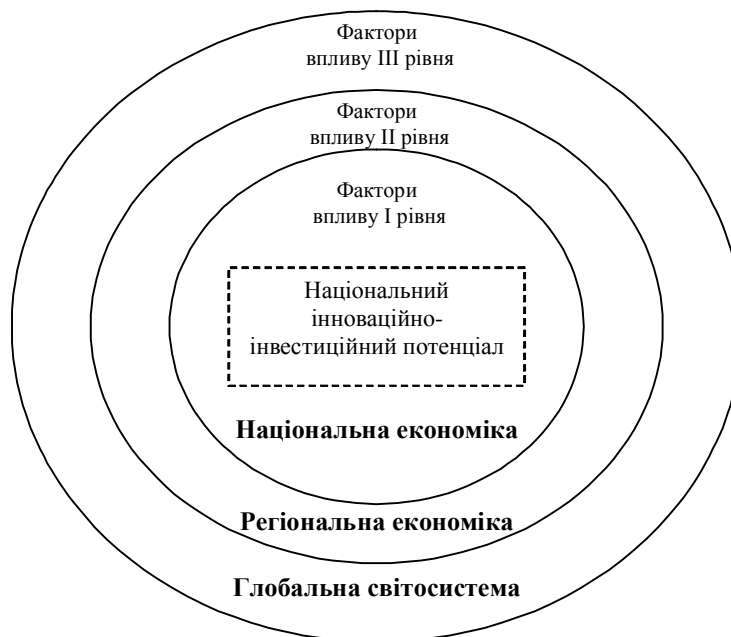
Стрімке інвестиційне зростання разом зі стрімким розвитком науково-технологічного прогресу, появою інновацій у виробництві дало змогу інвестиційному потенціалу разом з нововведеннями логічно вивести іншу складову інноваційно-інвестиційного потенціалу – інноваційний потенціал. Саме його поява стала знаковою подією у переході людства до нового суспільства – постіндустріального. А тому, поряд з таким важливим фактором виробництва, як капітал, відбулася генерація нового фактору розвитку – інновації. Вчені по-різному трактують інноваційний потенціал, іноді навіть ототожнюючи його з науково-технологічним. Вчений-економіст Д. Кокурін визначає інноваційний потенціал як "невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів" [7, с. 111].

Отже, формування інноваційно-інвестиційного потенціалу відбулося під впливом взаємодії та взаємопроникнення інвестиційного та інноваційного потенціалів. Дані поняття є не просто частками їх інтегрального потенціалу – це поєднання двох іманентно-притаманних складових, які за своєю сутністю перебувають та співіснують у постійній взаємодії та взаємозалежності.

Наразі в науковому колі немає узгодженості стосовно єдиного трактування інноваційно-інвестиційного потенціалу на макрорівні. Досить поширеним є тлумачення інноваційно-інвестиційного потенціалу держави як: "сукупність потенціалів регіонів, посилена ефектом синергії та організаційним механізмом цілеспрямованої державної політики на сталий економічний розвиток та зміцнення міжнародного становища держави" [8, с. 87]. Однак таке тлумачення даного поняття є дещо неповним, адже не розкриває самого основного – сутності інноваційно-інвестиційного начала даної категорії. Тому сучасні трактування даної категорії не дають змоги повною мірою оцінити її суть та значення, обмежуючись лише сукупністю ресурсів та факторів, при цьому нехтуючи основним її значенням – здатністю до реалізації інноваційного прориву та впровадження інновацій в умовах впливу як ендогенних, так і екзогенних чинників.

На нашу думку, інноваційно-інвестиційний потенціал держави – це частина економічного потенціалу, складається з науково-технологічного, інформаційного, трудового, сировинно-ресурсного та фінансового потенціалів, вдале поєднання яких гарантує можливість забезпечення інвестиційними ресурсами інноваційного розвитку економіки під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Наразі національний інноваційно-інвестиційний потенціал перебуває під прямим впливом і у великій залежності від внутрішнього та зовнішнього середовища (рис. 1).



**Рис. 1. Система чинників інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки**

Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу залежить не лише від можливостей національної економіки та тенденцій глобалізаційного світу, а й від впливу екзогенних та ендогенних чинників. Вплив окремо на інноваційний або інвестиційний потенціал зазначених факторів в майбутньому призводить до мультиплікативного ефекту впливу на вітчизняний інноваційно-інвестиційний потенціал.

На рис. 1 зображено систему чинників, що визначають рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу країни. Умовно можна відобразити трирівневу систему відтворення даного потенціалу в макросередовищі – це національний (кожної країни: США, України, Японії та ін.), регіональний (СНД, АСЕАН, МЕРКОСУР та ін.) та глобальний (світова економіка). На його формування і розвиток, окрім внутрішніх, впливають додатково й фактори інших рівнів. Таким чином, внутрішній фактор регіонального рівня є зовнішнім для національного, а внутрішній фактор глобального рівня є зовнішнім як для національного, так і для регіонального. Фактично така система формування інноваційно-інвестиційного потенціалу на різних рівнях дає змогу зрозуміти взаємозалежність та взаємообумовленість його розвитку та сформуванню системи чинників, котрі визначають не лише відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу на своєму рівні, а й впливають на його формування на нижчих рівнях.

Сформуємо чинники або ідентифікатори інноваційно-інвестиційного потенціалу (ІІП) на кожному з рівнів, що спроможні спричинити його розвиток.

**Фактори внутрішнього середовища (I – національний рівень):**

1. Науково-технологічні (S&T)
  - 1.1. Наявність механізму стимулювання інновацій.
  - 1.2. Податкове стимулювання інноваційно-активних підприємств.
  - 1.3. Державне замовлення інноваційної продукції.
  - 1.4. Рівень фінансування НДІ що займаються НДДКР.
  - 1.5. Рівень та програма розвитку інноваційної інфраструктури.
  - 1.6. Розробка Державної програми науково-технічного розвитку країни.
2. Економічні (E)
  - 2.1. Достатність сировинно-ресурсної бази.
  - 2.2. Достатній сукупний попит та високорозвинений ринок.
  - 2.3. Сприятливі бюджетно-податкова (рівень оподаткування) та грошово-кредитна політики.
  - 2.4. Рівень розвитку конкуренції.
  - 2.5. Рівень зношення та оновлення основних фондів (амортизаційна політика).
  - 2.6. Рівень інфляції.
  - 2.7. Обсяг бюджетного фінансування інвестиційних проектів.
3. Інституційні (Inst)
  - 3.1. Бюрократичні бар'єри.
  - 3.2. Рівень корупції.
  - 3.3. Наявність державних інституцій інноваційно-інвестиційного спрямування.
  - 3.4. Наявність та ефективність правової та законодавчої бази.
4. Інформаційні (Inf)
  - 4.1. Високий розвиток телекомунікаційних та мережевих систем зв'язку.
  - 4.2. Рівень забезпеченості економічних суб'єктів сучасною необхідною технікою (комп'ютери, прилади, пристрої).
  - 4.3. Вільний доступ та швидке розповсюдження інформації.
  - 4.4. Доступність та своєчасне оновлення інформаційних баз даних.
5. Міжнародне співробітництво (IC)
  - 5.1. Наявність сприятливого інвестиційного клімату.
  - 5.2. Наявність гарантій захисту прав іноземних інвесторів.
  - 5.3. Розробка та підписання міждержавних контрактів щодо впровадження інновацій.
  - 5.4. Наявність механізму сприяння та контролю іноземного інвестування інноваційних проектів.

**Фактори зовнішнього середовища (II – регіональний рівень):**

1. Науково-технологічні (S&T)
  - 1.1. Спільні проекти між країнами на створення інноваційної продукції.
  - 1.2. Реалізація міждержавного трансферу технологій.
  - 1.3. Залучення та вільних рух висококваліфікованих спеціалістів.
  - 1.4. Використання іноземного високотехнологічного обладнання.

2. Економічні (E)
  - 2.1. Вільний рух та перелив капіталу.
  - 2.2. Пільги для іноземного інвестування.
  - 2.3. Наявність вільного економічного простору.
  - 2.4. Наявність поетапного спільного виробництва та міждержавної кооперації.
  - 2.5. Наявність іноземного замовлення вітчизняної продукції.
3. Інституційні (Inst)
  - 3.1. Запозичення досвіду країн регіону.
  - 3.2. Дружні взаємини, повага та довіра в процесі реалізації проектів.
  - 3.3. Наявність та розвиток регіональних інституційних утворень.
4. Правові (L)
  - 4.1. Наявність міждержавних угод та договорів у сфері інноваційного співробітництва.
  - 4.2. Регламентация вільного руху товарів, сировини, капіталу, робочої сили.

**Фактори зовнішнього середовища (III – глобальний рівень):**

1. Науково-технологічні (S&T)
  - 1.1. Освоєння та використання світових новітніх науково-технічних технологій.
  - 1.2. Підтримка національних проектів, що носять глобальний аспект (дослідження космосу та ін.).
  - 1.3. Іноземний вплив на переозброєння основних фондів.
2. Економічні (E)
  - 2.1. Значні можливості залучення інвестицій.
  - 2.2. Спільне фінансування проектів та можливість кредитування.
  - 2.3. Вплив циклічності світового розвитку.
  - 2.4. Рівень цін на світовому ринку.
3. Інституційні (Inst)
  - 3.1. Підтримка та фінансування національних проектів міжнародними організаціями.
  - 3.2. Активна співпраця з міжнародними організаціями та фондами.
  - 3.3. Рівень кооперації інституцій на глобальному, регіональному та національному рівні.
4. Правові (L)
  - 4.1. Підтримка та фінансування національних проектів міжнародними організаціями.
  - 4.2. Міжнародні угоди та договори стосовно впровадження інноваційного виробництва (Київський протокол).

Відповідно, з огляду на зазначене, можна умовно сформулювати систему взаємного розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу I, II, III рівнів:

Нехай  $F_I$  – національний ІІП,  $F_{II}$  – регіональний ІІП,  $F_{III}$  – глобальний ІІП. Тоді систему взаємного розвитку можна зобразити так:

$$\begin{cases} F_I = f(S\&T, E, Inst, Inf, IC) \Rightarrow \max \\ F_{II} = f(S\&T, E, \uparrow Inst, L) \Rightarrow \max \\ F_{III} = f(S\&T, E, \uparrow Inst, L) \Rightarrow \max \end{cases} \quad (1)$$

Дана система умов (1) наочно демонструє, що глобальний ІІП впливає на регіональний і спільно з ІІП II рівня формує ІІП I рівня, тобто національний інноваційно-інвестиційний потенціал. Фактори вищих рівнів носять визначальний характер та за допомогою мультиплікаційного ефекту детермінують зміну ІІП I рівня, тим самим прагнучи максимізувати інноваційно-інвестиційний потенціал відповідного рівня. Додатково слід зазначити, що умовою оптимальності функціонування даної системи є раціональність кожної підсистеми.

Інтеграція інноваційно-інвестиційного потенціалу до світової площини залежить від передумов, які створює національна економіка. Основною з них є відкритість та готовність країни до науково-технологічних та інноваційних змін, рівень розвитку міжнародного співробітництва та наявних можливостей. Реалізація власного інноваційно-інвестиційного потенціалу дає країні можливість самовизначитися та зайняти лідерські позиції.

Висновки. Фактором економічного зростання країни є визнання та реалізація її власного інноваційно-інвестиційного потенціалу. Однак його формування багато в чому залежить від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів. Стратегія розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу має спиратися на визначення пріоритетності тих чи інших факторів. З огляду на наведену класифікацію факторів, слід відзначити визначальну роль науково-технологічних, економічних та саме інституційних факторів, адже саме вони безпосередньо впливають на відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу. Однак стабільне економічне зростання та забезпечення конкурентоспроможності національної економіки вимагають врахування дії всієї системи чинників, з огляду на це держава повинна систематично вести моніторинг та контроль впливу факторів усіх рівнів на розвиток власного інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Теоретико-практична модель впливу екзогенних та ендогенних факторів є досить важливою для подальшого дослідження сутності, перспектив відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу в контексті забезпечення інноваційного розвитку та конкурентоспроможності економіки і в подальшому буде наповнена та конкретизована.

Перспективою подальшого доповнення розробки даної проблематики є можливість врахування й нижчих рівнів існування інноваційно-інвестиційного потенціалу, оцінки їхнього місця у системі відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу та факторів, що визначають їх розвиток.

#### **Література**

1. Галасюк В. Інвестиційний потенціал України: погляд у майбутнє [Електронний ресурс] / В. Галасюк // День. – 2006. – 26 вересня. – Режим доступу до журн.: [http://dialogs.org.ua/issue\\_full.php?m\\_id=7984](http://dialogs.org.ua/issue_full.php?m_id=7984).
2. Жиц Г. И. Инновационный потенциал / Г. И. Жиц. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2001. – 178 с.
3. Забарна Е. М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України / Е. М. Забарна. – Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2006. – 304 с.
4. Ковальова Т. М. Аналіз стану та перспектив розвитку інноваційного потенціалу в контексті промислово-інвестиційної політики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iee.org.ua/files/conf/conf\\_article10.pdf](http://www.iee.org.ua/files/conf/conf_article10.pdf).
5. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3 / [ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.
6. Забарная Э. Н. Инновационно-инвестиционная система: методология формирования и развития / Э. Н. Забарная, С. К. Харичков. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. – 140 с.
7. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
8. Мешко Н. П. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону: критерії оцінки та проблеми формування / Н. П. Мешко // Економічний простір. – 2008. – № 10. – С. 78–88.

Тетяна ЯХНО, Зоряна ЩЕРБАТА

## АТ НА<sup>2</sup>А ЕДА-І О ДІ ЧАОАІ А<sup>2</sup> НОДАОАА<sup>2</sup>×І І АІ І АВОІ АДНОАА: І ДЕЕЕААЕ АЕВ ОЕДА-І Е

*Досліджено взаємодію найбільш відомих пар стратегічних партнерів. Емпірично доведено, що співпраця між країнами приносить додатковий прибуток для кожної з них. Здійснено дослідження залежності показників товарообороту та ВВП. Також представлені рекомендації для стабілізації макроекономічної політики України.*

*A cooperation of the most famous strategic partners is theoretically tested in the article. The empirical evidences that cooperation between countries leads to additional benefit for each countries are proven. The empirical testing of external trade and GDP dependence is done. Also the recommendations for stabilization of macroeconomic policy in Ukraine are given.*

У сучасному глобальному світі жодна країна не може існувати відокремлено від інших та самостійно забезпечувати свої національні інтереси і, як наслідок, виникає об'єктивна необхідність у стратегічному партнерстві та регіональних об'єднаннях. Україна не є винятком, адже макроекономічна дестабілізація, що огорнула весь світ, вимагає від уряду країни рішучих дій, спрямованих на наповнення державного бюджету та покращення добробуту населення. Саме тому в умовах світової фінансової кризи особливої уваги заслуговує дослідження яскравих прикладів розбудови відносин стратегічного партнерства інших країн.

Варто зазначити, що аналізом стратегічного партнерства між різними країнами займалися такі вітчизняні науковці, як О. Полторацький [1], І. Гуцуляк [2], О. Знахоренко [3], О. Моцик [4], Б. Тарасюк [5], Г. Чернявський [6] та багато інших. Серед іноземних дослідників можна виділити І. Фергасона [7], В. Купера [8], М. Ібарру, Дж. Конца [9] та ін.

У своїх публікаціях автори наводять приклади пар стратегічних партнерів, співпраця яких приносить їм надзвичайно великі переваги, оскільки обсяги зовнішньої торгівлі між ними сягають десятків, а то й сотень мільярдів доларів щороку.

На сучасному етапі більшість науковців наголошують на тому, що основними стратегічними партнерами України є 19 держав, проте невідомі принципи відбору таких партнерських взаємовідносин. Тому, на нашу думку, у вітчизняній літературі недостатньо уваги приділено аналізу діяльності найбільш відомих пар стратегічних партнерів з метою набуття досвіду для розвитку українських відносин у цьому напрямку.

Мета статті – проведення емпіричного аналізу для виявлення впливу двостороннього співробітництва на економічний розвиток кожної з країн.

Яскравим прикладом проявів стратегічного партнерства між країнами можна назвати торговельно-економічне співробітництво між Китаєм та Росією. Ці дві країни являються величезними світовими державами, які володіють багатими природними та людськими ресурсами. На протязі всього свого існування вони сприймали одне одного в якості вигідних торговельних партнерів, а за останні декілька років спостерігається збільшення товарообороту між двома країнами. Для прикладу, в 2008 р. у порівнянні з 2007 р. він збільшився на 38,6% та становив 55,9 млрд. дол. США. Варто зазначити, що Китай являється другим після ЄС торговельним партнером Росії. У зовнішній торгівлі між країнами спостерігається від'ємне сальдо у розмірі 13,6 млрд. дол. США – це найбільший торговельний дефіцит серед країн, з якими співпрацює Росія. Незважаючи на це, Китай та Росія до 2010 р. мають намір збільшити обсяги двосторонньої торгівлі до 60–80 млрд. дол. США [10].

Основною продукцією, що постачаються з Китаю на російський ринок, є машинотехнічна – її частка в російському імпорті становить 30,5% та досягнула вартості до 8,7 млрд. дол. США. Також Китай експортує в Росію автомобілі та інші види транспорту, чорні метали, одяг, іграшки та ін. Основними статтями російського експорту до Китаю є нафта, деревина, хімічна продукція, високотехнологічні послуги та ін [11].

Високого рівня розвитку досягли відносини між РФ та КНР у гуманітарній сфері. За словами А. Жукова, Росія підготувала проект співпраці з Китаєм на 2009–2012 рр., який повинен забезпечити поглиблення відносин між навчальними закладами, зростання академічних обмінів між країнами, взаємне вивчення мов, культур та традицій народів. За підрахунками А. Жукова, в 2008 р. у російських вузах навчалось понад 20 тис. китайських громадян. В тому числі за рахунок коштів державного бюджету – більш як 500 [12]. Якщо говорити про зацікавленість сторін у співпраці, то тут переваги очевидні (рис. 1):

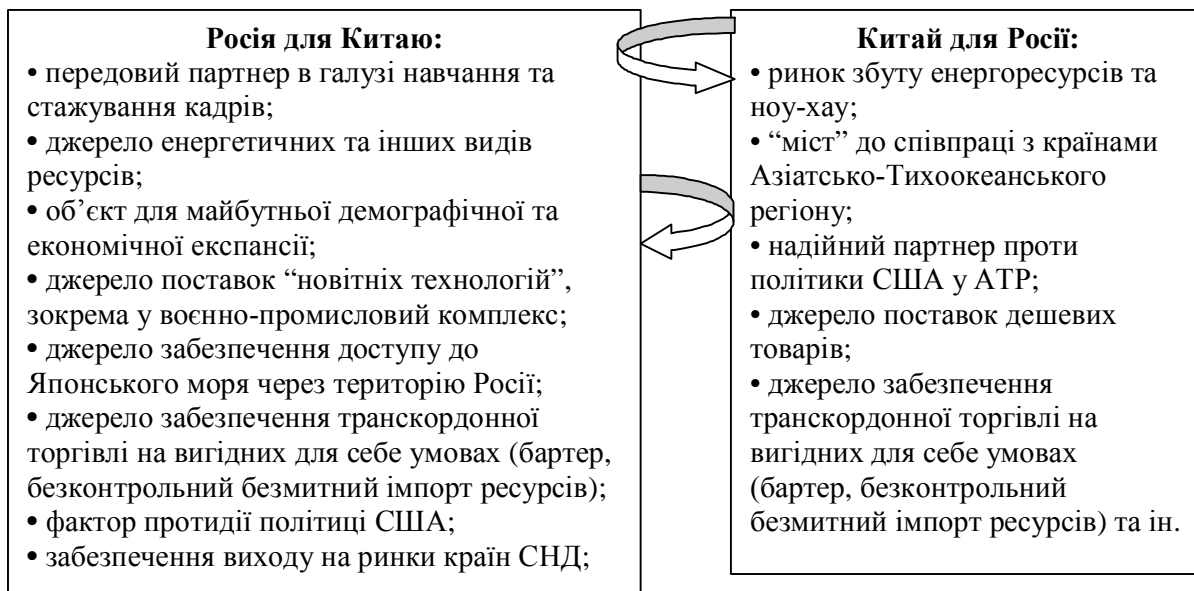


Рис. 1. Інтереси двосторонньої співпраці між Росією та Китаєм

Джерело: побудовано за [13].

Перш за все, Росія цікавить Китай як джерело енергетичних та інших видів ресурсів, а також є об'єктом для майбутньої демографічної та економічної експансії. Що ж стосується Росії, то Китай для цієї держави передусім є "мостом" до співпраці з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а вже потім ринком збуту енергоресурсів та ноу-хау.

Емпірично доведено, що збільшення товарообороту між країнами позитивно впливає на зростання ВВП Китаю (1). У дослідженні використані показники статистичного щорічника International Finance Statistic [14] (показники очищено від сезонності та прологарифмовано):

ZTO\_SA – зовнішньоторговельний оборот Росії з Китаєм, млн. дол. США; GDP\_CH\_SA – ВВП Китаю, млн. дол. США:

$$GDP\_CH\_SA = 0.44 + 0.08 * ZTO\_SA + 0.87 * GDP\_CH\_SA_{t-1} \quad (1)$$

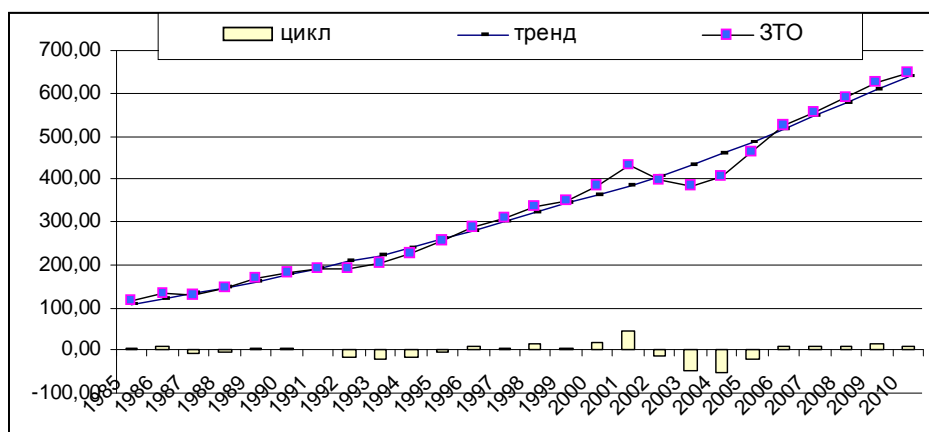
(2.739\*\*)      (3.405\*\*)      (20.759\*)  
R<sup>2</sup> = 0,98      DW = 2,19

Отже, результати емпіричного дослідження показали, що зростання зовнішньоторговельного обороту між Росією та Китаєм на 1% приводить до збільшення ВВП Китаю на 0,08%. Результати можна прийняти на рівні статистичної значущості 95%. Про адекватність отриманих результатів свідчить показник Дарбін-Уотсон, який перебуває в межах від 1,5 до 2,5, а показник R<sup>2</sup> становить 0,98, з чого можна зробити висновок про тісний зв'язок між змінними.

Варто зазначити, що світова фінансова криза, що охопила увесь світ, не могла не вплинути на російсько-китайські відносини. Проте не можна стверджувати про зменшення обсягів виробництва або про зниження експорту в Росію з Китаю, оскільки відносно одних товарів зафіксований високий рівень зростання показників, а відносно інших – спад. Наприклад, внаслідок фінансової дестабілізації знизилися ціни на металургійну продукцію: мідь, алюміній, свинець та цинк. Проте, незважаючи на зниження темпів росту торгівельно-економічного співробітництва між КНР та РФ через негативний вплив світової фінансової кризи, металургійна галузь Китаю залишається перспективною сферою для розвитку ділового співробітництва між двома країнами [15].

"Унікальним партнерством" називають відносини найбільших в світі торговельних партнерів – Канади і США. Починаючи з 1946 року, Канада – провідний ринок для експорту товарів зі США [16]. Канадо-американський товарооборот – найбільший у світі – становить більш як 1 млрд. дол. щодня [17]. Канада – це більший ринок збуту американських товарів, ніж 27 країн ЄС разом узятих, чие населення у 15 разів перевищує канадське [18]. Варто зазначити, що ВВП Канади більш як удесятеро менше від ВВП США, але ця диспропорція не викликає побоювань у Канади, адже переваги від економічної взаємодії, що будується на однакових ринкових підходах, за принципом взаємної довіри, прозорості та передбачуваності поведінки партнера, величезні. Головна складова їх відносин – це довгострокове співробітництво і повага один до одного. Іншим важливим аспектом відносин між США й Канадою є прозорість економіки в обох країнах. Канадці завжди в курсі того, що відбувається у США, і навпаки. Вони прекрасно розуміють, що США не прагне будь-якими способами впливати на їхню внутрішню та зовнішню політику, а лише намагаються підтримувати дружні відносини [16].

Між США, Канадою та Мексикою у 1994 р. підписано Північноамериканський Договір Безмитної Торгівлі (NAFTA). Із часу заснування зазначеної організації двостороння торгівля товарами між США та Канадою зростає приблизно на 265%, створюючи багато нових перспектив для співпраці [18]. На даний момент Канада – найбільший торговельний партнер США. За 2008 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами між США та Канадою досягнули більш як 600 млрд. дол. США [19] і з кожним роком мають тенденцію до зростання. Торгівля з Канадою складає 16,6% від загальних обсягів торгівлі товарами у США, що свідчить про пріоритетний напрямок двосторонньої співпраці. А за допомогою ретроспективного аналізу, який здійснений у пакеті Eviews, можемо спрогнозувати, що у 2010 р. зовнішньоторговельний оборот між двома країнами становитиме 648 млрд. дол. США (рис. 2).



**Рис. 2. Прогнозовані значення обсягів зовнішньої торгівлі між США та Канадою на 2010 р. (млрд. дол. США)**

Джерело: побудовано за [19].

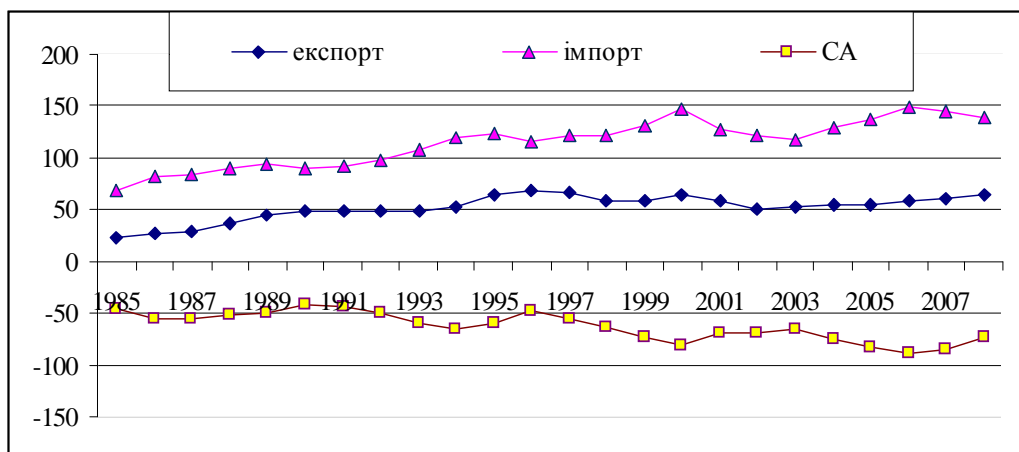
Крім того, між США та Канадою простежуються найбільші у світі інвестиційні потоки. США – найбільший іноземний інвестор Канади. За станом на кінець 2008 року обсяг іноземних інвестицій із США у Канаду досягнув 228 млрд. дол. США, або приблизно 59% від загальних інвестицій, залучених у Канаді [9, с. 32]. Американські інвестиції передусім спрямовані у такі галузі, як добувна, нафтопереробна, хімічна, машинобудівна, транспортна промисловості, а також у фінансові активи. Канада, у свою чергу, – п'ятий найбільший іноземний інвестор США [18]. На кінець 2008 р. Центр американської торгівлі оцінив, що обсяги канадських інвестицій у США становили 222 млрд. дол. США [9, с.34]. Канадські інвестиції в основному зосереджені у таких сферах, як фінансова, страхова, виробнича, банківська, інформаційна, роздрібна торгівля та інші [18].

Сьогодні Канада і США сповідують однакові політично-економічні цінності, належать до одних і тих самих союзів та об'єднань ("Велика вісімка", НАТО, ОЕСР, "Велика двадцятка" і т. д.) і представляють єдину північноамериканську англосовну цивілізацію [16]. Відносини між двома країнами не тільки теоретично підпадають під усі критерії якісного стратегічного партнерства, але й на практиці приносять реальні результати, що проявляються у двосторонніх інвестиційних потоках, зростання зовнішньоторговельного обороту та ВВП, підтримці військової безпеки та спільних науково-технічних проєктів.



Іншим прикладом якісного стратегічного партнерства не тільки в економічному, але й у військовому плані можна назвати відносини між США та Японією. Це дві потужні економічні сили, які становлять 40% світового ВВП та здатні вплинути на всю світову економіку. Економічна співпраця між двома країнами – надзвичайно важлива та взаємовигідна. Дві економіки об'єднані через торгівлю в товарах і послугах – це величезні ринки для експорту один одного та важливі джерела імпорту. Крім того, Японія і США поєднані через потоки капіталу, оскільки Японія є найбільшим джерелом фінансування американського державного боргу і вірогідно залишатиметься ним і надалі. Водночас Японія – істотне джерело прямих та портфельних інвестицій у США [8, с. 1]. Варто зазначити, що обсяги японських ПІІ у економіку США збільшилися на 29,1 млрд. дол. США у порівнянні із попереднім роком і у 2008 р. становили 260 млрд. дол. США. Японські інвестиції в основному спрямовані у промисловість, також зростання надходжень спостерігається у виробничій, хімічній, фінансовій (за винятком банків) та страховій сферах, а також у оптовій торгівлі [9, с. 29]. У свою чергу, обсяг американських інвестицій у японську економіку зменшилися на 2,7% у порівнянні з попереднім роком і у 2008 р. становив 79,23 млрд. дол. США. Найбільш відчутне зменшення американських інвестицій спостерігається у фінансовій та страховій сферах [9, с. 24], що безпосередньо пов'язано із світовою фінансовою кризою. Іншими пріоритетними галузями для американських інвестицій залишаються оптова торгівля, виробнича та інформаційна сфери, холдингові компанії, комп'ютерні технології та ін.

На сьогоднішній день співпраця між двома країнами охоплює вирішення широкого кола проблем стратегічного характеру, серед яких – загальна зовнішня політика США, економічне співробітництво, торгівля, фінанси, протиракетна оборона, регіональна безпека та ін. Проте протягом багатьох років у американсько-японській торгівлі спостерігається від'ємне сальдо (рис. 3).



**Рис. 3. Обсяги зовнішньої торгівлі між США та Японією у період 1985–2008 рр. (млрд. дол. США)**

Джерело: побудовано за [19].

Отже, у 2008 р. торговельний дефіцит склав понад 74 млрд. дол. США – це на 10,2 млрд. дол. США менше, ніж у попередньому році.

Варто зазначити, що американсько-японські економічні відносини за всіма параметрам відповідають якісному рівню стратегічного партнерства і являються для обох країн життєво важливою умовою функціонування на міжнародній арені. Японія є четвертим найбільшим американським експортним ринком, поступаючись лише Канаді, Мексиці та Китаю, а також одним з найбільших інвесторів у американську економіку. Саме тому Американсько-японська рада по створенню бізнесу та Американська торгова палата у Японії докладатимуть зусиль для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі між двома країнами.

Підсумовуючи зазначимо, що уряду нашої країни необхідно зважати на зарубіжний досвід у здійсненні своєї зовнішньої політики в період макроекономічної дестабілізації. Перш за все потрібно визначити, відносини з якими із 19 стратегічних партнерів України дійсно пріоритетні і що саме дає нам ця пріоритетність. І тільки тоді, коли ці стосунки дійсно виявляться прибутковими для нашої

держави, можна стверджувати про їхню стратегічність. Аналіз найбільш відомих пар стратегічних партнерів підтвердив, що країни дійсно можуть торгувати з користю для своєї економіки. У випадку України така гіпотеза не справджується, адже зазвичай наша держава стає лише ринком збуту імпортованих товарів, пригнічуючи таким чином національного товаровиробника.

У розпал світової економічної кризи необхідними завданнями мають стати консолідовані дії уряду, спрямовані на розвиток вітчизняної економіки. Тому перспективами подальших досліджень буде аналіз відносин найбільш відомих стратегічних партнерів з метою набуття досвіду здійснення зовнішньої політики у цих країнах.

#### **Література**

1. Полторацький О. Особливий випадок співпраці. Євроатлантичний вимір стратегічного партнерства Україна-Польща: досвід, проблеми, перспективи // *Політика і час: Україна в міжнародних відносинах*. – 2005. – № 1. – С. 7–16.
2. Гуцуляк І. Курс на подвійне лідерство, або еволюція політичного виміру польсько-українського стратегічного партнерства // *Політика і час*. – 2007. – № 7. – С. 37–40.
3. Знахоренко О. Стратегічне партнерство в українсько-польських відносинах: державно-політичний та військовий аспекти // *Людина і політика*. – 2004. – № 3. – С. 29–40.
4. Моцик О. Україна і Польща – стратегічні партнери // *Політика і час*. – 2006. – № 5. – С. 3–8.
5. Тарасюк Б. 15 років власної міжнародної політики // *Політика і час*. – 2006. – № 9. – С. 8–10.
6. Чернявський Г. Україна-Італія: п'ятнадцять років співробітництва // *Політика і час*. – 2007. – № 1. – С. 24–27.
7. Ferguson I. *United States-Canada Trade and Economic Relationship* // *CRS Report for Congress*. – 2007. – № 5. – P. 1–34.
8. Cooper W. *U.S.-Japan Economic Relations: Significance, Prospects, and Policy Options* // *Congressional Research Service*. – 2007. – № 8. – P. 1–28.
9. Ibarra M., Koncz J. *Direct Investment Positions for 2008* // *Survey of current business*. – 2009. – № 8. – P. 20–34.
10. *Trade relations between China and Russia*. – 2009. – № 7. – Електронний ресурс: <http://ru.reuters.com>.
11. Грозовский Б. У России торговый дефицит с Китаем. Год "большого скачка" китайского экспорта. – 2008. – Електронний ресурс: <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1201277220>.
12. Россия и Китай вышли на пик двусторонних отношений // *Новая политика*. – 2008. – 27 октяб. – Електронний ресурс: <http://www.novopol.ru>.
13. Сыринский Р. Китай выходит на постсоветское пространство. – 2009. – Електронний ресурс: <http://glavred.info/archive/2009/05/27/145606-6.html>.
14. *International Finance Statistic* – Електронний ресурс: <http://www.imfstatistics.org/imf/>.
15. Акылбаева Ш. Возможности Торгово-промышленной палаты в содействии металлоторговле на рынке Китая – Електронний ресурс: <http://www.atpp.marketcenter.ru/content/download.asp?r=17758>.
16. Чалий В. США–Канада: корисний досвід асиметричних відносин // *Дзеркало тижня*. – 2002. – № 32. – Електронний ресурс: <http://www.dt.ua>.
17. Перепелица Г. Як жити, відрізняючись, але в гармонії // *Політика і час*. – 2002. – № 4. – С. 50–64.

# ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Богдан АДАМИК

І І ОЕІ ²ÇÀÖ²В І ААЕВАІ АІ -ЕІ І ОВІ ЕУІ І - ДІ АІ ОЕ  
І АО²І І АЕУІ І АІ ААІ ЕО ОЕДА-І Е

*Проаналізовано ефективність виконання Національним банком України наглядово-контрольних функцій в період розгортання фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Здійснено аналіз діяльності тимчасових адміністрацій в банках і запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення контрольно-наглядових функцій НБУ.*

*The efficiency of implementation supervision-control functions of the National bank of Ukraine is analyzed in the period of development of financial crisis. The analyses of activity of temporal administrations in banks are made. The complex of measures on perfection supervision-control functions of the National bank of Ukraine is offered.*

Банківська система України є одним з найбільш розвинутих секторів економіки нашої держави. В умовах розвитку фінансово-економічної кризи в економіці, в умовах спаду виробництва, зростання безробіття, економічної та політичної невизначеності лише ефективно функціонуюча банківська система здатна забезпечувати стабільність фінансової системи держави. При цьому завданням банківської системи держави в умовах кризи повинно бути забезпечення мобілізації грошових коштів та їх концентрації на пріоритетних напрямках розвитку економіки, що сприятиме подоланню інфляційних та кризових процесів, посиленню кредитної та інвестиційної діяльності, стабілізації економіки держави загалом.

Проте на розвиток банківської системи України, основу якої складають комерційні банки, впливають різноманітні чинники, до яких ми можемо віднести: суттєве зростання впливу закордонних банків на розвиток банківської системи; концентрація банківського капіталу в найбільших банках; посилення конкуренції між малими і великими банками, що призводить до надризикової діяльності окремих банків; орієнтація окремих банків на прибуткові, проте ризикові сфери діяльності тощо.

Враховуючи ситуацію на світових фінансових ринках, наслідком якої стало банкрутство багатьох відомих банків, в Україні особливої актуальності набуває проблема забезпечення стабільності і стійкості національної банківської системи, підвищення транспарентності процесів, що відбуваються в ній.

Питанням дослідження системи банківського регулювання і нагляду та пошуку ефективних методів та механізмів забезпечення стійкості банківської системи присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження провідних зарубіжних вчених (Ф. Мішкін, Я. Міркін, С. Моїсєєв, Дж. Сінкі, В. Усоскін, М. Ямпольський та ін.). Належне місце в розробці цієї проблематики займають праці відомих українських економістів, до яких належать А. Гальчинський, О. Дзюблук, В. Міщенко, А. Мороз, О. Петрик, К. Раєвський, М. Савлук та ряд інших.

Незважаючи на значні здобутки в дослідженні проблем забезпечення стійкості банківської системи через здійснення ефективного регулювання діяльності банків та забезпечення належного нагляду, не знайдено єдиного погляду в теорії і практиці щодо найбільш ефективних механізмів здійснення банківського нагляду в умовах фінансово-економічної кризи. Дискусійними залишаються окремі аспекти наглядово-регулятивної діяльності НБУ.

Власне це й визначає актуальність і практичну цінність дослідження сучасного стану регулювання банківської діяльності в Україні та ефективності системи банківського нагляду з метою мінімізації негативних наслідків фінансово-економічної кризи, забезпечення безперебійного та стабільного функціонування системи банківських установ загалом та окремих банків зокрема і підвищення рівня довіри до банківської системи держави.

Метою статті є аналіз виконання Національним банком України наглядово-контрольних функцій в період розгортання кризових явищ в економіці та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності заходів НБУ в сфері забезпечення стабільної роботи банківської системи.

Для забезпечення стабільності роботи банків та збереження довіри до банківської системи держави 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 чи не найважливішим в сучасних мовах є забезпечення довіри серед суб'єктів господарювання та населення (і в жодному разі недопущення паніки) щодо належного і ефективного регулювання діяльності банків Національним банком України, а також щодо можливості окремими банками не виконувати свої фінансові зобов'язання.

Окрім необхідності проведення чіткої і послідовної політики НБУ в умовах кризи, підвищення довіри до регулятора банківської системи, важливим є також забезпечення стабільної і безперервної роботи банків. На наш погляд, для вирішення цього завдання НБУ в умовах кризи повинен сконцентрувати свої зусилля на підвищенні ефективності регулювання діяльності банків та банківського нагляду, проводячи іноді навіть доволі жорсткі заходи в сфері банківського нагляду.

Сутність державного регулювання банківської діяльності полягає в тому, що механізм регулювання здійснюється перш за все в межах банківської системи та виражається у впливі центрального банку на комерційні. Метою державного регулювання банківської сфери є підтримка стійкості національної банківської системи, запобігання банкрутства окремих банків, підтримка конкуренції в банківській сфері, задоволення потреб суспільства та клієнтів банків у отриманні якісних банківських послуг.

Методи регулювання діяльності банків, основою яких є законодавчі і нормативні акти країни, у різних країнах можуть суттєво відрізнятися. Тому організація системи банківського регулювання і нагляду зазвичай базується на комбінованій моделі, для якої є характерними такі підходи:

- *неформальний підхід* – в його основі лежать консультації, переговори та попередження банків органом банківського регулювання і нагляду з метою упередження можливих помилок у діяльності банку і мінімізації банківських ризиків;

- *формалізований підхід* – передбачає процедуру активного втручання органів банківського нагляду і аудиту в діяльність банківських установ шляхом інспекційних перевірок на місцях;

- *легалістичний підхід* – базується на широкому обговоренні банківської громадськості (наприклад, представників асоціації банків та органу банківського регулювання і нагляду) сукупності нормативних показників, яких повинен дотримуватися комерційний банк, і, відповідно, визначенні сфер і масштабів повноважень з інспектування банківської документації на місцях.

Як правило, реалізація функції банківського регулювання забезпечується кількома державними інститутами – парламентом (законодавчим органом, що визначає загальні правові основи регулювання банківської діяльності); урядом (видає додаткові нормативні акти з питань регулювання діяльності банків); безпосередньо органом банківського нагляду (регламентує банківську діяльність нормативними документами і перевіряє відповідність діяльності банків чинному законодавству). Органом реалізації функції банківського нагляду є, як правило, лише один державний орган.

В Україні відповідно до Закону "Про Національний банк України", головним органом регулювання грошово-кредитної сфери є Національний банк, який здійснює постійний нагляд за дотриманням банками та іншими фінансово-кредитними установами банківського законодавства, нормативних актів НБУ, економічних нормативів.

Законодавчо визначено, що наглядові та регулятивні функції можуть здійснюватися Національним банком безпосередньо або через створений ним орган банківського нагляду. На сьогодні весь спектр регулятивно-наглядових функцій Національний банк реалізує виключно самостійно, шляхом реалізації таких повноважень:

- здійснює усі види перевірок на місцях банків, інших фінансово-кредитних установ в Україні, а також перевірку достовірності інформації, що надається юридичними та фізичними особами при реєстрації банків та ліцензуванні банківських операцій;

- може вимагати від банків та інших фінансово-кредитних установ проведення загальних зборів акціонерів і визначає питання, за якими мають бути прийняті рішення;

- може брати участь у роботі зборів акціонерів, засідань спостережної ради, правління і ревізійної комісії банку та іншої фінансово-кредитної установи з правом дорадчого голосу;

– може пред'являти вимоги щодо здійснення обов'язкових аудиторських перевірок банків, отримує висновки незалежних аудиторських організацій про результати діяльності банків тощо.

Зміст регулювання діяльності банків Національним банком України (згідно функцій НБУ) полягає у здійсненні впливу на банки та інші фінансово-кредитні установи з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці, сприяння дотриманню стабільності банківської системи та цінової стабільності.

Форми регулювання банківської діяльності відображають характер впливу НБУ на банки та інші фінансово-кредитні установи, засоби і прийоми його здійснення. Згідно статті 66 Закону України "Про банки і банківську діяльність" державне регулювання діяльності банків здійснюється Національним банком України у таких формах:

1) адміністративне регулювання: реєстрація банків і ліцензування їх діяльності; встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру; нагляд за діяльністю банків; надання рекомендацій щодо діяльності банків.

2) індикативне регулювання: встановлення обов'язкових економічних нормативів; визначення норм обов'язкових резервів для банків; встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій; визначення процентної політики; рефінансування банків; кореспондентських відносин; управління золотовалютними резервами, включаючи валютні інтервенції; операцій з цінними паперами на відкритому ринку; імпорту та експорту капіталу [1].

В основу адміністративного регулювання покладено використання засобів впливу переважно організаційно-владного характеру. За допомогою адміністративного регулювання забезпечується нормальне функціонування банківської системи України. Форми адміністративного регулювання утворюють цілісну підсистему й охоплюють повний управлінський цикл.

Індикативне регулювання передбачає використання комплексу змінних індикаторів фінансової сфери, що дають можливість НБУ за допомогою інструментів (засобів та методів) грошово-кредитної політики здійснювати регулювання грошового обігу і кредитування економіки з метою забезпечення цілей діяльності НБУ.

Структура банківського нагляду в Україні змінювалася декілька разів, що свідчить про пошук Національним банком оптимальних форм організації системи банківського регулювання і нагляду в умовах постійних змін в банківській системі держави.

Питання зміни організаційної структури банківського регулювання і нагляду в Україні є елементом наукових і практичних дискусій тривалий період часу. В основі дискусій лежить теза про доцільність виведення нагляду безпосередньо з компетенції Національного банку України і організаційної побудови органу банківського нагляду як окремої структури, підпорядкованої Кабінету міністрів.

Прихильники виведення функції банківського нагляду з безпосередньої компетенції НБУ аргументують свою позицію міжнародним досвідом регулювання банківського сектору і наголошують, що у більшості країн Європи практика суміщення центральним банком функцій реалізації грошово-кредитної політики, валютного регулювання і нагляду за діяльністю банків була відмінена ще 20–30 років тому. Окрім того, процеси фінансової глобалізації, розвиток фінансових систем країн світу потребують взаємо узгоджених систем регулювання і нормативно-правового забезпечення не лише банківського сектору, а й фінансової системи країни у цілому. Відповідно, зростає потреба в координації зусиль органів нагляду за окремими сферами банківської і кредитної системи країни, створення інституту мегарегулятора фінансового ринку, який би об'єднав наглядово-контрольні функції Національного банку, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг і Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку.

Європейський досвід переконує нас у доцільності ґрунтовного вивчення можливості створення єдиного органу нагляду, до компетенції якого входив би нагляд за діяльністю фінансових установ різних секторів фінансової системи – банків, кредитних спілок, страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних компаній тощо. Актуальність цієї проблеми в Україні особливо загострилась в період розгортання кризових явищ в економіці країни, оскільки ми спостерігали у 2009 р. не лише негаразди у діяльності багатьох банків, а й суттєві проблеми у діяльності парабанківських інститутів, зокрема кредитних спілок, страхових компаній. Державою не розроблено на сьогоднішній день надійного механізму захисту вкладників зазначених установ, не контролюється ретельно їх діяльність. На жаль, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, до компетенції якої входить нагляд за

діяльність зазначених фінансових інститутів, на сьогодні не змогла ефективно налагодити нагляд за діяльністю небанківських фінансових установ, зокрема не організовано їх звітності на щомісячній основі, багато прогалин є законодавчо-нормативного характеру, що призводить до неплатоспроможності багатьох інститутів третього рівня кредитної системи.

Що стосується банківського нагляду, то Національним банком налагоджена система щоденного контролю показників діяльності комерційних банків, є певна практика взаємовідносин між банківським сектором і регулятором – НБУ, створено належну матеріально-технічну базу, є необхідний штат професійних працівників в системі НБУ. Тобто створено всі необхідні передумови і можливості для здійснення ефективного нагляду за банківським сектором. Безперечно, – питання вдосконалення системи банківського регулювання і нагляду є актуальним, проте змінювати систему організації банківського нагляду в період кризи, – справа доволі ризикована і може призвести до негативних наслідків.

З метою підтвердження доцільності виконання НБУ функції банківського нагляду проаналізуємо ефективність виконання Національним банком України наглядово-контрольних функцій. Особливу увагу слід приділити ефективності виконання функції банківського регулювання і нагляду НБУ в період 2008–2009 рр., позаяк фінансово-економічна криза не лише не оминула, але й суттєво вплинула на діяльність як окремих банків, так і банківської системи держави у цілому.

У період форсованого зростання банківського сектору економіки України в 2006 – першій половині 2008 рр. виникла низка структурних диспропорцій у діяльності багатьох українських банків. Зокрема, суттєве нарощення кредитного портфелю банками упродовж 2006–2008 рр. не супроводжувалося такими ж темпами зростання депозитів суб'єктів господарювання і населення. Це посилювало розрив між обсягом кредитів, наданих юридичним та фізичним особам і заощадженнями підприємств і населення (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка зміни обсягів наданих банками кредитів і залучених депозитів упродовж 2005–2009 рр. (на кінець року, млрд. грн.) [2, с. 90, 112–113]**

Наприклад, якщо обсяги залучених банками коштів і наданих кредитів станом на кінець 2005 р. практично співпадали, то у наступні роки відбувся суттєвий розрив між цими показниками (див. рис. 1). Обсяги кредитування зросли у 2008 р. з 426,9 млрд. грн. станом на початок 2008 р. до 734,0 млрд. грн. станом на кінець 2008 р. Темпи зростання становили понад 70% у рік. Зростання ж ресурсної бази банків у 2008 р., сформованої за рахунок коштів резидентів – юридичних та фізичних осіб, становило лише близько 25% (депозити резидентів, залучені банками України, збільшились протягом

2008 р. з 283,9 до 359,7 млрд. грн.). Це свідчить про активне використання банками інших джерел формування ресурсів – здебільшого залучення коштів на зовнішньому ринку.

Проте переорієнтація багатьох банків (в першу чергу банків з іноземним капіталом) на формування ресурсної бази за рахунок не залучених, а запозичених у нерезидентів коштів, окрім поточних позитивних моментів для банку (низька собівартість отримання значної суми коштів і нижча процентна ставка у порівнянні з депозитами, залученими на внутрішньому ринку), потенційно несе в собі значні ризики. Ці ризики пов'язані, в першу чергу, із тим, що при настанні терміну погашення кредитів нерезидентів, що носять в основному нетривалий характер (1–3 роки), знайти значну суму ресурсів для банку доволі складно. Тому одним з основних завдань для забезпечення стабільної ситуації в діяльності банків є збалансування і диверсифікація джерел залучення та розміщення ресурсів.

Діяльність Національного банку України як органу банківського регулювання і нагляду в період кризових явищ в економіці держави вимагає неабиякої чіткості та ефективності. Саме від регулятивних дій НБУ багато в чому залежить динаміка ситуації в банківському секторі держави.

Основними діями Національного банку в сфері наглядово-контрольної роботи з метою забезпечення стабільності банків, захисту інтересів вкладників та кредиторів банку, недопущення невиконання банками своїх зобов'язань було призначення тимчасової адміністрації, ініціювання процедури ліквідації в окремих банках.

За кількісними параметрами розвитку банківська система України у період кризи не зазнала суттєвих змін. За станом на 01. 01. 2010 р. в Державному реєстрі банків зареєстровано 197 банків, що становлять сектор інших депозитних корпорацій. Упродовж 2009 р. до нього було занесено 5 банків та виключено 6 банків (у зв'язку з ліквідацією). Дещо скоротилася лише мережа банківських установ – на 01. 01. 2010 р. налічувалось 1093 діючих філій банків, що на 216 менше, ніж на початок 2009 року [3].

Упродовж 2009 р. було зупинено або припинено дію ліцензії на здійснення окремих банківських операцій у 7 банків, у тому числі у 4 банків – на здійснення валютних операцій. За період з січня по грудень 2009 р. у 8 банків було відкликано ліцензії на здійснення усіх банківських операцій (у тому числі валютних).

НБУ доволі оперативно призначав тимчасових адміністраторів у фінансово нестабільних банках з метою запобігання впливу певної частини ресурсів банку. Протягом 2009 р. тимчасові адміністрації діяли у 19 банківських установах, що складає майже 10% від кількості зареєстрованих банків в Україні. За станом на 01. 01. 2010 р. тимчасова адміністрація діяла лише в 13 банках [3]. На жаль, дії тимчасової адміністрації в більшості банків не привели до покращення ситуації і відновлення роботи банку в звичайному режимі. Більшість банків, у яких діяла тимчасова адміністрація НБУ, перебуває в стадії ліквідації. Окремі банки – націоналізовано.

У стадії ліквідації за станом на 01. 01. 2010 р. перебувало 14 банків (або 7,1% від загальної кількості банків у Державному реєстрі банків), з яких 12 ліквідуються за рішенням Національного банку України, 2 – за рішенням господарських (арбітражних) судів [3].

Розглядаючи у цілому призначення тимчасової адміністрації в проблемних банках позитивно, доцільно зупинитися на тих моментах, що потребують вдосконалення. В першу чергу, запровадження мораторію на задоволення вимог кредиторів та вкладників банку – фізичних осіб на термін 6–12 місяців є не зовсім коректним по відношенню до вкладників банку і дещо суперечить чинному законодавству. Розуміючи необхідність такого кроку НБУ, доцільно зацентувати роботу тимчасових адміністрацій саме на вивченні питань повернення коштів фізичним особам, а максимальний термін мораторію на задоволення вимог вкладників банку скоротити до 1–3 місяців. Діяльність тимчасових адміністрацій в банках не повинна перевищувати період 1 року. У більшості банків тимчасовий адміністратор зобов'язаний прийняти рішення про ситуацію в банку значно швидше – на протязі 3–6 місяців. Після чого необхідно або ініціювати процедуру банкрутства банку, або переводити його у нормальний режим роботи. Затягування діяльності тимчасових адміністрацій в банках не сприяє покращенню ситуації в банківській системі держави загалом, а швидше нагадує зволікання з вирішенням проблем у діяльності банку, а не процес оздоровлення банку.

Підвищення ефективності діяльності тимчасових адміністрацій в банках, забезпечення прозорості у їх діяльності підвищить довіру до банківської системи держави і до регулятора – НБУ.

Проте зосередження дії НБУ в сфері банківського регулювання і нагляду на призначенні тимчасових адміністрацій в банках не повинно залишатися єдиним інструментом роботи з проблемними банками. Доцільно реалізовувати комплекс заходів, спрямованих на оздоровлення банківської системи держави.

Основними антикризовими заходами в сфері санації та рекапіталізації банків, повинні бути:

- прискорення реструктуризації проблемних банків;
- розробка механізмів звільнення банку від проблемних активів за участю держави (створення перехідного банку – bridge bank, створення компанії з управління активами);
- прискорення консолідації банківської системи;
- підвищення прозорості процедури банкрутства банку;
- упровадження системи ефективного моніторингу прострочених банківських кредитів;
- суттєве посилення відповідальності власників проблемних банків;
- напрацювання чітких і прозорих критеріїв надання фінансової допомоги банкам, що дозволить як зберегти системну цілісність банківської системи на основі процесів консолідації, так і запобігти звинуваченням НБУ в упередженому ставленні до окремих банків.

Важливим напрямком збільшення прозорості діяльності банків та підвищення стійкості банківської системи держави є введення в практику діяльності органу банківського нагляду ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків, ефективність якого полягає у можливості виявлення проблем в банку на початкових стадіях їх виникнення. Хоча складність введення ризик-орієнтованої системи нагляду за діяльністю банків полягає у тому, що необхідно теоретично обґрунтувати і методологічно розробити критерії оцінки певних проблем, що виникли в банку. При цьому потрібно враховувати усе розмаїття факторів і чинників, що спричинили ці проблеми. Проте альтернативи щодо переходу на систему ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків в сучасних умовах не існує, оскільки діюча система банківського нагляду зосереджена в основному на аналізі попередньої звітності банку і практично не дозволяє побачити проблеми у діяльності банку в майбутньому.

Саме тому потрібно переорієнтувати систему банківського нагляду НБУ на якісно нову основу, при якій ризик-орієнтована система нагляду за діяльністю банків не лише б доповнювала діючу систему нагляду і відповідала принципам банківського нагляду, а здійснювалася б на принципово нових методах здійснення банківського нагляду відповідно до тенденцій розвитку системи нагляду за діяльністю банків провідних країн світу та з врахуванням специфіки розвитку банківської системи України.

Аналізуючи сучасні умови діяльності банків України, серед яких превалює надризикове споживче кредитування, відсутність збалансування активів і пасивів банку за строками пріоритетним напрямом банківського нагляду є моніторинг банківських ризиків, що виникають в процесі діяльності банку. При цьому аналіз рівня ризику органом нагляду повинен починатися з моменту допуску банку на ринок банківських послуг (з моменту надання ліцензії). При розгляді пакету документів банку на отримання ліцензії необхідно не лише звертати увагу на формальні критерії аналізу документів, а також важливим є врахування підібраних банком для роботи кадрів, мети та сфер діяльності банку, позаяк концентрація діяльності банку лише на окремих сферах (причому ризикових) свідчатиме про суттєву імовірність збільшення ризиковості діяльності банку і виникнення у ньому проблем у майбутньому.

З метою переходу до системи ризик-орієнтованого нагляду НБУ потрібно перейти від існуючих методів банківського нагляду до ризик-орієнтованих, що ускладнено наявністю таких факторів:

- відсутня методологічна основа контролю рівня ризиків у діяльності банків;
- немає належного програмного забезпечення, яке б дозволяло в режимі реального часу відслідковувати фінансовий стан банку.

Важливим для підвищення ефективності банківського регулювання і нагляду є створення інституту самоконтролю за діяльністю банку та наданням ним банківських послуг.

Організація ризик-орієнтованої системи банківського нагляду повинна базуватися на принципах ефективного банківського нагляду, серед яких основними є пріоритет змісту над формою щодо дотримання пруденційних норм та економічних нормативів, своєчасність реагування на появу проблемності у діяльності банку, адекватність заходів впливу органів нагляду умовам функціонування банківської системи та цілі нагляду загалом.

При ризик-орієнтованій системі банківського нагляду важливим є системний підхід до організації нагляду, в основі якого повинна бути розробка кількісних та якісних індикаторів, які одночасно дають можливість діагностувати проблемність банку на всіх стадіях розвитку і функціонування банку, враховують індивідуальні особливості функціонування банків і при цьому є універсальними.

З метою ефективного моніторингу ризиків у діяльності банків Національному банку України необхідно:

- здійснити правову регламентацію взаємодії органів банківського нагляду, контролю та аудиту;



– розвивати пруденційний підхід щодо організації нагляду за окремим банком і ризиками, характерними для його діяльності;

– розробляти заходи впливу на основі ранньої діагностики проблемності банків, в основі якої повинне бути сучасне комп'ютерне програмне забезпечення, що дозволяє простежувати регулятору діяльність банку в режимі реального часу;

– створити інститут самоконтролю за функціонуванням банку на ринку банківських послуг, стимулюючи при цьому мотивацію поведінки банку, спрямовану на підвищення рівня самоконтролю та транспарентності його діяльності.

Зазначені заходи підвищать ефективність ризик-орієнтованого нагляду НБУ і є необхідними для формування розвинутого банківського сектору України, функціонування якого відповідатиме міжнародним стандартам здійснення банківського бізнесу.

### **Література**

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 року № 2121 – XIV // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2001. – № 1. – С. 3–47.
2. Бюлетень Національного банку України. – 2010. – № 2. – 196 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

ΟΕΒΔΑΓΙ Α Α ΕΤ Ι ΟΑΕΝΟ² ΑΕΙ ΑΑΕΥΙ Τ - ΝΑ²ΟΙ ΑΙ - ΕΒΕΣΕ:  
Γ Γ Α² Γ ²ΑΟΙ ΑΕ ΑΙ Ο²Ι ΑΓ ΝΙ ΑΙ ΑΙ ΔΑΑΟΕΡ ΑΑΙ Γ Β

*Проаналізовано основні причини виникнення світової фінансової кризи. Розглянуто особливості розвитку кризових явищ у фінансовій сфері України. Окреслено напрями та заходи, здійснення яких дасть змогу зменшити наслідки світової фінансової кризи.*

*The author analyzes the main reasons for emerging the worlds finance crisis. Considers peculiarities of developing crises in the financial sphere of Ukraine. And outlines directions and measures the realization of which will make it possible to diminish aftereffects of the world's finance crisis.*

Світова фінансова криза, яка охопила нині і Україну, свідчить про серйозні прорахунки урядів у здійснюваній грошовій політиці. За своїми масштабами ця криза перевершила більшість попередніх. Особливості поточної кризи, її причинно-наслідкові зв'язки на разі потребують комплексного аналізу. Через відсутність належного розуміння процесів, які відбуваються в сучасних грошових механізмах, все складніше напрацювати дієві практичні рекомендації.

Економісти, політики всього світу задумуються сьогодні над тим, що потрібно робити, щоб спекуляції, пов'язані з появою «грошових бульбашок», не наскільки масштабно впливали на світову економічну систему.

Питанням подолання глобальної фінансової кризи було присвячено низку наукових праць відомих економістів, до яких належать: Л. Хурвіц, Е. Маскін, Р. Майєрсон, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, А. Самуельсон, Г. Беккер. Крім того, належне місце в розробці цієї проблематики займають праці вітчизняних економістів, до яких належать М. Бунге В. Базилевич, О. Соскін С. Покропивний, В. Барковський, Н. Барковська, М. Згуровський, О. Лопатін, М. Швайка, О. Яременко та ін.

Метою даної статті є встановлення основних причин виникнення глобальної фінансової кризи, а також розгляд особливостей кризових явищ у фінансовій сфері України, напрацювання пропозицій щодо зменшення негативних наслідків світової фінансової кризи.

Вже зараз світові втрати від фінансової кризи налічують понад 5 трлн. доларів США, а це – 160 бюджетів України. Стан світової економіки досить нестійкий, що може спричинити найбільший крах з часів Великої депресії.

Міжнародна валютна система, резервом якої став долар, має дуже серйозні вади. Трансформація валюти однієї країни в міжнародну, до того ж без будь-яких зобов'язань та відповідальності, надало цій країні значні переваги у здійсненні кредитної експансії, створивши підґрунтя для зловживань.

На сьогоднішній день провідні політики та фінансисти замислюються над питанням доцільності залишати сильні позиції долара як світової резервної валюти. Це, по суті, дозволяє торговому дисбалансу США впливати на розвиток світового господарства і бути однією з причин нестабільності на фінансових ринках. На наш погляд, здійснювати в сучасний період кардинальні зміни щодо посилення чи послаблення позицій провідних валют світу недоцільно. Це може стати серйозною помилкою з тривалими у часі наслідками.

Лауреат Нобелівської премії, який нині очолює створену за рішенням 63-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН, цільову групу провідного рівня для аналізу нинішньої глобальної фінансової кризи, Дж. Стігліц пише: "Одна з ідей підтримки світового розвитку, яка заслуговує на увагу, – це нова форма світових грошей, які б випускав МВФ, а країни, в свою чергу, згодні приймати і обмінювати на долари чи на іншу тверду валюту. Замість форми зберігання резервів у доларах країнам можна запропонувати нову світову валюту. Емісією світових грошей могли б зайнятися найрізноманітніші інституціональні структури. Це може бути, зокрема, МВФ. Можна також створити нову організацію для розв'язання питань, пов'язаних з виділенням сум та їх розмірами. Не виключено, що нова інституційна структура потребуватиме створення низки трастових фондів..." [4].

Цієї ж думки стосовно використання нових світових грошей притримується і Дж. Сорос. Вони обоє вважають, що новий різновид світових грошей можна успішно використовувати для досягнення поставлених економічних цілей.

Певним чином МВФ вже почав трансформуватися у щось схоже до міжнародного центрального банку, адже рятуючи країну, яка потрапила у скруту, він рятує і міжнародні фінансові інститути від збитків, що будуть завдані в разі фінансової нестабільності чи навіть дефолту певної країни.

Академік М. Згуровський стверджує, що зусилля урядів США та країн ЄС щодо модернізації своїх економік не дадуть очікуваного ефекту. Попередня фінансова система відходить у минуле, оскільки є відірваною від реальної економіки і спирається на застарілий технологічний уклад. Світова економіка перейшла до спадаючої хвилі п'ятого довгострокового циклу, що спричинить тривалу рецесію. Під час цієї кризи матиме місце глобальний перерозподіл власності за рахунок зменшення величезних обсягів віртуального капіталу, банкрутства долучених до нього банків, стрімкого падіння основних світових валют. Процес буде супроводжуватися скуповуванням реальних активів фінансово потужнішими компаніями. Крім того, зменшиться світове споживання енергоносіїв, нафти, газу і споживання загалом [3].

Україна повторює шлях країн Центральної та Східної Європи і поступово щорічно відбувається нарощування сфери послуг, зокрема мається на увазі розвиток фінансових та високотехнологічних інформаційних послуг. Проте таке "нарощування" призволить до щоразу більшої інвестиційної і фінансової залежності від іноземних кредитів. Це призвело до того, що зовнішні зобов'язання банків перевищували обсяг виданих ними кредитів на понад 30%.

Крім того, зростає розрив між термінами залучення депозитів і термінами, на які видаються кредити, що згенерувало додаткові кредитні ризики, особливо у сфері іпотечного кредитування. В національній економіці також посилюється асинхронність розвитку її фінансового і реального секторів. Фінансовий сектор нарощує борги й дисбаланс між обсягами заощаджень і кредитних потоків, чим створює "перегрів" на окремих сегментах ринку, зокрема на споживчому. Це, в свою чергу, призводить до посилення системних ризиків, особливо щодо відставання в накопичення основного капіталу, формуванні розриву між реальними доходами і зовнішніми боргами [2].

Треба зазначити, що ще до початку світової кризи фахівці висловлювали думку про те, що зовнішні позики банків та їх висока кредитна активність на внутрішньому ринку формують великі ризики для макроекономічної стабільності та стійкості банківської системи. Йшлося, насамперед, про те, що зобов'язання банків мають короткостроковий характер, валюти активів і зобов'язань є різними, а зовнішні кредити стимулюють стрімкий розвиток споживчого й іпотечного кредитування. З огляду на це зростання попиту населення, що підживлювалося банківськими позиками, не активізувало національне виробництво, викликаючи збільшення імпорту споживчих товарів та підвищення цін на нерухомість. Розширення споживчого кредитування, яке фінансувалося зовнішніми кредитами, не формувало належного підґрунтя для подальшого їх повернення, оскільки банківська система й позичальники стимулювали розвиток виробництва в інших країнах. Внаслідок такого розгортання подій незбалансованість фінансово-кредитного механізму, порушення пропорцій між накопиченням і споживанням негативно відбиваються на темпах зростання національної економіки.

Хоча не зовсім виваженим було б намагання перекласти всю провину розгортання кризових явищ у економіці на банки. У цьому контексті цікава думка фундатора Київської школи політичної економії, визначного вченого, реформатора й державного діяча Миколи Бунге щодо ролі банків у економічних кризах. Ще у другій половині XIX ст. він зазначав, що банки не є причиною криз, а швидше барометром загального стану економіки. Бунге стверджував: гостра криза, котра супроводжує неспроможність приватних банків, значно легше сприймається суспільством, ніж хронічна криза, властива привілейованим банкам, які завдяки потужній допомозі й далі діють, не виконуючи своїх зобов'язань. Це спостереження М. Бунге залишається актуальним і досі, оскільки дії уряду, спрямовані на штучне підтримання економічної стабільності, часто перешкоджають відновленню ринкової рівноваги з урахуванням змін кон'юнктури [5].

В Україні для виходу із кризової ситуації необхідно запровадити комплексні макроекономічні заходи, спрямовані на стабілізацію банківської системи і проводити зважену монетарна політика.

До найсерйозніших проблем, що постануть перед Україною внаслідок світової фінансової кризи протягом 2010 р. відносяться, насамперед, скорочення ВВП через згорання виробництва галузей, орієнтованих на експорт, зростання від'ємного сальдо платіжного балансу, утримання темпу інфляції на доволі високому рівні, безробіття та ін.

Для зменшення наслідків фінансової кризи в Україні, з метою запобігання масовим дефолтам, які несуть реальні ризики руйнування кредитної системи й можуть похитнути стабільність платіжного балансу, Кабінет міністрів має відігравати головну роль у врегулюванні боргових зобов'язань

корпоративного сектору. Найдієвішим заходом реструктуризації зовнішнього корпоративного боргу є його пролонгація на 3–4 роки за ставками, під які було надано кредити. Залучення зовнішніх ресурсів у банківську систему України потребує впровадження додаткових антикризових заходів і, насамперед, проведення переговорів з кредиторами щодо рефінансування зовнішніх зобов'язань банків [1].

Головне завдання у подоланні фінансової кризи – привести повноваження НБУ у відповідність із Конституцією України. Для цього слід внести відповідні зміни до закону "Про Національний банк України" та Декрету "Про систему валютного регулювання і валютного контролю".

Отже, криза одночасно охопила основні сегменти фінансового і реального секторів економіки України. Це ускладнює ситуацію, позбавляє державу запасу ресурсів, необхідних для нейтралізації гострих невідкладних проблем. Жодна з основних сфер економічної системи неспроможна самостійно вирішувати свої проблеми у відриві від загального вектора подій. Криза вимагає від держави системного бачення причин, змісту і тенденцій процесів, що відбуваються. З метою недопущення погіршення поточної ситуації в національній економіці необхідно:

- здійснювати рівномірний розподіл ризикового навантаження і пов'язаних з цим збитків та витрат між банківською системою, реальним сектором, державою і домогосподарствами;
- активно використовувати державою існуючі важелі для відновлення довіри до національної валюти, банківської системи, а також між учасниками ринку;
- проводити координацію антикризових дій і заходів на основі підпорядкування єдиній стратегії реструктуризації національної фінансової системи;
- налагодити безперервну співпрацю всіх гілок влади на різних рівнях;
- проводити антикризові заходи керуючись виключно економічними чинниками, а не політичними інтересами.

Запропоновані заходи потребують внесення відповідних змін до чинного законодавства. Це, однозначно, складно реалізувати в умовах політично заангажованої Верховної Ради. Але фактор часу відіграє значну роль, – чим більше його сплине, тим важче буде відновлювати економічне зростання. Тому координація діяльності різних гілок влади і зосередження на вирішенні нагальних економічних питань є пріоритетом в сучасних умовах.

#### **Література**

1. Вахненко Т. *Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання* // *Фінанси України*. – 2008. – № 10. – С. 15–17.
2. Данилишин Б. *Економіка України: розвиток в умовах фінансової нестабільності* // *Новий економіст*. – 2008. – № 1. – С. 15–16.
3. Зауровський М. *Болісне одужання через кризу* // *Дзеркало тижня*. – 2008. – № 47. – С. 8.
4. Швайка М. *Світова фінансова криза: причини виникнення та шляхи подолання* // *Банківська справа*. – 2009. – № 6. – С. 7.
5. Небрат В. *Українська фінансова думка другої половини XIX – початку XX століть*. – К.: *Ін-т економіки та прогнозування*, 2007. – С. 51.

Розглянуто наявну у світовій фіскальній практиці трикраїнну модель гармонізації податків. На основі цієї моделі встановлено оптимальні напрями міждержавної податкової гармонізації з точки зору максимізації добробуту громадян і податкових надходжень держави.

*The author considers the present in the world fiscal practice triple model of harmonization of taxes. On the basis of this model the author sets optimum directions of intergovernmental tax harmonization from the point of view of maximization of citizens welfare and tax receipts of the state.*

*The author considers the present in the world fiscal practice triple model of harmonization of taxes. On the basis of this model the author sets optimum directions of intergovernmental tax harmonization from the point of view of maximization of citizens welfare and tax receipts of the state.*

Однією з причин розвитку міждержавної податкової гармонізації є унеможливлення відтоку капіталу в юрисдикції з низькими податками. Останні виникають як наслідок недобросовісної податкової конкуренції і привабливі для інвестування капіталу. Натомість узгодження податків на рівні групи країн усуває згадані причини руху капіталу. Зважаючи на зазначене, міждержавна податкова гармонізація корисна для країн із вищими ставками податків і для міждержавного угруповання в цілому. Однак добробут громадян та доходи держави не завжди є функцією від капіталу, а тим більше – від його перебування всередині країни. У цьому випадку постає питання впливу гармонізації податків на добробут громадян та доходи держави.

Хоча в економічній літературі є пропозиції про доцільність введення єдиної глобальної податкової системи, ми вважаємо це нереальним та й недоцільним. Основна причина цього – позбавлення держав-членів фіскальної свободи, а, відповідно, й вагомого регулятора соціально-економічного стану країни – податкової політики. Крім цього, не доведено, що глобальна міждержавна податкова гармонізація забезпечить вищий добробут громадян. Із теоретичної точки зору єдина податкова система, встановлена в групі країн, може спричинити відплив капіталу в країни, що знаходяться за межами угруповання, якщо рівень оподаткування у них буде нижчим. У цьому випадку міждержавне інтеграційне угруповання в цілому зазнає втрат.

У світовій економічній літературі ми натрапляємо на моделі податкової конкуренції, що базовані на рухові капіталу як функції від його мобільності. Зокрема Дж. Слемрод, С. Хансен, Р. Простер, Т. Персон, Г. Табеліні, П. Бачетта, М. П. Еспіноза [1; 2; 3] використовують криву коштів, інвестованих за кордон, яку описують функцією виду:

$$\Omega(K_j^i) = \frac{a}{2} (K_j^i)^2, \quad (1)$$

де:  $K_j^i f$  – капітал, що інвестував споживач, який перебуває в країні  $i$ , у країну  $j$ ;  $a$  – коефіцієнт, що характеризує затрати на мобільність капіталу.

Вдало використавши здобутки математики, європейські науковці П. Конконі, К. Пероні та Р. Рірман побудували трьохкраїнну модель міждержавної податкової гармонізації [4]. Розглянемо дану модель, адаптувавши її до сучасних реалій здійснення міждержавної податкової гармонізації.

Зважаючи на зазначене, мета статті – визначити оптимальні напрями міждержавної податкової гармонізації в межах міждержавного об'єднання, з позиції максимізації добробуту громадян та податкових надходжень держави.

Абстрагувавшись для спрощення від усієї сукупності країн-членів будь-якого міждержавного об'єднання, розглянемо три рівноцінні країни. Побудуємо економічний аналіз поведінки споживачів на двох етапах. На першому етапі споживачі у кожній країні отримують дохід (що залишається після виплати податків)  $Y$  і вирішують, витратити чи заощаджувати його. Заощадження  $S$  можна інвестувати й отримати певну суму грошей  $K$ . На другому етапі споживачі мають певну заощаджену або інвестовану суму коштів, що дорівнює одиниці, і можуть продовжувати інвестувати її, затрачаючи при цьому працю  $L$ , або використати для відпочинку  $(1-L)$ .

Виробництво в обох країнах представлено окремою лінійною функцією від капіталу і праці  $f(L, K) = rK + wL$ , де  $r$  – дохід на фактор капітал  $w$  – дохід на фактор праця.

Те, чому споживач надає переваги, відобразимо лінійною функцією  $U(C_1, C_2, L) = C_1 + C_2 + v(1 - L)$ , де  $C_1$  і  $C_2$  – відповідно споживання на першому і другому етапі,  $v$  – дисконтна ставка, введена для спрощення аналізу, оскільки соціально-ефективний рівень заощаджень визначається рівністю  $S = Y$ .

Припустимо, що праця повністю немобільна, натомість капітал частково мобільний між країнами. Позначимо через  $K_i^i$  капітал, який споживач країни  $i$  інвестує всередині країни, натомість капітал, який він інвестує в двох інших країнах, буде індексований  $j$  та  $h$ , а позначимо його відповідно  $K_j^i$  та  $K_h^i$ .

Уряд кожної з країн зацікавлений оптимально фінансувати видатки  $G$  (під  $G$  також розуміємо державні доходи, абстрагуючись від дефіциту бюджету) для забезпечення громадян суспільними благами, для чого встановлює оптимальну комбінацію податків на капітал і працю, відповідно позначених  $t_K$  та  $t_L$ . Податки на капітал справляють за принципом територіальності, тобто внутрішній уряд країни справляє пропорційні податки  $t_K^h$  на весь капітал, інвестований у цій юрисдикції.

Отримуючи початковий дохід  $Y$ , споживач у країні  $i$  таким чином вибирає  $C_1^i, S^i, K_i^i, K_j^i, K_h^i, C_2^i, L^i$ , щоб максимізувати:

$$C_1^i + C_2^i + v(1 - L^i), \tag{2}$$

$$C_1^i \leq Y - S, \tag{3}$$

$$K_i^i + K_j^i + K_h^i \leq S^i, \tag{4}$$

$$\Omega(K_{j,h}^i) = \frac{a}{2} (K_{j,h}^i)^2, \tag{5}$$

$$C_2^i \leq (1 - t_K^i)rK_i^i + (1 - t_K^j)rK_j^i + (1 - t_K^h)rK_h^i + (1 - t_L^i)wL^i. \tag{6}$$

Мета уряду країни  $i$  – максимізувати добробут її споживачів. Реалізація даної мети залежить від наявності щорічного доходу  $G$  на другому етапі, який можна виразити наступною нерівністю:

$$G \leq t_K^i r(K_i^i + K_j^i + K_h^i) + t_L^i wL^i. \tag{7}$$

Цілком зрозуміло, що річний дохід держави не можна формувати лише з податкових надходжень, тобто  $G > rY$ . Зазначимо, що якби уряд міг уникнути оподаткування праці, то не виникало б жодних проблем стосовно встановлення оптимального співвідношення між оподаткуванням капіталу і праці, оскільки не було б ніяких причин піднімати податок на дохід від капіталу.

Репрезентативний споживач діє наступним чином: на першому етапі споживач вирішує, скільки спожити, а скільки заощадити; потім уряд встановлює ставку податку, і споживач остаточно вирішує, куди вкладати інвестиції. Завдяки такій послідовності капітал є незалежним, оскільки він розташовується відповідно до ставок податку, тобто може перейти в країну з нижчими ставками. На другому етапі споживач вирішує працювати до такої межі, в якій податки на дохід від праці дорівнюють граничній корисності відпочинку,  $(1 - t_L)w = v'$ . Це визначає функцію постачання праці на ринок  $L(t_L)$ , що залежить від діючої ставки податку на дохід від праці.

Розглянемо перший період, коли рішення щодо споживання чи заощадження приймає репрезентативний споживач у країні  $i$ , і позначимо  $R^i(S^i)$  найкращий очікуваний граничний дохід від інвестицій, якщо інвестиції –  $S^i$ . Скільки споживач заощадить, залежатиме як  $R^i(S^i)$  і порівнюватиметься з вигодами від споживання першого періоду (рівні одиниці). Якщо  $R^i(S^i) < 1$ , то за будь-якого  $S^i \leq Y$  увесь початковий капітал буде спожитий і не буде жодних інвестицій ( $C_1^i = Y$  та  $S^i = 0$ ); якщо  $R^i(S^i) > 1$ , то за будь-якого  $S^i \leq Y$  увесь початковий капітал буде заощаджено ( $C_1^i = 0$  та  $S^i = Y$ ); якщо  $R^i(S^i) = 1$  для деяких  $S^i < Y$ , то споживачі заощадять лише певну кількість свого початкового доходу і споживатимуть решту ( $C_1^i > 0$  та  $S^i > 0$ ); і якщо  $R^i(S^i) = 1$ , для будь-яких  $S^i \leq Y$ , то будь-яка комбінація споживання чи заощадження першого періоду буде раціональною.

Після того, як споживачі заощадять певну суму коштів  $S^i$ , уряди встановлять податки на капітал і працю, відповідно капітал піде в будь-яку країну де він зможе отримати найвищий прибуток. Тому капітал рухатиметься доти, поки його дохідність не стане однаковою всюди, враховуючи податки і затрати на мобільність, тобто доки  $(1 - t_K^i)r = (1 - t_K^j)r - aK_j^i = (1 - t_K^h)r - aK_h^i$ .

Описана вище модель характерна наявністю проблеми координації податкової політики між урядами (міжнародна податкова конкуренція), а також проблеми координації між кожним урядом та інвесторами в його юрисдикції (відсутність узгодженості внутрішньої політики). Звичайно, при побудові реальної фіскальної політики ці проблеми враховують, однак для окреслення загальних параметрів моделі знехтуємо ними. Тоді, оскільки соціально важливо інвестувати весь початковий капітал, якщо б уряди

не вступали у міжнародні податкові замагання, вони б встановили податки на капітал на максимальному рівні, який підтримує інвестиційний вибір  $S = Y$ :

$$t_K^* = \frac{r-1}{r}; \quad (8)$$

Це дало б їм змогу максимізувати податок на прибуток та мінімізувати ставку податку на працю, необхідну, щоб забезпечити решту їх бюджету:

$$t_L^* = \frac{G - Y(r-1)}{wL(t_L^*)}. \quad (9)$$

Вибір із боку уряду такої оптимальної комбінації оподаткування праці й капіталу дає виплату для громадян держави:

$$\Pi^* = (1-t_K^*)rY + (1-t_L^*)wL(t_L^*) + v(1-L(t_L^*)). \quad (10)$$

Наведена модель характеризує податкову політику уряду і поведінку споживачів у випадку відсутності міждержавної податкової конкуренції й узгодження інтересів держави та інвесторів усередині окремої країни<sup>1</sup>.

При побудові реальної фіскальної політики обов'язково є податкова конкуренція. Тому автори представленої моделі розглянули три випадки: відсутність міждержавної податкової гармонізації, глобальну податкову гармонізацію, що передбачає утворення єдиної податкової системи та часткову податкову гармонізацію, і порівняли їх із наведеною вище еталонною моделлю. У випадку відсутності міждержавної податкової гармонізації за низьких затрат на мобільність капіталу ( $0 \leq a \leq a^*$ ) ставка податку на капітал дорівнює  $t_K^N \leq t_K^*$ , ставка податку на працю –  $t_L^N \geq t_L^*$ , а доходи громадян –  $\Pi^N \leq \Pi^*$ . За високих затрат на мобільність капіталу ( $a^* < a \leq \infty$ ) ставка податку на капітал –  $t_K^N = t_K^*$ , ставка податку на працю –  $t_L^N > t_L^*$ , а доходи громадян –  $\Pi^N < \Pi^*$ .<sup>2</sup> В умовах глобальної податкової гармонізації як ставка податку на капітал, так і ставка податку на працю будуть більшими, ніж у випадку відсутності податкової конкуренції, а доходи громадян – нижчими ( $t_K^G > t_K^*$ ;  $t_L^G > t_L^*$ ;  $\Pi^G < \Pi^*$ ).<sup>3</sup> Часткова міждержавна податкова гармонізація передбачає створення між двома країнами податкового союзу, в якому координують податкову політику, і наявність поза його межами країни, яка одноосібно встановлює податки.<sup>4</sup> В цьому випадку за низьких затрат на мобільність капіталу ( $0 \leq a \leq a^U$ ) створення податкового союзу є корисним, оскільки дає змогу і країнам об'єднання, і тим, що не належать до нього утримувати високий рівень інвестування при зниженні оподаткування праці. За середніх затрат на мобільність капіталу ( $a^U < a < a^*$ ) створення податкового союзу не дає однозначного ефекту добробуту членів та не членів об'єднання. І за високих затрат на мобільність капіталу ( $a^* \leq a \leq \infty$ ) утворення податкового союзу нашкодить як його державам-членам, так і тим, що перебувають поза ним, оскільки це призведе до зниження рівня інвестування та підвищення оподаткування праці.

Таким чином, на основі наведеної моделі автори доходять до висновку, що за високої мобільності капіталу в сучасних умовах найоптимальнішою буде часткова гармонізація податку, за якої спостерігатиметься найвищий добробут громадян та найнижчий рівень оподаткування праці. Такий висновок радикально протилежний ідеям глобальної гармонізації податків із подальшою єдиною податковою системою.

Однак варіант глобальної гармонізації податків базований на тому, що уряди держав, не боячись міграції капіталу, за однакових ставок податку на капітал у всіх країнах установлять цей податок за найвищою ставкою, яка дорівнює одиниці. Абстрагуючись від впливу спільного уряду в згаданій моделі, з цим можна погодитися. Проте, взявши до уваги вплив інституцій міждержавного об'єднання на координацію податкової політики і нерациональність встановлення ставки податку на капітал на рівні одиниці, ми пропонуємо розглянути четвертий варіант, що описує випадок глобальної гармонізації податків із обмеженням верхньої межі ставок податку на капітал.

Тобто, уряди всіх трьох країн, як і в розглянутому випадку глобальної податкової гармонізації, спільно встановлюють ставки податку на капітал і працю на єдиному рівні. Але ставку податку на капітал  $t_K^O$  фіксують не вище значення  $z$  – максимального рівня, визначеного інституціями

<sup>1</sup> Знаком \* позначено усі показники загального варіанту моделі, де не врахована податкова конкуренція.

<sup>2</sup> Індексом N позначено усі показники коли нема міждержавної податкової гармонізації.

<sup>3</sup> Індексом G позначено усі показники в умовах глобальної міждержавної податкової гармонізації.

<sup>4</sup> Індексом U позначено усі показники податкового союзу, за наявності часткової міждержавної податкової гармонізації.

міждержавного об'єднання. Для інвестування всього доходу  $Y$  ця ставка має бути  $t_K^O \leq t_K^*$ . Отже, оскільки уряди держав розуміють, що внаслідок єдиних ставок капітал рухатися не буде, вони встановлять ставку податку на капітал на максимально можливого рівні:

$$t_K^O = z \leq t_K^*, \quad (11)$$

тоді ставка податку на працю буде

$$t_L^O = \frac{G - zrY}{wL(t_L^G)} < t_L^*, \quad (12)$$

а громадяни отримують дохід

$$\Pi^O = (1 - z)rY + (1 - t_L^G)wL(t_L^G) + v(1 - L(t_L^G)) \geq \Pi^*. \quad (13)$$

Таким чином, у випадку глобальної гармонізації податків із обмеженням ставки податку на капітал ставка податку на працю буде меншою, а доходи громадян – більшими або такими самими, як у випадку відсутності податкової конкуренції. Крім цього, порівнюючи вирази ставок податку і доходів громадян у випадках глобальної гармонізації податків і глобальної гармонізації податків із обмеженням ставок, ми встановили, що  $t_K^G > t_K^O$ ;  $t_L^G > t_L^O$ , а  $\Pi^G < \Pi^O$ . Тобто, враховуючи критерій добробуту громадян, глобальна міждержавна податкова гармонізація з обмеженням ставок у будь-якому випадку краща від глобальної міждержавної податкової гармонізація, не керованої щодо величини встановлення ставок.

Таким чином, обґрунтованим є висновок, що найоптимальнішими варіантами міждержавної податкової гармонізації є часткова гармонізація, яка характерна високою податковою конвергенцією між окремими країнами інтеграційного об'єднання та відсутністю такої між іншими, і глобальна міждержавна податкова гармонізація з обмеженням ставок податку інституціями об'єднання. Натомість відсутність гармонізації податків або некерована глобальна гармонізація в сучасних умовах знижує добробут громадян.

#### **Література**

1. Slemrod J. *The Seesaw Principle in International Tax Policy* / J. Slemrod, C. Hansen, R. Procter // *Journal of Public Economics*. – 1997. – № 65. – P. 163–176.
2. Persson T. *The Politics of 1992: Fiscal Policy and European Integration* / T. Persson, G. Tabellini // *Review of Economic Studies*. – 1992. – № 59. – С. 689–701.
3. Bacchetta P. *Information Sharing and Tax Competition among Governments* / P. Bacchetta, M. P. Espinosa // *Journal of International Economics*. – 1995. – № 39. – P. 103–121.
4. Conconi Paola. *Is partial tax harmonization desirable?* / Conconi Paola, Perroni Carlo, Riezman Raymond // *Journal of Public Economics*. – 2007. – doi : 10.1016/j.jpubeco. 2007.03.010.



Анна ГАЛЮТА, Мирослава ТЕЛІЩУК

Аналіз сучасного стану регулювання в Україні природокористування та забруднення навколишнього природного середовища податковими важелями. Виділено три групи системи податкових платежів щодо природокористування відповідно до особливостей функціонального призначення. Також визначено перспективи запровадження системи екологічного оподаткування в Україні в контексті світового досвіду.

*Проаналізовано сучасний стан регулювання в Україні природокористування та забруднення навколишнього природного середовища податковими важелями. Виділено три групи системи податкових платежів щодо природокористування відповідно до особливостей функціонального призначення. Також визначено перспективи запровадження системи екологічного оподаткування в Україні в контексті світового досвіду.*

*In the article the modern state of regulation of nature management and environmental pollution by tax leverage in Ukraine is analyzed. The author defines three groups in the system of revenue from taxes concerning nature management in view of peculiarities of functional purposes. The perspectives of adoption of environmental tax system in Ukraine in context of world experiences are defined.*

Проблеми формування та функціонування податкової політики постійно знаходяться в центрі уваги як науковців, так і практиків. Це очевидно, оскільки, по-перше, податки є основним джерелом наповнення бюджету й, відповідно, забезпечують виконання державою своїх функцій. А, по-друге, податкова політика є одним з важелів державного регулювання соціально-економічних процесів. Тому в динамічних умовах ринкової трансформації та глобалізації вона має відігравати роль фундаменту стійкого економічного розвитку країни.

В ХХ та ХХІ ст. під впливом суспільного та науково-технічного прогресу податкова політика набула специфічних рис. Крім традиційних цілей та завдань, що стояли перед державою протягом всієї історії її існування, з'явилися якісно нові, такі як вирішення глобальних проблем людства (екології, перенаселення, обмеження запасів природних ресурсів тощо) [1]. Причому в даному випадку податки мають відігравати роль не лише джерела фінансування відповідних державних заходів, а й ефективного інструмента регулювання різних процесів та ліквідації негативних наслідків зовнішніх ефектів. В сучасному науковому просторі актуалізується питання екології. Як не дивно, сьогодні широко обговорюється думка про можливість застосування саме фінансових інструментів для попередження глобальних змін клімату та, відповідно, адаптації до цього населення планети.

Податки можуть виступати інструментом перерозподілу грошових засобів, за допомогою якого вилучені ресурси спрямовуються в ту галузь, де вони можуть знайти більш результативне застосування. Таким чином, формуються передумови для економічного розвитку [2]. А. І. Крисоватий слушно зазначає, що маніпулюючи пропорціями та режимами вилучення у суб'єктів господарювання або домогосподарств частки їх доходів, податок відповідно змінює напрями їхньої діяльності<sup>1</sup>. Тому, на думку Б. Джонса та М. Кін, податки та суспільні витрати відіграють ключову роль в формуванні стимулів еколого-орієнтованої їхньої поведінки [3].

На сучасному етапі, у світовій практиці важливе місце займають податки та збори, що так чи інакше пов'язані з охороною навколишнього середовища, так звані екологічні податки. Екологічні податки можуть мати різні форму та назви, але в широкому розумінні вони визначаються як "всі податки та збори, об'єкт яких здійснює негативний вплив на навколишнє середовище" [4]. Дані податки функціонують за принципом "забруднювач платить". Варто зазначити, що екологічні податки, для яких "...the tax base is a physical unit (or a proxy for it) of something that has a proven specific negative impact on the environment, used or released"<sup>2</sup> [5], інтерналізують економічні екстерналії і тому сприяють підвищенню загальної економічної ефективності.

Відповідно до статті 50 Конституції України, кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Дієвим засобом відшкодування

<sup>1</sup> Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : [монографія] / Крисоватий А. І. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2005. – 371 с.

<sup>2</sup> "...податковою базою є фізична одиниця (чи її аналог) будь-чого, що при використанні або випуску спричиняє доведений специфічний негативний вплив на навколишнє природне середовище" Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.foe.co.uk>

такої шкоди та забезпечення екологічної безпеки, що є обов'язком держави (ст. 16 Конституції України), виступають екологічні податки. В Україні система екологічного оподаткування взагалі відсутня. Тому метою статті є аналіз стану ресурсозбереження та екологічної безпеки в Україні за допомогою податкових важелів та перспективи запровадження системи екологічного оподаткування в Україні в контексті світового досвіду.

Відповідно до особливостей функціонального призначення всю вітчизняну систему податкових платежів щодо природокористування можна поділити на три групи.

До першої групи відносимо податкові платежі та збори за користування відповідними природними ресурсами. Об'єктом для обчислення даних платежів та зборів є фактичний обсяг такого користування, в межах встановлених квот та лімітів. Тобто, платежі та збори даної групи, в їх теперішній формі, є специфічною формою податку на одиницю продукції, несуть однорідне економічне навантаження і, по суті, близькі до акцизу. До цієї групи належать:

- збір за спеціальне використання лісових ресурсів та користування земельними ділянками лісового фонду;
- збір за спеціальне водокористування (в тому числі: спеціальне використання рибних та інших водних живих ресурсів та збір за спеціальне використання водних ресурсів та збору за користування водами для потреб гідроенергетики і водного транспорту);
- збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету;
- платежі за користування надрами;
- плата за землю;
- плата за використання інших природних ресурсів (зокрема, плата за спеціальне використання диких тварин та рибних й інших водних ресурсів).

До другої групи належать рентні платежі за нафту, природний газ та газовий конденсат. Їхне функціональне призначення полягає у вилученні на користь держави частини надприбутку, одержаного нафтогазовидобувними підприємствами від реалізації видобутих нафти і природного газу в залежності від коливання цін. Доцільно в цю групу внести й плату за землю в частині орендної плати, що визначається залежно від грошової оцінки земель. Оскільки грошова оцінка – капіталізований рентний доход із земельної ділянки.

І нарешті, саме третя група системи податкових платежів природокористування в чистому вигляді формує еколого-орієнтовану поведінку, тобто спрямована на раціональне використання природних ресурсів та регулювання антропогенного впливу на навколишнє природне середовище. Такий широкий функціональний діапазон в українській податковій системі охоплює лише один податковий платіж — збір за забруднення навколишнього природного середовища. Надходження від даного збору зараховуються до спеціального фонду Зведеного бюджету України.

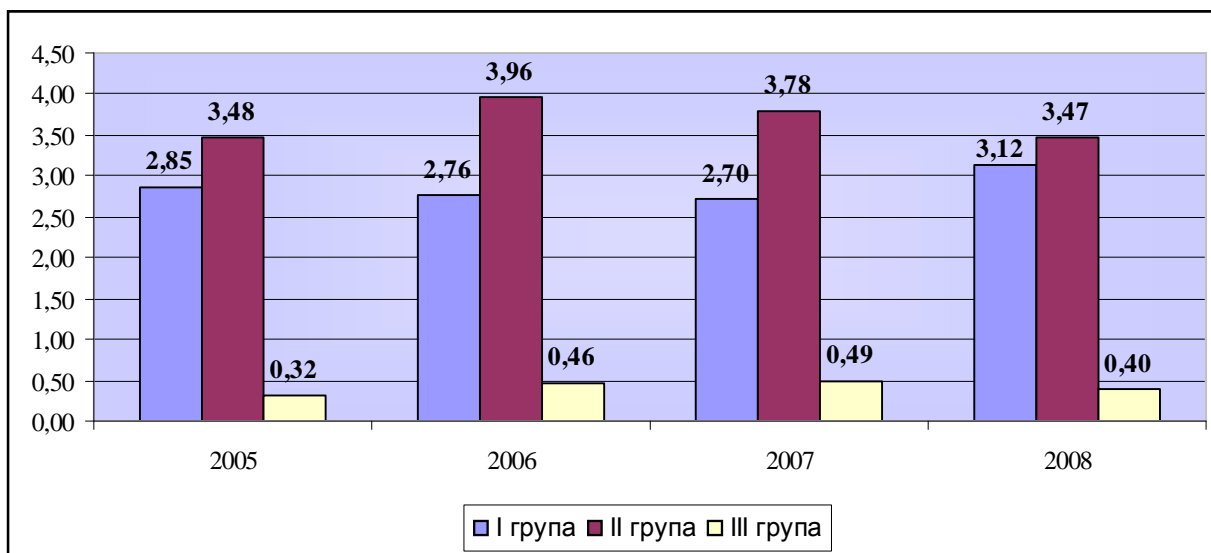
В структурі доходів зведеного бюджету дані податкові платежі та збори забезпечують приблизно десяту частину податкових надходжень (табл. 1).

Таблиця 1

**Питома вага ресурсних платежів та зборів в податкових надходженнях  
Зведеного бюджету України, %**

Показники	Роки			
	2005	2006	2007	2008
Всього податкових платежів	100	100	100	100
Збір за використання лісових ресурсів та користування земельними ділянками	0,126	0,079	0,107	0,094
Збір за спеціальне водокористування	0,519	0,246	0,315	0,257
Платежі за користування надрами	0,611	0,442	0,367	0,524
Збір на геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету	0,169	0,524	0,487	0,274
Плата за землю	4,276	2,483	2,412	2,941
Плата за використання інших природних ресурсів	0,002	0,001	0,001	0,001
Рентні платежі	7,206	5,412	5,156	4,547
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	0,653	0,632	0,675	0,520
Разом ресурсних платежів в структурі податкових надходжень	<b>13,561</b>	<b>9,819</b>	<b>9,519</b>	<b>9,158</b>

Відповідно до даних таблиці, в період 2005–2008 рр. спостерігається тенденція до зниження питомої ваги даних податків та зборів в структурі загальних податкових надходжень. Проте, малоімовірно, що суб'єкти підприємницької діяльності зменшують обсяги використання природних ресурсів, чи мінімізують обсяги забруднення навколишнього середовища, впроваджуючи новітні технології виробництва. Підтвердженням вище сказаному є дані рис. 1.



**Рис. 1. Мобілізовані ресурсні платежі по групах у доходах Зведеного бюджету України, %**

Дані гістограми показують зростаючі темпи росту надходжень зборів першої групи (особливо в 2008 р.), й, відповідно, збільшення обсягів спеціального використання природних ресурсів. Рентна плата, порівняно з двома іншими групами, в доходах Зведеного бюджету України займає першу позицію. А надходження третьої групи, тобто збору за забруднення навколишнього природного середовища, надзвичайно низькі за обсягами.

Таким чином, на сучасному етапі нагальним є вдосконалення системи природокористування та забезпечення охорони навколишнього природного середовища. У міжнародній практиці податкові платежі з такими функціональними ознаками віднесені в окрему особливу групу — екологічне оподаткування. Проте, радикальні реформи не є обов'язковими для екологізації вітчизняної системи оподаткування. Україна – одна з найбагатших країн світу за природними ресурсами<sup>1</sup>. Але разом з тим, вартість спеціального використання природних ресурсів в Україні, порівняно з іншими країнами, є низькою. В свою чергу, не виконується принцип еквівалентності розміру плати та реальної вартості експлуатації та споживання природних ресурсів, які є власністю українського народу. Це, по-перше, зумовлює недоотримання українським народом належних доходів [6], а, по-друге, дестимулює суб'єктів підприємницької діяльності до ефективного й раціонального використання природних багатств.

Дискусійним моментом залишається визначення форми податкових платежів екологічного характеру. Зазначимо, що розмежування податків та зборів є не винятково теоретичною проблемою, але й у значній мірі проблемою практики. По-перше, коли мова йде про податки, то це насамперед безумовні й нецільові платежі, і після їх надходження до бюджетів неможливо простежити використання цих коштів. У ситуації зі зборами картина інша. Це цільові надходження і мають чітку цільову прив'язку. По-друге, податки надходять до бюджетів, тоді як збори можуть формувати цільові (у тому числі й

<sup>1</sup> На її території розвідано понад 90 видів корисних копалин, які зосереджено майже у 8 тис. родовищ. За останні роки виявлено близько 150 нових нафтових, нафтогазових, газоконденсатних і газових родовищ, освоєно 35 родовищ залізних руд, загальні запаси яких складають 27 млрд. т. За розвіданими запасами ртутної руди та нерудних (неметалевих) корисних копалин наша країна посідає друге місце в світі. Родовища самородної сірки і озокериту в Передкарпатті – найбільші в світі. А сприятливий помірний клімат, переважний рівнинний рельєф та родючі ґрунти сприяли багатій різноманітності флори та фауни.

позабюджетні) фонди. Таким чином, якщо необхідно забезпечити стабільні фінансові надходження нецільового характеру до бюджету, – це податки. Якщо мова йде про створення каналу, через який податкові надходження трансформуються в фінансування конкретних заходів, — це збори. І, по-третє, якщо встановлення, зміна й скасування податків і всіх елементів правового механізму податків є виключною компетенцією органів державної влади, то деталізацію елементів зборів у перспективі можна розглядати і як компетенцію виконавчих органів [7, с. 126–127].

Вітчизняна система розрахунку з українським народом, в особі органів державної влади, за природокористування та забруднення навколишнього природного середовища включає і податки, і збори, і таку форму розрахунку, як плату. Причому податкові платежі першої групи, маючи форму збору, в повному обсязі зараховуються до державного бюджету, тобто нецільового характеру, що суперечить відповідним нормативно-правовим нормам. Цільовий спеціалізований фонд створений лише для збору за забруднення навколишнього природного середовища. В даному випадку важко зрозуміти позицію держави. Те, що платежі даної групи цікавлять державу з точки зору фактичних надходжень грошових коштів до казни, є очевидним. Проте, з якою метою їм була надана форма збору. Логічна основа відсутня. Наприклад, згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 19. 01.1999 р. № 115, збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету, в повному обсязі зараховується до державного бюджету і спрямовується на розвиток мінерально-сировинної бази. Виникає питання, як саме можна простежити та проконтролювати рух мобілізованих коштів даного збору на здійснення свого цільового призначення. Відповідь не потребує додаткового обґрунтування – ніяк. Зрозуміло, що ступінь розвитку мінерально-сировинної бази надходженнями даного збору, регламентованим правовими нормами, після довгого шляху розподілу в статтях бюджетних видатків залежить від суб'єктивної позиції діючого уряду.

Водночас, не менш цікавим моментом є те, що правовий механізм функціонування такої форми податкового платежу як "плати" зовсім відсутній. Зрозуміло, що такий стан речей в сфері природокористування формує сприятливі умови для тіньових фінансових операцій. І вся відповідальність в поверненні мобілізованих зборами коштів на фінансування розвитку природо-ресурсної бази цілком лежить на владі. Досвід українського народу ставить під великі сумніви її сумлінність.

Під питанням й механізм дії збору за забруднення навколишнього природного середовища та його фінансова ефективність. Протягом 2005–2008 рр. спостерігається позитивна динаміка надходжень даного збору в структурі доходів Зведеного бюджету України (з 0,32% у 2005 р. до 2,24% у 2008 р.), що свідчить про його фінансову перспективність. Проте механізм даного збору потребує вдосконалення та доопрацювання. Вітчизняна система оподаткування надала збору за забруднення навколишнього природного середовища комплексного характеру оскільки він справляється за:

- викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними та пересувними джерелами забруднення;
- скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;
- розміщення відходів;
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені); тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками.

Водночас, в розвинених країнах кожному негативному впливу на навколишнє середовище відповідає окремий податок. У структурі податкових надходжень екологічні податки займають вагомим місце. В 2002 р. середні їхні надходження у 15-ти країнах-членах Європейського Союзу (EU15) становили 6,5% доходів бюджету разом із внесками до соціальних фондів і 2,7% ВВП. Найбільшу частку екологічні податки у ВВП складають в Данії (4,8%), Нідерландах (3,6%), Португалії (3,2%), найменшу – у Франції (2,0%), Іспанії (2,2%) і Ірландії (2,3%) [8].

І все ж основною метою екологічних податків (зборів) є не наповнення державного бюджету, а стимулювання платника до позитивного та відповідального ставлення до навколишнього природного середовища. Отримані при цьому кошти можуть направлятися на стимулювання охорони навколишнього середовища споживачами, розробку та впровадження безвідходних технологій, утилізацію відходів тощо.

Зазначимо, що в результаті справді дієвої екологічної політики надходження від екологічних податків в довгостроковому періоді будуть знижуватись. Справа в тому, що якщо екологічні податки діють як ефективний стимул, вони повинні зменшувати використання екологічно шкідливих товарів і, таким чином, звужувати базу оподаткування, що в кінцевому випадку повинно зменшувати надходження

від екологічних податків. Так, збільшення надходжень до бюджетів спостерігається не у всіх країнах ЄС. Приміром, у Великій Британії їхня частка у 2008 р. скоротилась до 7,4% в порівнянні з 2006 р. (9,4 %) [8]. Тобто те, що в останні роки частка екологічних податків в ВВП зменшилася, свідчить про дієвість системи екологічного оподаткування.

Особливе місце в системі екологічного оподаткування багатьох розвинених країн посідають транспортні податки. Адже ці податки повністю втілюють у собі принцип екоподаткування – "забруднювач платить". Для країн ЄС щорічні податкові надходження за транспортними податками є суттєвими і складають від 4,5% (Італія) до 10% (Ірландія) в загальній сумі стягнених податків. Надходження від транспортних податків зараховуються до бюджету країн ЄС, частина з них використовуються в подальшому за цільовим призначенням:

- покращення екологічних стандартів автомобілів;
- розвиток альтернативної транспортної інфраструктури;
- розробка та запровадження альтернативних видів палива;
- будівництво нових доріг та ремонт існуючих дорожніх шляхів [9].

В Україні певним аналогом є податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів. Проте його функціональне призначення не має спільних точок дотику з екологічними пріоритетами. Територіальні дорожні фонди спрямовують 85% із суми цього податку на фінансування витрат, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування, а також сільських доріг, а 15% – до бюджетів місцевого самоврядування на ремонт і утримання вулиць у населених пунктах, що належать до комунальної власності і суміщаються з автомобільними дорогами загального користування державного значення. Тобто в Україні даному податку властивий вузький функціональний діапазон. Водночас, постають значні перспективи для його вдосконалення як з фіскальної точки зору (в розширенні бази оподаткування), так й екологічної (формування еколого орієнтованої поведінки населення).

Як не прикро, але під егідою забезпечення екологічної безпеки часто здійснюються спекулятивні операції. З метою досягнення стабілізації концентрації парникових газів в атмосфері на рівні безпечного антропогенного впливу на клімат планети в 1997 р. підписаний Кіотський протокол, відповідно до якого для кожної країни-учасниці було надано квоти на викиди парникових газів. На сьогодні активно практикується продаж невикористаних таких квот (ще називають "гарячим повітрям"). Таким чином, це дає можливість іншим країнам виконати свої зобов'язання за Кіотським протоколом, але не означає додаткового зниження викидів парникових газів на планеті. Проблема механізму міжнародної торгівлі квотами – відсутність жодних правил на рівні Кіотського протоколу щодо звітування та прозорості використання коштів, а тим паче їх цільове витрачання. Тобто уряд може продати величезну кількість квот без користі для народу України та для вирішення проблеми зміни клімату. Так, навесні 2009 р. Україна продала Японії 30 млн. квот на суму 300 млн. дол. США. В угоді з Японією прописано, що кошти можуть бути використані тільки на проекти, які спрямовані на зменшення викидів парникових газів в рамках так званої схеми зелених інвестицій. Хоча процес обрання проектів за схемою зелених інвестицій повинен бути прозорий, на низку запитів від екологічних організацій на які проекти пішли кошти і які плануються скорочення викидів отримується відповідь "конфіденційна інформація". Сам процес прийняття державних процедур розподілу коштів проходив непрозоро, низка постанов ніколи не була оприлюдненою<sup>1</sup> [10].

Таким чином, вітчизняна система податкових платежів за природокористування та забруднення навколишнього природного середовища досить недосконала та суперечлива. Вона в котре показала недалекглядність державної влади. Дійсно, на етапі розбудови молодій держави, екологічні питання аж ніяк не входили в спектр інтересів влади. При запровадженні даних податкових платежів держава керувалась виключно фіскальними інтересами. Природні ресурси виявились ще одним наступним інструментом розширення податкової бази і, відповідно, наповнення бюджету. Звичайно, й в цьому випадку не обійшлося без колізій. Нормативно-правове регулювання природокористування та охорони навколишнього середовища складає вагомий частину правової бази України. Зокрема природо-орієнтована поведінка як резидентів, так і нерезидентів регулюється понад 70 нормативно-правовими актами, серед яких: Конституція, кодекси, закони, постанови Кабінету Міністрів та Верховної Ради

<sup>1</sup> Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.maidan.org.ua/static/news/2009/1257889954.html>

України, розпорядження та інші законодавчі акти. Проте, великі сумніви викликає його дієвість та ефективність.

Тому для екологізації вітчизняної системи оподаткування спершу має бути чітко сформульована позиція держави щодо визнання екологічних пріоритетів. Слід зазначити, що екологічний вектор податкової політики не лише відіграватиме роль першого кроку до вирішення екологічних проблем разом зі світовою спільнотою, й, відповідно, забезпечення конституційних прав людини на безпечні умови життя. Водночас для екологічних податків властивий значний фіскальний потенціал. В сучасних кризових умовах це – додаткове джерело наповнення бюджету та є пріоритетним орієнтиром до інтенсивного типу розвитку держави.

#### **Література**

1. Мельник П. В. *Розвиток податкової системи в перехідній економіці*. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.
2. *Налогообложение: теории, проблемы, решения* / В. П. Вишнеvский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишнеvская и др.; под общ. ред. В. П. Вишнеvского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
3. Benjamin Jones, Michael Keen, and Jon Strand *Paying for Climate Change: Finance and Development* // March 2008, Volume 45, Number 1
4. Ernst Ulrich von Weizsäcker and Jochen Jesinghaus *Ecological Tax Reform – A Policy Proposal for Sustainable Development* // ZED BOOKS, London & New Jersey, 1992.
5. *Environmental Taxes and Green Tax Reform: Council at Ministerial Level*. – 26–27 May 1997 // OESD. – 1997. – 46 p.
6. Молдован О. *Українцям не доплачують за надра* // Економічна правда [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/4acddace67bd2/>
7. Кучерявенко М. П. *Податкове право України: Академічний курс: Підруч.* – К.: Всеукраїнська асоціація видавців "Правова єдність", 2008. – 701 с.
8. Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.foe.co.uk>
9. Серебрянський Д., Ющенко Ю. *Європейський досвід запровадження та функціонування системи екологічного оподаткування: уроки для України* // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 41. – С. 41–45.
10. Електронний ресурс, режим доступу: <http://www.maidan.org.ua/static/news/2009/1257889954.html>

²ÑÒÎ ÐË×Í² ÆÒÀÏ Ë ÓÕËËÁÍ Í Ñ Æ²Ä ÑÏ ËÄÒË Í Î ÆÒË²Æ

*Проаналізовано основні етапи історичного розвитку оподаткування та ухиленню від сплати податків в процесі становлення податкових систем стародавніх країн. Розглянуто явище ухилення від сплати податків за останні роки в Україні, його масштаби та суспільно-економічні наслідки.*

*The article is devoted to the analysis of the main stages of historical development of taxation and tax evasion during the establishment of taxation systems in ancient countries. The focus of the analysis is on the tax evasion issues in in the past few years, their extent and their effects on the society.*

Обраний Україною курс на створення ринкової економіки зумовив докорінні зміни суспільних відносин, пов'язаних з формуванням бюджетів різних рівнів та державних цільових фондів як матеріальних чинників функціонування держави. Податкові внески набули значення головного джерела формування доходної частини бюджетів та державних цільових фондів, а їх несплата значною мірою впливає на економічну та соціальну стабільність в державі. Слід наголосити, що податок – це державний збір з населення, підприємств і організацій будь-якої форми власності. Ухилення від сплати податків утворює податковий злочин. Ухилення – це дія, що вчиняється особою в різні способи, наприклад, умисне неподання податкових декларацій і розрахунків, приховування (заниження) об'єктів оподаткування, неповернення виторгу в іноземній валюті, несплата податків, зборів і обов'язкових платежів, непогашення кредиторської заборгованості. Такі злочини дозволяють одержувати майнові вигоди стосовно сумлінних платників податків, дестабілізують податкову політику держави [4, с. 14].

За цих умов доцільно буде проаналізувати дослідження і публікації, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Загальнотеоретичною основою історичних етапів розвитку оподаткування та дослідження у сфері ухилення від сплати податків стали висновки, викладені у працях відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, в основному роботи В. Вишневського, А. Веткіна, Н. Гавриленка, В. Гриценка, О. Данілова, Е. Дмитренка, І. Озерова, В. Панченка, Т. Проценка, В. Пушкарьової, В. Федорова, Ю. Чередниченка, Д. Черніка, Т. Чернякової, І. Янжула та ін.

Представники української фінансової школи В. Вишневський і А. Веткін [1] розрізняють терміни "ухилення" і "уникнення" і вважають їх двома необхідними і основними складовими поняття "відхід" від сплати податків. Саме вони окреслили найбільш влучне визначення термінам "уникнення" і "ухилення" і розуміють під уникненням від сплати податків – діяльність господарюючих суб'єктів, направлену на мінімізацію податкових зобов'язань всіма допустимими законом способами: використання податкових пільг, в тому числі зміни податкового режиму в залежності від територіальної належності, найрізноманітніші організаційно-правові форми ведення бізнесу і форми угод, вибір раціональної облікової політики, найбільш вигідне з податкової точки зору розміщення прибутку і активів, використання недоліків у законодавстві і навіть припинення легальної підприємницької діяльності, переведення її в сферу неформальної економічної активності, якщо така не потребує відповідно до закону сплати податків. Щодо ухилення від сплати податків, то на думку В. Вишневського і А. Веткіна, – це протиправні дії по зменшенню податкових зобов'язань, наслідками яких, у випадку їх виявлення може бути відповідальність за порушення податкового законодавства [3, с. 9].

Разом з цим, слід зазначити, що науково-теоретичне розроблення окресленої проблематики, зокрема дослідження саме історичних етапів розвитку оподаткування, а також історії та сучасного стану ухилення від сплати податків потребує подальшого опрацювання.

Щоб зрозуміти сучасний стан будь якого явища, необхідно розглянути історію його становлення. Щоб сформувані наукове уявлення про сучасні податкові системи та ухилення від сплати податків, з'ясувати, чому на певному етапі історичного розвитку виникли і закріпилися ті чи інші форми оподаткування та різні схеми ухилення від оподаткування, чому в одних країнах набули переважного розвитку одні податки та ухилення від оподаткування, а в інших країнах – інші, під впливом яких чинників взагалі відбуваються зміни в оподаткуванні та способах ухилення від сплати податків,

необхідно розглянути його еволюцію. Це має значення ще й тому, що в Україні відбувається формування сучасної податкової системи, а отже, екскурс в історію становлення оподаткування та ухилення від сплати податків в західноєвропейських країнах дозволяє зробити деякі узагальнення і висновки, важливі для формування ефективної системи оподаткування та попередження ухилення від сплати в Україні.

В процесі історичного розвитку оподаткування розрізняють три етапи: перший етап охоплює стародавній світ і початок середніх віків; другий – XVI–XVIII ст.; третій – XIX–XX ст. Така періодизація була запропонована відомим російським вченим І.Янжулом. Її дотримуються і відомі сучасні вчені Д.Чернік, В. Пушкарьова та ін. [6, с. 72].

На першому етапі відбувається зародження оподаткування. Податки не є основним джерелом доходів держави. Більшу частину коштів держава отримувала як будь-яка приватна особа шляхом експлуатації своїх земель, промислів, майна, а також у вигляді данини, здобичі, контрибуції, дарів. Отже, і в стародавні часи, і в ранньому середньовіччі в структурі доходів держави переважають приватноправові доходи. Публічно-правові доходи, і перш за все податки, існують в нерозвиненій, примітивній, зародковій формі.

На ранніх етапах податки ще не остаточно відокремилися від приватноправових форм державних доходів, тому існує багато перехідних форм, які поєднують в собі різні властивості, що характерно для будь-якого перехідного, зародкового явища. Серед таких перехідних форм можна назвати громадянський трибут, тобто прямиий податок на майно античних полісів, який В. Федосов характеризує як позику-податок. І. Озеров до перехідних форм відносить подарунки від приватних осіб, які спочатку були цілковито добровільними, а згодом все більше і більше набували примусового характеру, перетворюючись на замасковану форму податку. В історії податок нерідко з'являвся і у вигляді мита. При цьому останнє не завжди набуває форми податку, а лише в тому разі, коли доходи від його утримання покривають не лише видатки і забезпечують середній комерційний прибуток, який могла б отримувати й інша особа, експлуатуючи цей інститут і не маючи права примусу, а й дають надлишок, який держава отримує, користуючись виключно своїм правом примусу. Окрім мита, в епоху раннього середньовіччя, основними формами державних доходів були домени і регалії [7, с. 84].

Щодо ухилення від податків, то слід зазначити, що в стародавні часи, хто своєчасно не сплачував податки мав чекати покарання: побиття, конфіскації всього майна або врожаю, відправлення у в'язницю дружини, забирання дітей. У кращому випадку общиннику-землеробу (як вказувалось раніше, вони становили основну масу оподаткованого населення) залишали третину врожаю. Так, в одному з написів збирачеві врожаю давалась порада: "Не лінуйся під час збору податків, але й не будь занадто суворим. Якщо найдеш у списку велику заборгованість бідняка, розділи її на три частини, одну залиши". Злодій мав офіційне право бути членом своєї касты – злодійської корпорації, за умови, якщо він сплатив податок.

Взагалі, за словами грецького історика Геродота, фараон Яхмос II видав для єгиптян закон, за яким кожен єгиптянин був зобов'язаний щорічно повідомляти обласному начальнику усі свої засоби для життя; той хто цього не зробить або хто не може довести, що він живе на законні засоби, карався на "смерть" [6, с. 73].

Досить цікавим є досвід стародавніх Індії, Греції та Риму у сфері регулювання податкових правовідносин. Так, у законах Ману система понять злочину й покарання отримали детальну розробку. Злочини у сфері оподаткування відносились до державних злочинів, за які накладались тяжкі покарання (це в основному смертна кара), хоча чітких санкцій стосовно цього питання немає, все залежало від рішення судового органу.

У стародавній Греції для забезпечення правильності показань платника податків заохочувався донос, допускався насильницький обмін майна вищого класу на майно нижчого класу. Це покарання застосовувалось за заниження вартості оподатковуваного майна. В Спарті – ілоти, основні платники податків, відповідали своїм життям за несвоєчасну сплату натурального оброку чи податі.

У стародавньому Римі за ухилення від явки на податний перепис винному загрожували: продаж у рабство, ув'язнення або навіть смертна кара. Майно такої особи піддавали примусовій оцінці. Цікаво, що за свідченнями сучасників – випадків приховування громадянами своїх прибутків не було [7, с. 87].

На другому етапі становлення оподаткування податки перетворюються з надзвичайного і тимчасового на звичайне і постійне джерело державних доходів. В основі цього перетворення лежить декілька чинників. Перш за все – розвиток товарно-грошового господарства, який вносить суттєві зміни в оподаткування: податки, що раніше стягувалися в натуральній формі, замінюються сплатою



певних грошових сум. По-друге – зростання потреб держави, зумовлене передусім створенням регулярної армії і формуванням значного адміністративного апарату, працівники якого оплачувалися з державної скарбниці. По-третє – посилення центральної державної влади внаслідок становлення абсолютних монархій.

Право запровадження податків перебирають на себе монархи. Колегіальні органи, без згоди яких в період станово-представницької монархії не можна було вводити нові податки, перестають функціонувати. Так, генеральні штати у Франції з 1614 р. не скликалися протягом 175 років. В Англії, де абсолютизм порівняно з монархіями континентальних держав мав незавершений характер, парламент продовжував функціонувати і у XVI–XVIII ст., хоч перетворився на слухняний інструмент королівської влади, а правило, згідно з яким король не міг самочинно встановлювати податки, порушувалося. Однак воно ніколи не заперечувалося принципово, порушення ж цього правила стало однією з причин Великої Англійської революції. Наприкінці XVIII ст. право запровадження податків лише зі згоди представників графств і міст, що входили до палати общин, було підтвержене в Біллі про права. У XVIII ст. за нього почали боротьбу американські колонії [6, с. 74].

Значно зростає кількість податків внаслідок зростання потреб держави у фінансових ресурсах. Такої розгалуженої податкової системи, як у XVI–XVIII ст., історія оподаткування до того не знала. За словами І. Янжула, маса нових податків, переважно непрямих, наповнює бюджети західноєвропейських держав в цей період; в Англії, наприклад, протягом якихось 20 років існування республіки при Кромвелі одних акцизів було введено до 200 видів, причому обкладанню підлягали всілякі предмети споживання, часто зовсім дивні. Прямі податки також відрізнялися в цей період своєю багаточисельністю і разом з тим випадковістю, а інколи навіть химерністю: так в Англії існував податок на покійників, на неодружених, у Вюртемберзі – спеціальний податок на солов'їв тощо [7, с. 88].

Третій етап становлення оподаткування характеризується як нова епоха в його еволюції, підготовлена розвитком виробництва і суспільного життя, передусім становленням капіталізму, що спричинив концентрацію виробництва, капіталу і праці на великих підприємствах і у містах. Останнє обумовило посилення взаємозв'язків і взаємозалежності індивідів і як наслідок – зростання суспільних потреб та інтересів. Економічні відносини, що посилюють зв'язки між людьми, їх солідарність, писав І. Озеров, ведуть до зростання завдань, що стоять перед сучасною державою та окремими громадами, а отже, до зростання їх бюджетів. Зокрема, державний бюджет Франції у 1901 р. порівняно з 1798 р. збільшився у 4–5 разів. У Великобританії видатки у 1902–1903 рр. порівняно з 1691 р. зросли в 58 разів. Швидко зростають і місцеві видатки. Так, в Англії у 1868 р. вони становили 36,5 млн. фунтів стерлінгів, а у 1898–1899 рр. – 111,7 млн. фунтів стерлінгів [6, с. 75].

За цих умов податки перетворюються не просто на постійне, а на основне джерело державних доходів. І. Янжул наприкінці XIX ст. писав, що "фінансове господарство усіх сучасних держав ґрунтується виключно на широко розвинутих системах суспільно-правових або примусових джерел доходу: різноманітних податках, акцизах і миті. В Англії – 97,5%, у Франції – 96,1, в Італії – 89,8, в Росії – 87,5% всіх доходів забезпечується в наш час цими суспільно-правовими джерелами".

Виникають сучасні, більш зрілі і досконалі форми оподаткування. Так, у 1798 р. в Англії вперше запроваджено прибуткове оподаткування, яке у 1816 р. було скасоване і лише з 1842 р. перетворилося на постійне джерело доходів англійського бюджету. В 1891 р. прибутковий податок вводить у Німеччині, в 1914 р. – у Франції, у 1915 р. – в США, у 1916 р. – в Росії [7, с. 90].

Чинна податкова система України зазнає нищівної критики як з боку наукових кіл, так і з боку підприємців, політичних діячів, депутатів. Однак дедалі очевиднішим стає, що ця критика ґрунтується на емоційних і поверхових оцінках економічної дійсності, вона позбавлена глибокого аналізу фінансових зв'язків в економіці, усвідомлення дійсних потреб держави у фінансових ресурсах для виконання покладених на неї функцій щодо регулювання темпів і пропорцій розвитку економіки, підтримання на належному рівні суспільного добробуту, обороноздатності, систем державного управління [4].

На сьогодні є підстави стверджувати, що податкова система виявилася неадекватною щодо умов перехідної економіки, створила значні податкові навантаження на суб'єктів господарювання, призвела до невиправданого вилучення обігових коштів підприємств, виникнення додаткової потреби у кредитних ресурсах та різним схемам ухилення від сплати податків [8].

Так, кількість виявлених злочинів, пов'язаних з ухиленням від сплати податків, в Україні неухильно зростає. Якщо в 2001 р. було виявлено 3,4 тис. таких злочинів, у 2002 р. – 4,7 тис. то вже в 2003 р. їх було зареєстровано 8,8 тис. У першому кварталі 2009 р. їх стало вже майже 1,7 тис., серед яких 75% – це ухилення від сплати податків в особливо великих розмірах.

За 2008 р. органами ДПС України виявлено та розглянуто 6 708 правопорушень по ст. 164-1 КУпАП (порушення порядку подання декларації про доходи та ведення обліку доходів і витрат), 6 702 особи відносно яких винесено постанову (рішення) в тому числі винесено постанови (рішення) про накладання адміністративного стягнення 6 440 осіб, органами ДПС України винесено постанову про закриття 262 справи по цій статті [9].

Відносно ст. 164-5 КУпАП – зберігання або транспортування алкогольних напоїв чи тютюнових виробів на яких немає марок акцизного збору встановленого зразка розглянуто справ 771, притягнуто осіб 771, накладено адміністративне стягнення на 477 осіб, 294 справи закрито.

Порушення порядку подання фінансової звітності та ведення бухгалтерського обліку при ліквідації юридичної особи (ст. 166-6 КУпАП) органами ДПС України розглянуто 619 правопорушень, 512 осіб відносно яких винесено постанову, на 495 осіб накладено адміністративне стягнення [9]. За порушення Закону України "Про державну податкову службу в Україні " у 2008 р. було розглянуто 264 180 справ, 264 871 осіб, стосовно яких винесено постанови, в тому числі винесено постанову про накладання адміністративного штрафу на 258 371 особу, 6 470 справ було закрито [9].

У тому числі:

1. Відсутність податкового обліку або його ведення з порушенням встановленого порядку, неподання або несвоєчасне подання аудиторських висновків, передбачених законом, а також платіжних доручень на перерахування належних до сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), розглянуто 177 894 правопорушення, відносно 178 666 осіб винесено постанову, накладено адміністративний штраф на 174 124 особи;

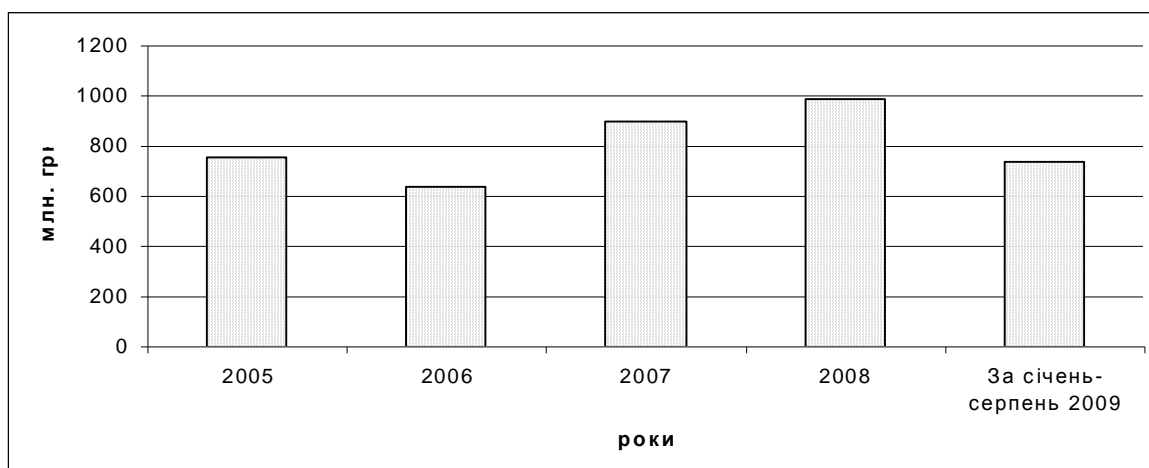
2. Невиконання перелічених у пунктах 2–5 статті 11 Закону України "Про державну податкову службу в Україні" вимог посадових осіб органів державної податкової служби, розглянуто 18 868 правопорушень, стосовно 18 876 осіб винесено постанову, накладено адміністративне стягнення на 17 874 особи [9].

Таким чином, аналіз слідчої практики показує, що в Україні найбільш поширеними способами ухилення від сплати податків є: заниження обсягів реалізованої продукції (товарів) – 34%; приховування грошових коштів, отриманих від реалізації товарів – 21%; завищення собівартості продукції – 47%; підробка фінансово-розрахункових документів – 6%; використання банківських рахунків інших суб'єктів підприємництва – 18% (рис. 1) [9].



**Рис. 1. Найбільш поширені способи ухилення від сплати податків**

Всього протягом 2009 р. працівниками податкової міліції, в результаті застосування комплексу заходів, за рахунок погашення податкового боргу, забезпечено додаткове надходження коштів до Державного бюджету України в результатів виявлення ухилення від сплати податків суб'єктами господарювання на загальну суму 738,5 млн. грн. (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка додаткових надходжень коштів до Державного бюджету України в результаті виявлення ухилення від сплати податків суб'єктами господарювання в 2005–2009 рр. (млн. грн.)**

Підводячи підсумки проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Історико-правовий аналіз податкового законодавства свідчить, про необхідність ліквідації перекосів в правовому регулюванні у сфері оподаткування. З одного боку податкове законодавство України є достатньо суворим до платників податків, оскільки механізм майнової відповідальності за невиконання податкових зобов'язань в умовах перехідної економіки є досить жорстким заходом. А з іншого боку, податкове законодавство залишає поза межами державного контролю реальні показники бази оподаткування в малому бізнесі, що надає можливість занижувати обсяги виробництва та реалізації, ухилятися від сплати податків.

2. Доцільно удосконалити методи державного контролю за базою оподаткування при застосуванні спрощеної системи оподаткування. База оподаткування повинна контролюватися державою стосовно всіх категорій платників податків, у тому числі й щодо суб'єктів малого підприємництва.

В перспективі подальших наукових досліджень доцільно здійснити оцінку впливу розмірів ухилення від сплати податків на зменшення доходів Державного бюджету України та економічне зростання національної економіки.

#### Література

1. Вишневський В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монограф. / В. П. Вишневский, А. С. Веткин – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 228 с.
2. Вишневський В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 86–98.
3. Вишневський В., Веткин А. Ухилення від сплати податків: моделювання вибору та дій економічного суб'єкта // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 6–17.
4. Гавриленко Н. В. Податкова система. – Л.: Новий Світ-2000, 2007. – 328 с.
5. Данілов О. Д., Гриценко В. В., Проценко Т. О., Шевчук В. П. Податкова служба та вдосконалення її діяльності. – Ірпінь: Академія ДПС, 2005. – 150 с.
6. Макарчук В. С. Загальна історія держави і права зарубіжних країн. – К.: Атіка, 2006. – 680 с.
7. Хома Н. М. Історія держави та права зарубіжних країн. – К.: Каравела, 2004. – 475 с.
8. Чернякова Т. М. Податкова система України та оподаткування підприємств. – Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2006. – 584 с.
9. Офіційний веб-сайт Державної податкової адміністрації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>

## ÄÂËÊ² ÄÑÏ ÄËÒÈ ÑÀ²ÕÏ ÄÏ - Õ²Ï ÄÏ ÑÏ ÄÏ - ÊÐËÇÈ

*Розглянуто історію розвитку теорії криз і основні наукові підходи до їх пояснення. Дано характеристику сучасної кризи: її особливості, причини виникнення.*

*The author describes briefly how the theory of crisis has developed, and enumerates the main approaches to the crisis.*

Сучасна фінансова криза носить дійсно всесвітній характер. Вона торкнулася інтересів більшості населення і привернула на себе пильну увагу не лише політиків і фінансистів, але і широкого кола фахівців.

Історії відомо немало світових криз, – затяжних і менш тривалих. Їх причини, як правило, завжди різні, а наслідки подібні. Особливо багатим на світові економічні кризи було ХХ ст. Існують різні погляди на природу криз, основні з них розглянуті в даній статті.

У ХХ ст. існували різні погляди на природу економічних криз. Класична політична економія (Д. Рікардо, К. Маркс та ін.) економічними кризами вважала кризи перевиробництва. В якості матеріальної основи криз і циклів висувалось відтворення основного капіталу, яке на різних етапах економічного розвитку було різним.

Падіння виробництва вважалось найважливішим, але не першим проявом кризи, яка зазвичай відбивалась спочатку на сфері грошового обігу і кредиту, пізніше на сфері виробництва. Починалося уповільнення обігу в торгівлі, накопичення товарних запасів, напруження на грошовому ринку. Перевиробництво було в наявності, але залишалося ще в прихованому вигляді. Наприклад, зазнаючи труднощів збуту, текстильні фабриканти тривалий час продовжували виробництво в попередніх розмірах. Фінансова скрута, викликана уповільненням обігу, гальмувала процес оновлення і розширення основного капіталу текстильної промисловості. Таким чином, криза, яка почалася в текстильній промисловості, проявлялася у сфері виробництва, що відбивалося спочатку на скороченні машинобудування, а пізніше – в зменшенні об'ємів виробництва тканини.

На початку ХХ ст. в теорії криз отримує розвиток інноваційний напрямок. Родоначальником інноваційної концепції був Й. Шумпетер (Австрія). Можна виділити основні положення, на які опираються послідовники інноваційної концепції:

- двигуном прогресу у формі циклічного руху є не будь-яке інвестування у виробництво, а лише інновації;
- вводиться поняття життєвого циклу інновацій як "процесу творчого руйнування";
- багаточисельні життєві цикли нововведень зливаються в пучки (кластери);
- сформульована концепція рухливої, динамічної рівноваги, зв'язаної з різними видами інновацій.

"Цілком можливо, – писав Й. Шумпетер, – що справжні причини криз знаходяться поза сферою дії чисто економічних чинників. Кризи – це наслідок порушень економічних процесів, викликаних зовнішніми факторами" [1].

До цього напряму можна віднести голландських економістів Я. Ван Гельдерена і С. Де Вольфа. На їх думку, екзогенний поштовх, викликаний відкриттям нових ринків або введенням нових технологій в капіталістичному господарстві, через механізм мультиплікатора і міжгалузеві зв'язки приводить в дію сили прискорення зростання суспільного попиту і пропозиції. С. Де Вольф шукає матеріальну основу тривалих коливань в середньому терміні життя основного капіталу, вкладеного в транспортну інфраструктуру – дороги, верфі. На підставі норми амортизації цих споруд, що складала в 20-х рр. ХХ ст. 2,6%, він вирахував цикл обігу вкладеного в них капіталу, який виявився рівним приблизно 40 рокам.

У 20-х рр. ХХ ст. в СРСР Н. Д. Кондратьєв починає досліджувати великі цикли кон'юнктури, до складу яких входять кризи. По розрахунках Н. Д. Кондратьєва, на початку 1920-х рр. світовий капіталізм пережив дві з половиною довгих хвилі. Періодизація великих циклів за Н. Д. Кондратьєвим:

- підйоми 1789–1814 рр., 1849–1873 рр., 1896–1920 рр.;
- спади 1814–1849 рр., 1873–1896 рр.

Н. Д. Кондратьєв стверджує, що зміна техніки викликана запитами виробництва, створенням таких умов, при яких запровадження винаходів стає можливим і необхідним. Війни і революції "не падають з піднебесся", а є наслідком економічної, соціальної і політичної ситуації. Потреба в освоєнні нових територій і міграція населення – результат подібних обставин [2].

У 80-і рр. XX ст. набуває поширення модель Й. Дельбеке і Е. Шоккерта, яка разом з економічною зачіпає і фінансову сферу. Саме нестабільність інвестицій, на думку Й. Дельбеке, породжує коливальні рухи в економіці. Процес інвестування пов'язаний з функціонуванням грошово-кредитної сфери. Інноваційні інвестиції спочатку більш прибуткові, ніж очікувалося, і викликають зростаючу хвилю інвестицій. Самофінансування все більше замінюється зовнішніми джерелами, і вся структура кредиту ґрунтується лише на очікуванні прибутків від інвестиційних проектів [3].

У 80-і рр. XX ст. отримують розвиток *демографічний і ціновий напрямки* в поясненні криз. *Демографічний напрямок* представляв Поль Боккара (Франція). На його думку, у економічному розвитку капіталізму виразно прослідковуються коливання в 45–60 років. Вони пов'язані з демографічним чинником, тобто обумовлені нерівномірним приростом населення.

Прибічником *цінового напрямку* в поясненні довгих хвиль є відомий американський економіст В. Ростоу. В основу своєї концепції він ставить взаємодію процесів виробництва і ціноутворення в сільському господарстві і видобувній промисловості та їх впливі на всю економіку.

Неокласична теорія з її двома напрямками – *теорією економіки пропозиції і монетаризмом* (останній трансформувалася в теорію раціональних очікувань), а також інституційна теорія дають свої трактування фундаментальних проблем економічного розвитку. На рубежі кінця XX і початку XXI ст. у США формується теорія "нової економіки", заснованої на класичних підходах. У "новій економіці" інтелектуальний капітал переважає над фізичним потенціалом.

Під час першого року сучасної кризи одна з проблем полягала в тому, що ніхто приблизно не міг оцінити вартість банкрутства банків, оскільки неможливо було підрахувати залишкову вартість їх складних активів, ціна яких спочатку складала десятки мільярдів. Неможливість оцінки вартості банкрутства стала наслідком переоцінки активів. Саме сумнів в їх якості і залишковій вартості лежить в основі банкрутства Lehman Brothers.

Особливість сьогоденної кризи полягає в неможливості стандартними методами оцінити яке співвідношення позикових і власних коштів є оптимальним. На думку А. Грінспена, проблема Америки була не в тому, що її економіка видихалася, а в тому, що технологічна революція і стрімка глобалізація породили дисбаланс, який створював напругу в світових фінансових системах. Він називає однією з причин кризи – віру Економічної ради при президентові США в те, що відсоткові ставки по державному боргу вказували на прийнятний для ринку рівень дефіциту державного бюджету [4].

Починаючи з 2005 р. бюджетний дефіцит зростає, ціни на ринках житла і комерційної нерухомості зростають, ціни на енергоносії зростають, навіть відсотки по короткостроковим кредитам зростають, а процентні ставки по довгостроковим боргам уряду США залишаються без змін. Причина полягала в надлишку грошей азіатських центральних банків. Ставки по боргах США не підвищувалися із-за істотного попиту з боку цих інвесторів. Саме в той момент почався процес виникнення надлишкової ліквідності під впливом низьких ставок.

До основних характеристик сучасної кризи можемо віднести такі.

*Недостатність попиту.* Всі новостворювані багатства привласнює невелика група фінансової еліти, яка позичає кошти під відсоткову ставку, що регулярно знижується, в подальшому інвестуючи їх з рентабельністю в 20%, що веде до нерівності зростання доходів: 5% населення зосереджує в своїх руках 38% доходу і половину національного надбання, створеного за період з 1990 по 2006 рр. Такий перерозподіл коштів позначився на попиті: через невисоку заробітну плату американський і європейський середній клас не міг більше споживати стільки, скільки споживав раніше.

Одна із можливостей вирішення цієї проблеми – створення попиту за рахунок заборгованості. Для цього в США з 1980-х рр. почали випускати кредитні карти, на які перераховувалися позики на поточні потреби (споживчий кредит), надавалися іпотечні кредити. У 1977 р. "Закон про комунальні реінвестиції" підштовхнув банки і ощадні каси надавати кредити на придбання житла.

Незалежні брокери, які мають свій відсоток від операції, стали пропонувати позичальникам з найгіршими кредитними історіями іпотечну позику *subprime* з прогресивною процентною ставкою на суму, що перевищує вартість будинку або на загальну суму в 30 разів більшу, ніж річний дохід позичальника. Позичальникам з більшим достатком пропонували кредити категорії "Альт-А" (ALT-A), по яких можна було не виплачувати ні основну суму боргу, ні відсотки протягом перших років. Багато хто в США стверджував, що таким чином підтримується загальне економічне зростання, стимулюється будівництво житла і вивільняються кошти на інші придбання. Подібна "економіка боргів" була вигідна всім.

Набуває поширення ризикове кредитування: фінансисти скуповують за низькою ціною фірми з невеликим капіталом і значними боргами, закладаючи рентабельність 20% річних, щоб дозволити

новим власникам відшкодувати витрати, витрачені на їх придбання. Виникають спеціалізовані фонди, що залучають кошти під ці операції, рентабельні головним чином для їх ініціаторів. Знайшов розповсюдження викуп в кредит (LBO, leveraged buy-out) – придбання контрольного пакета акцій корпорації, що фінансується випуском нових акцій або за допомогою кредитів, які повинна погасити сама корпорація (забезпеченням служать її активи). Викуп корпорації може бути організований її менеджерами.

Через зростання боргів сімей і підприємств, виникла необхідність знизити процентні ставки. Відповідне рішення було прийняте ФРС США в 2001 р. "Ефект багатства" сприяв тому, що люди позичали знову, споживаючи все більше, сприяючи зростанню національного надбання. Так відбувалося не лише в Америці. Світова нерухомість (вартість якої зростала у тому числі по демографічних причинах) на початку 2000 р. оцінювалася в 75 терадолларів (тера – приставка, що позначає  $10^{12}$  (тисяча мільярдів) – показник, який в півтора рази перевищує світовий валовий продукт (ВП). Десятьма роками раніше ця цифра складала менше трьох чвертей від світового ВП. В цілому світове фінансове і нерухоме надбання оцінювалося в 250 терадолларів, яке фінансувалося... заборгованістю.

Одночасно боргові зобов'язання, перш за все іпотечні позики *subprime*, переводилися в цінні папери. Потім їх перепродавали як облігації на ринку. Вкладники у всьому світі набували облігацій для себе або своїх клієнтів. Загальна сума цінних паперів незабаром перевершила 12 терадолларів, тобто суму бонів американського Казначейства.

З початку 2000 р. банки робили все можливе, аби перетворити свої акції в нерухомість в привабливий продукт для вкладників у всьому світі, зокрема, для хеджевих офшорних фондів. Фінансові центри залучали іноземний капітал шляхом надання спеціальних податкових й інших пільг зарубіжним компаніям, які були зареєстровані в офшорних територіях.

Переводилися в цінні папери і всі фінансові інструменти – деривативи. Їх функція – забезпечити вартість активів і забезпечити їх надійну циркуляцію. Вартість деривативів базувалася на вартості активів, від яких вони залежали.

Банки Bear Stearns, Merrill Lynch і Lehman Brothers, страхова компанія AIG та різні хеджеві фонди продавали ці облігації і деривативи всім фінансовим установам світу, що бажали скористатися новою ситуацією. Останні, у свою чергу, теж "виробляли" свій "продукт". Якщо в банках і хеджевих фондах знали про існуючий ризик, але не могли встояти перед спокусою прибутку, то у пересічних вкладників не було можливості отримати відомості про можливу небезпеку. Інформаційна нерівність зазнала широкого розмаху. В цьому – одна з причин кризи.

Широке поширення отримало страхування фінансових ризиків приватних осіб і організацій. Фінансові установи пропонували нерішучим клієнтам страхування капіталовкладень. Фінансові ризики приватних осіб і організацій нібито страхуються, але насправді ніхто не дає жодних гарантій. Більш того, страхові договори переводяться в цінні папери і успішно циркулюють на ринках.

Рейтинги не дозволяють належним чином оцінювати економічну ситуацію в країні. За твердженням рейтингових агентств, вони відповідають на питання, а не роблять пропозиції по структурі. Насправді немає жодного кроку, який банки-організатори не обговорювали б з рейтинговими агентствами. Вони виконують всі їх рекомендації, аби отримати потрібний рівень рейтингу.

Комісія з цінних паперів і бірж США випустила документ "Акт реформування кредитних агентств" з метою поліпшити якість рейтингів для зміцнення захисту інвесторів та для стимулювання відповідальності. За результатами оцінки фірми могли б встановлювати відсоткові ставки для здобуття фінансування. Названі функції були покладені на приватні компанії, серед яких лідирували S&P, Moody's і Fitch. Цікаво, що грошову винагороду за надану інформацію вони отримували від підприємств, що піддаються контролю. У результаті агентства ставили "оцінки", деколи навіть не поглянувши на фірму та її "продукт". Загальний дохід 3-х головних рейтингових агентств за період з 2002 до 2007 рр. подвоївся (з 3 до 6 млрд. дол.). А доходи Moody's між 2000 і 2007 рр. збільшились в чотири рази.

А. Грінспен бачить основну проблему виникнення кризи в зростанні міжнародного фінансового ринку і втраті довіри до цінних паперів. За даними МВФ за 2001–2007рр. розміри транскордонних інвестицій перевищили номінальний ВВП на 70%.

Однією з причин кризи, яку вперше виявили японці в 1990-і рр., була недооцінка банкірами проблем, що виникають із-за негативного зворотного зв'язку – спіралі, описаної Х. Мінськи, коли падіння цін активів веде до уповільнення кредитування, за яким настає уповільнення зростання економіки та подальше падіння вартості активів, що вже впали в ціні.

*Проблеми регулювання.* У серпні 2008 р. новий глава ФРС Б. Бернанке підсумував заходи по оздоровленню ринку, які були зроблені за рік до початку кризи, а саме: зниження ставок; надання банкам ліквідності під заставу забезпечених облігацій; моніторинг фінансових організацій [6].

Під час кризи спостерігався вибух глобальної заборгованості: заборгованість американських сімей зросла з 46% валового внутрішнього продукту (ВВП) в 1979 р. до 98% у грудні 2007 р. Зовнішній борг США перевищив 7 терадолларів, тобто 70% ВВП. Загальний борг американців у грудні 2007 р. досяг 350% ВВП – більше, ніж за часи Великої депресії 1929 р. Те ж саме відбувається у Великобританії, де зниження заробітної плати спостерігається протягом 10 років. Паралельно борг основної частини населення зростає, і за 30 років переступив межу 80% ВВП (все починалося з 20%). Аналогічна ситуація у Франції і деяких інших країнах.

Досконалі методики, якими користувалися регулятори, вже не в змозі оцінити глибину криз, оскільки складно прослідкувати за зміною моделей, що лежать в основі складних інструментів. Оскільки такі інструменти розпорошені по всьому світу, дуже важко передбачити поведінку різних типів інвесторів, яких не було ще десять років назад. Сьогодні завдання регуляторів стають усе більш складними, оскільки нові інструменти дозволяють швидко знаходити шляхи обходу нових регулятивних обмежень.

Римлянин Корнеліус Тацит ще дві тисячі років тому відзначив: "Чим більш корумпована держава, тим товстіша збірка законів". Стосовно ринку це означає, що чим більше контролюючих актів, тим більш складними стають взаємовідносини між учасниками ринку, а складні взаємини ще важче контролювати.

Отже, підсумовуючи причини та характер розвитку світової фінансової кризи, доцільно зазначити, що традиційна точка зору про те, що фінансові крахи спричиняють за собою економічні, не завжди отримує підтвердження: велика частина фінансових криз ХХ ст. не обов'язково переходила в рецесії. Кризи на фінансових ринках в 1987, 1998, 2000 рр. не закінчилися серйозними рецесіями, хоча падіння індексу Dow Jones на 22,4% за один день в 1987 р. здавалося кінцем світу, як і падіння NASDAQ на 60% за перші два роки нового тисячоліття.

З іншого боку, відомий дослідник кредитних циклів Х. Мінські услід за рядом інших учених показав значення доступності до кредитних ресурсів на зміни тенденцій в "міхурі". Він також підкреслив, що найбільш небезпечними є "міхури" нерухомості. Їх основна проблема – негативний зворотний зв'язок: чим вища ціна на нерухомість, тим більше кредитних ресурсів можна залучати. Проте якщо вартість житла падає, банки не можуть реалізувати застави за цінами, які вони передбачали у момент видачі кредитів або на які розраховували, тому страждає не лише населення, але і банківська система. Сума цих чинників призводить до зупинки всієї економіки.

Видача великої кількості не підкріплених нічим кредитів в значній мірі вплинула на виникнення кризи у сфері житлового кредитування. Через збільшення відсоткової ставки ФРС до 5% значна кількість позичальників не змогла виплачувати іпотеку та інші кредити, зменшилась кількість бажаючих отримати нові кредити. Як наслідок, на ринку почалося падіння цін на житло, збільшення термінів експозиції об'єктів, що призвело до ще більших неплатежів по кредитах.

Всі учасники фінансового ринку взаємно перепродали свої папери, проблеми і списання почалися у всіх відразу. Проте цього можна було уникнути звичайним способом: узяттям кредиту. Хоча, саме у цей момент Федеральна резервна система припинила видачу кредитів через "дисконтне вікно". Федеральна резервна система самостійно вирішувала, кому давати гроші, а кому не давати. "Свої" банки отримували гроші, а всім іншим в цьому відмовляли... Почався продаж цінних паперів, що призвело до масового і швидкого продажу акцій, як наслідок – до їх знецінення. Це стало поштовхом для виникнення світової фінансової кризи, аналіз наслідків якої – справа майбутнього.

### Література

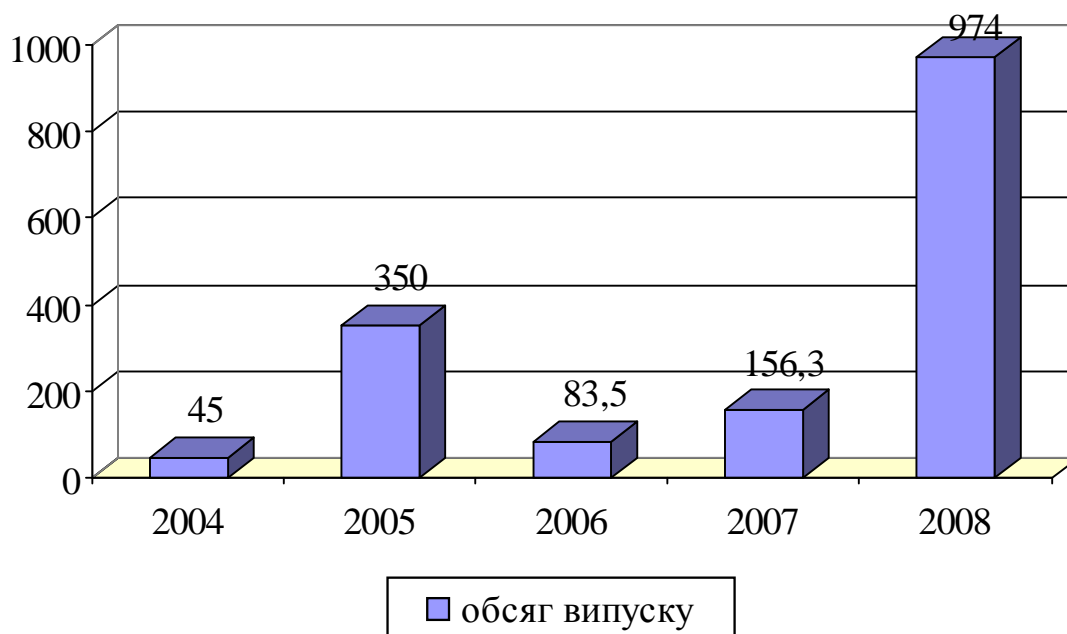
1. Шумпетер Й. *Теорія економічного розвитку*. – М., 1982.
2. Кондратьєв Н. Д. *Динаміка промислових і сільськогосподарських цін // Питання кон'юнктури*. – 1928. – Т. 4.
3. Delbeke J., Schokkaert E. *The interaction of investment and Debt in the Long Wave / Long Waves, Depression and innovation*. - 1985.
4. Грінспен А. *Епоха потрясінь. Проблеми і перспективи світової фінансової системи*. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2008.
5. *United States Securities and Exchange Commission, Proposed Rules for Nationally Recognized Statistical Rating Organizations* (<http://www.sec.gov/rules/proposed/2008/34-57967.pdf>)
6. Bernanke B.S. *Reducing Systemic Risk / At the Federal Reserve Bank of Kansas City's Annual Economic Symposium, Jackson Hole*. – Wyoming, 2008, 22 August.





– відсутність механізму захисту прав кредиторів з контролю за цільовим використанням позикових коштів, управлінню коштами резервних фондів позик (що веде до їх неефективного та/або неправомірного використання), системи моніторингу реалізації інвестиційних проектів та оцінки величини кредитних ризиків за ними.

Розглядаючи стан обсягу залучення місцевих позик в Україні слід зазначити, що на даний час вони є незначними. Згідно даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку протягом 2008 р. зареєстровано 15 випусків облігацій місцевих позик на суму 974,00 млн. грн. (рис. 1).



**Рис. 1. Обсяг зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик у 2004–2008 рр., млн. грн.** [4, с. 12]

З рис. 1 видно, що сума розміщених облігацій нестабільна, причому коливання є досить істотними. Так, у 2008 р. спостерігаємо найбільший обсяг отриманих позик за досліджуваний період – 974 млн. грн., а в 2004 р. – найменший обсяг (45млн. грн.) У 2008 р. емітентами облігацій місцевих позик виступили органи місцевого самоврядування, перелік яких наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Перелік зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик у 2008 р.** [4,12]

Назва емітента	Обсяг випуску, млн. грн.	Кількість цінних паперів, шт.
Харківська міська рада	505,00	505 000
Львівська міська рада	200,00	20 000
Донецька міська рада	75,00	75 000
Запорізька міська рада	60,00	60 000
Луганська міська рада	50,00	50 000
Луцька міська рада	30,00	30 000
Сєверодонецька міська рада	20,00	20 000
Краматорська міська рада	15,00	15 000
Вінницька міська рада	10,00	10 000
Бориспільська міська рада	9,00	9 000
Усього	974,00	974 000

Як засвідчують дані таблиці, у 2009 р. процес активізації ринку муніципальних запозичень триває (табл. 2).

Таблиця 2

## Окремі параметри запозичень у 2009 р.\*

Позичальники	Вид запозичень	Дата надання висновку Мінфіном	Сума запозичень, щодо якої було надано висновок	Сума та умови фактично здійснених запозичень
Львівська міська рада	Випуск облігацій внутрішньої місцевої позики	09.04.2009	300 000 000 грн.	Основна сума боргу – 300 млн. грн.; відсоткова ставка – не більше 20% річних; період, на який здійснюються запозичення – 1826 днів (5 років); номінальна вартість облігації – 10 000 грн.; строк погашення основної суми боргу – не пізніше 31 грудня 2014 р.; сплата відсотків – щоквартальними платежами.
Луцька міська рада	випуск облігацій внутрішньої місцевої позики	15.06.2009	50 000 000 грн.	Основна сума боргу – 50 млн. грн., в тому числі: серія "1 – Е" – 20 млн. грн.; серія "1 – F" – 30 млн. грн.; відсоткова ставка – не більше 18% річних; період, на який здійснюються запозичення – 4 роки та 5 років відповідно; строк погашення основної суми боргу за облігаціями: серія "1 – Е" – не пізніше 1 серпня 2013 р.; серія "1 – F" – не пізніше 1 серпня 2014 р. розміщено серію "1 – Е" на суму 20 млн. грн.
Сумська міська рада	випуск облігацій внутрішньої місцевої позики	03.08.2009	50 000 000 грн.	Основна сума боргу – 50 млн. грн.; відсоткова ставка відповідно до кон'юнктури ринку капіталу, але не вище 17% річних; період, на який здійснюється запозичення – 5 років.
Дніпропетровська міська рада	випуск облігацій внутрішньої місцевої позики	13.08.2009	50 000 000 грн.	Основна сума боргу – 50 млн. гривень; відсоткова ставка відповідно до кон'юнктури ринку капіталу, але не вище 18 % річних; період, на який здійснюється запозичення – 3 років.
Донецька міська рада	випуск облігацій внутрішньої місцевої позики	13.08.2009	60 000 000 грн.	Основна сума боргу – 60 млн. грн.; відсоткова ставка відповідно до кон'юнктури ринку капіталу, але не вище 25% річних; період, на який здійснюється запозичення – 5 років.

\* Складено за даними Міністерства фінансів України.

Випуск муніципальних облігацій, як складова частина роботи з розвитку соціальної сфери муніципальної території, включає в себе наступні основні етапи:

– інвентаризація соціальних проблем, що існують на даній території, їх ранжирування, якісну та кількісну оцінку;

– вибір потенційних учасників проекту із інституційних інвесторів та консультантів;

– визначення по об'єкту, що планується оцінки реальної потреби в його створенні. За допомогою соціологічних опитувань, а можливо, і масових опитувань у вигляді референдуму з метою виявлення думки населення, що проживає на даній території не лише щодо необхідності реалізації проекту, але і пропозиції про параметри об'єкту, а також про інші форми та способи вирішення соціальних проблем. Визначення ступені потенційної участі населення у фінансуванні програм, що пропонуються. Це може бути окрема процедура, за допомогою якої буде попередньо визначено, хто і скільки коштів готовий вкласти в реалізацію соціально значимого об'єкту. Робота з жителями не повинна припинятися і після прийняття рішення про реалізацію проекту;

– складання скороченого вигляду бізнес-планів окремих проектів і програм.

Передусім повинна передувати робота з ознайомлення всіх бажаючих з проектом, його архітектурними та економічними особливостями. Хоча би концептуально повинна бути прописана ідея про те, в якому вигляді будуть отримувати дивіденди і преференції фізичні особи, що готові вкладати грошові засоби запропонованим способом [2, с. 76].

Слід зазначити, що залучення коштів шляхом випуску облігацій місцевої позики досить тривалий процес, якому в обов'язковому порядку передують своєрідний аудит фінансового стану територій, визначення їхнього кредитного рейтингу одним із уповноважених на це агентств. Чим вищою буде рейтингова оцінка адміністративно-територіальної одиниці, тим під менші відсотки зможе вона залучати кошти і тим надійніші будуть облігації для власників, адже їхня власність не лише приносить відповідний дохід, але, як будь-які інші цінні папери, може вільно перепродаватися на фондовому ринку чи навіть бути об'єктом застави [5, с. 59].

Для того щоб муніципальні цінні папери стали суттєвим засобом залучення грошових засобів для фінансування соціальних об'єктів, на наш погляд слід дотримуватись наступних організаційно-методичних принципів:

– взаємодія всіх зацікавлених сторін в процесі вирішення проблем з виконання місцевими органами влади своїх зобов'язань. Мова йде про те, що залучення інвестицій можливо тільки при наявності інституційних механізмів захисту прав кредиторів та інвесторів, що фінансують органи місцевого самоврядування, в тому числі і через облігаційні позики. Враховуючи досвід зарубіжних країн необхідно прийняти закон про банкрутство органів місцевого самоврядування, котрий би дозволяв повертати борги, створювати відповідальність, не перешкоджаючи місцевим органам виконувати свої основні функції;

– формування на регіональному рівні програми конкретних інвестиційних проектів, що реально б сприяли благоустрою території, роботі житлово-комунальних служб, розвитку системи дошкільного виховання та ін. Це потребує не лише доопрацювання програм, що вже існують, але і внесення змін в діючу законодавчу базу. Запозичення органами місцевого самоврядування повинно здійснюватись першочергово для фінансування інвестиційних програм, проектів і конкретних об'єктів, а не бути бюджетозамінними чи пов'язаними з касовими розривами при виконанні бюджету;

– ефективний муніципальний менеджмент. Випуск і обіг муніципальних облігацій навіть з врахуванням залучення спеціалізованих установ, потребує адекватного розуміння муніципальними службовцями фундаментальних основ теорії та практики муніципальних фінансів. Зокрема для того, щоб правильно визначити на стадії інвестиційного проектування, як буде відбуватися розміщення цінних паперів: за допомогою біржового розміщення чи андеррайтингу. Не менш важливим є питання, чи повинен емітент сам займатися підготовчою роботою по випуску і розміщенню облігацій чи вигідніше звернутися до компанії-менеджера, тобто керівництво муніципалітету повинно мати відповідну кваліфікацію та підготовку;

– створення системи моніторингу та контролю за муніципальними запозиченнями в цілому і муніципальними облігаціями зокрема. Контроль за муніципальними фінансами повинні здійснювати як вищестоящі органи управління, так і спеціальні наглядові комітети (стосовно місцевих позик), і ради кредиторів (стосовно прямих запозичень).

Важливе значення для випуску місцевих позик має наявність розробленої комплексної стратегії розвитку регіону на довгостроковий період (3–5 років). Як правило, наявність розробленої стратегії чи

бізнес-плану справляє позитивне враження на інвестора, який в такому разі значно менше оцінює довгострокові політичні та економічні ризики, що позитивно впливає на ціну запозичення. Програма розвитку регіону важлива тим, що вона, як правило, дає відповіді на запитання щодо фінансової доцільності та окупності інвестиційних проєктів [1, с. 71].

У відповідності із світовою практикою стандарти і вимоги бюджетного законодавства в сфері регулювання боргової політики повинні бути направлені не на заборону і кількісне обмеження запозичень, а на формування інституційних обмежень, які би максимально зміцнили боргову дисципліну місцевих адміністрацій і при цьому зберегли саму можливість запозичень для муніципалітетів.

Доцільно жорстко обмежити перелік видів діяльності для фінансування яких можуть бути залучені кошти валютних і гривневих позик. В даному випадку найбільш бажаними є інвестиції місцевих органів влади у суспільну інфраструктуру, так як кошти платників податків не підлягають комерційним ризикам, а інвестиції можуть бути високоефективними з точки зору суспільної значимості та економічної віддачі, оскільки сприяють покращенню інвестиційного клімату і розвитку податкової бази регіону.

До основних напрямів інвестиційної політики органів місцевого самоврядування можна віднести: будівництво та реконструкцію об'єктів соціальної інфраструктури, вокзалів, аеропортів, систем пасажирського транспорту, утилізацію твердих відходів. Крім того, існують види діяльності, фінансування яких за рахунок засобів позики недопустимо при жодних обставинах і навіть можливі законодавчі обмеження чи заборони (будівництво адміністративних споруд, співучасть у фінансуванні комерційних проєктів, субсидювання комерційних підприємств).

Крім цього необхідно встановити законодавчі вимоги до супроводжуваних документів інвестиційних програм, обґрунтування бізнес-планів інвестиційних проєктів, механізму управління засобами позик, страхуванню валютних ризиків [3, с. 116].

Продумана політика виходу на позичковий ринок дозволяє регіонам не тільки залучати необхідні кошти, але і забезпечувати їх погашення і поточне обслуговування, таким чином набираючи "бали" в особі як вітчизняних, так і іноземних інвесторів.

Запозичення на ринку формують кредитну історію міст. Рейтинговими агентствами присвоюється кредитний рейтинг, що оцінює кредитний ризик, який є однією із складових процесу прийняття рішення про інвестування. Високий кредитний рейтинг збільшує ліквідність пропонуваного ринку боргових інструментів, що в кінцевому результаті дозволяє залучати в майбутньому запозичення значно дешевше і на більш довготривалій період.

Запозичення до місцевих бюджетів можуть вирішити багато проблем територіальних громад, а отже і їхніх жителів. Як невід'ємний чинник зміцнення матеріально-фінансової бази місцевої влади, вдосконалення інституту запозичень у нашій країні сприятиме досягненню органами місцевого самоврядування належної фінансової самодостатності та дасть їм змогу вийти на новий якісно вищий рівень розвитку.

Ми позитивно оцінюємо перспективи даного ринку тому, що ринок місцевих запозичень – це одна із найбільш потужних складових ринку цінних паперів. І якщо Україна буде розвиватися в умовах ринкової економіки, то вона повинна мати такий же ринок внутрішніх місцевих запозичень як і інші розвинуті країни.

### **Література**

1. Берадзе Г., Берадзе К. Муніципальні облигації України // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 11–12. – С. 67–74.
2. Виленчик В. Выпуск облигаций местными органами власти // Рынок ценных бумаг. – 2002. – № 10. – С. 71–76.
3. Галкин М. Возможности заимствований для субъектов РФ и муниципальных образований в условиях нового законодательства // Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 5. – С. 113–117.
4. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік // Ринок цінних паперів. – 2009. – № 7–8.
5. Максимова Л. П., Костіна Н. М. Місцеві запозичення як джерело фінансування перспективного розвитку регіонів // Наукові записки. Т. 81. Економічні науки. – 2008. – С. 57–61.
6. Дані Міністерства фінансів України/ [Електронний ресурс]/ Режим доступу: [//www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)

Володимир МАРТИНЮК

ΑΙ ΑΕΨϚ ΑΟΑΕΘΕΑΙ Τ ΝΟ² ΟΑ Γ ΑΙ ΘΒΙ ΕΕ ΑΑΙ ΝΕΙ Γ ΑΕΑΙ Γ Β Α²ΒΕΥΙ Τ ΝΟ²  
Γ ΕΟΙ ΕΟ Γ ΔΑΑΙ ²Α ΟΕΔΑ Γ Ε

*Використовуючи підхід, який передбачає порівняння коштів, що надходять до державного бюджету від діяльності митних органів з сумами, що витрачаються на їхнє функціонування, проаналізовано ефективність діяльності митних органів України. Запропоновано використовувати теорію масового обслуговування для оптимізації діяльності вітчизняних митних органів.*

*The efficiency of customs organs of Ukraine activity is analyzed using the approach which foresees the comparison of state budget entries from customs payments with the expenditures on financing the customs organs functioning. The theory of mass service for optimizing the national customs organs activity is suggested to utilise.*

Одним із найважливіших елементів митної системи будь-якої держави є організаційна структура митних органів, за допомогою якої реалізуються завдання і функції держави в сфері зовнішньо-економічної та митної політики.

Митна служба кожної країни зобов'язана збирати значний обсяг податків, захищати внутрішнього виробника, забезпечувати безпеку проходження через митний кордон товарів, класти край спробам ввезення в країну заборонених і небезпечних виробів та матеріалів, протидіяти наркоторгівлі, стежити за дотриманням чинних законів і порядків [1].

Митні органи України є невід'ємним елементом системи центральних державних органів виконавчої влади і здійснюють функції в галузі митної справи відповідно до Конституції України, законодавства про зовнішньоекономічну діяльність, митного законодавства та інших нормативно-правових актів. Специфіка митних органів у системі державних органів України визначається покладеними на них завданнями та функціями. Саме тому, наукове обґрунтування пріоритетів та моделей реорганізації вітчизняних митних органів, основною метою яких повинно стати підвищення ефективності їх функціонування та окупності витрат на їх утримання, можна вважати своєчасним та актуальним завданням.

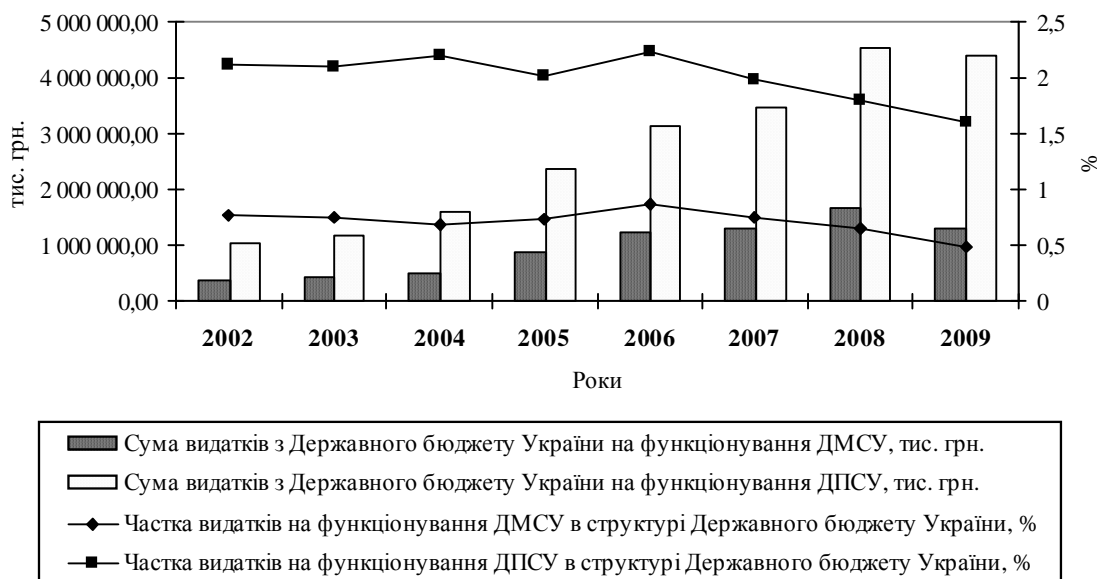
Питанням ефективності організації митної справи в Україні присвячені праці А. Д. Войцещука, О. П. Гребельника, В. І. Дудчак, І. О. Івашук, М. М. Каленського, Б. А. Кормич, Ю. Д. Кунева, П. В. Науменка, П. В. Пашка, С. Терещенка. Однак, як слушно зазначається в [2], практика оцінки результатів роботи митної служби показує недосконалість методик, що використовуються для оцінки роботи митних органів, вдосконалення яких потребує наукового розв'язання цілого комплексу завдань. Насамперед, це аналіз сучасної теорії та практики оцінки економічних результатів діяльності митних органів, уточнення самого поняття економічної результативності діяльності митних органів і визначення сукупності критеріїв та показників, за якими можна здійснювати системний аналіз результативності та ефективності вітчизняної митної системи.

Метою даної статті є формування теоретико-методологічних основ для розробки комплексної методики аналізу ефективності діяльності митних органів України.

У своїх попередніх дослідженнях [3] ми вже детально аналізували фінансову ефективність діяльності митних органів України. У даній публікації оцінимо ефективність роботи митних органів України, використовуючи підхід, який передбачає порівняння коштів, що надходять до державного бюджету від їх діяльності з сумами, що витрачаються на функціонування митних органів.

На першому етапі свого дослідження оцінимо розміри видатків з Державного бюджету України на забезпечення діяльності митних органів (рис. 1). Як видно з рисунка, при поступовому зростанні абсолютних розмірів видатків на діяльність митних та податкових органів, їх частка в структурі видатків Державного бюджету України, починаючи з 2006 р., постійно зменшується. Це можна вважати позитивною тенденцією. Хоча, з іншої сторони, не може не турбувати той факт, що разом на життєдіяльність вітчизняних податкових та митних органів щороку виділялося від 2,5% до 2,8% і лише в 2009 р. цей показник наблизився до 2%.

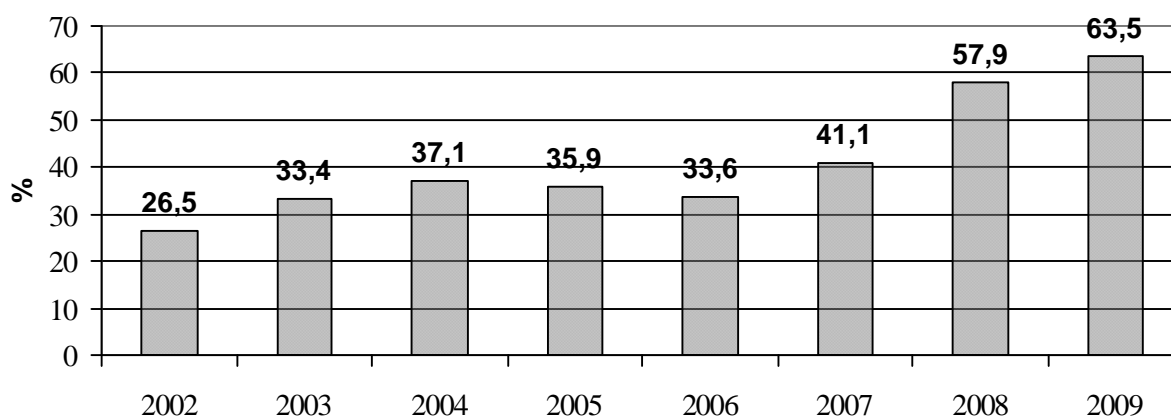
© Володимир Мартинюк, 2010.



**Рис. 1. Видатки Державного бюджету України на функціонування митних та податкових органів в 2002–2009 рр.**

Аналізуючи такі цифри, логічно постає два запитання: по-перше, чи може наша держава на сучасному етапі розвитку дозволити собі "розкіш" у вигляді більше 2% від загальної суми видатків з державного бюджету на утримання вітчизняних митарів<sup>1</sup>; по-друге, що залишається на соціально-економічний розвиток держави, якщо врахувати, що крім податкових та митних органів в Україні функціонує ще близько 35 державних інституцій (цивільна, спеціалізована та мілітаризована державна служба), не беручи вже до уваги видатки на утримання Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України та Президента України. Таке пряме ігнорування постулатів теорії Е. Ліндаля та принципів К.Вікселя повертається для вітчизняних фіскальних органів низькою податковою культурою та незадовільним рівнем добровільної сплати податків.

На рис. 2 зображено зміну показника відношення надходжень митних платежів до Державного бюджету України та видатків з нього на функціонування митних органів країни. Розрахунок даного показника відображає якість адміністрування митних платежів та дозволяє робити висновки про ефективність роботи митних органів та доцільність збільшення їх фінансування.



**Рис. 2. Відношення надходжень митних платежів до бюджету та видатків на функціонування митної системи<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> У даному випадку розуміються і митні, і податкові органи.

<sup>2</sup> Розраховано автором на основі даних додатку № 3 до Законів України "Про Державний бюджет України" в 2002–2009 рр. та офіційного веб-сайту Державної митної служби України.

Результати проведених розрахунків показали, що в період 2002–2004 рр. спостерігалось поступове зростання надходження до державної казни в розрахунку на одну гривню видатків держбюджету на функціонування митних органів. З 2004 до 2006 рр. ця тенденція змінилася в протилежному напрямку. Така зміна свідчить про нерівномірне зростання розмірів надходжень митних платежів до бюджету та видатків на утримання митної системи. Тобто, зростання обсягів видатків на функціонування митних органів відбувалося швидшими темпами, ніж зростання обсягів надходження митних платежів до бюджету. Однак, як показують дані рисунку, починаючи з 2007 р. ефективність роботи митних органів поступово зростає і в 2008 р. даний показник майже вдвічі кращий за показник 2006 р.

Коефіцієнт вартості збору 100 грошових одиниць митних платежів, або відсоток витрачених коштів на справляння митних платежів – це ще один важливий аналітичний показник, який є обернено пропорційним до попереднього і на основі якого теж можна робити висновки про ефективність діяльності митних органів держави. Цей коефіцієнт дає аналітичну інформацію не лише про роботу митних органів, а й дозволяє порівнювати його планові та фактичні значення, а також порівнювати їх з відповідними показниками роботи інших державних відомств.

На основі даних табл. 1 розрахуємо коефіцієнт вартості збору 100 одиниць митних платежів і проведемо порівняльний аналіз з відповідним показником роботи податкових органів України. Результати такого порівняльного аналізу представлені на рис. 3.

Таблиця 1

Вартість збору 100 одиниць митних та податкових платежів

Показники	Роки				
	2004	2005	2006	2007	2008
Надходження митних платежів до Державного бюджету України, млн. грн.	18 093,1	31 001,1	41 173,9	54 119,5	96 047,2
Видатки Державного бюджету України на потреби ДМСУ, тис. грн.	487525,0	863011,3	1225185,5	1294316,9	1656096,5
Надходження податків до Державного бюджету України від ДПАУ, млрд. грн.	62,3	74,5	94,8	116,7	227,3
Видатки Державного бюджету України на потреби ДПАУ, тис. грн.	1588291,5	2367944,6	3119847,4	3402628,5	4549697,4

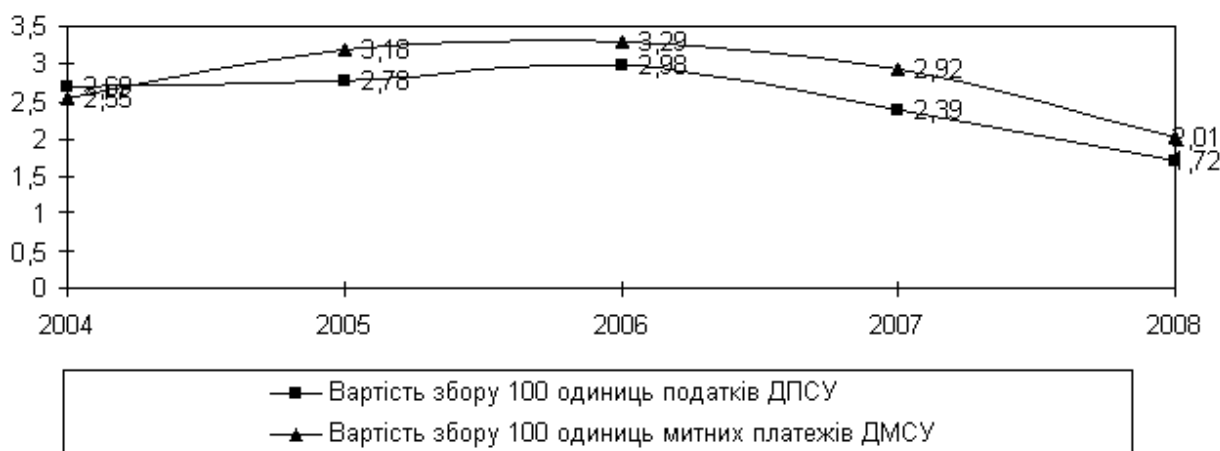
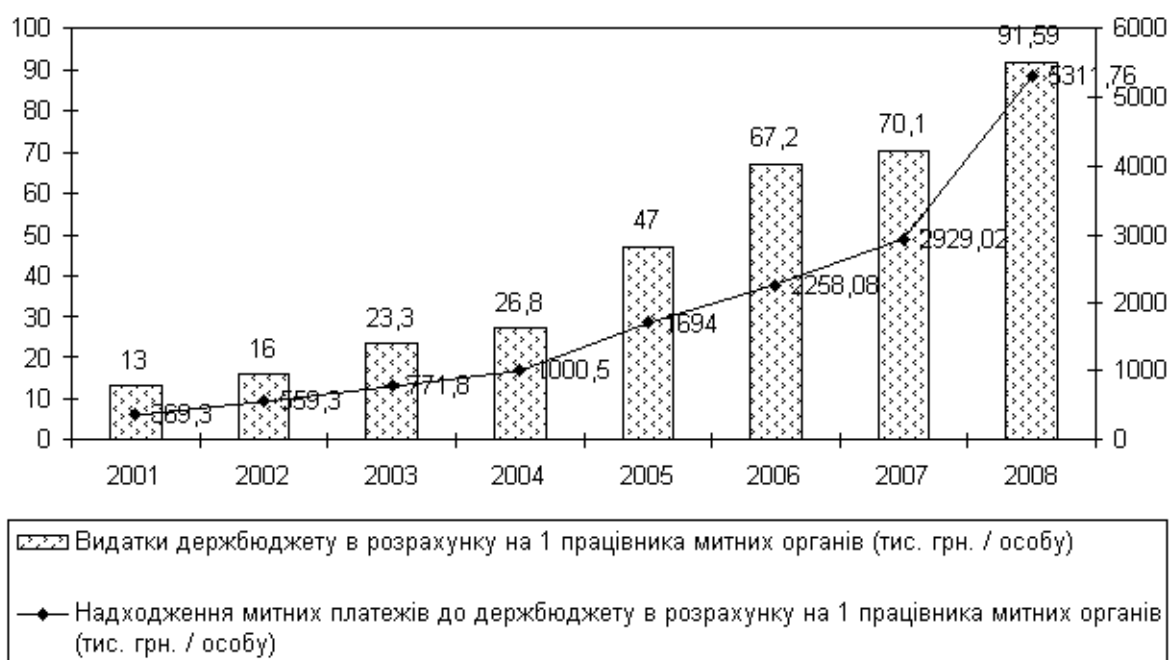


Рис. 3. Вартість збору 100 одиниць податкових та митних платежів

Результати проведеного аналізу показують, що з 2004 р. по 2006 р. відбувалося поступове підвищення вартості збору 100 одиниць податкових та митних платежів. Найнижче значення даного показника в обох відомствах було у 2004 р. і становило 2,55 грн. та 2,69 грн. відповідно. А найвище – у 2006 р.: 3,29 грн. для митних органів та 2,98 грн. для податкової служби. Починаючи з 2007 р. значення коефіцієнта вартості збору 100 одиниць поступово зменшується і в 2008 р. досягнуло значення: для митної служби – до 2,01 грн., а для податкових органів – 1,72 грн.

Аналіз динаміки даного коефіцієнта в Україні показує, що близько 3% надходжень до держбюджету від податкових та митних надходжень йде на їх справляння. Такі великі витрати дозволяють говорити про необхідність пошуку шляхів зменшення затрат на адміністрування як податкових, так і митних платежів.

Ще одним показником, який характеризує ефективність роботи митних органів – є відношення митних платежів та витрат на утримання одного працівника митної служби. На рис. 4 показано зміну даного показника останніми роками.



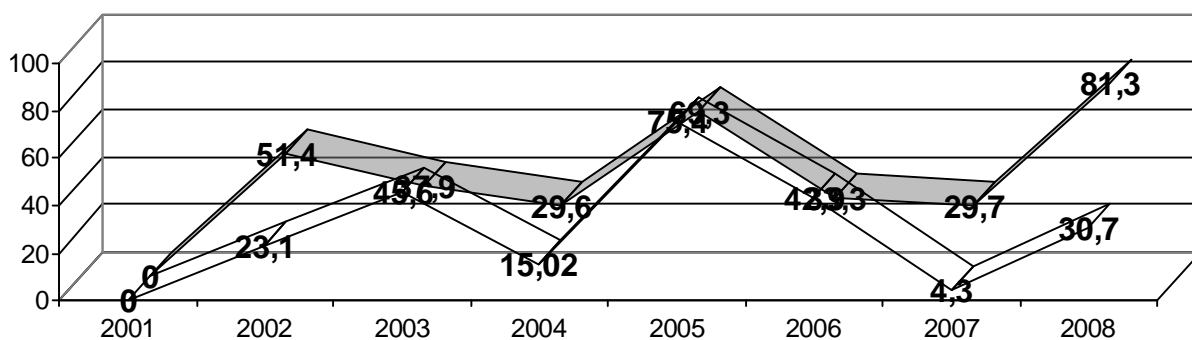
**Рис. 4. Відношення надходження митних платежів до держбюджету та витрат на утримання одного працівника митних органів<sup>1</sup>**

Оцінюючи дані гістограми видно, що протягом всього аналізованого періоду відбувалося поступове зростання як витрат з державного бюджету в розрахунку на 1 працівника митних органів, так і надходжень митних платежів до державної скарбниці в розрахунку на 1 працівника митниці. Це дозволяє стверджувати про існування відповідної фінансової віддачі від збільшення фінансування потреб митних органів України. Щоб більш якісніше оцінити зростання витратів та одного працівника митних органів та надходжень до держбюджету, проаналізуємо пропорційність збільшення темпів приросту цих двох показників (рис. 5).

Як відомо з теоретичних основ економічного аналізу, виправданною є ситуація, коли зростання результатів роботи як мінімум на 1% випереджають зростання витрат. В таких умовах у працівників, а в нашій ситуації – в митних органах України, є постійний стимул до покращення своїх результатів. Як видно з даного рисунку, в ситуації з митними органами дія цього класичного економічного закону не завжди дотримується. Зокрема, пропорційне зростання державних витратів відповідно до зростання розмірів митних платежів, що поступали до держбюджету спостерігалось в 2002, 2004, 2007 та 2008 рр. У всіх інших роках, темпи приросту витратів на утримання митних органів випереджали темпи приросту результатів їх роботи в частині виконання надходжень митних платежів до Державного бюджету України, що не може вважатися виправданим при оцінці ефективності їх роботи.

<sup>1</sup> Розраховано автором.





- Темпи приросту показника державних видатків на 1 працівника митних органів
- ▨ Темпи приросту показника надходження митних платежів на 1 працівника митних органів

**Рис. 5. Темпи приросту показників державних видатків та надходження митних платежів до держбюджету в розрахунку на 1 працівника митних органів, %**

Результати проведеного аналізу дозволяють запропонувати два основних напрямки вдосконалення діяльності митних органів України.

По-перше, залишається актуальним шлях включення податкових та митних органів в склад Міністерства фінансів України. Від такого кроку ні роботи, ні повноважень у вітчизняних фіскальних органів не зменшиться, а ось видатки на управління даними органами виконавчої влади суттєво скоротяться. Особливо позитивно це вплине на ефективність діяльності податкових органів, оскільки як показали результати аналізу (див. рис. 1), видатки на їх функціонування щороку в два рази більші, ніж видатки на митні органи. Одним із перших кроків на цьому шляху повинно стати ліквідація регіональних податкових (Державних податкових адміністрацій в областях, АР Крим, містах Києві та Севастополі).

Крім того, відомим є той факт, що в більшості країн податкова та митна служба входять у склад міністерства фінансів. Для прикладу Департамент внутрішніх надходжень знаходиться в складі Міністерства фінансів США. Цікавою є організаційна структура Міністерства фінансів Великобританії, до якої належать:

*Управління по митах та акцизах (Board of Customs and Excise)* – державне управління, що відповідає за встановлення та своєчасну сплату митних та акцизних зборів, а також ПДВ. Вперше в Англії митні комісари були призначені королем Карлом II в 1671 р. Управління акцизів раніше входило в Департамент податків і зборів і було об'єднано з Митним управлінням в 1909 р. До Управління по митах та акцизах сьогодні належать: відділ по розслідуванню та попередженню фактів ухилення від сплати податків, в обов'язки якого також входить запровадження обмежень та заборон на ввіз окремих товарів; статистичний відділ – веде статистику зовнішньої торгівлі на основі експортно-імпоротної документації.

*Управління податків і зборів (Board of Inland Revenue)* – невелика кількість високопоставлених державних службовців, відомі як "комісари Департаменту податків та зборів", які відповідають перед Міністерством фінансів Великобританії за введення та своєчасну сплату прямих податків, але які не мають відношення до непрямих податків. Під їхній контроль підпадають податок з доходів фізичних осіб, податок на реалізований приріст ринкової вартості капіталу, корпоративний податок, податок на спадщину, податок на доходи від продажу майна і поштові збори. Відповідно до закону про оподаткування 1970 р. Управління несе відповідальність за призначення податкових інспекторів, які в свою чергу працюють під керівництвом Управління. Даний відділ також бере участь в розробці нових законодавчих положень і веде статистику.

На нашу думку, досвід Великобританії необхідно врахувати при проведенні реформи організаційної структури вітчизняних фіскальних органів. Можна лише здогадуватися яке "неприйняття" вона зустріла б сьогодні на місцях. Однак те, що видається малоімовірним сьогодні через деякий час може виявитися реальністю, в цьому і проявляється сутність та необхідність існування наукової думки.

Другим напрямком вдосконалення діяльності митних органів України повинно стати більше раціональне використання організаційної структури митних органів. Для вироблення конкретних кроків, доцільно застосувати теорію масового обслуговування, для обґрунтування управлінських рішень при налагодженні системи обслуговування фізичних та юридичних осіб в пунктах пропуску через митний кордон держави.

Завдання що стоїть перед теорією масового обслуговування полягає у виборі такого оптимального варіанту організації обслуговування суб'єкті ЗЕД, при якому час на обслуговування буде мінімізовано, при високій якості і недопущенні непродуктивних витрат.

Розрізняють дві форми обслуговування:

- з неявними витратами;
- з явними витратами.

Систему масового обслуговування з неявними витратами розглянемо на прикладі обслуговування юридичних осіб – суб'єктів ЗЕД, що перетинають митний кордон держави. Допустимо, що до даного процесу залучено два митних інспектори, а простої суб'єктів ЗЕД у черзі можна розглядати як негативне явище, що приносить збитки державному бюджету. Необхідно визначити:

1. Наскільки своєчасно працівники митного органу обслужать суб'єктів ЗЕД (якісно проведуть всі процедури митного оформлення та контролю);

2. Що дорожче обходиться державі: простої платників податків у черзі на митному кордоні, чи прийняття на роботу ще одного митного інспектора.

На основі фотографії робочого часу можна сформулювати таку вибірку даних (табл. 2).

Таблиця 2

**Розрахунок повного числа приходів платників в податковий орган**

Кількість платників, що приходили за 1-цю часу (15 хв.)	Число приходів, що спостерігалось	Частота приходів, що спостерігалась, %	Загальна кількість приходів в (а·б)	Кількість платників, що приходили за 1-цю часу (15 хв.)	Число приходів, що спостерігалось	Частота приходів, що спостерігалась, %	Загальна кількість приходів (а·б)
<i>a</i>	<i>б</i>	<i>в</i>	<i>г</i>	<i>a</i>	<i>б</i>	<i>в</i>	<i>г</i>
0	0	0	0	14	25	8,33	350
1	0	0	0	15	23	7,67	345
2	1	0,33	2	16	20	6,67	320
3	3	1,0	9	17	18	6,0	306
4	5	1,67	20	18	16	5,33	288
5	8	2,67	40	19	13	4,33	247
6	10	3,33	60	20	11	3,67	220
7	12	4,0	84	21	10	3,33	210
8	13	4,33	104	22	8	2,67	176
9	16	5,33	144	23	5	1,67	115
10	18	6,0	180	24	3	1,0	72
11	20	6,67	220	25	1	0,33	25
12	19	6,33	228	26	1	0,33	26
13	21	7,0	273	Разом	<b>300</b>	<b>100</b>	<b>4064</b>

Для розв'язання цієї задачі необхідно мати всі дані хронометражних замірів про потік звернень за одиницю часу.

Якщо хронометраж проводився протягом 10 днів кожних 15 хвилин (припускається, що кожного дня обслуговування юридичних осіб – суб'єктів ЗЕД проводить 7,5 год.), то за цей період було проведено 300 спостережень (30 спостережень на день · 10 днів).

Час спостереження (*T*) тривав 4500 хвилин (15 хв. · 300 спостережень). Причому періодів часу коли до митних інспекторів не звертався ніхто, чи приходив тільки один платник не спостерігалось, два платники приходили один раз, три – три і т. д.

Частота приходів двох платників при:

300 спостереженнях =  $0,33\% \left( \frac{1}{300} \cdot 100 \right)$ ; трьох =  $1,0\% \left( \frac{3}{300} \cdot 100 \right)$  (див. табл. 2).

Середнє число приходів за одиницю часу ( $\lambda$ ) розраховується відношенням загальної кількості приходів ( $N$ ) до загального часу тривання спостереження ( $T$ ):

$$\lambda = \frac{N}{T} = \frac{4064}{4500} = 0,903.$$

Щоб визначити розподіл ймовірності для тривалості обслуговування, необхідно визначити тривалість одного обслуговування ( $T_{обсл.}$ ) (визначається на основі хронометражу). В нашому випадку нехай  $T_{обсл.} = 1,6$  хвилини.

Після чого розрахуємо інтенсивність обслуговування ( $\mu$ ):

$$\mu = 1/1,6 = 0,625 \text{ люд. хв.}$$

Якщо середнє число приходів за 1 часу ( $\lambda$ ) є меншим показника інтенсивності обслуговування ( $\mu$ )  $\lambda < \mu$ , збільшення черги не виникає, так як задоволення потреб відбувається раніше їх надходження. В нашому випадку  $\lambda > \mu$ , це означає що в пункті попуску через митний кордон буде утворюватися черга.

Середній час очікування суб'єктів ЗЕД ( $T_c$ ) визначається за формулою:

$$T_c = T_{оч} + T_{обсл.}$$

де  $T_{оч}$  – середній час очікування суб'єктів ЗЕД в черзі на обслуговування;  $T_{обсл.}$  – середній час обслуговування.

У нашому прикладі при двох митних інспекторах ( $n=2$ ), середньому часі очікування платників в черзі на обслуговування ( $T_{оч}$ ) 1,613 хв., середні простой платників в черзі дорівнюватимуть:

$$\begin{aligned} \text{при } n=2, T_{оч} &= 1,613 \text{ хв.}, & T_c &= 1,613 + 1,6 = 3,213 \text{ хв.}; \\ \text{при } n=3, T_{оч} &= 0,199 \text{ хв.}, & T_c &= 0,199 + 1,6 = 1,799 \text{ хв.}; \\ \text{при } n=4, T_{оч} &= 0,035 \text{ хв.}, & T_c &= 0,035 + 1,6 = 1,635 \text{ хв.} \end{aligned}$$

Припустимо, що втрати від простою платників в черзі за одиницю часу складають 50 грн., а утримання інспектора митниці 40 грн. За період часу  $t$  в митний орган надходить  $t$  заявок, тобто  $0,903t$  заявки.

Втрати внаслідок простоїв платників у черзі, при різній кількості митних інспекторів, затрати на оплату праці працівників митної служби, а також сумарні затрати покажемо в табл. 3.

Таблиця 3

**Сумарні затрати на обслуговування суб'єктів ЗЕД**

Кількість інспекторів (n)	Втрати від простою платників	Затрати на утримання інспектора	Сумарні затрати
2	$3,213 \cdot 0,903t \cdot 50t = 14,507t$	80t	225,07t
3	$1,799 \cdot 0,903t \cdot 50t = 81,22t$	120t	201,22t
4	$1,635 \cdot 0,903t \cdot 50t = 73,82t$	160t	233,8t

З проведених розрахунків можна зробити висновок, що економічно вигідно для митної служби та бюджету держави залучити до обслуговування суб'єктів ЗЕД трьох митних інспекторів, оскільки сумарні затрати в даному випадку будуть найнижчими.

В перспективі подальших досліджень науковий пошук повинен бути спрямований на розробку економіко-математичної алгоритму, який би дозволив враховувати та кількісно оцінювати вплив загальних та специфічних чинників на розміри бюджетних надходжень від митних платежів.

#### **Література**

1. Пашко П. В. *Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації)* : [монографія] / П. В. Пашко. – Одеса: Пласке, 2009. – 628 с.
2. Бережнюк І. Г. *Мета і критерії оцінки ефективності управління митною справою* / І. Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ: АМСУ, 2008. – С. 12–15. – (Актуальні проблеми економічної безпеки та митної політики України [Текст]: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції).
3. Мартинюк В. П. *Оцінка фіскального потенціалу митної системи України* / В. П. Мартинюк // *Світ фінансів*. – 2010. – № 1. – С. 44–55.

Роксолана МИХАЙЛЮК, Людмила СЕГЕДА

І АО²І І АЕЇІ ЕЕ ААІ Е ОЕДА-І Е А ÑЕНÒАÌ ² ÇАОІ Ä²Ä ÑÒАА²Е²ÇАÖ²-  
ÄĐİ Øİ Äİ -ЕДÄÄÈОІ І Äİ ДЕІ ЕО

*Розглянуто особливості практичного застосування центральним банком інструментів монетарної політики щодо регулювання грошово-кредитного ринку в умовах економічної нестабільності. Здійснено аналіз діяльності Національного банку України в контексті заходів спрямованих, з одного боку, на нівелювання інфляційного та девальваційного тиску, а з іншого – на підтримку ліквідності банківської системи.*

*The article discusses the features of practical application of central bank monetary policy tools to regulate the money market during the economic instability. The analysis of the National Bank of Ukraine in the context of measures aimed, on the one hand, the levelling of inflation and depreciation pressure, on the other - to support the liquidity of the banking system.*

Забезпечення фінансової стійкості банківського сектору країни та стабільного розвитку грошово-кредитного ринку значною мірою обумовлене ефективністю та цілеспрямованістю здійснення з боку Національного банку України грошово-кредитної політики, а також послідовністю та доцільністю застосування тих чи інших інструментів грошово-кредитного регулювання. Дослідження теоретичних і практичних аспектів грошово-кредитної політики центрального банку завжди викликало підвищений інтерес серед широкого кола відомих науковців та практиків. Проблематиці питань монетарної політики центрального банку присвячено ряд праць вітчизняних науковців, зокрема таких, як Б. Адамик, В. Болдаков, А. Гальчинський, А. Єпіфанов, І. Лютий, В. Міщенко, А. Мороз.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних економістів у розробці даної проблематики, необхідно відзначити, що окремі практичні аспекти щодо забезпечення стабілізації грошово-кредитного ринку залишаються дискусійними та потребують подальшого опрацювання.

Власне, значимість грошово-кредитної політики в економіці держави, особливості практичного застосування інструментів монетарної політики щодо регулювання грошово-кредитного ринку в контексті впливу на ефективність функціонування економіки в цілому, особливо в умовах економічної нестабільності зумовили необхідність їх дослідження у даній статті.

Економіка України значною мірою відчула наслідки глибокого та затяжного ураження світової економіки, хоча цей вплив виявився не одразу, оскільки країну певний період підтримували джерела фінансування із зовнішніх ринків. Проте, прагнення України якомога інтенсивніше долучитись до інтернаціоналізації економічних відносин потягло за собою розбалансованість господарського механізму, в тому числі через відсутність досвіду ефективної діяльності на світових ринках при збереженні макроекономічної рівноваги. Однак складність ситуації, в якій опинилася Україна, пояснюється не тільки зовнішніми причинами. Глибина кризи в нашій державі пов'язана, передусім, із внутрішніми обставинами, стратегічними помилками у соціально-економічній політиці держави.

Для подолання фінансової кризи важливе значення має діяльність Національного банку України, який, здійснюючи регулювання грошово-кредитного ринку, зобов'язаний проводити гнучку та виважену грошово-кредитну політику, спрямовану, з одного боку, на нівелювання інфляційного та девальваційного тиску, а з іншого – на підтримку ліквідності банківської системи на рівні, достатньому для виконання нею своїх функцій.

Для стримування та мінімізації негативного впливу фінансової кризи на економічний розвиток країни НБУ було запроваджено низку заходів у сфері грошово-кредитної політики, зокрема в частині стабілізації ситуації як на валютному ринку, так і припинення відпливу коштів населення з банків, що стало одним із головних чинників зниження інфляційного тиску. У 2009 р. спостерігалася стійка тенденція до уповільнення темпів інфляції – приріст індексу споживчих цін знизився до 12,3% у 2009 р. порівняно з 22,3% у 2008 р. [1].

Однак споживча інфляція не знизилася до рівня, який вимірюється однозначним числом, що обумовлено, насамперед, проведенням незбалансованої бюджетної політики. Вона спричиняла вплив

на інфляцію як прямо (через значний обсяг бюджетного дефіциту), так і через генерування негативних інфляційних очікувань. Підтвердженням цього є динаміка базової інфляції, яка протягом року перевищувала річні темпи росту індексу споживчих цін, хоча і знизилася до 114,9% порівняно з 121,3% у 2008 р.

Зміни в макроекономічному та політичному середовищі, що відбувалися впродовж 2009 року, зумовлювали динамічний характер розвитку ситуації на грошово-кредитному ринку. Погіршення економічної ситуації, пік якої припав на перший квартал минулого року, на грошово-кредитному ринку впливало на продовження відтоку коштів з банків, зниження ліквідності банківської системи, дефіцит іноземної валюти тощо. Натомість покращення показників розвитку реального сектора економіки, платіжного балансу та скасування законодавчих обмежень у проведенні грошово-кредитної політики, починаючи з другого кварталу 2009 р., сприяли поліпшенню ситуації. Ще одним вагомим фактором, який позитивно вплинув на ситуацію у фінансовій сфері, було отримання ефекту від стабілізаційних заходів, ужитих Національним банком, а також продовження співробітництва з МВФ в рамках програми "Стенд-бай".

Відсутність належної підтримки з боку структурних і бюджетних механізмів стимулюючим заходам НБУ призвела до погіршення ситуації на грошово-кредитному ринку у другій половині 2009 р. Значні обсяги вільної ліквідності банків почали впливати на валютний ринок, а відновлення політичних звинувачень на адресу Національного банку України призвели до стрімкого посилення девальваційних та інфляційних очікувань [2, с. 5].

За таких обставин Національний банк України вдався до проведення більш стриманої грошово-кредитної політики, зокрема підвищення вартості грошей сприяло уповільненню тенденції відпливу коштів з банків. Воно не заважало банкам поступово відновлювати кредитну активність. У 2009 р. несуттєво почали збільшуватись обсяги кредитів у національній валюті (без нарахованих доходів) за рахунок збільшення таких кредитів юридичним особам, щоправда, обсяг кредитних вкладень в іноземній валюті водночас дещо зменшився.

Поступове відновлення кредитного потенціалу банків стало можливим завдяки вжиттю додаткових заходів щодо стабілізації їх діяльності, відповідно до яких:

- на період до 1 січня 2011 р. лібералізовано вимоги щодо врахування коштів у регулятивному капіталі банків субординованого боргу та сплачених, але не зареєстрованих, внесків до статутного капіталу банку. Це сприятиме збільшенню капіталів банків;
- банкам надано дозвіл з урахуванням фінансового стану позичальників та стану обслуговування ними боргу приймати рішення про реструктуризацію наданих ними кредитів і не враховувати факту реструктуризації кредитів під час формування резервів за кредитними операціями. Це надає змогу зменшити обсяг резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, а також сприятиме зацікавленню банків здійснювати реструктуризацію заборгованості за наданими кредитами;
- банкам також встановлено тимчасові стимули для заохочення їх до проведення реорганізації шляхом злиття та приєднання, що має сприяти консолідації банківського сектору та посиленню фінансової стійкості банків.

На початку 2009 р. на валютному ринку України спостерігався стійкий дефіцит іноземної валюти, спричинений негативними очікуваннями суб'єктів ринку та зменшенням валютних надходжень до країни. У таких умовах Національний банк України згладжував різкі коливання ринкового курсу гривні, активно здійснюючи валютні інтервенції. Крім звичайних операцій із продажу іноземної валюти Національний банк продовжив проведення інтервенцій у формі валютних аукціонів. А з 27. 02. 2009 р. почали проводитися цільові аукціони з продажу доларів США та євро для задоволення потреб клієнтів банків – фізичних осіб щодо погашення ними заборгованості за валютними кредитами.

Також у 2009 р. значно збільшився загальний обсяг дефіциту іноземної валюти на готівковому ринку, оскільки, якщо банк повертав депозити населенню, то останні витрачали ці кошти на споживання через зростання цін на продукти харчування та комунальні послуги або купували іноземну валюту. Відповідно значно знизився курс гривні за операціями з продажу банками готівкових доларів США. Утім, після запровадження цільових валютних аукціонів для задоволення потреб населення обсяг дефіциту іноземної готівки суттєво зменшився [3, с. 24].

Упродовж практично всього 2009 р. на валютному ринку відчувався дефіцит іноземної валюти, фундаментальним чинником якого було зниження порівняно з 2008 р. валютних надходжень як за експортними операціями, так і за зовнішніми кредитами та депозитами нерезидентів. Крім того, на ситуацію впливало зменшення валютних надходжень на користь резидентів України за одночасного збільшення переказів іноземної валюти нерезидентам за раніше отриманими кредитами.

Активні дії Національного банку України, що були спрямовані на стабілізацію економічної ситуації, сприяли зниженню спекулятивного попиту в країні на іноземну валюту та стабілізації обмінного курсу гривні. Як результат, протягом 2009 р. офіційний курс гривні знизився щодо долара США всього на 3,7% (у 2008 р. – на 52,5%), відносно євро та російського рубля – на 5,5% та 0,7% відповідно.

Проведення НБУ інтервенцій із продажу іноземної валюти призвело до скорочення в 2009 р. міжнародних резервів на 5038 млн. дол. США (в еквіваленті), або на 16%, – до 26 504,9 млн. дол. США. На зменшення резервів у 2009 р. також вплинуло фінансування дефіциту державного бюджету, проведення платежів за державними зовнішніми зобов'язаннями та від'ємна курсова різниця, яка утворилася внаслідок знецінення основних світових валют відносно долара США. Водночас отримання Україною значних обсягів кредитних ресурсів від міжнародних організацій уповільнювало зменшення розміру міжнародних резервів.

Національний банк України взяв на себе зобов'язання щодо проведення політики гнучкого валютного курсу. Прихильність до такого зобов'язання мало на меті допомогти економіці пристосуватися до зовнішніх шоків, протидіючи доларизації, запобігаючи надмірним ризикам нехеджованих позиціальників, та фокусуючи грошово-кредитну політику на цілях щодо інфляції. З огляду на можливі негативні наслідки для балансу, Національний банк України, за потреби, повинен бути готовий проводити більш жорстку грошово-кредитну політику, щоби запобігти надмірній девальвації валютного курсу.

Іншим важливим напрямком діяльності НБУ щодо стабілізації грошово-кредитного ринку є регулювання ліквідності банківської системи шляхом проведення центральним банком кредитних та депозитних операцій. Відповідно до вітчизняної нормативної бази [8] НБУ для регулювання ліквідності з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку застосовує такі інструменти: 1) операції з рефінансування; 2) операції репо; 3) операції з власними борговими зобов'язаннями; 4) операції з державними облигаціями України.

В умовах нестабільності на фінансовому ринку Національний банк застосовував гнучкі підходи щодо регулювання ліквідності банків, змінюючи спрямованість своїх операцій залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку. [4, с. 7]. У другому півріччі 2008 та на початку 2009 рр. комерційні банки відчували проблеми із "миттєвою" ліквідністю, що відповідно зумовило зростання обсягів кредитів "овернайт" (рис. 1).



Рис. 1. Кредити, надані НБУ для підтримання ліквідності банків України за період 01.05.2008 – 01.04.2010 рр.

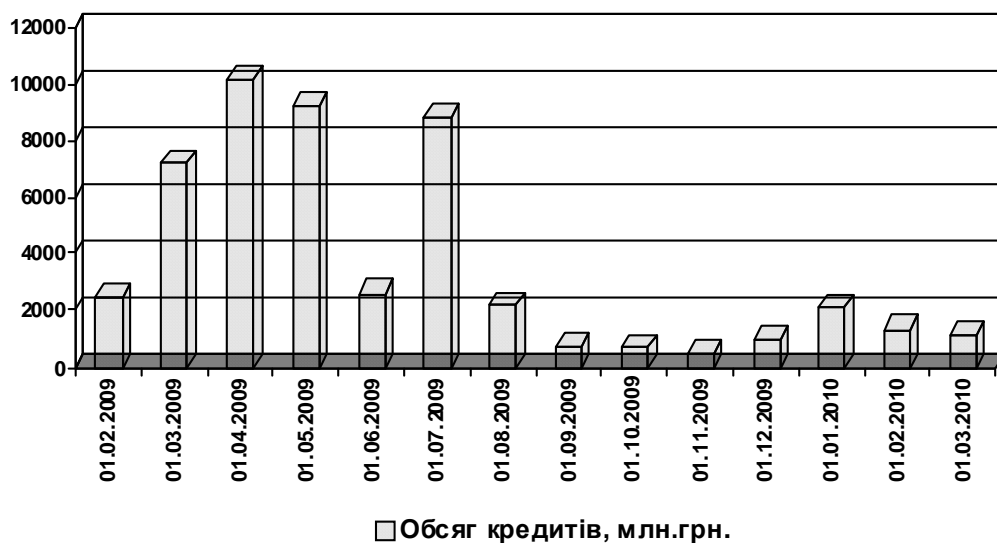
Впродовж березня–липня 2009 р. спостерігалася висхідна тенденція коррахунків банків, що свідчило про наявність тимчасово вільної ліквідності вітчизняних банків. НБУ в свою чергу з метою забезпечення рівноваги на грошовому ринку регулював ліквідність з метою нівелювання монетарного тиску на обмінний курс національної валюти. В даному контексті було посилено вимоги до формування обов'язкових резервів:

- Із 03.08.2009 р. на окремий рахунок в НБУ повинно було перераховуватися 40% від суми обов'язкових резервів;

- Із 10. 09. 2009 р. на окремому рахунку в НБУ повинно було знаходитися 50% від суми обов'язкових резервів;
- Із 01. 05. 2010 р. на окремому рахунку в НБУ повинно бути 100% від суми обов'язкових резервів, що сформовані за попередній звітний період резервування.

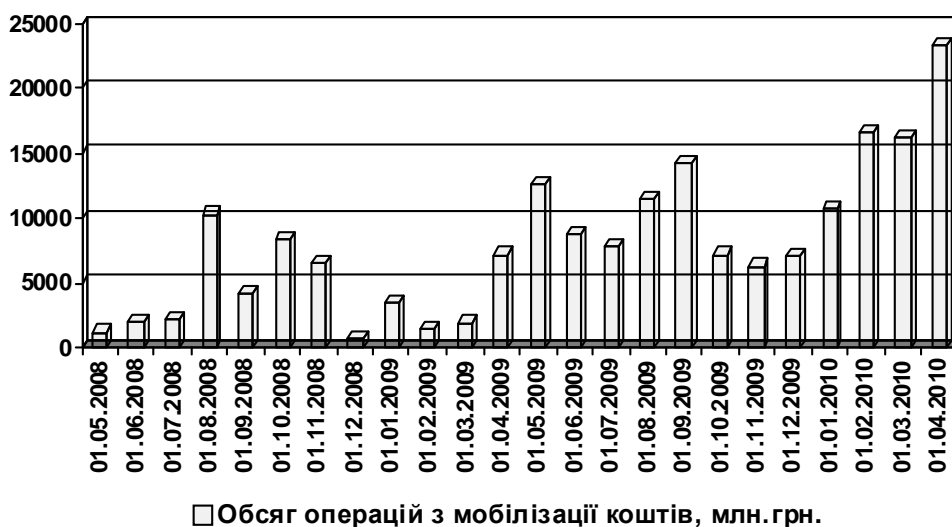
Щодо останніх вимог до формування обов'язкових резервів [9], то окрім основного завдання забезпечити вилучення надлишкової ліквідності, вона спрямована і на стимулювання інвестування коштів банків у цільові облігації, випущені для фінансування заходів пов'язаних із проведенням Євро-2012. Зокрема, протягом 2009 – І кв. 2010 рр., обсяг кредитів, наданих для фінансування заходів щодо підготовки до чемпіонату складає більше ніж 1,5 млрд. грн.

Водночас із зменшенням у 2009 р. кредитів "овернайт" збільшився обсяг кредитів наданих НБУ під програми фінансового оздоровлення (рис. 2), що свідчить про вживання регулятором заходів щодо забезпечення стабільності комерційних банків. Також у відповідності до постанови № 47 [10], НБУ має право надавати стимулюючі кредити надійним банкам строком до 5 років, що повинні спрямовуватися на кредитування національних виробників.



**Рис. 2. Кредити, надані банкам України під програми фінансового оздоровлення за період 01. 02. 2009 – 01. 03. 2010 рр., млн. грн.**

Крім того, у 2009 – поч. 2010 рр. НБУ активізував проведення депозитних операцій шляхом здійснення операцій зворотного репо, а також операцій із розміщення депозитних сертифікатів (рис. 3).



**Рис. 3. Операції з мобілізації коштів банків Національним банком України за період 01. 05. 2009 – 01. 04. 2010 рр., млн. грн.**



В цілому загальний обсяг кредитів рефінансування банків у 2008 р. становив 169,5 млрд. грн., а в 2009 р. – 64,4 млрд. грн.; обсяг мобілізаційних операцій 57,2 і 96,7 млрд. грн. відповідно.

Попри значний обсяг наданих кредитів для підтримки ліквідності, а це більше, як 200 млрд. грн. за два останніх роки, діючий механізм рефінансування не позбавлений недоліків:

- використовується переважно як система заходів швидкого реагування на поточний стан грошового ринку (переважно для підтримки короткострокової ліквідності банків) та стан ліквідності окремих банківських установ;

- відсутність цільового призначення кредитів рефінансування, спричинила їх використання банками для здійснення валютних спекуляцій, що посилило тиск на валютний курс, а також відтермінувало економічне відновлення за рахунок відсутності кредитування банками виробничого сектора;

- слабкий контроль за використанням коштів отриманих шляхом рефінансування;

- непрозора політика рефінансування, зокрема відсутність у постанові № 47 чіткого механізму взаємодії регулятора з урядом по визначенню переліку національних підприємств, які можуть отримувати кредити на пільгових умовах, що може призвести до активізації корупційних дій у даному напрямку й суб'єктивного відбору банків і підприємств-позичальників;

- посилення інфляції, ризиків порушення макроекономічної стабільності внаслідок збільшення НБУ обсягів рефінансування комерційних банків.

Очевидно, в даному разі необхідно вжити заходів щодо вдосконалення механізму рефінансування:

- упорядкувати можливість доступу банків до постійних механізмів підтримки ліквідності, оптимізувавши кількість та періодичність звернень, а також обсяги можливого отримання кредитів;

- покращити прозорість політики рефінансування та посилити контроль з боку НБУ за роботою керівництва тих банків, котрі отримали відповідні кредити;

- надати відповідне функціональне навантаження представнику центробанку, який би виконував нагляд за цільовим використанням коштів рефінансування;

- здійснити повну або часткову відмову від пропозицій органів влади фінансувати проекти, що пов'язані з проведенням чемпіонату Євро-2012;

- забезпечити комплексне управління ліквідністю грошового ринку, а не окремих банківських установ, шляхом застосування послідовних, систематичних переважно середньо- та довгострокових механізмів рефінансування через сталу систему процедур;

- забезпечити проведення тендерів з довгострокового рефінансування банків під стимулюючі кредити, а також більш прозорі умови їх надання;

- здійснювати регулярне опублікування принципів, критеріїв та умов рефінансування, що дозволить учасникам ринку володіти прозорою інформацією про напрями монетарної політики.

Метою даних заходів є унеможливлення використання інструментів рефінансування для покриття системних проблем, які виникають у діяльності того чи іншого банку, а також забезпечення гармонізації взаємодії центрального банку з інститутами фінансового ринку, що сприятиме формуванню рівня довіри до дій регулятора.

Не менш важливе місце серед інших сфер регулятивного впливу держави займає інформаційна сфера суспільних відносин. Інформаційна політика НБУ має на меті за допомогою інформаційних технологій забезпечити громадян країни достовірною, своєчасною, неупередженою, виваженою, повною та незалежною інформацією, що унеможлиблюється через монополізацію та заангажованість засобів масової інформації і, в свою чергу, може внаслідок сприйняття неякісної інформації призвести до прийняття суспільством неправильних рішень (наприклад, масової конвертації валюти національної в іноземну або навпаки, чи масового вилучення вкладів) [6, с. 42].

Інформаційна політика центрального банку повинна базуватись на принципах:

- адекватності – центральний банк повинен діяти в інтересах суспільства;

- регулярності і доступності – центральний банк регулярно надає інформацію про свою діяльність;

- оперативності – центральний банк інформує про події, що відбулись у найкоротший термін;

- достовірності – надана центральним банком інформація повинна відповідати дійсності і не бути спотвореною, як засобами масової інформації, так і зацікавленими особами;

- повноти – центральний банк якнайширше розкриває зміст своєї діяльності;

- збалансованості – центральний банк діє як на принципах відкритості та прозорості, одночасно не порушуючи принципу конфіденційності;

- нейтральності – центральний банк виключає задоволення інтересів певної цільової аудиторії всупереч іншій, тобто констатує існуючий факт, незалежно від сторонніх поглядів.

Центральний банк повинен використовувати інформаційну політику з метою сприятливого розвитку банківської системи країни в цілому та усунення інформаційних ризиків. Згідно зарубіжного досвіду активна інформативна участь центрального банку запобігає можливим ускладненням.

Так, для підвищення прозорості діяльності національної банківської системи НБУ повинен здійснювати інформаційне супроводження найбільш значущих змін у грошово-кредитному та банківському регулюванні і, як результат, – відбуватиметься посилення інформованості суспільства щодо поточного розвитку та перспектив процесів у грошово-кредитній і банківській сфері, послаблення впливу суспільно-політичних змін на діяльність банків [7, с. 53]. А для налагодження ефективного зворотного зв'язку із цільовими групами центральний банк мусить залучати різні соціальні групи до участі в процесі обговорення і ухвалення рішень, пов'язаних із задоволенням їх інтересів.

Щоб досягти підвищення ефективності ринкового механізму у банківській системі та зниження інформаційної асиметрії на банківському ринку центральний банк зобов'язаний проводити інформаційну роботу щодо сутності та особливостей банківських процесів, оперативного реагування на випадки поширення некоректної інформації, чим досягне зваженого сприйняття банківської інформації клієнтами банків, послаблення їх залежності від агресивної банківської реклами. А для посилення довіри з боку інвесторів необхідно підтримувати імідж банківської системи як інвестиційно-привабливої сфери бізнесу.

Таким чином, можна зробити висновок, що попри певні прорахунки, в цілому заходи НБУ щодо стабілізації ситуації на грошово-кредитному ринку досягали позитивного результату і зумовили початок відновлення довіри до банківської системи з боку населення. При цьому, регулятивні дії спрямовувалися переважно на обмеження спекулятивного попиту на іноземну валюту. Операції ж Національного банку України з регулювання ліквідності дали змогу забезпечити рівновагу на грошово-кредитному ринку та уникнути надмірного зростання ліквідності банків. Варто зазначити, що досягнути рівноваги на грошовому ринку, забезпечити ліквідність комерційних банків та фінансову стійкість можна лише за умови комплексного використання всіх інструментів грошово-кредитної політики, які має вчасно та доречно застосовувати центробанк – як у періоди кризових ситуацій, так і під час економічної стабільності.

#### Література

1. Основні соціально-економічні показники [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.
2. Реальний сектор, монетарна політика та грошово-кредитний ринок у 2009 році // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 11(73). – С. 3–7.
3. Дзюблук О.В. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О.В. Дзюблук // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
4. Монетарний огляд грошово-кредитного ринку: Матеріали НБУ // Фінансовий ринок. – 2009. – № 6 (68). – С. 7–10.
5. Поляченко Володимир. Відновимо житлове будівництво — відродимо економіку [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2675/68809/>.
6. Заруба Юрій. Принципи і завдання інформаційної політики Національного банку України / Юрій Заруба // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 8. – С. 42–43.
7. Романчукевич Віталій. Проблеми та перспективи висвітлення грошово-кредитної політики НБУ (комунікаційний аспект) / Віталій Романчукевич // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 4. – С. 52–55.
8. Положення "Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України" № 259 від 30.04.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0410-09>
9. Постанова НБУ "Про окремі питання регулювання грошово-кредитного ринку", №210 від 20.04.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0210500-10>
10. Постанова НБУ № 47 від 04.02.2010 р. "Про затвердження положення про рефінансування та надання Національним банком України кредитів банкам України з метою стимулювання кредитування економіки України на період її виходу на докризові параметри" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0146-10>

## Розглянуто стан та проблеми державного фінансування розвитку зв'язку України. Приділена увага причинам низької державної підтримки та розглянуто сильні сторони розвитку галузі зв'язку. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення системи державного фінансування розвитку галузі зв'язку України.

*Rozglyanuto stan ta problemy derzhavnogo finansuvannya rozvytku zv'yazku Ukrainy. Pridylena увага причинам низької державної підтримки та розглянуто сильні сторони розвитку галузі зв'язку. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення системи державного фінансування розвитку галузі зв'язку України.*

*The problems of the state financing of development of connection of Ukraine is considered. The reasons of low state support and the strong sides of development of industry of connection are considered. Recommendations are grounded in relation to perfection of the system of the state financing of development of connection industry of Ukraine.*

Однією з важливих галузей економічної інфраструктури є галузь зв'язку, яка вважається акселератором зростання, який може вплинути багато інших секторів, а також стати сильним стимулом для розвитку інновацій та міжнародної конкурентоспроможності економіки. Зв'язок є важливим для всіх домогосподарств та галузей економіки, оскільки розширення чи покращення якості інфраструктури має ефект підвищення продуктивності капіталу в інших секторах. Інвестиції в інфраструктуру позитивно впливають на потенціал зростання економіки та створюють стимули для зростання продуктивності та доходів у довгостроковій перспективі, особливо, якщо послуги зв'язку доступні широкому загалу.

Досить часто високопосадовці країн не вважають галузь зв'язку однією з пріоритетних галузей економіки і втрачають очевидну як економічну, так і соціальну вигоду. Поглинуті у більш вагомій на перший погляд турботи, економічно нерозвинених країн рідко мають можливість побачити, що вирішення багатьох проблем можливе шляхом ефективного державного фінансування розвитку зв'язку.

Теоретичним та методологічним основам державного фінансування економіки, управління інвестиційними ресурсами та ризиками суб'єктів господарювання приділили увагу у своїх дослідженнях відомі вітчизняні й зарубіжні науковці та практики, зокрема А. Гальчинський, В. Лагутін, І. Бланк, Л. Головка. Проблема розвитку зв'язку присвячена значна кількість наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів. Зокрема, праці В. Орлова та О. Князевої описують проблеми організації та функціонування механізму фінансування галузей економіки, зокрема праці. Але слід зазначити, що виконані дослідження та розробки розглядають переважно економічні проблеми, а питання фінансування розвитку галузі до цього часу комплексно не досліджувалися.

Метою статті є розроблення рекомендацій щодо вдосконалення системи державного фінансування розвитку галузі зв'язку України.

За даними Державного комітету зв'язку України Міністерства транспорту та зв'язку України (далі – Держзв'язку) [1], обсяг капітальних інвестицій, спрямований за січень–вересень 2009 р. операторами усіх форм власності на розвиток галузі зв'язку, склав 5,8 млрд. грн., з яких 81,4% – власні кошти, 18,6% – кошти іноземних інвесторів та кредити банків. Підприємствами, що входять до сфери управління Мінтрансзв'язку та підпорядковані Держзв'язку, освоєно близько 0,5 млрд. грн. капітальних інвестицій, з них: 94,6% – власні кошти. Тобто, обсяг державних інвестицій менший за приватний більше ніж в 10 разів. Додатковим свідченням незначної державної підтримки галузі зв'язку України є фінансова ситуація ВАТ "Укртелеком" [2], яка останнім часом значно погіршилася – компанія закінчила 2008 фінансовий рік із збитками на рівні 1,5 млрд. грн. Цього можна було б уникнути якби ВАТ "Укртелеком" мав можливість кредитуватись за рахунок державних коштів. Однією з причин погіршення його фінансових показників стала девальвація гривні (на кінець 2008 р.), що зробило зовнішнє фінансування капіталовкладень за допомогою іноземних запозичень важким тягарем для компанії. В кінці 2007 р. ВАТ "Укртелеком" мав більше ніж 104000 працівників, що відповідає 99 лініям фіксованого зв'язку на одного працівника (джерело: Укртелеком, річний звіт 2007 р.). Для порівняння, найбільший оператор Іспанії Telefonica в 2005 р., забезпечував роботу 623,5 ліній фіксованого зв'язку у розрахунку на одного працівника, а середній показник діючих операторів країн, що розвиваються у Східній Європі, становить близько 200 ліній [3]. Низький показник кількості фіксованих ліній на одного працівника, що має ВАТ "Укртелеком", вказує на неефективність управління компанією з боку Фонду державного майна України та значний потенціал зростання продуктивності після вивільнення надлишкової робочої сили.

Незважаючи на низьку державну підтримку та низьку ефективність управління державним майном галузі зв'язку протягом січня–вересня 2009 р. обсяг доходів, отриманий суб'єктами господарювання галузі зв'язку усіх форм власності, склав 34,1 млрд. грн., що становить 99,7% обсягу доходів за аналогічний період 2008 р. [4], що свідчить про високу стійкість галузі зв'язку, зокрема, до рецесійних процесів пов'язаних зі світовою фінансовою кризою.

Указом Президента України від 21 серпня 2004 р. № 943 "Про Національну комісію з питань регулювання зв'язку України" утворено Національну комісію з питань регулювання зв'язку України (далі – НКРЗ), як орган виконавчої влади зі спеціальним статусом. До основних функцій НКРЗ [5] належать: ліцензування видів діяльності та реєстрація операторів і провайдерів у сфері надання телекомунікаційних та поштових послуг; ліцензування у сфері користування радіочастотним ресурсом України; розподіл, присвоєння та облік номерного ресурсу; державний нагляд за користуванням радіочастотним ресурсом України, ринком телекомунікацій та ринком поштових послуг; перевірка додержання суб'єктами ринків телекомунікацій та поштових послуг ліцензійних умов, контроль за додержанням суб'єктами ринку законодавства у галузі зв'язку; координація робіт з підтвердження відповідності радіоелектронних засобів, що виробляються в Україні та ввозяться з-за кордону; міжнародна координація та міжнародно-правовий захист частотних присвоєнь України з іншими країнами; забезпечення проведення конверсії радіочастотного ресурсу України у смугах радіочастот загального користування; здійснення тарифного регулювання в галузі зв'язку; встановлення порядку взаєморозрахунків між операторами телекомунікацій; регулювання взаємодії операторів телекомунікацій при взаємоз'єднанні телекомунікаційних мереж, забезпечення досудового розв'язання спорів операторів, провайдерів телекомунікацій з цих питань; розгляд звернень споживачів послуг зв'язку і прийняття відповідних рішень; здійснення управління та контроль за діяльністю Державної інспекції зв'язку (далі – ДІЗ) та державного підприємства "Український державний центр радіочастот" (далі – УДЦР) [6]. У 2008 р. НКРЗ забезпечила надходження до Державного бюджету України в сумі 280,6 млн. грн. Водночас, при дослідженні ефективності фінансування НКРЗ галузі зв'язку України встановлено, що можна її поліпшити за такими напрямками:

Для поліпшення бюджетного фінансування НКРЗ та ДІЗ пропонуємо:

– під час підготовки бюджетних пропозицій та бюджетного запиту НКРЗ та ДІЗ на наступний рік обов'язково слід зазначити джерела компенсації бюджетних втрат від збільшення видатків на фінансування зазначених органів державної влади. Ці джерела мають бути реальними та легкими в обрахунку. Обґрунтування: частиною третьою статті 95 Конституції України [7] та пунктом 2 частини першої статті 7 Бюджетного кодексу України [8] закріплено принцип прагнення держави до збалансованості бюджету.

– під час підготовки законопроектів, які мають вплив на збільшення видаткової частини Державного бюджету України обов'язково слід зазначити джерела компенсації бюджетних втрат від збільшення таких видатків. Обґрунтування: збільшення видатків Державного бюджету України, зокрема на фінансування органів державної влади без зазначення джерел компенсації бюджетних втрат від такого фінансування суперечить вимогам статті 27 Бюджетного кодексу України. Це може спричинити розбалансування Державного бюджету України за відповідний рік, і, як наслідок, невиконання його видаткової частини, що, в свою чергу, зумовить недофінансування програм соціально-економічного розвитку держави.

– підготувати законопроект, яким вносяться зміни до законодавства з метою надання права НКРЗ створювати та використовувати спеціальний фонд Державного бюджету України. Обґрунтування: проектом Закону України "Про Державний бюджет на 2010 рік" (стаття 32) [9] передбачено 59 шляхів спрямування коштів із спеціального фонду з обов'язковим посиланням на джерела фінансування. Приклад: 36) потреби Збройних Сил України відповідно до кошторису Міністерства оборони України (за рахунок джерел, визначених пунктом 30 статті 6 цього законопроекту).

– розподілити потреби НКРЗ та ДІЗ у фінансуванні на пріоритетні (забезпечать суттєве зростання доходів Державного бюджету України або суттєво покращать якість послуг галузі зв'язку), основні (забезпечать належну оплату праці, оплату комунальних послуг, відрядження, канцелярські витрати, послуги зв'язку та обслуговування оргтехніки) та загальні (науково-дослідні роботи, ремонт приміщень, придбання меблів та іншого обладнання). Обґрунтування: такий розподіл забезпечить реальний підхід до формування видатків НКРЗ та ДІЗ, відповідно запит на здійснення таких видатків буде виходити з їхньої суті. Крім того, збільшення фінансування на пріоритетні та основні видатки можна буде захищати через Верховну Раду України, зокрема шляхом підготовки відповідних матеріалів та участі на засіданні Комітету Верховної Ради України з питань бюджету щодо розгляду проекту Державного бюджету України на відповідний рік.

– шляхом співпраці з науковими колами України вирішити питання часткового виконання плану науково-дослідних та конструкторських робіт.

Для встановлення обґрунтованих тарифів на загальнодоступні телекомунікаційні послуги та універсальні послуги поштового зв'язку необхідно розробити та затвердити порядок регулювання тарифів на загальнодоступні телекомунікаційні послуги та універсальні послуги поштового зв'язку. Приклад: наприкінці 2007 р. було розроблено порядок регулювання тарифів на універсальні послуги поштового зв'язку, який можна взяти за основу.

Запровадження спільно з Державним комітетом статистики України та Державним комітетом зв'язку Міністерства транспорту та зв'язку України єдиних форм звітності для операторів зв'язку дозволить зменшити навантаження на операторів щодо подання різноманітних форм звітності, а також створить єдину статистичну базу даних щодо стану та розвитку галузі зв'язку України. Форми статистичної звітності необхідно затвердити спільним наказом. Приклад: спільний наказ Міністерства аграрної політики України, Міністерства фінансів України та Державної податкової адміністрації України від 2 червня 2008 р. № 344/765/367 "Про затвердження форми звіту про рух грошових коштів на небюджетних рахунках переробних підприємств".

Підвищення штрафів шляхом прийняття законопроекту "Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні порушення" на практиці дозволить зменшити зловживання операторів зв'язку під час надання телекомунікаційних послуг або якщо кількість таких зловживань залишиться незмінною – дасть змогу збільшити надходження до Державного бюджету України не менше, ніж у 5 разів.

Щодо підвищення ефективності управління УДЦР доцільно створити робочу групу з питань ефективності управління державним підприємством "Український державний центр радіочастот", за згодою залучити до її участі представників Міністерства фінансів, Міністерства економіки та Державної податкової адміністрації України. Обґрунтування: зазначений захід дозволить прискорити затвердження фінансового плану УДЦР та внесення змін до нього шляхом формування чітких узгоджених позицій.

Слід відзначити, що Законом України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" [10] у 2008 р. запроваджено значну державну підтримку для різних галузей економіки, зокрема, зменшення податків для сільського господарства, проте жодної з пільг не передбачено для галузі зв'язку. Натомість, Закон України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування" [11] вимагає додатково від підприємств, установ та організацій, фізичних осіб, які користуються послугами стільникового рухомого зв'язку, а також операторів цього зв'язку, які надають свої послуги безоплатно, сплачувати до Державного бюджету України 7,5% надбавки до тарифу у вигляді збору на обов'язкове державне пенсійне страхування.

Враховуючи викладене, можна констатувати, що існуюча система державної підтримки та фінансування зв'язку України не забезпечує достатніх передумов для розвитку цієї інфраструктурної галузі. Проте, стійкість галузі зв'язку до цього та інших негативних факторів впливу робить галузь зв'язку менш залежною від зовнішніх інвестиційних ресурсів та дозволяє за рахунок власних джерел забезпечувати достатній рівень розвитку та впроваджувати нові інноваційні технології, зокрема, засоби збереження електроенергії.

### Література

1. Державна адміністрація зв'язку (офіційний сайт) – <http://www.stc.gov.ua>.
2. ВАТ "Укртелеком" (офіційний сайт) – <http://www.ukrtelecom.ua/>.
3. Pio Baake & Christian Wey. "Telecommunications Policies in Comparison: Industrial Policy Indicators", Politikberatung kompakt, DIW Berlin, 2008, volume 44.
4. Державний комітет статистики України (офіційний сайт) – <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Національна комісія з питань регулювання зв'язку України (офіційний сайт) – <http://www.nkrz.gov.ua/uk/>.
6. ДП "Український державний центр радіочастот" (офіційний сайт) – <http://www.ucrf.gov.ua>.
7. Конституція України, Закон України від 28. 06. 1996 р. № 254к/96-ВР.
8. Бюджетний кодекс України, Закон України від 21. 06. 2001 р. № 2542-III.
9. Проект Закону про Державний бюджет України на 2010 рік, реєстраційний номер 5000 від 15. 09. 2009 р.
10. Закон України "Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 31. 10. 2008 р. № 639-VI.
11. Закон України "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування" від 26. 06. 1997 р. № 400/97-ВР.

## АНАЛІЗ ЗНАЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ В УКРАЇНІ, ОКРЕСЛЕННЯ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ ЩОДО ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ ТА ЗАПРОПОНОВАНО ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

*Розглянуто значення малого бізнесу в розвитку економіки, необхідність його державної підтримки в Україні, окреслено основні проблеми щодо державної підтримки малого бізнесу та запропоновано шляхи їх вирішення.*

*It is considered the basic problems of the state support of small and average business. It is advanced necessity of the state support of small and average business for Ukraine and its significance for economic development.*

Малий бізнес виконує важливу роль у вирішенні багатьох економічних і соціальних завдань. Активна підтримка розвитку малого бізнесу в перспективі сприяє створенню великої кількості робочих місць, збільшенню податкової бази, зростанню національного доходу. Внесок малого бізнесу у формування конкурентного середовища в економіці кожної країни важко переоцінити. Водночас, аналіз статистичних даних про розвиток малого бізнесу в Україні засвідчує, що в цьому секторі економіки суттєвих позитивних змін не відбувається. Тому створення сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва є важливим завданням економічної політики держави. Перехід до ринкових умов господарювання в Україні з особливою гостротою поставив питання про роль і місце держави в економічних процесах, особливо в регулюванні та підтримці малого бізнесу. Необхідність його державної підтримки, а отже – відповідальної державної політики, викликана тим, що незважаючи на вагомі переваги малого бізнесу, цей сектор економіки є найбільш вразливим до таких несприятливих факторів, як невизначеність економічної стратегії, податковий тягар, свавілля корумпованих службовців, інфляційний тиск, конкуренція великих корпорацій тощо [6, стор. 96]. Щодо необхідності державної підтримки малого бізнесу серед науковців існує різноманіття поглядів щодо форм і напрямів створення сприятливого середовища розвитку цього сектору економіки.

Науковий інтерес викликає низка останніх праць з питань державної підтримки розвитку малого бізнесу вітчизняних авторів: М. Білик, О. Василюк, З. Варналія, Т. Ковальчук, О. Мороз, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна, М. Савлука, В. Федосова та інших. Так, у монографії З. Варналія "Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва" досліджуються теоретичні засади й економічна природа малого підприємництва, його місце і роль у структурі ринкової економіки, тенденції та особливості розвитку в Україні [8, с. 28]. Окремі автори, зокрема М. Савлук, В. Федосов, О. Вовчак, акцентують увагу на умовах функціонування малого бізнесу та ролі, яку мале підприємство повинно відігравати в економіці країни [9, с. 321, 10, с. 112, 11, с. 133]. Водночас, недостатньо розробленими як з точки зору теорії, так і практики залишаються питання фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу, участі в цьому процесі держави, особливо в умовах прояву економічної і фінансової кризи. Все це потребує поглиблених досліджень в цьому напрямі.

Метою написання даної статті є визначення необхідності і особливостей державної політики щодо створення сприятливих умов для фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні з урахуванням кризових явищ в економіці.

Зазвичай, становлення малого бізнесу в кожній країні є невід'ємною складовою частиною ринкового механізму держави, бо відіграє значну роль у багатьох галузях її економіки, і, водночас, є досить тривалим процесом. Інтенсивний розвиток малого підприємництва не може відбуватися без допомоги держави. Адже держава як інституційна основа розвитку національної економіки і суспільства повинна брати активну участь у формуванні політики щодо сприяння розвитку підприємницьких структур. З цією метою зазвичай використовуються економічні важелі й механізми сприяння [4, с. 12].

В економічній і правничій літературі державна підтримка малого бізнесу визначається насамперед як створення державою організаційно-правових та економічних умов для розвитку підприємницьких структур. Державні програми підтримки малого бізнесу повинні враховувати стан бюджетної, кредитно-фінансової системи, життєвий рівень населення для ефективного і своєчасного прямого та непрямого впливу на розвиток підприємництва. Основними принципами державної політики є створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва, зокрема забезпечення:

- системності та комплексності механізмів державного регулювання розвитку малого підприємництва;
- цілеспрямованості та адресності підтримки суб'єктів малого підприємництва шляхом вибору пріоритетів та концентрації ресурсів для їх реалізації;
- рівноправного доступу суб'єктів малого підприємництва усіх форм власності до фінансових, матеріальних, природних, інформаційних та інших ресурсів [3, с. 116].

Державна підтримка розвитку малого бізнесу повинна передбачати насамперед формування сприятливого податкового середовища. Це зокрема зумовлено тим, що коефіцієнт банкрутства серед малих фірм дуже високий. Чим менший бізнес, тим він вищий. Нові підприємства найменшого розміру (до 9 працюючих) мають менш як 75% вірогідності вижити упродовж першого року і один шанс з трьох – у наступні чотири роки і далі. Трохи більші фірми (щонайменше 20 працюючих) мають 95% вірогідності виживання в перший рік, а упродовж чотирьох наступних років цей рівень становить вже 50%. Запроваджена спрощена система оподаткування відповідно до Указу Президента України "Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" має певні недоліки, які потребують усунення. Зокрема, крім єдиного податку підприємство сплачує ще низку податкових платежів, отже, спрощена система суттєво не зменшила навантаження на суб'єктів господарювання. З огляду на це, вважаємо за доцільне запровадити диференціацію ставок прибуткових податків залежно від величини податкової бази. Для новостворених фірм варто запровадити податкові пільги, які дадуть змогу розширити можливості розвинути власний бізнес. Потребують пільгового оподаткування фірми, які працюють у пріоритетних для держави видах діяльності. На нашу думку, доцільно розвивати пільгову систему кредитування малого бізнесу. Насамперед, доцільно надавати довгострокові кредити (на термін понад 5 років) під пільговий відсоток підприємствам, які уже сформували 2/3 капіталу для здійснення інвестицій, що мінімізує ризик неповернення кредиту. Така фінансова допомога надасть можливість підприємству акумулювати необхідні фінансові ресурси для здійснення інвестицій, прискорить окупність проектів [5].

У системі державної політики підтримки і сприяння розвитку малого бізнесу можна виділити декілька напрямів: фінансово-кредитну, організаційно-технічну, інформаційну та консультаційну підтримку, допомогу суб'єктам підприємницької діяльності у процесі пошуку споживачів та адаптуванні на ринку збуту продукції. Важливим завданням є вирішення проблеми мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для початкового фінансування процесу господарювання, з якою зустрічаються бізнесмени [7]. В цьому напрямі можна виділити такі види фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва з боку держави: *пряме державне фінансування; пряме державне кредитування; недержавне кредитування; державне гарантування кредитів; недержавне гарантування кредитів.*

Фінансування підприємництва державою вважається неринковим методом підтримки і тому – недоцільним засобом державного впливу на розвиток економічних процесів. Але фактично дотування залишається поширеним важелем економічної політики в багатьох країнах. Наприклад, сума щорічних дотацій з бюджету на підтримку малого підприємництва в Сполучених Штатах Америки становить 300 млрд. дол. В Україні ж через відсутність дотацій бюджетних коштів для такого виду підтримки пряма фінансова допомога підприємництва практично відсутня. Сьогодні основним засобом державної фінансової підтримки малого бізнесу є надання банківських кредитів з бюджету. Тому, в нинішній ситуації, державні позики можуть стати реальним джерелом формування фінансових ресурсів малого підприємництва [2].

Враховуючи обмежені фінансові можливості держави, фінансово - кредитна політика повинна будуватися на принципах широкого залучення різних небюджетних джерел фінансування. Недержавні організації, місія яких полягає у формуванні сприятливих умов для розвитку підприємництва (в тому числі й у фінансовій сфері), створюються за рахунок нагромадження капіталів підприємців, підприємницьких структур комерційного характеру, комерційних банків тощо. Завдання держави – стимулювати цей процес і створювати для нього відповідні умови, для цього необхідно запозичити досвід країн, де розвиток підприємництва пройшов довгий та суперечливий шлях.

Одним із важливих напрямів підтримки малого бізнесу може стати запровадження державою механізму стимулювання комерційних банків до надання позик малим підприємствам на пільгових умовах. Його істотним елементом може бути звільнення від оподаткування банківських коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому бізнесу, та надання державної гарантії повернення позики [1].

На нашу думку, фінансово-кредитна допомога малому підприємству повинна базуватися на таких принципах:

1. Стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення кредитних послуг таким фірмам шляхом звільнення від оподаткування коштів, що

спрямовуються у фонд кредитування малого підприємництва, надання державних гарантій повернення позики.

2. Переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку сектора малого підприємництва, з прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування гарантійних фондів із метою стимулювання процесу кредитування малого бізнесу.

3. Активізація процесу формування недержавних гарантій, страхових умов для обслуговування малого бізнесу через створення відповідних мотиваційних механізмів зацікавленості в цій діяльності та надання пільгових умов для їх функціонування.

4. Ефективне використання іноземної допомоги й активне виявлення своєї позиції у взаємовідносинах із міжнародними фінансовими організаціями.

5. Сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у розв'язанні своїх фінансово-кредитних проблем за допомогою створення установ взаємного фінансування та гарантування.

Характерною ознакою економічної політики України є невизначене і перемінне ставлення держави до малого бізнесу, що залежить від політичної кон'юнктури, соціально-економічного становища та інших чинників. До сих пір на рівні держави не розроблено чіткої політики розвитку малого підприємництва в Україні, не сформульовані на законодавчому рівні конкретні соціально-економічні цілі, не обґрунтована стратегія, тактика, принципи і пріоритети розвитку малого підприємництва. Тому для покращення ситуації потрібно, щоб розвиток малого бізнесу став для України загальнодержавною доктриною соціально-економічних перетворень, які здійснюються за чітким механізмом реалізації. Саме це повинно стати основною метою другого етапу державної політики щодо розвитку малого підприємництва в Україні.

Формування і реалізація в повному обсязі державної політики розвитку малого бізнесу і створення цілісної системи його державної фінансової підтримки в контексті завдань загальноекономічного розвитку і оптимізації економічної структури України – складний і тривалий процес. Проте, вже сьогодні можливо і необхідно здійснити певні практичні заходи як на державному, так і на регіональному рівнях з формування економічних та організаційно-правових засад відповідної державної політики та введення в дію конкретних норм законодавства, які сприятимуть розвитку малого бізнесу і тим самим – розвитку економіки України загалом.

### **Література**

1. Закон України "Про підтримку малого підприємництва" від 19. 10. 2000 р. № 2063-III (зі змінами та доповненнями від 18. 09. 2008 р.) - <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2063-14>.
2. Закон України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва" від 21. 12. 2000 р. № 2157-III. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2157-14&chk=dCCMfOm7xBWMUF8EZiePnC3XHl4Fos80msh8le6>.
3. Копченко І. М. Актуальні проблеми державної підтримки малого підприємництва України на сучасному етапі // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2004. – № 4. – С. 115–119.
4. Кужель О. Особливості державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу на сучасному етапі // *Вісник НБУ*. – 2004. – № 9. – С. 8–20.
5. Дмитро Ісаченко, Ігор Буркинський, Ігор Згуров. Підтримка малого промислового підприємництва // *Регіональна економіка*. – 2006. – № 2. – С. 246–251.
6. Кондратюк Тетяна Вікторівна. Державна політика підтримки малого бізнесу. – К.: Академія, 2003. – 112 с.
7. Шемшученко Олег Юрійович. Деякі аспекти економічної політики і правового регулювання у сфері малого бізнесу. – <http://www.niss.gov.ua/Table/Jalilo19/003.htm#a1>.
8. Варналій Захарій Степанович. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва: Монограф. / З. С. Варналій, І. С. Кузнецова; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2002. – 102 с.
9. *Гроші та кредит: Підруч.* – 3-є вид., перероб. і доп. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.
10. Федосов В., Опарін В., Львовичкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
11. Вовчак О. Д. Інвестиційна підтримка малого та середнього бізнесу через механізм мікрокредитування // *Наук. вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту: Зб. наук. праць*. – Чернівці, 2003. – Вип. 4: Економічні науки. – С. 132–134.



АЕ00АЕUІ<sup>2</sup> І ДІ АЕАІ Е ДІ ÇАЕ0Е0 2І І І АА0<sup>2</sup>ЕІ І АІ І<sup>2</sup>АІ ДЕ<sup>а</sup> І І Е00АА  
А 0ДАІ ÇЕ0ЕАІ<sup>2</sup>Е АЕІ І І І<sup>2</sup>0<sup>2</sup>

*Проаналізовано поточну ситуацію щодо стану інноваційного підприємництва, визначено основні перешкоди його розвитку. Особливу увагу приділено ролі держави у створенні сприятливого інституційного середовища, також запропоновано комплекс заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні.*

*The article analyzes current situation concerning the state of innovative entrepreneurship, the main obstacles of its development are determined. Special attention is paid to the state's role in creating an enabling institutional environment; the measures to enhance innovation activity in Ukraine are proposed.*

Головною умовою стратегічного розвитку конкурентоздатного підприємництва є його інноваційна активність. Інновації в постіндустріальному суспільстві стають головним засобом забезпечення конкурентоспроможності діяльності, а значить і рівня її прибутковості. За прогнозами експертів найближчим часом в українській економіці не очікується суттєвий розвиток інноваційної сфери. Причина такого стану полягає у відсутності практичного досвіду підприємцями здійснення інноваційної діяльності в ринкових умовах господарювання. Це пояснюється особливістю діяльності підприємств в умовах централізованої економіки, яка не передбачала ринкової ініціативи і конкуренції.

Суттєвою перешкодою розвитку інноваційного підприємництва є відсутність дієвої інституціональної бази та ефективної інфраструктури щодо підтримки багатоканальних зв'язків між державою, підприємництвом, науковими організаціями та фінансовими установами. Цій проблемі значну увагу приділяють такі науковці, як Г. О. Андрощук [3], К. О. Ващенко [4], В. М. Геєць [4], М. П. Денисенко [2], І. Б. Жилияєв [3] та інші.

Метою дослідження є аналіз поточної ситуації щодо стану інноваційного підприємництва, а також визначення основних перешкод та окреслення шляхів покращення розвитку інноваційного підприємництва.

Одне з перших місць щодо сучасного стану розвитку інноваційного підприємництва займає необізнаність населення з основами підприємництва. Спроби українських підприємців, які ринулися у сімейний і малий бізнес на початку дев'яностих років ХХ ст., завершилися для багатьох з них досить швидко або повним крахом, або відсутністю позитивних результатів. І лише декому вдалося трансформувати свій бізнес у більш велике підприємство, що ефективно функціонує й нині. Успіх у здійсненні підприємницької діяльності залежить від багатьох чинників. Однією з невідмінних умов досягнення високої результативності практично в будь-якій підприємницькій діяльності є отримання мінімально необхідних знань, уявлень про форми, принципи та сфери підприємницької діяльності [1]. Ускладнений доступ підприємців до інформації про регуляторні вимоги та наявні ресурси, які можна залучити для розвитку бізнесу, інформації про наявні нові напрямки діяльності, інноваційні технології. Певним виходом із такого стану може стати обов'язкове розміщення на офіційних інтернет-сторінках та порталах, спеціалізованих інформаційно-довідкових стендах, буклетах, опублікування в офіційних ЗМІ органів державної влади (як центрального, так і місцевого рівнів) та органів місцевого самоврядування: довідкової інформації про нормативні вимоги щодо здійснення підприємницької діяльності; створення публічних карт соціально-економічного розвитку регіонів і населених пунктів для висвітлення тактичних й стратегічних планів влади у сфері місцевої політики, більш ефективного і підконтрольного використання ресурсів, залучення потенціалу суб'єктів господарювання і територіальних громад [1].

Крім того, практично відсутній доступ громадян та підприємців до вичерпної інформації про умови та процедури отримання дозволів, погоджень, висновків, інших документів дозвільного характеру. Це потребує створення при веб-порталі Кабінету Міністрів України централізованого інформаційно-довідкового серверу з питань надання дозвільно-розпорядчих послуг органами влади, до якого всі міністерства, відомства, інші організації повинні надавати вичерпну інформацію про дозволи, погодження, висновки, інші документи дозвільного характеру [1].



Сировинна спрямованість виробничої структури, розрахована переважно на потреби експорту, робить промисловість і економіку в цілому надзвичайно залежними від кон'юнктури зовнішнього ринку, стримує розвиток внутрішнього ринку і звужує національні можливості щодо розвитку економіки та призводить до виснажливого та нераціонального використання природних ресурсів, прискорення процесів забруднення і деградації довкілля. Вкрай загострилася проблеми технологічного стану промислового виробництва. Досвід розвинених країн показав, що досягнення високого рівня споживання і якості життя можливо лише на засадах нової постіндустріальної цивілізації, найсуттєвішими ознаками якої є інноваційний розвиток.

Інтелектуальний потенціал України й дотепер залишається досить потужним (за даними ЮНЕСКО, за інтелектом нації Україна посідає 23-є місце, в той час як Фінляндія – 1-е, США – 13-е, Росія – 27-е), незважаючи на те, що за останні роки її науково-технічний потенціал скоротився у 2,5–3 рази.

В рейтингу Всесвітнього економічного форуму у 2008–2009 рр. Україна серед 134 країн посіла у сфері розвитку вищої освіти – 45 місце, у сфері формування факторів інноваційного розвитку 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 65 місце, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114 місце.

В Україні, яка має високі показники розвитку сфер, що є первинними джерелами інноваційного розвитку, інноваційний потенціал використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно. Це створює загрозу перетворення України у країну, яка експортує сировинні ресурси для промислового виробництва [3, с. 309–310].

Проводячи радикальні ринкові реформи, держава не має права перекладати на ринок вирішення всіх проблем суспільства і окремого громадянина. Для успішного розвитку своєї економіки Україні потрібні ринкові відношення, проте потрібна і відповідно більш сильна, ніж дотепер, роль держави і суспільства. Держава в особі влади і суспільства повинні сприяти концентрації політичних сил, підприємців, впливових професійних і громадських об'єднань, а також мобілізації всіх можливостей кожного громадянина для вирішення завдань розбудови нової країни з розвинутою економікою і громадянським суспільством, заснованих на знаннях [3, с. 181].

З огляду на важливість ролі держави у створенні сприятливого інституційного середовища для активізації інноваційної діяльності малих і середніх підприємств в Україні необхідно реалізувати комплекс дієвих заходів, зокрема [4, с.75–76]:

- забезпечення фінансування інноваційного процесу, збільшення частки фінансування витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;

- розроблення та реалізація системи заходів з активізації інвестиційної діяльності комерційних банків, їх зацікавлення у довгостроковому кредитуванні, а також застосування поряд з кредитами нетрадиційних способів фінансування інноваційних проектів – франчайзингу, лізингу, факторингу та форфейтингу, що створить необхідні умови для переміщення доходів з низькотехнологічних сегментів економіки у високотехнологічні та сприятиме переходу до моделі інноваційного розвитку;

- збільшення потоків іноземних інвестицій у вітчизняні інноваційні процеси;

- формування належного правового середовища для розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності, підвищення мотивації підприємця до високопродуктивної і високоякісної діяльності через вдосконалення системи економічного стимулювання шляхом внесення змін до податкового, митного законодавства, прийняття Закону про корпорації;

- розробка і впровадження урядової програми, яка забезпечить додаткове фінансування з державного бюджету витрат авторів на патентування науково-технічних розробок;

- сприяння розвитку високорозвиненого фондового ринку, венчурного підприємництва, загалом інвестиційно-фінансового сектора економіки; забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва через створення венчурних фондів, капітал яких на 30–40% формуватиметься за участю держави;

- удосконалення системи захисту прав інтелектуальної власності через узгодження вітчизняної нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності з міжнародними стандартами;

- сприяння розвитку малих та середніх вітчизняних інноваційних підприємств, що забезпечить поширення інноваційного підприємництва, розгортання в його середовищі економічної конкуренції;

- забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури, створення регіональних інноваційних центрів;

- розроблення системи експертизи імпортованих технологій за чіткими критеріями; запровадження санкцій для підприємств, які використовують імпортні технології, що погіршують стан довкілля, особливо, якщо є вітчизняні аналоги з нижчим рівнем небезпеки для навколишнього середовища;



І АОІ АЕ×І<sup>2</sup> І НІ І АЕ ОІ ДІ ОААІ І В І І ДООАЕВ<sup>2</sup> І І ААО<sup>2</sup>Е  
І АОЕІ І АОА<sup>2</sup>АІ І АІ І<sup>2</sup>АІ ДЕ<sup>а</sup> І НОАА

*Запропоновано загальні методичні підходи до обґрунтування складу портфеля інновацій машинобудівного підприємства з урахуванням його стратегії та можливості досягнення ринкової синергії. Визначено сукупності множин, що мають увійти до складу оптимізаційної моделі.*

*The general methodical approaches are offered to the ground of composition of portfolio of innovations of machine-building enterprise taking into account his innovative strategy and possibility of achievement of market synergy. The aggregate of great numbers are determined which must enter the complement of optimization model.*

В умовах глобальної конкуренції виробників товарів і послуг за ринки збуту надзвичайно гостро стоїть проблема формування суб'єктами господарювання конкурентних переваг, які є основою їх успішного функціонування. Можливість здобуття таких переваг вітчизняними машинобудівними підприємствами значною мірою визначається результативністю їх інноваційної діяльності. Однак результативність інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств, які працюють здебільшого в межах третього і четвертого технологічних укладів, не завжди забезпечує їй високу ефективність, оскільки реалізація створеної інновації відбувається переважно на невеликих за обсягами цільових ринках, до того ж, переважно національних. Це не дає змоги досягати ефекту масштабу при комерціалізації нової продукції через великі витрати на її створення і актуалізує проблему пошуку шляхів підвищення ефективності інноваційної діяльності, зокрема, через застосування портфельного підходу до планування інновацій.

Методологія портфельного планування широко застосовується у проектному менеджменті і є предметом наукового інтересу багатьох науковців, зокрема, С. Кочеткова, І. Павленка З. Радулеску, М. Радулеску, Г. Потапова, В. Царьова та ін. Однак завдання планування оптимального портфеля інновацій (ПІ) зазвичай вирішується на стадії упровадження інвестиційних проектів, тобто після визнання їх економічно вигідними для підприємства, коли питання стоїть лише у визначенні послідовності їх упровадження для того, щоб оптимізувати інвестиційні потреби. Безумовно, такий підхід є прийнятним і важливим з погляду раціонального витрачання ресурсів. Однак не менш важливим є завдання досягнення максимальної віддачі від реалізації сукупності проектів за рахунок максимального використання ринкового (комерційного) потенціалу інновацій, закладених в їх основу. Це потребує формування аналітичних інструментів для оцінювання цього потенціалу, причому з урахуванням того, що деякі інновації можуть породжувати низку інших, тобто формувати кластери інновацій, одночасне виведення яких на ринок може суттєво збільшити їх споживчу цінність, забезпечити так звану ринкову синергію. Тому видається доцільним доповнити процедуру обґрунтування портфеля інновацій підприємства аналізом здатності окремих інноваційних проектів посилювати сукупний результат їх упровадження, тобто забезпечувати ринковий синергійний ефект у ході їх реалізації. При цьому можна припустити, що формування складу портфеля інновацій безпосередньо залежатиме від типу базової та інноваційної стратегії підприємства.

Аналіз наукових публікацій з питань портфельного планування показує, що, наприклад, С. Кочетковим [1], І. Павленком [2], а також низкою інших авторів [3–6], портфель інновацій розглядається як комплексно обумовлений перелік інновацій, придбаних чи власної розробки, які підлягають впровадженню на підприємстві, чи розроблені підприємством для реалізації. Як бачимо, у цьому визначенні йдеться про сукупність проектів, які підлягають упровадженню, тобто, кожен із проектів уже пройшов стадію обґрунтування та експериментальної перевірки і готовий до стадії реалізації, яка передбачає промислове освоєння процесної чи продуктової інновації.

Умовами оптимізації складу такого портфеля проектів є зазвичай два критерії – мінімізація ризиків за прийнятної рівня доходності проектів і мінімізація витрат на залучення інвестиційних ресурсів. При цьому у науковій літературі підкреслюється, що формування складу портфеля інновацій має здійснюватися з урахуванням інноваційного потенціалу підприємства і так, щоб реалізація цього потенціалу здійснювалась оптимально [3].

Портфель інновацій повинен мати певну структуру, яка відповідає ресурсним можливостям підприємства. Кількість інноваційних проектів, що знаходяться в портфелі в конкретний період часу, буде залежати від їх розмірів (які вимірюються загальним обсягом ресурсів, необхідних для розробки і реалізації проекту), і витратами на один проект. Тобто, кількість проектів у портфелі ( $N$ ) визначається таким співвідношенням [1]:

$$N = \text{Бюджет НДПКР за період} / \text{Середні витрати на один проект.}$$

На думку багатьох фахівців, тільки 10% усіх проектів є цілком успішними. Це означає, що існує тільки 10% ймовірність ефективного завершення кожного проекту зі сформованого портфеля. Проте зі зростанням кількості проектів підвищується вірогідність того, що хоча б один з них виявиться успішним. Виходячи з цього, підприємствам потрібно вирішити, якою кількістю інноваційних проектів можна одночасно ефективно управляти – сконцентрувати зусилля на декількох проектах або ж розподілити наявні ресурси на більше число проектів.

С. Кочетков підкреслює при цьому, що інноваційний портфель, який складається в основному з великих проектів, більш ризикований порівняно з портфелем, де ресурси розподілені між невеликими проектами [1]. Перевага портфеля невеликих проектів полягає у тому, що вони краще вписуються у ресурсні можливості підприємства. Однак портфелі невеликих проектів, як правило реалізуються в нових продуктах, що мають скромний потенціал з обсягу продаж і скромний потенціал прибутку.

Портфель великих проектів вимагає великого обсягу дефіцитних ресурсів і доволі часто це є основним обмеженням, яке перешкоджає прийняттю управлінських рішень про його формування для реалізації одним підприємством. В той же час залучення інших інвесторів або ж використання позичкового капіталу у великих обсягах збільшує інноваційні ризики, що також за недосконалою захисту права власності стримує власників бізнесу відносно прийняття позитивного рішення про надання переваги проекту великих масштабів. З огляду на те, що ефективність здійснення інноваційного проекту проявляється на ринку і залежить від того, наскільки під час постановки мети була врахована ринкова потреба, важливо розуміти, за якими критеріями слід формувати портфель інновацій. При цьому необхідно враховувати те, що за ринкових відносин доволі складно вірно оцінити майбутній попит на інноваційну продукцію, тому формування портфеля повинно включати проведення роботи з потенційними споживачами інноваційної діяльності.

Науковці застерігають, що оцінюючи можливість включення в портфель певного інноваційного проекту, необхідно враховувати якість управління його реалізацією, а також наслідки перерозподілу витрат на проекти [4]. Очевидно, що це взаємопов'язані речі, оскільки розподіл ресурсів на кілька проектів ускладнює управління ними – роботи уповільнюються через деяке погіршення ресурсного забезпечення окремих проектів. Інколи це може спричинити запізнення з виведенням нового продукту на ринок через випереджуючі дії конкурентів; комерційні результати проекту внаслідок цього будуть значно нижчими за очікувані.

Тому надзвичайно важливо сформувати такий склад портфеля інновацій, за яких, з одного боку – уповільнення процесу виведення нових товарів на ринок не було б критичним, а з іншого – можливе зменшення грошових потоків від реалізації одного проекту компенсувалось і перекивалось зростанням грошових потоків від інших проектів, що входять до складу портфеля.

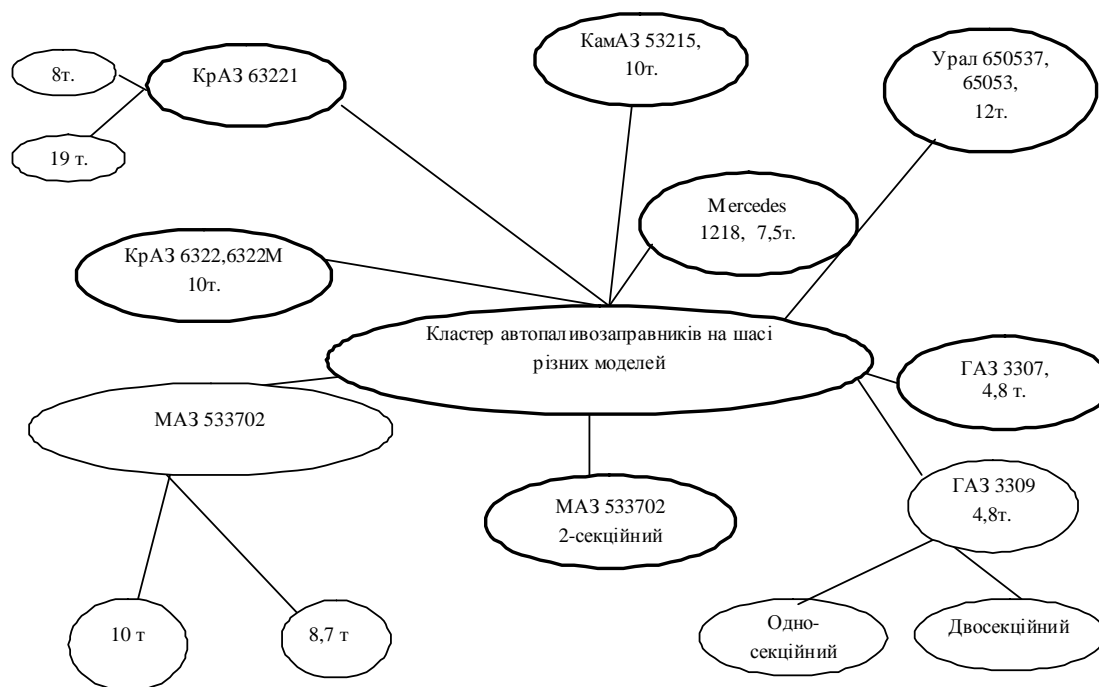
Виходячи із того, що це може бути досягнуто не лише внаслідок реалізації проектів виведення на ринок нових товарів (продуктових інновацій), а й упровадженням процесних інновацій, які в кінцевому підсумку уможливають зростання споживчої цінності продуктових інновацій, під портфелем інновацій пропонується розуміти сукупність взаємоузгоджених за термінами реалізації і ресурсним забезпеченням інноваційних проектів, що мають технологічну або організаційну спорідненість, завдяки чому досягається ресурсна й ринкова синергія інноваційної діяльності.

Ресурсна синергія портфеля інновацій проявляється у зменшенні витрат на створення й реалізацію інновацій, що входять до складу портфеля, порівняно з витратами відокремленого їх втілення. Її складовими є інвестиційна та виробнича синергія. Перша досягається через механізм інвестиційного ролінгу (ринкова віддача від реалізації проекту з меншими витратами часу на його втілення забезпечує фінансування більш тривалого проекту) [7, с.180], друга – через збільшення інтенсивності використання обладнання, яке технологічно забезпечує виробниче освоєння проектів, що входять до складу портфеля інновацій.

Ринкова синергія портфеля інновацій матеріалізується у збільшенні обсягу реалізації продукції за рахунок одночасного (чи близького за часом) виведення на ринок взаємодоповнюваних інновацій або ж розширення асортиментного ряду базової новинки за рахунок індивідуалізації її функціональних характеристик для цільових груп споживачів. Прикладом цього може бути діяльність одного із вінницьких машинобудівних заводів – "45-го експериментального механічного заводу", який,

розробляючи програму конверсії, перейшов на випуск різноманітних агрегатів, що служать для транспортування рідких речовин та сумішей – автопаливозаправників, автоцистерн, автобетонозмішувачів тощо.

Використовуючи принципову схему базової моделі, працівники конструкторського відділу проектують такі агрегати для встановлення їх на різних транспортних засобах, для чого всі вузли агрегатів перепроектовуються під замовлення цільового споживача (рис. 1). Це сприяє розширенню кількості модифікацій базових моделей, збільшує обсяги реалізації продукції.



**Рис. 1. Кластер автопаливозаправників на шасі різних моделей автомобілів ЗАТ "45-й експериментальний механічний завод"**

Водночас розробляються і власні пристрої для виконання робіт з наповнення ємностей для перевезення (наприклад, мотонасоси, які також випускаються різної потужності і з урахуванням густини та інших особливостей сумішей, які перевозяться – паливно-мастильні матеріали, вода молоко тощо). Тим самим зростає ступінь укомплектування основних агрегатів необхідними пристроями для їх надійної роботи, що збільшує їх споживчу цінність і, відповідно, обсяги виручки заводу від продажу таких виробів.

Однак така стратегія розвитку продукту може бути реалізована лише деякими із машинобудівних підприємств – тими, що мають значний науково-дослідницький доробок. Проте нинішній стан багатьох машинобудівних підприємств, що сформувався у ході перерозподілу власності, можна охарактеризувати як такий, що втратив свій потенціал створення нових продуктів через вимивання фахівців високої кваліфікації. Портфель інновацій таких підприємств матиме зовсім інший склад і структуру.

Взагалі, слід підкреслити, що планування портфеля інновацій має здійснюватися в межах загальної концепції розвитку підприємства, яка втілюється у його базовій, конкурентній та інноваційній стратегіях.

Для розвитку підприємства як відкритої системи важливо, щоб воно зберігало свою конкурентоспроможність, що уможливує досягнення цілей, які переводять її у якісно новий і кращий з погляду здатності до існування у майбутньому стан. Водночас важливо, щоб цей перехід не порушив здатність системи відновлювати свою рівновагу. Тобто, необхідно обрати найкращі для системи способи реалізації цілей розвитку і це слід враховувати при плануванні інноваційної діяльності.

Якщо припустити, що портфель інновацій створюється для реалізації цілей розвитку, то у його складі, з одного боку, мають бути проекти, які стануть основою нового напрямку діяльності (проте ризик їх втілення є найвищим з погляду ринкових очікувань), а з іншого – проекти вдосконалення існуючого бізнесу (вони несуть мінімальні ризики, проте здебільшого забезпечують невисоку економічну віддачу).

Зниження рівня інноваційного ризику має досягатися через відбір такої сукупності інноваційних проектів, яка уможливіє отримання прийнятної величини їх сумарної доходності протягом запланованого періоду за рахунок реалізації створених споживчих продуктів за встановлених обмежень ресурсного та інституційного характеру. Корисним у формуванні такої сукупності може бути підхід з погляду відповідності проектів базовій стратегії бізнесу.

За Ф. Котлером, такими стратегіями можуть бути: стратегія концентрованого, інтеграційного або ж диверсифікованого зростання. Очевидно, що для кожної із зазначених стратегій портфелі інновацій мають бути різними. Якщо у першому випадку у складі портфеля переважатимуть проекти з розвитку продукту чи ринку, які несуть невеликі ризики неприйняття (як у наведеному вище прикладі), то у третьому – найбільша увага повинна приділятися саме мінімізації ризиків, оскільки успішність стратегії диверсифікації залежить як від існуючих ринкових позицій підприємства, так і від здатності нових видів діяльності створювати високу споживчу цінність.

Мінімізація ризиків досягається завдяки кваліфіковано проведеним маркетинговим дослідженням, у ході яких мають бути отримані реальні прогнози розвитку попиту і пропозиції на цільових сегментах ринку і їх зіставлення із структурою науково-технічних розробок. Прикладом успішної інноваційної стратегії є стратегія виходу на ринок компанії "Веста", яка створена у 1995 р. вченими Інституту транспортних систем і технологій НАНУ. На той час інститут мав понад 100 запатентованих розробок у своїй галузі, але вони нікого із виробників не цікавили. "Веста" почала з виявлення тих ринкових ніш, де розробки вчених могли б знайти практичне застосування. У ході ринкових досліджень виявили величезний попит на акумулятори (в Україні не було їх власного виробництва). Першим бізнес-проектом «Вести» стало будівництво заводу для випуску акумуляторів всіх типів і розмірів. Менш, ніж через два роки завод вийшов на проектну потужність з рентабельністю більше 500%. У 1998 р. було побудовано другий завод більшої потужності, а у 2000 – третій, але вже для утилізації відпрацьованих акумуляторів. Після появи на ринку самовідновних акумуляторів "Веста" запропонувала свій варіант – з кращими характеристиками і на 30% дешевший. Нині ця модель визнається найкращою у світі. Її модифікували за типорозмірами і призначенням і з успіхом продають на ринках не лише України, а й Європи. А компанія розпочала нові бізнес-проекти – виробництво промислових тягових батарей та інтегрованих систем енергозабезпечення (синтез вітряка, сонячних батарей і енергонакопичувального пристрою), призначення яких – генерувати електроенергію там, де відсутні загальні електромережі [8].

Отже, високий інноваційний потенціал підприємства створює добре підґрунтя для його кількісного зростання на базі реалізації наступальної інноваційної стратегії. Успіх одних проектів сприяє розробленню та реалізації інших – від проектів розвитку продукту до проектів диверсифікації бізнесу.

Таким чином, розроблення моделі планування портфеля інновацій машинобудівного підприємства, на доповнення до існуючих методів оптимізації, має здійснюватися з використанням стратегічного маркетингового підходу, тобто за критеріями відповідності інновацій ринковим очікуванням, що визначатиме особливості і зміст базових і конкурентних стратегій підприємства, та синергічного підходу, тобто за критеріями взаємодоповнюваності чи спорідненості інноваційних проектів, які акумулюватимуть ресурсну чи ринкову синергію і сприятимуть зростанню сукупних грошових потоків від реалізації портфеля проектів порівняно з їх відокремленою реалізацією.

Оскільки частина зазначених критеріїв (та, що стосується отримання можливого ефекту за рахунок ринкової синергії) не можуть бути чітко виміряні, доцільно для побудови моделі планування портфеля інновацій обрати методологію нечітких множин. Модель має бути багатокритеріальною і включати, з одного боку – чітке означення оцінки витрат ресурсів (для уникнення занадто великої громіздкості розрахунків), а з іншого – нечіткі оцінки ефекту (за їх видами і величиною).

Тобто, при побудові моделі має обов'язково враховуватися множина видів ефектів (економічний, соціальний, техніко-технологічний, екологічний), величина яких оцінюватиметься експертами. Крім того, зважаючи на відмінності складу портфеля інновацій різних за інноваційним потенціалом підприємств (що зумовлюється різною здатністю таких підприємств до створення інновацій і, відповідно, наданням переваги власним розробкам або їх залученню зі сторони), можна говорити про те, що загальна модель оптимізації складу портфеля має охоплювати множину інноваційних стратегій (наступальну, захисну, імітаційну, нішеву тощо) та множину інновацій за ознакою їх належності до різних етапів життєвого циклу (народження, поширення, вдосконалення). Очевидно, що для постійного підтримання конкурентоспроможності машинобудівного підприємства його продукція має постійно оновлюватися, тому до складу портфеля інновацій необхідно включати як ті проекти, що є близькими до стадії комерціалізації, так і ті, що знаходяться на стадії експериментальної перевірки чи прикладного втілення нових концепцій. За основу побудови моделі портфеля інновацій машинобудівного



підприємства можна взяти багатокритеріальну задачу формування портфеля проектів, наведену в [5, с. 285]. Множинами вихідних умов побудови моделі мають бути:

- множина інноваційних стратегій;
- множина проектів;
- множина життєвих циклів інновацій;
- множина ефектів.

При цьому необхідно дотримуватися припущення про адитивність ресурсних потреб та позитивну синергію ефектів проектів, що входять до складу портфеля інновацій. Це першочергово стосується ресурсів: ресурси за усіма їх видами, необхідні для реалізації портфеля проектів, мають бути не більшими за ресурсні потреби проектів даного портфеля у разі їх відокремленої реалізації. В той же час сумарний ефект (за усіма видами) має бути більшим, ніж ефекти від реалізації окремих проектів.

Припустимо, що проект  $i \in P$  за певним критерієм  $l \in K$  характеризується нечіткою оцінкою  $z_{il}$ , яка визначається функцією приналежності:

$$\mu_{zil}(a_{il}) : A_l \rightarrow [0; 1]$$

Внаслідок адитивності оцінок за різними видами ефектів портфель  $Q \subseteq N$  характеризується векторною оцінкою:

$$z_Q = (z_{Q1}, z_{Q2}, \dots, z_{Qk}),$$

де  $z_{Ql}$  – нечітка оцінка ефекту з функцією приналежності  $\mu_{zil}(a_{il}) : A_l \rightarrow [0; 1]$ , яка визначається експертами за ступенем відповідності стратегічним цілям підприємства.

Ступінь відповідності портфеля інновацій стратегічним цілям підприємства можна визначити як:

$$F(Q) = \max \min[ \mu_{\bar{a}_q}(a), \mu_{\bar{c}}(a) ], Q \subseteq N .$$

Ступінь відповідності може бути в інтервалі  $[0; 1]$  і відображати числове значення (чітке вираження) відповідності портфеля інновацій стратегічним цілям підприємства. Таким чином, чим ближче його величина до 1, тим краще даний портфель інновацій відповідає стратегічним цілям підприємства.

Здатність машинобудівного підприємства своєчасно адаптуватися до зміни споживчого попиту залежить від результативності й ефективності його інноваційної діяльності. Водночас остання значною мірою визначається тим, наскільки менеджмент підприємства може акумулювати ресурсну та ринкову синергію у цій діяльності, що стає можливим при використанні методології портфельного планування. Проте завдання врахування ринкової синергії при побудові оптимізаційної моделі ускладнюється прогнозуванням оцінок можливих ефектів, які можуть відрізнятися залежно від інноваційних можливостей підприємства. Вони суттєво впливають на вибір інноваційної стратегії, і, тим самим, на вибір складу портфеля інновацій. Якщо ресурсну синергію можна оцінити доволі чітко, то оцінка ринкової потребує використання апарату нечітких множин. Запропоновано сукупності множин, що мають бути враховані при побудові оптимізаційної моделі і алгоритм її побудови, зорієнтований на визначення ступеня відповідності портфеля інновацій стратегічним цілям підприємства. Апробація даної моделі на конкретних підприємствах машинобудування має стати предметом наступних досліджень.

### Література

1. Кочетков С. В. Механизм формирования инновационного портфеля предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://conf.bstu.ru/conf/docs>.
2. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник / За ред. І. А. Павленка. – К.: КНЕУ, 2000. – 456 с.
3. Коробейников О. П., Трифилова А. А., Коршунов И. А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 29–43.
4. Управление инновационным проектом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://works.torefer.ru>.
5. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
6. Radulescu Z., Radulescu M. Proekt Portfolio Selection Models and Decision Support [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ici.ro](http://www.ici.ro).
7. Стадник В. В., Рудніченко Є. М., Томалья Т. С., Непогодіна Н. І. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства: Монограф. / В. В. Стадник, Є. М. Рудніченко, Т. С. Томалья, Н. І. Непогодіна. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 302 с.
8. Рожен О. Технопарк як стартовий прискорювач, або історія перетворення академічного директора в успішного топ-менеджера // Дзеркало тижня. – 2005. – № 43. – 5 листоп.

Вікторія ПОБІРЧЕНКО, Олена ШУТАЄВА

ÁĀĪ ĒṖ Ö²ÉÍ ² ĀÑĪ ĀĒÖÈ ĀÍ ĀĒ²ÒÈ×Í Ĩ ĀĪ ÇÌ ²ÑÒÓ Ĩ Í Í ΒÒÒΒ  
"ĒṖ ĀÑŪĒĒĒ ĒĀÍ ²ÒĀĒ"

*Проаналізовано сутність та зміст поняття "людський капітал", розглянуто особливості різних підходів та способів його оцінки, а також виявлені проблемні питання виміру, зіставлення та дослідження людського капіталу в сучасних умовах.*

*Essence and maintenance of concept "human capital", considered features of different approaches and methods of his estimation, is analysed in the article, and also found out the problem questions of measuring, comparison and research of human capital, in modern terms.*

Розміщення людини в центрі сучасного відтворювального процесу знайшло відображення у зростанні популярності теорії людського капіталу. Економічний розвиток підприємства й суспільства в цілому сьогодні пов'язується не стільки з накопиченням основного капіталу, скільки з формуванням і розвитком людського капіталу. Причому, така зміна пріоритетів характеризує перехід до якісно іншого типу економічного розвитку, у центрі якого перебуває людський капітал (ЛК).

Значний теоретичний внесок у вивчення проблематики ЛК внесли такі українські й зарубіжні вчені, як: Є. Брукінг, Л. Вальрас, Т. Вітстейн, У. Петті, Дж. С. Мілль, Е. Енгель, Д. Маккуллох, Д. Моррісон, В. Рошер, Г. Маклеод, І. Нонака, А. Сміт, Т. Стюарт, К. Свейбі, Ж. Б. Сей, Дж. Тобін, Х. Такеучі, Д. Шнайдер, Т. Шульц, Л. Едвінсон, А. Веренікін, А. Добринін, А. Зуб, В. Куценко, Г. Євтушенко, Л. Шаульська, В. Близнюк, Е. Гришнова, Т. Кір'ян, О. Стефанішин, В. Іноземцев, Р. Капелюшников, С. Календжан, Л. Клеєва, Б. Клейнер, А. Козирєв, Б. Леонтєв, В. Макаров, А. Рубінштейн, Г. Маринко, В. Єлісеєв, Т. Разумова, С. Роцин, І. Іванюк, М. Ескіндаров, Н. Мільнер й ін. В роботах наведених вище авторів сформульовані теоретичні й методологічні основи теорії людського капіталу, визначено вектори позитивного впливу освіти, професійного досвіду й навичок на економічне зростання.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень "людський капітал" й донині залишається однією з найбільш рухливих, достеменно невизначених і суперечливих економічних категорій. Формування людського капіталу, його розвиток і використання, а також ефективність вкладень коштів у людину продовжують залишатися маловивченими й актуальними проблемами, які вимагають продовження подальших досліджень у цій галузі.

Мета дослідження – провести ретроспективний аналіз функціонального змісту поняття "людський капітал", на основі якого виявити сучасні економічні підходи до характеристики поняття й методів його оцінки.

Ще в XVII ст., а потім і на початку XX ст. дослідники включали розвинені корисні здібності людини в поняття основного капіталу (W. Petty 1662; A. Smith 1776; John S. Mill 1830; Karl H. Marx 1867; Jean B. Say 1803; Georg W. Roscher 1854; L. Walras 1896; J.G. Von Thunen 1826; J. Fisher 1906). Більшість з них вважали, що людські істоти повинні бути включені в категорію капіталу внаслідок трьох причин: по-перше, витрати на виховання й освіту людських істот є реальними витратами; по-друге, продукт їхньої праці збільшує національне багатство; по-третє, витрати на людину, які збільшують цей продукт, будуть збільшувати національне багатство. При цьому використовувалися два методи вартісних оцінок людських істот: 1) "метод "вартості виробництва", що полягав в оцінюванні реальних витрат на "виробництво людини" у вигляді чистої витрати засобів існування (Smith 1776); 2) "метод "капіталізації заробітків" – оцінювання дійсної (наведеної на цей момент часу) цінності майбутнього потоку доходів індивідуума, тобто чистого або валового прибутку (Petty 1662). Пізніше були розроблені також методи економічної оцінки людини, практично застосовні в сфері страхування життя (Farr 1837; Engel 1881; Vitsteyn 1916; Dublin & Lotka 1930). Економічні оцінки ЛК стали широко використовуватися як на мікроекономічному, так і макроекономічному рівнях для визначення розміру національного багатства, втрат суспільства від війн, хвороб і стихійних лих, у сфері страхування життя, вигідності інвестицій в освіту, охорону здоров'я, міграцію й для багатьох інших цілей.

Зі збільшенням ролі науково-технічного прогресу в економічному зростанні змінилося відношення західних економістів-класиків до проблем відтворення робочої сили. Центр уваги вчених сфокусувався

на проблемах створення якісно нової робочої сили, у той час як раніше основними були проблеми використання існуючої робочої сили.

Оформлення сучасної теорії людського капіталу припадає на кінець 50-х і початок 60-х рр. XX ст. Біля її витоків стояли відомі американські економісти "чиказької школи" – лауреати Нобелівської премії Т. Шульц і Г. Беккер, Б. Вейсброд, Дж. Мінцер, Чи Хансен. Пізніше великий внесок у розробку теорії ЛК внесли М. Блауг, С. Боулс, Й. Бен-Порет, Р. Лейард, Дж. Псахаропулос, Ф. Уелч, Б. Чизвік та ін. Першочергово автори сучасної концепції ЛК прагнули скоріше пояснити й відстояти ідею рівноправної з матеріальними ресурсами ролі невлесних невід'ємних від людини активів у створенні сукупного суспільного продукту. Означені вчені перш за все намагались обґрунтувати правомірність такого підходу, показати його теоретичні й практичні виходи, а ніж дати лаконічне визначення нової понятійної категорії.

Канонічного визначення ЛК не вироблено й дотепер, так само як немає єдності думок вчених з приводу змістовного наповнення цього поняття. Між іншим розміщення акцентів у визначенні ЛК виводить на різні підходи до його виміру. Основна різниця полягає в тому, чи здійснюється пріоритетність самого факту володіння цим особливим видом нематеріального багатства та процесу його придбання й витратам, що сполучені з цим явищем, або ж перевага надається економічній віддачі та вигідності результатів його функціонування. Ще один важливий науковий нюанс стосується ступені акценту на вартісну, ринкову природу ЛК. Як приклад найзагальнішого, нейтрального визначення можна навести, наприклад, таке: "Людський капітал – це знання, компетенції і властивості, втілені в індивідах, які сприяють створенню особистісного, соціального та економічного благополуччя" (OECD 2008).

Багато визначень підкреслюють ринковий характер категорії ЛК, але в той же час нічого не говорять про джерело цього активу. "Досліджувати людину як виробника можна лише на основі методу, що дозволяє виміряти його продуктивні здібності. Ідея людського капіталу була висунута для того, щоб отримати таку міру. Людський капітал визначається як продуктивні навички, здібності і знання, якими володіє індивід, і вимірюється ринковою ціною сукупності вироблених їм товарів і послуг" (Thurow 1970). "Людський капітал – це навички, властивості і здібності, якими володіє індивід, що дозволяють йому заробляти прибуток" (The Penguin Dictionary of Economics 2004).

В іншій групі наукових визначень підкреслюється, що ЛК не даровано природою, а є штучно відтвореним ресурсом, обґрунтовується необхідність цілеспрямованих зусиль для його створення. "Некваліфіковану працю слід відрізняти від кваліфікованої, що стала більш продуктивною завдяки інвестиціям, які збільшують фізичну і розумову здатність людини. Ці інвестиції і утворюють людський капітал" (Machlup 1984). При цьому в багатьох з них, особливо щодо більш пізніх, немає прямих зазначень на вартісну природу людського (як, втім, і традиційного, що матеріалізується в засобах виробництва) капіталу: "Так само як фізичний капітал створюється в результаті перетворення речовин природи, для виготовлення засобів виробництва, що застосовуються в процесі праці, так і людський капітал створюється в результаті перетворення людей, щоб наділити їх навичками і здібностями, що дозволяють освоїти нові засоби та види діяльності" (Coleman 1990).

У понятійнім означенні суттєвим є питання про те, які саме характеристики людей правомірно відносити до людського капіталу. Чи мова йде тільки про знання, навички й компетенції, що безпосередньо використовуються у виробничих процесах, або також про більш широкую сукупність соціальних, психологічних, світоглядних і культурних властивостей людської особистості? Що є більш важливим критерієм для віднесення тих або інших корисних властивостей до людського капіталу: наявність цілеспрямованих (і вимірюваних) зусиль на формування цих властивостей або їхня здатність приносити додаток (у більш вузькій версії – грошовий прибуток)? Або ж можна вважати людським капіталом всю сукупність придбаних і природних властивостей і здібностей людини поза залежністю від галузі й ступеня їхнього застосування?

Більшість теоретиків ЛК, наскільки можливо судити по змісту їх конкретних розробок, дотримувалися найбільш вузької із усіх можливих трактувань цього поняття, відносячи до людського капіталу лише знання, навички й компетенції: а) придбані в системі формальної освіти, б) безпосередньо використовувані з метою одержання прибутку в сфері оплачуваної зайнятості.

Сьогодні все більшу популярність здобувають розширювальні трактування ЛК, що включають у його склад широкую сукупність особистісних якостей, світоглядних настанов, ціннісних орієнтацій, які можуть впливати на результати продуктивної діяльності. Так, Бовенберг підкреслює зростаючу важливість "некогнитивних" елементів людського капіталу, таких як навички спілкування, самоконтроль і впевненість у собі, емоційна стійкість, уміння розподілити час, креативність, відповідальність, здатність

прийняти виклик, готовність до змін і т.д. (Bovenberg 2008). Хандель відзначає, що сучасні роботодавці цінують такі характеристики ЛК, як позитивність налаштування, готовність до співробітництва й комунікаційні навички, вище, ніж число років освіти, оцінки в атестаті й навіть результати формалізованих тестів, спеціально розроблених для здобувачів робочих місць (Handel 2003). Н. Римашевська узагальнює сучасне визначення ЛК як "інтегральну суму таких складових, як здоров'я, знання, культура й свобода особистості" (Римашевська 2004).

Деякі автори вважають за можливе включити в його склад не тільки особистісні властивості людини, але й соціальний капітал, втілений у відносинах між людьми. Прагнення представити соціальний капітал як елемент ЛК характерно в основному для російських дослідників (Курганський 1999, Поліщук 2005 й ін.). Показово, ще Г. Беккер, що сприйняв і підтримав концепцію соціального капіталу, проте, зі ЛК його не змішує (Becker 1996). Аналогічно роблять й основоположники теорії соціального капіталу. "Фізичний капітал помітний, людський капітал менш помітний, тому що знання і навички втілені в людині. Ще менш помітний соціальний капітал, втілений у відносинах між людьми" (Coleman 1997). Розподіл людського й соціального капіталу закріплено в методології Всесвітнього банку, у якій вони класифікуються як окремі елементи світового багатства, що втілені в сукупних людських ресурсах (Dixon & Hamilton 1996).

У руслі основних тенденцій розвитку світової економічної думки проблематика людського ресурсу знаходить своє відображення й у сучасних дослідженнях українських вчених. Так, введення категорії "людський капітал" у вітчизняний науковий обіг та її обґрунтування належать Є. Гришновій, що визначила людський капітал як "економічну категорію, що характеризує сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивації індивідів, що використовуються в економічній діяльності, та сприяють підвищенню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання прибутків свого власника та національного прибутку" (Гришнова 2002).

Л. Шаульська, В. Близнюк, Е. Гришнова у своїх наукових працях ведуть пошук взаємозв'язку між поняттями "трудова потенціал", "людський потенціал", "людський капітал", намагаючись з'єднати інструментальний і соціальний підходи до уявлень про людину (Шаульська 2005; Близнюк 2003, 2006; Гришнова 2008).

Т. Кірьян розглядає людський капітал як "соціально-економічну категорію, сукупність природних (здоров'я, творчих схильностей й т. ін.), а також самостійно накопичених (придбаних в результаті життєвого досвіду) і розвинених людиною здібностей в результаті інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення" (Кірьян 2003, 2008).

Т. Збрицька вважає, що категорію "людський капітал" формує поняття "освітній капітал", що являє собою "сукупність природно отриманих (здоров'я, у тому числі психофізіологічне), самостійно накопичених, а також придбаних життєвим досвідом здібностей людини і розвинених ним у результаті інвестування в освіту" (Збрицька 2004).

Відповідно до логіки теорії ЛК, що у цілому розділяється науковим співтовариством, споконвічно він втілений в окремій людській особистості, а сукупний національний запас ЛК дорівнює сумі запасів всіх громадян, що проживають на території країни. Однак саме в цьому підході закладена значна частка протиріч, що виникають при спробах його виміру й оцінки (Соболева 2009).

Різноманіття визначень виводить на кілька базових підходів до виміру й оцінки ЛК. В основі першого підходу лежить визнання ЛК частиною штучно створюваного, відтвореного багатства. Підрахунок відбувається за допомогою підсумовування здійснених у минулому зусиль, спрямованих на його формування (ці зусилля можуть вимірятися на основі або натуральних показників, або вартісної оцінки інвестицій у людину). Такий метод обмежений, з одного боку, труднощами обліку неявних і непрямих витрат, з іншого боку – неочевидної в багатьох випадках залежністю між витратами й результатом.

Другий підхід, орієнтований на вимір результату минулих накопичень, – оцінка через додаток, що приносить ЛК. Загально визнано, що ЛК приносить як грошову, так і не грошову користь. Останні до того ж не обов'язково бувають опосередковані ринковими відносинами (у загальному випадку поняття "не грошовий" й "неринковий" не збігаються. Прикладом не грошової користі, одержуваної власниками більших запасів ЛК на ринку праці, є зниження ризику безробіття). Однак на практиці цей метод оцінки (у більшості його варіантів) лімітований урахуванням тільки грошової віддачі, а тому скоріше применшує реальний запас ЛК.

Практикується також пряма оцінка параметрів населення, які можуть бути віднесені до людського капіталу. Однак її розгорнуте застосування лімітоване технічними й методологічними труднощами, пов'язаними з обґрунтуванням кола підлягаючих урахуванню параметрів, розробкою технології їхньої оцінки й приведенням різнопланових індикаторів до єдиної основи.

Не тільки між оцінками ЛК, отриманими за допомогою різних підходів, але й у рамках кожного з них залежно від конкретних застосовуваних методик є величезні розбіжності. Існує точка зору, що вони пов'язані з недосконалістю технологій вимірювання, інформаційних баз, методів розрахунку (Van Leeuwen & Foldvari 2008). В ідеалі ж оцінки, отримані шляхом: а) виміру сукупних інвестицій, б) прямої оцінки навичок властивостей і компетенцій, якими володіє населення, і в) капіталізації віддачі, – мали б збігтися (Stroombergen, Rose & Nana 2002). Російські дослідники ЛК вважають, що джерела розбіжності результатів лежать на рівні теоретичної концепції: описані три підходи споконвічно націлені на вимір не співпадаючих підсистем людських здібностей і властивостей (Соболева 2009).

Конкретні методики підрахунку ЛК різняться також залежно від того, у яких одиницях здійснюється вимір. Тому що капітал – ринкова категорія, найбільш природними для якої представляються грошові, вартісні оцінки. Споконвічно теоретики людського капіталу віддавали перевагу саме їм (Dennison 1962, Schultz 1970, Кендрик 1978). Проте, різноманіття не тільки теоретичних підходів, але й конкретних дослідницьких завдань, під якими розробляються ці методики, призводить до того, що сьогодні не в меншому ступені поширені натуральні вимірники ЛК, так названі *proxies* – представницькі (сумісні) оцінки. Вони не претендують на повний охоплення цього феномену у всій його повноті, але досить адекватно, на думку дослідників, відображають його ключові характеристики, дозволяють проводити змістовні міжкраїнні зіставлення й оцінювати тенденції зміни національних запасів та якості ЛК. Особливо активно представницькі оцінки використовуються теоретиками ендогенного зростання.

У теоріях ендогенного зростання внесок ЛК в економічне відтворення відбувається не тільки за рахунок більш високої продуктивності кваліфікованих й освічених працівників, на чому робили акцент основоположники теорії, головне полягає в тому, що він виступає джерелом нових ідей та інновацій, а також фактором, що полегшує їхнє сприйняття й розповсюдження (Romer 1989, 1990; Lucas 1988; Aghion and Howitt 1992). Однак при ближчому розгляді виявляється, що економетричні моделі суцільно й поруч не дають значимих кореляцій зростання ЛК ні в тимчасовому, ні в міжкраїнному розрізі (Pritchett 2001; Benhabib & Spiegel 1994, Bils, M., & Klenow 2000, Barro, R., & Lee 2001). Використовувані в моделях оцінки ЛК доволі сумнівні. При цьому претензії пред'являються як до змістовного наповнення оцінок (Temple 2001; Krueger & Lindahl 2001; Le et al. 2005; De la Fuente & Domenech 2006), так і до технічних недоліків під час їх конструювання, що пов'язано з недостатньою ємкістю інформаційно-статистичної бази (Cohen & de Soto 2007).

Найбільш сучасний, пізніше інших сформований підхід, до виміру ЛК здійснюється за допомогою індексів. В певній мірі він дозволяє комбінувати наукові підходи і тим самим переборювати обмеження й перекручування натуральних і вартісних оцінок. Індексний метод найкраще підходить для міжкраїнних і міжкатегоріальних зіставлень, наприклад для ранжування запасів людського капіталу різних територій, країн, соціальних груп.

Незважаючи на відзначене вище різноманіття наукових поглядів на змістовне наповнення ЛК, усі без винятку дослідники сходяться в тому, що в значній частині він формується в системі формальної освіти. Тому в якості найпоширеніших представницьких оцінок використовуються характеристики, пов'язані з освітою, насамперед, середнє число років навчання і освітнє накопичення населенням тієї або іншої країни (Le et al. 2005). У якості додаткових непрямих індикаторів накопиченого ЛК використовують також чисельність і частку в населенні дослідників, власників наукових ступенів, частку зайнятих у нематеріальному інвестиційному комплексі – НДОКР й освіті, а також показники потоку: охоплення різними щаблями освіти відповідних вікових когорт, чисельність студентів, аспірантів і докторантів, частку витрат на освіту та науку у ВВП і т.п.

Методологічні складності, сполучені з вирахуванням запасів ЛК, змушують прагматично орієнтованих дослідників, наприклад експертів Всесвітнього банку, відмовитися від спроб виміряти ЛК або хоча б приблизно вичленувати внесок цього фактору в національне багатство різних регіонів світу. Як завдання, що має рішення, вони висувують оцінку масштабів і долі частки суспільного багатства, безпосередньо втіленої в людині, точніше – у населенні національних держав. Ця частина сукупного багатства визначається ними як людські ресурси. "Позиція "человеческие ресурсы" объединяет ценность простого труда, человеческого капитала и социального капитала. Человеческий капитал обычно ассоциируется с образованием. Социальный капитал, который очень трудно не только измерить, но и определить, представляет собой сплав личностных и институциональных отношений между людьми, определяющий, почему разным обществам в разной степени удается преобразовать ресурсы, находящиеся в их распоряжении, в устойчивое благосостояние" (Dixon & Hamilton 1996).

Таким чином, більшість визначень в економічній літературі кваліфікує людський капітал як знання, уміння й навички, які людина здобуває в процесі своєї трудової діяльності, і які збільшують його продуктивні

здібності. При цьому до основних рис людського капіталу вчені відносять майстерність, талант і здібності, які належать певному індивідові. Тим часом, такі визначення, розкриваючи глибинну суть зв'язків між рівнем розвитку працівника й рівнем його продуктивних здібностей (тобто результативності праці), залишаються досить абстрактними, оскільки не висвітлюють тих принципових особливостей людського ресурсу, які породжуються розвитком економічної системи на постіндустріальних основах.

Визначаючи постіндустріальний зміст ЛК слід:

- по-перше, враховувати необхідність розглядати людський капітал як складовий компонент інтелектуального ресурсу, що забезпечує більш глибокий підхід до розуміння поля прояви й реалізації здібностей працівника;
- по-друге, виділяти у самому людському капіталі, як мінімум, дві складові: знання, навички й творчі здібності найманих робітників, які зайняті безпосередньо у виробництві товарів і послуг, а також рівень розвитку інтелектуального потенціалу й підприємницької культури, етику організаторів виробництва, підприємців, менеджерів;
- по-третє, визнавати й знаходити рішення проблеми розподілу додаткового прибутку в залежності від додаткового ефекту, що забезпечує у виробництві розвиток людського капіталу, оскільки це є ключовим моментом у забезпеченні сталості мотивації до підвищення працівниками рівня своїх знань і кваліфікації.

В результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. У кількісному аспекті, неокласична категорія "людський капітал" настільки ж невловима, як і марксистське поняття "вартість". Кожний з підходів до його виміру обов'язково випустить із уваги ті або інші важливі аспекти, а тому веде до істотних перекичувань.
2. Сьогодні інтерес до проблеми виміру й оцінки ЛК дуже високий. Однак усвідомлення методологічних ускладнень, які неминуче супроводжують спроби розрахунків накопичених запасів цього виду нематеріального багатства, веде до суттєвої зміни ракурсу досліджень: від прямого виміру обсягів накопиченого багатства в грошових одиницях до виявлення трендів і співвідношень.
3. Частина розриву в оцінках, одержуваних на основі різних підходів, пов'язана із труднощами статистичного обліку, недосконалістю математичних моделей, тобто має переважно технічний характер. Інша частина відображає об'єктивну неможливість розмежування дарунків природи, результатів цілеспрямованих зусиль і побічних, у тому числі неусвідомлених (spill-over) ефектів, що виступають каталізаторами процесу накопичення ЛК або, навпаки, що знижують ефективність цілеспрямованих інвестицій.

### **Література**

1. Alfreder C. P. *An empirical test of a new theory of human needs // Organizational Behavior and Human Performance.* – 2005. – № 4. – P. 142–175.
2. Barro R., Lee J. *International data on educational attainment: Updates and implications // Oxford Economic Papers.* – 2001. – № 3.
3. Becker G.S. *Accounting for tastes.* – Cambridge MA: Harvard University Press, 1996.
4. Bils M., Klenow P. *Does schooling cause growth? // American Economic Review.* – 2000. – Vol. 90. – P. 5.
5. Bovenberg A. L. *The Life-course perspective and social policies: An overview of the issues // CESifo Economic Studies.* – 2008. – Vol. 54. – P. 4.
6. Brown Ph., Lauder H. *Human capital, social capital and collective intelligence // Social capital. Critical perspectives / Eds. S. Baron, J. Field, T. Schuller.* – Oxford: Oxford University Press, 2000. – P. 240.
7. Cohen D., de Soto M. *Growth and human capital: Good data, good results // Journal of Economic Growth.* – 2007. – Vol. 12. – P. 1.
8. Coleman James S. *Social capital in the creation of human capital // Education, culture, economy and society / Eds. Lauder H., Brown P., Wells A. S.* – Oxford: Oxford University Press, 1997.
9. Dixon J.A., Hamilton K. *Expanding the measure of wealth // Finance & Development.* – December 1996.
10. Hanushek E. A., Kimko D. D. *Schooling, labor force quality, and the growth of nations // American Economic Review.* – 2000. – Vol. 90. – P. 5.
11. Jeong B. *Measurement of human capital input across countries: A method based on the laborer's income. Journal of Development Economics.* – 2002. – Vol. 67. – P. 2.
12. Krueger A., Lindahl M. *Education for growth: why and for whom? // Journal of Economic Literature.* – 2000. – Vol. 39. – P. 22–27.

ІЗДІЙСНЕНО АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В ЦІЛОМУ ТА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗОКРЕМА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ. ВСТАНОВЛЕНО ТЕНДЕНЦІЇ ТА ДИНАМІКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ. ЗАПРОПОНОВАНО ОКРЕМІ СПОСОБИ ТА НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ДО УМОВ СОТ ТА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.

*Здійснено аналіз сучасного стану функціонування фермерських господарств України в цілому та Черкаської області зокрема в умовах посилення міжнародних інтеграційних процесів. Встановлено тенденції та динаміку фермерського виробництва сільськогосподарської продукції. Запропоновано окремі способи та напрями адаптації діяльності фермерських господарств до умов СОТ та сучасної економічної кризи.*

*The analysis of the modern being of functioning of farmer economies of Ukraine is carried out on the whole and the Cherkassy region in particular in the conditions of strengthening of international integration processes. Tendencies and dynamics of farmer production of agricultural goods are set. Separate methods and directions of adaptation of activity of farmer economies are offered to the terms SOT and modern economic crisis.*

Фермерство є провідною складовою аграрного підприємництва, яке в Україні досі не стало переважаючою організаційною формою агровиробництва, оскільки для цього необхідним є тривалий процес становлення. В умовах інтеграції та постійного погіршення економічної ситуації суспільна думка про те, що фермерське господарство згодом стане домінантною формою господарювання у виробництві сільськогосподарської продукції, поступово зникає. З цим погоджуються навіть прибічники фермерського руху.

Євроінтеграція стратегічно вигідна Україні як державі зі значним експортним потенціалом у сільському господарстві. Лібералізація режиму доступу вітчизняних експортерів до зовнішніх ринків є чинником прискорення структурних реформ в аграрному секторі, що сприяє зростанню конкурентоспроможності національних виробників і фермерів у тому числі.

Дослідженням питань функціонування фермерських господарств України та їх ролі в національній економіці в своїх працях займалися А. І. Александрова, В. П. Горьовий, В. М. Куліонич, І. Ф. Томич, П. Т. Саблук, Л. Ю. Мельник та ін. [1–3, 6]. Проте розвиток фермерських господарств в даних аспектах вивчений не до кінця, ряд питань вимагають детального дослідження та наукового вирішення.

Деякі вчені вважають фермерські господарства перспективною формою господарювання, що може швидко адаптуватись до нових вимог конкурентного середовища в умовах інтеграційних процесів. Інші навпаки зазначають, що в умовах СОТ фермеризація не може стати досконалою організаційною формою, оскільки потребує значних капіталовкладень і тривалого періоду становлення.

Метою статті є узагальнення тенденцій сільськогосподарського виробництва фермерським господарствами України і Черкаської області зокрема, особливостей їх функціонування в умовах СОТ, а також під впливом економічної кризи.

Успішна діяльність фермерських господарств сьогодні пов'язана із забезпеченням конкурентних переваг при виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Одним із засобів зміцнення конкурентних позицій національних товаровиробників на світовому і національному ринках є розроблення та впровадження систем управління та сертифікації в процесі виробництва продукції сільського господарства. Тому для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції фермерським та іншим виробникам необхідно активніше впроваджувати сучасні системи управління, визнані усім світом як такі, що довели свою ефективність.

В умовах євроінтеграції вітчизняні товаровиробники мали отримати ряд переваг, що дозволили б їм успішно розвиватись. Так, передбачалось зростання обсягів у сфері торгівлі імпортом, розвиток транспортної інфраструктури, пов'язаний із збільшенням перевезень, додаткові обсяги іноземних інвестицій, більш стабільні правила в економіці в середині країни, збільшення можливостей зростання експорту з України, розширення кола споживачів, ширше включення імпортних матеріалів і комплектуючих у вітчизняні вироби, що мало спричинити зростання конкурентоспроможності.

Проте отримані негативи перевищили можливі переваги. Так, сільське господарство отримало зростання безробіття, скорочення внутрішнього виробництва, ускладнення відносин із партнерами й

**Місце фермерських господарств ...**

сусідами в зв'язку з перерозподілом ринків товарів і послуг, експансію імпортової продукції, порушення експортно-імпортного балансу й тиск на курс національної валюти, остаточну втрату неконкурентоспроможних галузей і підприємств у сфері сільськогосподарського машинобудування й переробки.

За умов нестабільності цін на продовольчих ринках для продуктивного ведення фермерського господарства воно повинно бути спеціалізованим в оптимальному поєднанні тваринництва і рослинництва. Фермер повинен обирати той варіант ведення господарства, який за умов інтеграції України у європростір є найвигідніший. При цьому господарство може бути як із частковим, так і з закінченим циклом виробництва.

За останні роки питома вага виробленої фермерами продукції в її валовому обсязі збільшилась в декілька разів. Фермерські господарства разом з присадибними і одноосібними виробляють більше половини обсягу овочів, м'яса і молока.

Динаміку валового виробництва фермерськими господарствами продукції сільського господарства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Виробництво продукції сільського господарства у фермерських господарствах України, в порівняльних цінах 2005 р., млн. грн.\***

Показник		Роки				
		1995	2006	2007	2008	2008 у % до 1995
Продукція сільського господарства	фермерські господарства	583	4097	3477	5921	1016
	у % до сільгосппідприємств	1,2	11,1	9,8	12,4	x
Продукція рослинництва	фермерські господарства	453	3660	2885	5263	1162
	у % до сільгосппідприємств	16,4	15,8	14,0	16,4	x
Продукція тваринництва	фермерські господарства	130	437	592	658	506
	у % до сільгосппідприємств	0,6	3,2	4,0	4,2	x

\* За даними статистичного щорічника "Сільське господарство України за 2008 рік". – К., 2009. – С. 45, 349.

За 1995–2008 рр. виробництво продукції сільського господарства у фермерських господарствах України зросло на 5338 млн. грн. (або на 1016%). Питома вага фермерських господарств у виробництві продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах зростає з 1,2% у 1995 р. до 12,4% – у 2008 р., або на 11,2%.

Протягом дев'яти досліджених років у фермерських господарствах України зросло виробництво продукції рослинництва на 1162% (на 4810 млн. грн.), продукції тваринництва на 506% (на 528 млн. грн.). У 2008 р. питома вага виробництва продукції рослинництва у фермерських господарствах до сільськогосподарських підприємств склала 16,4%.

Протягом 1995–2008 рр. триває відтворення галузі тваринництва у фермерських господарствах України. Так, питома вага виробництва продукції тваринництва фермерськими господарствами країни до сільськогосподарських підприємств зростає на 3,6% (від 0,6 % у 1995 р. до 4,2% у 2008 р.)

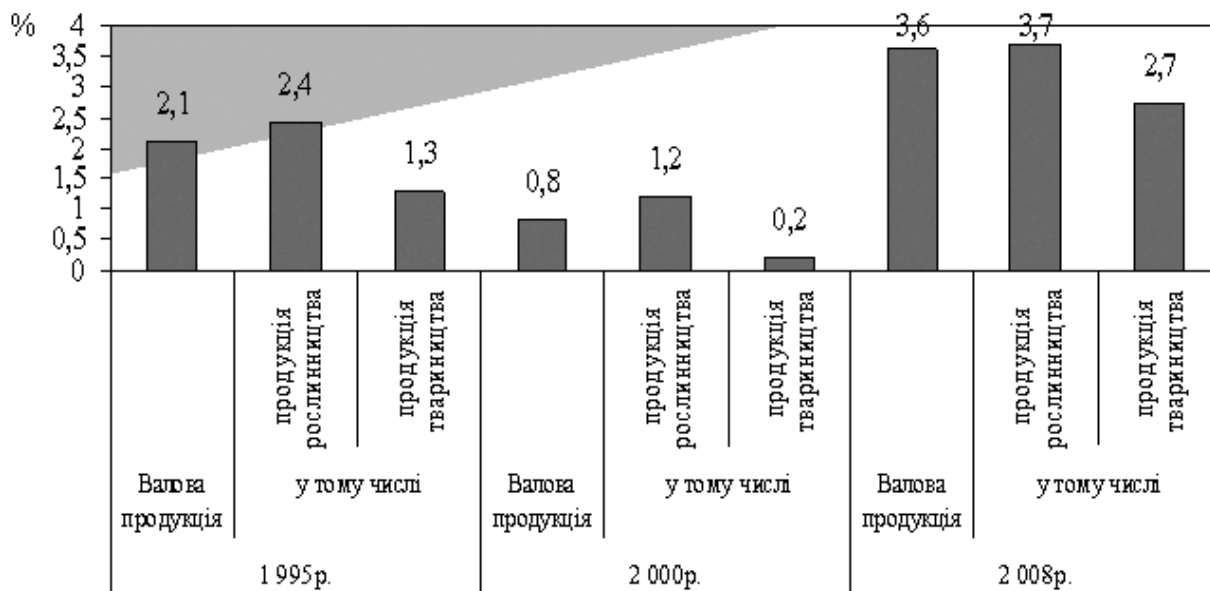
Виробництво валової продукції сільського господарства фермерськими господарствами Черкаської області протягом 1995–2008 рр. зросло на 200,2 млн. грн., або в 17,1 разу. У тому числі виробництво продукції рослинництва зросло на 184,2 млн. грн., або у 18,2 разу (з 10,7 млн. грн. у 1995 р., до 194,9



млн. грн. у 2008 р.), а тваринництва – на 16 млн. грн., або у 10,4 раз (від 1,7 млн. грн. до 17,7 млн. грн. відповідно).

З 1995 по 2008 рр. кількість фермерських господарств в Україні зростає у 1,2 рази, у Черкаській області – у 2,3 рази, або на 643 одиниць. У 1995 р. питома вага кількості фермерських господарств Черкаської області до України в цілому становила 1,5%, а в 2008 р. цей показник становив 2,7%.

Зміну розмірів питомої ваги виробництва валової продукції сільського господарства фермерами Черкаської області до України розглянемо на рис. 1.



**Рис. 1. Питома вага виробництва валової продукції сільського господарства фермерами Черкаської області до загального фермерського виробництва України**

Протягом 1995–2008 рр. питома вага валової продукції, виробленої фермерськими господарствами Черкаської області до обсягу фермерського виробництва України зростає на 1,5%, у тому числі по виробництву продукції рослинництва – на 1,3%, тваринництва – на 1,4%.

Виробництво фермерами Вінницької та Кіровоградської областей валової продукції сільського господарства зросло у 13,0 та 13,3 разів. У тому числі продукції рослинництва – у 13,9 та 13,8 разів, а тваринництва, відповідно, – у 7,1 та 5,8 разів. Питома вага виробництва фермерських господарств Вінницької області до України за досліджуваний період зростає, відповідно, на 1,3, 1,2 та 1,4 %, а в Кіровоградській області – на 1,3, 1,2 та 1,1%.

Попри незначне зростання виробництва сільськогосподарської продукції, вітчизняні фермерські господарства досі не розкрили свої потенційні можливості. І якщо до вступу країни у СОТ їхнє функціонування базувалось, в основному, на ініціативі власників та членів господарств без відповідної допомоги з боку держави, то сьогодні вони ще мають значне підвищення стандартів виробництва та посилення конкуренції.

Сьогодні на тлі економічної кризи українські фермери мають можливість закріпитись на внутрішньому ринку. З'являється мотивація до праці, що пов'язана з ціною на сільськогосподарську продукцію. Якщо у листопаді 2008 р. тонна зерна коштувала 400 грн., то у 2009 р. – 900, соняшника відповідно – 900 і 1900 грн., кілограма свинини – 12 і 20 грн.

Успішному розвитку господарств сприяє також скорочення робочих місць у переважній більшості секторів економіки. Крім того, на фоні падіння споживчого попиту на внутрішньому ринку, який у 2009 р. працював краще, ніж восени 2008 р., вітчизняний ринок продовольства сьогодні вкритий чималою кількістю "білих плям", наприклад, спостерігається нестача м'яса свинини.

Сьогодні в Україні працюють 43 тисячі фермерських і 600 тисяч одноосібних господарств. Частка перших у виробництві сільськогосподарської продукції складає 15%, других – 55%. Однак найбільшу питому вагу коштів держбюджету на підтримку АПК з року в рік отримують 30% господарств – великі

агрофірми. У 2009 р. на підтримку фермерських господарств виділено з держбюджету 526 мільйонів гривень. Затверджений бюджет-2009 містить цифру 26 мільйонів, і ще додатково півмільярда передбачалось виділити зі стабілізаційного фонду. Загалом це більше, ніж у сумі за всі 18 років незалежності України.

Одним із можливих напрямів підтримання фермерів та інших сільськогосподарських виробників в процесі адаптації до умов СОТ може бути зменшення залежності від субсидій. Необхідно будувати елеватори в портах, або підтримувати агроекономічні наукові розробки. Відмовившись від заходів "жовтого кошика", можна буде претендувати на членство у Кернській групі, що дозволить у майбутньому більш успішно лобювати зниження бар'єрів для експорту своєї сільськогосподарської продукції в розвинені країни. Останнє матиме більш стимулюючий вплив на розвиток сільського господарства, ніж субсидування з боку уряду.

Для адаптації фермерських господарств до відповідності з вимогами СОТ необхідно здійснити ряд заходів: сприяти організації спільних наукових проектів та грантів тимчасових творчих колективів з метою розробки науково-обґрунтованих, сучасних технологічних рішень, забезпечити виробництво та переробку конкурентоспроможної продукції сільськогосподарського виробництва. Необхідно визначити перспективні напрями наукових досліджень, спрямовані на вирішення актуальних проблем економічного розвитку фермерських господарств та розробку державної програми механізму мотивації впровадження наукових досягнень у виробництво.

#### **Література**

1. Александрова А. І. Фермерські господарства: реалії і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / А. І. Александрова // Вісник Харківського національного аграрного університету. – 2009 / [www.nduv.gov.ua](http://www.nduv.gov.ua).
2. Горьовий В. П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: Монограф. / В. П. Горьовий. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
3. Куліонич В. М. Особливості діяльності фермерських господарств як підприємницької форми господарювання / В. М. Куліонич // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 52–54.
4. Боротьба за землю знищить фермерство в Україні? [Електронний ресурс] / <http://www.epravda.com.ua/publications/49ccb5e8e902a>.
5. Волик А. Фермерів перетворюють на "колгоспників" [Електронний ресурс] / А. Волик / <http://h.ua/story/12562>.
6. Томич І. Ф. Завершення земельної реформи в умовах розвитку фермерських господарств та приватних власників / І. Ф. Томич // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 92–93.

Ірина ЧАСТОКОЛЕНКО, Павло ЧАСТОКОЛЕНКО

О́І ДІ ОААІ І В ОАІ ДА́ОЕ́ХІ Е́О І НІ І А І І А́А́ЕІ І - А́А́І А́Е́Е О́А́Д́Е́О́І Д²-  
 А́ЕВ І ²І ²І ²́А́О²- А́ЕІ ЕІ А́І -А́ЕІ І І І ²×І Е́О Ч́А́Е́О́Е²А́ О́А Ч́А́А́А́А́І А́×А́І І В  
 ЕІ І І І ²×І І - А́А́І А́Е́Е І Д́Е І І А́А́Е²

*Розглянуто поняття пожежного ризику, управління пожежним ризиком. Досліджено необхідність запровадження та активізації комплексу організаційно-технічних, економічних заходів, норм пожежної безпеки з метою мінімізації еколого-економічних збитків та забезпечення економічної безпеки території. Розглянуто взаємовплив можливих заходів і індикаторів економічної безпеки та інвестиційного потенціалу по ряду складових.*

*The notion of fire risk and management of fire risk have been considered. The necessity of introduction and activation complex of organization, technical, economic measures, standards of fire safety with the purpose of minimization of ecologically-economical damages and ensuring economic safety territory has been investigated. The interinfluence of possible (decisions) measures and indexes of economic safety and investment potential by ranges of components has been considered.*

Аналіз статистики пожеж за останні десятиріччя дозволяє зробити висновок про постійне зростання кількості пожеж в більшості країн світу, зокрема і в нашій державі. При цьому одночасно збільшуються економічні, екологічні втрати від них, зростає кількість жертв. Навіть у тих країнах, де досягнуті певні успіхи зі скорочення кількості пожеж, вони продовжують завдавати великих збитків. Отже, в умовах високого пожежного ризику, зокрема в нашій країні, актуальним є формування теоретичних основ забезпечення пожежної безпеки території.

Дослідженню питань формування теоретичних основ забезпечення пожежної безпеки як фактору мінімізації еколого-економічних збитків та забезпечення економічної безпеки (ЕКБ) території присвячені праці таких вчених та економістів, як А. П. Рожков, М. М. Брушлинський, О. Я. Корольченко, І. В. Недін, О. І. Татаркін, Д. С. Львов.

Не дивлячись на значну кількість досліджень по темі ЕКБ території та форм її забезпечення, сьогодні практично не розглядаються питання взаємовпливу ефективного управління пожежним ризиком та забезпечення ЕКБ території.

Тому в даній роботі досліджується питання запровадження та активізації комплексу організаційно-технічних, економічних заходів, норм пожежної безпеки, які допоможуть мінімізувати збитки від пожеж, що позитивно позначиться на індикаторах ЕКБ, а також забезпечать накопичення інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання.

Рівень пожежного ризику на нашій планеті достатньо великий: кожного року на ній фіксується близько 7 млн. пожеж, при яких гинуть близько 70 тис. осіб; в декілька раз більше отримують опіки та травми; знищуються колосальні матеріальні та духовні цінності; велика шкода завдається навколишньому середовищу [1].

В розвинутих країнах щорічні збитки від пожеж (прямі та непрямі) складають в середньому 0,3% валового національного продукту (ВНП).

Оскільки на планеті в 1999 р. нараховувалось близько 6 млрд. осіб, то планетарний рівень пожежного ризику можна оцінювати таким чином: в середньому на нашій планеті щорічно 1 пожежа припадає на 1000 осіб і 1 загиблий при пожежі – на 100000 осіб. Тому ризик для кожної людини на Землі постраждати від пожежі складає  $10^{-3}$  (люд./рік), а загинути під час пожежі –  $10^{-5}$  (люд./рік) [2].

В нашій країні в 2008 р. з населенням 46,38 млн. людей відбулося 46476 пожеж і загинуло 3878 людей. Внаслідок пожеж загинуло 8,4 особи на кожні 100 тис. населення. Таким чином, для кожного українця ризик загинути при пожежі складає  $8,4 \cdot 10^{-5}$  (люд./рік), що, майже, на порядок перевищує планетарний рівень.

Природно, що людство приймає всі доступні йому заходи для зменшення пожежного ризику, тобто для зниження частоти пожеж і зменшення всіх видів збитків від них. На це в кожній розвинутій країні світу щорічно витрачають значні ресурси – до 0,6–0,7% ВНП.

Поняття *пожежний ризик* можна трактувати як кількісну характеристику можливості реалізації пожежної небезпеки (і її наслідків), яка вимірюється, як правило, у відповідних одиницях.

При аналізі пожежного ризику враховується не тільки можливе число загиблих і травмованих при пожежі людей, кількість знищених духовних і матеріальних цінностей, шкода, заподіяна навколишньому середовищу, але й погіршення показників ЕКБ території.

Для розрахунку збитків від пожеж, зокрема еколого-економічних збитків, використовуються різні методики розрахунків, зокрема й ті, що викладені в [3]. Макроекономічна оцінка збитків в наслідок фатального результату, в нашому випадку внаслідок пожежі, запропонована у праці [4], присвяченій грошовій оцінці трудових втрат від передчасної смертності населення. Для такої оцінки використано узагальнений показник, названий економічним потенціалом людини. Він являє собою зведену суму щорічних вартісних трудових внесків людини на відрізок часу від початку працездатного віку до смерті з урахуванням імовірності, що вона доживе до певного віку. Для економічних оцінок збитку, зумовленого заги-беллю людини, необхідно знати її демографічні дані (вік і стать), щорічний внесок у суспільне виробництво та щорічну вартість спожитих благ на відрізках часу, порівнянних з тривалістю людського життя. Демографічні дані можна отримати або з фактичних подій, або з моделювання можливого інциденту.

Величину розрахованих еколого-економічних збитків, зокрема збитків внаслідок фатального результату від пожеж слід розглядати в сукупності з індикаторами ЕКБ території, зокрема з її складовими як виробнича безпека, фінансова безпека, демографічна безпека, екологічна безпека, детальний перелік яких зазначений в [5, 6]. Це дасть змогу здійснити повний аналіз пожежного ризику з урахуванням індикаторів ЕКБ з метою прогнозування та контролю пожежної безпеки території та з метою планомірного зниження його до допустимого рівня.

Для того, щоб реально оцінити пожежний ризик на тому чи іншому об'єкті захисту та ефективно управляти ним для забезпечення пожежної безпеки об'єкта, необхідно з позиції сучасних наукових уявлень як можна глибше і детальніше пізнати закономірності виникнення, розвитку та ліквідації пожеж всіх класів та рівнів.

Поняття *управління пожежним ризиком включає сукупність рішень* (організаційно-управлінських, технічних, економічних, соціальних та ін.), які дозволяють зменшити пожежний ризик до допустимого рівня, з яким суспільство на даному етапі розвитку вимушене погоджуватися.

Комплекс сучасних організаційно-технічних, економічних заходів, норм пожежної безпеки повинен забезпечувати підтримання пожежної безпеки на необхідному рівні.

Цей комплекс включає в себе такі основні заходи:

- організацію пожежної охорони відповідного виду (згідно з Законом України "Про пожежну безпеку" в нашій державі існують чотири види пожежної охорони: державна, відомча, місцева та добровільна);
- облік та аналіз даних про пожежі та збитки від них;
- паспортизацію речовин, матеріалів, виробів, технологічних процесів, будівель та споруд об'єктів в напрямку забезпечення пожежної безпеки;
- збирання, систематизацію та аналіз даних (вітчизняних та зарубіжних) про досвід та перспективні вирішення питань щодо забезпечення пожежної безпеки;
- організацію навчання працюючих правилам пожежної безпеки за місцем роботи та населення за місцем проживання;
- розробку та реалізацію норм і правил пожежної безпеки, інструкцій про заходи поведінки з пожежонебезпечними речовинами та матеріалами, про дотримання протипожежного режиму та порядок дій людей у разі пожежі;
- облік та аналіз витрат на забезпечення пожежної безпеки, фінансування відповідних заходів; матеріально-технічне забезпечення систем запобігання пожежам та протипожежного захисту;
- розробку прогнозів та планів забезпечення пожежної безпеки, контроль та координацію їх виконання;
- виготовлення та застосування наочних засобів протипожежної пропаганди щодо забезпечення пожежної безпеки;
- нормування чисельності людей на об'єкті за умовами безпеки їх у разі пожежі;
- встановлення порядку зберігання речовин та матеріалів, гасіння яких неприпустиме тими самими засобами залежно від їх фізико-хімічних та пожежонебезпечних властивостей;
- розробку заходів щодо дій адміністрацій об'єктів, робітників, службовців та населення у разі пожежі та організації евакуації людей;

- забезпечення необхідної кількості, розміщення та обслуговування пожежної техніки, яка має забезпечити ефективне гасіння пожежі та бути безпечною для природи і людей;
- залучення громадськості та широких верств населення до питань забезпечення пожежної безпеки;
- математичний розрахунок пожежного ризику, урахування його значення у планах локалізації та ліквідації аварійних ситуацій і аварій;
- збалансоване покращення протипожежного стану та технічної системи підприємства, включаючи системи протипожежного захисту, підвищення кваліфікації і підготовки персоналу.

Реалізація даних заходів дозволить не тільки зменшити пожежний ризик до допустимого рівня, мінімізувати еколого-економічні збитки, покращити значення індикаторів ЕКБ території, але й сприятимуть накопиченню інвестиційного потенціалу (ІП), оскільки через пожежі суб'єкти господарювання (СГД) втрачають значну частину засобів та коштів, які могли б бути використані для інших цілей. На рис.1 в спрощеній формі показаний взаємовплив можливих заходів і індикаторів ЕКБ по ряду складових.

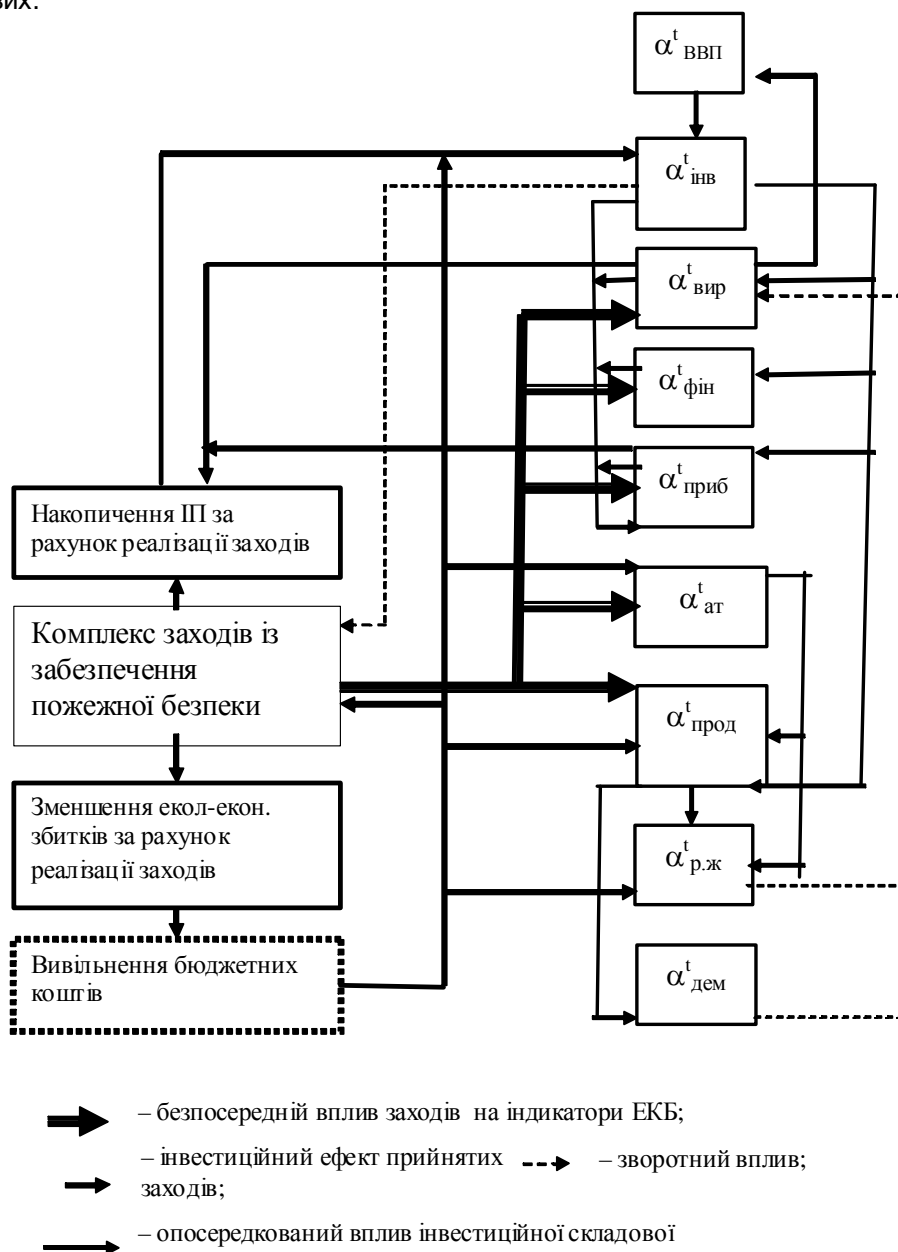


Рис. 1. Взаємозв'язок складових ІП і показників ЕКБ за сферами життєдіяльності

**Примітка:**  $\alpha^t_{\text{ВВП}}$  – темпи зростання ВВП, % до відповідного періоду минулого року;  $\alpha^t_{\text{інв}}$  – відношення об'єму інвестицій в економіку до ВВП на території в період, який аналізується, в діючих цінах, %;  $\alpha^t_{\text{вир}}$  – фактична зміна (падіння) промислового виробництва на території в період, який аналізується в порівнянні з базовим періодом, %;  $\alpha^t_{\text{р.ж}}$  – частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму на території, %;  $\alpha^t_{\text{дем}}$  – природне зменшення населення на території в період, який аналізується (чол./на 1000 чол. населення);  $\alpha^t_{\text{прод}}$  – ступінь задоволення потреб людини в сільськогосподарській продукції у відповідності з медичними нормами харчування на території в період, який аналізується, %;  $\alpha^t_{\text{ат}}$  – щільність викидів шкідливих речовин в атмосферу, які відходять від стаціонарних джерел забруднення території в період, який аналізується, т / км<sup>2</sup>;  $\alpha^t_{\text{фін}}$  – дефіцит бюджету території без трансфертів, в % до її ВВП;  $\alpha^t_{\text{приб}}$  – відношення сальдованого прибутку підприємств до ВВП на території в період, який аналізується, в % .

В даному випадку, що стосується накопичення ІП, припускається, що частково дане накопичення припадає на долю СГД, а частково у формі різних відрахувань (в тому числі податкових) надходить в розпорядження бюджетів різних рівнів для використання за різним призначенням.

Як уже зазначалось вище, впровадження комплексу заходів по забезпеченню пожежної безпеки безпосередньо впливає на величину еколого-економічних збитків, від яких залежить розмір бюджетних коштів, які вивільняються.

Дані засоби та кошти можуть бути використані додатково для покращення ситуації за рядом важливих сфер життєдіяльності, в тому числі для покращення індикаторів типу  $\alpha^t_{\text{прод}}$ ,  $\alpha^t_{\text{р.ж}}$ ,  $\alpha^t_{\text{дем}}$ .

Отже, в умовах високого пожежного ризику в нашій країні, актуальним є запровадження та активізація комплексу організаційно-технічних, економічних заходів, норм пожежної безпеки, для підтримування пожежної безпеки на необхідному рівні. Дані заходи допоможуть мінімізувати збитки від пожеж, що позитивно позначиться на індикаторах ЕКБ, а також забезпечать накопичення значного об'єму коштів на самих об'єктах та в бюджетах різних рівнів, які в іншому випадку були б залучені для нейтралізації самої пожежі та збитків від неї.

#### **Література**

1. Рожков А. П. Пожежна безпека: Навч. посіб. для студентів вищих закладів освіти України. – К.: Пожінформтехніка, 1999. – 256 с.
2. Моделирование пожаров м взрывов /Под ред. Н. Н. Брушлинского и А. Я. Корольченка. – М.: Пожнаука, 2000. – 492 с.
3. Постанова КМУ від 15 лютого 2002 р. № 175 "Про затвердження Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру".
4. Еколого-економічні збитки: кількісна оцінка: Навч. посіб. / В. Г. Сліпченко, Є. В. Бридун, В. В. Дергачова та ін.; За ред. І. В. Недина. – К.: ІВЦ "Видавництво "Політехніка", 2001. – 216 с.
5. Экономическая безопасность государства и интеграционные формы ее обеспечения /Под ред. Г. К. Вороновского, И. В. Недина. – К.: Знання України, 2007. – 392 с.
6. Экономическая безопасность государства: территориальный аспект //Под ред. М. М. Бабяка, И. В. Недина. – Дрогобич: Коло, 2006. – 312 с.

## І ТІ ОДЪААЕ ЁР АЕІ Е ² І ДІ АІ АІ ЕУ×А ААЇ АЕА

*Висвітлено питання забезпечення продовольчої безпеки в Україні та світі. Обґрунтовано потреби людини в їжі та причини голоду окремих верств населення. Досліджено сучасний стан споживання основних продуктів харчування на душу населення, якість харчування. Визначено місце і роль держави в продовольчому забезпеченні. Доведено, що розв'язання продовольчої проблеми безпосередньо пов'язано з вирішенням питань агропромислової сфери економіки.*

*The question of providing of food safety is reflected in Ukraine and world. The inevitability necessities of man at a meal and reason of hunger of separate layers of population. It is investigational the modern state of consumption of basic food stuffs per capita, internalss of feed Certainly place and role of the state in the food providing. It is well-proven that the decision of food problem is direct-coupled with the decision of questions of agroindustrial sphere of economy.*

Протягом усієї історії державності проблема стабільного продовольчого забезпечення населення була однією з найважливіших, оскільки від неї залежить національна безпека. Визначити єдину для всієї планети норму харчування важко, позаяк зони та регіони землі об'єктивно розрізняються за витратами енергії, яка необхідна для підтримання життя людини.

За оцінками Продовольчої й сільськогосподарської організації ООН (ФАО) і Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), середня норма харчування для однієї людини має становити 2300–2400 ккал на добу. Чітко виражене недоїдання настає тоді, коли цей показник падає нижче 1800 ккал, а очевидний голод – коли він проходить критичну позначку 1000 ккал на добу. Що ж стосується структури харчового раціону, то за нормою він має містити не менше 100 г білків на добу. Харчування, при якому бракує не тільки калорій, а й білків, насамперед тваринного походження, а також жирів, вітамінів, мікроелементів, називається неповноцінним. Неповноцінне харчування значної частини населення країн, що розвиваються, і певної частини бідних прошарків в інших державах – важлива причина низької тривалості життя і хвороб, викликаних білково-калорійною нестачею, гострою нестачею в організмі вітамінів, мінеральних речовин.

Наявність або відсутність продуктів харчування впливає на фізичний та психологічний стан людей, що й передбачає рівень соціального та політичного спокою в державі. Політико-економічний аспект продовольчої безпеки полягає в ефективному використанні агропромислового потенціалу країни для забезпечення потреб населення в продуктах харчування незалежно від сприятливих умов у міжнародних відносинах чи несприятливій кон'юнктурі світового ринку; соціально-економічний аспект характеризує здатність забезпечення цих потреб, впливаючи на розмір доходів різних груп населення.

Загрозу продовольчій безпеці країни становить скорочення виробничого потенціалу АПК, недосконалість організаційно-економічного механізму, згорання обсягів виробництва в галузях агропромислового комплексу, зниження до критичної межі життєвого рівня селян. Про це свідчить динаміка загальноекономічних показників стану аграрної економіки за останні роки.

Питаннями забезпечення продовольчої безпеки займалися відомі вчені, зокрема слід виділити Л. Канторовича, А. Маршалла, Т. Мальтуса, Д. Рікардо, А. Сміта. Серед українських авторів варто відзначити Ю. Білика, П. Борщевського, В. Гейця, Л. Дейнеко, М. Корецького, О. Кочеткова, І. Лукінова, Р. Маркова, Г. Мостового, П. Саблука, В. Трегубчука, В. Шамрая, В. Юрчишина та ін. Серед зарубіжних теоретиків дослідженням продовольчої безпеки займалися такі вчені, як В. Балабанов, Є. Борисенко, Є. Серова та ін. Як свідчить проведений аналіз наукових розробок вчених економістів, забезпечення продовольчої безпеки досліджено науковцями на належному рівні. Втім, віднесення продовольчої безпеки до глобальних проблем дає підстави розширити простір для подальших наукових досліджень.

Метою даного наукового дослідження є обґрунтування шляхів забезпечення потреб людини в контексті продовольчої безпеки держави.

Як відомо з трактування Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), продовольча безпека забезпечена у тому випадку, коли всі особи в будь-який час мають фізичний та економічний

доступ до безпечного й повноцінного продовольства, достатнього, щоб задовольнити свої фізіологічні потреби і переваги, які необхідні для активного та здорового життя.

На думку науковців, продовольчу безпеку слід розглядати через призму наступних складових. По-перше, забезпечення продовольчої безпеки тієї чи іншої країни, а також її регіонів пов'язано з гарантованим стійким і достатнім рівнем виробництва продовольства, що у повному обсязі забезпечує запити її населення. По-друге, продовольча безпека може бути досягнута тільки тоді, коли гарантовані фізичні й економічні умови населенню при доступі до продовольства. По-третє, з метою досягнення продовольчої безпеки продукція сільськогосподарського виробництва повинна стабільно і в достатній кількості поставлятися як на регіональні, так і на світові ринки. І останнім елементом продовольчої безпеки є забезпечення населення доброякісними продуктами харчування, які не приносять шкоди його здоров'ю.

Такий підхід вказує на те, що повинно забезпечуватися не тільки виробництво достатньої кількості високоякісного продовольства, але й підтримка адекватних і безперервних поставок сільськогосподарської продукції як на регіональні, так і на світові ринки. Іншими словами, продовольча безпека досягається при наявності відповідних систем та механізмів, що гарантують достатній обсяг виробництва і поставок продовольства й адекватно реагують на ризики, що можуть викликати перебої в цій сфері. Важливо й те, що у вирішенні питань продовольчої безпеки необхідна тісна взаємодія всіх регіонів.

Протягом останніх десятиліть ХХ ст. перед народами світу постало багато гострих і складних проблем, які дістали назву глобальних. Серед них слід відзначити продовольчу проблему. Іділяють чотири групи чинників, які впливають на глобальну продовольчу проблему: природні умови й розміщення населення (загальна площа та структура сільськогосподарських угідь, сільськогосподарський потенціал, клімат, співвідношення між кількістю населення і масою продовольства тощо); світовий транспорт і зв'язок, котрі забезпечують широкий вихід продуктів харчування на зовнішній ринок; політична ситуація в світі (позиції політичних сил, наявність міждержавних співтовариств, об'єднань, використання поставок продовольства у політичних цілях); вітова економіка і торгівля в їхній єдності (продовольство як складова торговельних потоків, роль балансових розрахунків, кліринг).

На кінець 2008 р. загальна кількість голодуючих оцінювалася, за даними ФАО, в 500–550 млн. осіб, а тих, хто недоїдає, – 1–1,3 млрд. людей. Середній для всього світу показник калорійності харчового раціону становив 2700 ккал на добу. Середнє споживання продовольства на одну людину в розвинутих країнах складає 3390 ккал, а споживання білків – майже 100 г на добу. Вони виробляють і споживають дві третини світового продовольства (у вартісному вираженні), хоча у них мешкає 15% населення світу. Питома вага цих країн у світовому експорті продовольства становить близько 64% (у тому числі 60% готової продукції та 61% сільськогосподарської сировини), а в імпорті – 67% (відповідно 69% і 64%). Економічно розвинуті країни підтримують досить високий рівень самозабезпеченості продовольством: США і Франція – понад 100%, Німеччина – 93%, Італія – 78%.

За прогнозами ООН, чисельність населення у світі на середину 21 ст. становитиме 9,4 млрд. осіб. Навіть за найоптимістичніми прогнозами до населення Землі в найближчі 15 років додасться ще 1 млрд. людей, переважна більшість яких житиме в країнах, що розвиваються. При цьому основний приріст населення припаде саме на ті регіони, які найбільшою мірою потерпають від голоду та недоїдання.

Окрім абсолютного зростання чисельності населення, обсяг продовольчих потреб визначається й низкою демографічних чинників: статеві-віковою структурою населення, збільшенням питомої ваги мешканців міст. І якщо в Європі продовольчі потреби в цілому трохи скоротяться, то в країнах, що розвиваються, вони різко зростатимуть, а в цілому світі для підтримання адекватної якості життя населення, що зростає, виробництво продовольства за 50 років має піднятися не менше ніж на 75%.

Найбільш гостро продовольча криза торкнулася країн, що розвиваються, на які припадає лише 1/3 світового збору зернових, 15–20% виробництва м'яса, молока, яєць. Середня калорійність харчового раціону в цих країнах – 2400 ккал і 60 г білка за добу. У більшості з них харчування недостатнє і за калорійністю, і за кількістю білків, що негативно позначається на здоров'ї, працездатності і навіть на розумовому розвитку людей. В нашо час "географію голоду" насамперед визначають найвідсталіші країни Африки, Південної і Південно-східної Азії, де значна частина населення живе буквально на грані голодної смерті.

За даними ООН, економічна криза тільки послабила продовольчу стабільність. Як зазначають в ООН, неповноцінне харчування дітей є однією з основних причин дитячої смертності у світі. 65 дітей з тисячі вмирають, не доживши до п'ятирічного віку. В Україні в дитячому віці вмирають 16 з тисячі.



Як повідомив виконавчий директор Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) Енн Венеман, в 2008 р. у світі померли 8,8 млн. дітей, кожна третя дитина, що померла, стала жертвою голоду.

Експерти встановили, якщо жінка під час вагітності погано їсть або якщо дитина в перші роки життя не одержує повноцінного харчування, фізичне і психічне зростання і розвиток дитини уповільнюється. Зараз близько 200 млн. дітей загрожують проблеми зі здоров'ям, пов'язані з голодом. Недоїдання в ранні роки призводить до уповільнення росту й недостатнього розвитку, дитина буде гірше вчитися в школі, а в дорослому віці їй будуть загрозувати хронічні захворювання. Також фахівці підкреслюють, що 1000 перших днів у житті маляти дуже важливі, і особливо в цей період воно повинно правильно харчуватися.

Зазначимо, що понад 90% дітей, яким через недоїдання загрожують проблеми уповільненого росту, живуть в Африці й Азії. У зв'язку із цим, до п'яти років в Африці не доживають 132 дитини з тисячі. Чим гірша в країні ситуація зі становищем жінки в суспільстві, тим гірші справи з харчуванням дітей. Високі ціни на продовольство, військові конфлікти й несприятливі кліматичні умови, посуха й повені ще більше ускладнюють обстановку в країнах, що розвиваються.

В Україні одним з найбільш болючих питань, що потребують першочергового розв'язання, є вирішення продовольчої проблеми. Держава, яка ще 15–20 років тому вважалася власником родючих земель, основним виробником продовольчої продукції серед країн колишнього СРСР та потенційним конкурентом західноєвропейським виробникам на світовому ринку агропромислової продукції сьогодні не в змозі забезпечити своєму народу харчування не тільки на рівні початку 1990-х рр., а й мінімальних фізіологічних норм. Сучасний стан споживання основних продуктів харчування на душу населення характеризується значним зменшенням його обсягів відповідно до 1990 р., є критичним і являє собою реальну загрозу здоров'ю нації, продовольчій та національній безпеці країни. (табл. 1).

Таблиця 1

**Споживання основних продуктів харчування населенням України  
(на душу населення, кг)**

Продукти харчування	Фактичне споживання			Рекомендовані норми	Норми мін. споживчого кошика	2009 р.	
	2000 р.	2005 р.	2008 р.			всього	в % до фізіологічного мінімуму
М'ясо і м'ясні продукти	68	33,0	33	83	45,4	30	66,1
Молоко і молочні продукти	373	210	210	395	353,3	205,0	58,0
Риба і рибні продукти	17,5	7,2	7,2	20	14,1	9,0	63,8
Яйця (шп.)	272	163	164	291	246,2	175,0	71,0
Цукор	50	33	37	38	26,8	38,0	141,8
Олія	11,6	8,2	8,9	13,4	7,1	9,4	132,4
Картопля	131	122	134	124	90,1	138,0	153,2
Овочі і баштанні	102	96	101	161	106,7	102,0	95,5
Плоди, ягоди	47	22,1	29,1	90	61,3	25,9	40,8
Хлібні продукти	141	122	124,1	101	94,8	130,0	138,6

Абсолютне зменшення рівня споживання продуктів харчування порівняно з раніше досягнутим супроводжується значною невідповідністю фактичного, нормативного та граничного рівня споживання, погіршенням його якості. Аналіз даних офіційної статистики свідчить, що найбільш критичним є стан споживання повноцінних білкових продуктів харчування (м'яса, молока, риби, яєць) та вітамінної продукції (фруктів). Споживання білків тваринного походження за розрахунками становило 23,6 г (при нормі мінімального споживчого кошика для умов соціально-економічної кризи – 36,7 г та граничному рівні споживання тваринного білка, який забезпечує функціонування організму людини без особливої шкоди для здоров'я – 30 г на добу). Нестачу білкових продуктів в раціоні харчування населення намагається компенсувати за рахунок надмірного споживання вуглеводів, що містять в собі картопля

та хліб. В результаті в раціоні харчування частка продовольчих товарів тваринного походження зменшилась з 28,5% у 2000 р. (майже норма) до 20,3% 2009 р.

Міжнародні порівняння сучасного рівня споживання продуктів харчування населенням України лише підтверджують небезпечність існуючої продовольчої проблеми для нормального життя та відтворення людини, соціальної стабільності в суспільстві. Так, якщо в 1990 р. калорійність добового раціону середньостатистичного українця наближувалась до європейських країн і проблема полягала лише в раціоналізації структури та поліпшенні якості споживання, то сьогодні Україна за показником якості харчування на душу населення значно поступається не лише державам з розвинутою економікою, а й багатьом пострадянським країнам (табл. 2.). Крім того, майже у 20% населення енергетична цінність харчування не перевищує 2100 ккал, що за визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я є межею бідності.

Повноцінне харчування відіграє визначальну роль для збереження здоров'я нації та підвищення життєвого рівня населення. Зниження загальних обсягів споживання продуктів харчування, білково-енергетична недостатність раціону харчування, неякісні продукти в комплексі з іншими негативними факторами, такими як погіршення умов життєдіяльності, медичного обслуговування призвели до збільшення серед населення захворювань органів травлення, дихання, хвороб системи кровообігу та обміну речовин тощо. Так, за останні 10 років рівень поширення залізодефіцитної анемії серед жінок 15–45 років збільшився майже втричі, а кількість хворих на туберкульоз – більш як у півтора рази.

Таблиця 2

**Якість харчування пересічного жителя в країнах з розвинутою ринковою та перехідною економікою**

Добове споживання	Країна											
	Австрія	Білорусь	Болгарія	Угорщина	Німеччина	Латвія	Литва	Польща	Росія	Україна	Чехія	Естонія
Ккал	3536	3225	2686	3313	3382	2864	3261	3366	2904	2505	3244	2849
Білків, г	103	94	80	85	96	79	98	99	90	73	96	95
Жирів, г	161	96	90	137	144	87	112	112	81	71	111	91

Можливості розв'язання продовольчої проблеми безпосередньо пов'язані з вирішенням питань агропромислової сфери економіки. Стратегічною метою реформування агропродовольчого комплексу традиційно є підвищення життєвого рівня населення на основі збільшення обсягів виробництва продуктів харчування і продуктивності праці, розвитку науково-технічного прогресу.

Спад виробництва основних видів сільськогосподарської продукції спричинив значне зменшення обсягів надходжень сільськогосподарської сировини на промислову переробку. Негативні прояви у виробництві сільськогосподарської продукції та кінцевої продукції харчової промисловості відповідним чином вплинули на стан продовольчої незалежності країни та зменшення рівня споживання продуктів харчування населенням. Але крім виробничого фактора гостроту продовольчої проблеми обумовило також різке падіння доходів населення країни, її регіонів, а також окремих соціальних груп.

Посиленню кризових явищ в агропромисловій сфері та загостренню продовольчої проблеми сприяла низька конкурентоспроможність та економічна незахищеність сільських виробників на внутрішньому продовольчому ринку.

Одна з причин низької ефективності аграрної економіки полягає у відсутності передумов для утворення та нагромадження аграрного капіталу. Завдання створення умов для його нормального функціонування набуває важливого народногосподарського значення, вирішення якого без державної підтримки практично неможливо. Необхідно запозичити досвід розвинутих країн, в яких аграрна сфера

відноситься до пріоритетних і має значну державну підтримку. Так, пряма фінансова допомога сільському господарству в США в 2007 р. становила більше 23 млрд дол., тобто 25% загальної вартості реалізованої сільгосппродукції. В країнах ЄС цей показник сягає 50%, в Японії – перевищує 80%.

Суттєвою проблемою розвитку продовольчого ринку України є низька якість продовольчих товарів як іноземного, так і вітчизняного виробництва, споживання яких має безпосередній негативний вплив на здоров'я людей.

Більшість науковців, розглядаючи проблеми продовольчої безпеки схилиються до думки, що основним критерієм при розгляді продовольчої безпеки повинна бути здатність держави гарантовано задовольняти потреби в продуктах харчування населення країни як за звичайних, так і надзвичайних умов, при цьому її забезпечення повинно спиратися на нормальний фізіологічний та інтелектуальний рівні життєдіяльності населення.

Одним із основних підходів управлінських структур державного рівня у сфері виробництва продукції АПК полягає у тому, щоб на оптимальному рівні як із правового, так і економічного погляду здійснювати перерозподіл продуктів харчування всередині держави з метою забезпечення продовольчої безпеки регіонів, і лише після цього здійснювати експорт їх за межі України.

Важливим індикатором продовольчої безпеки є достатність запасів зерна у державних ресурсах, який визначається як співвідношення між обсягами продовольчого зерна у продовольчому державному резерві та обсягами внутрішнього споживання населенням хліба і хлібопродуктів у перерахунку на зерно. Граничним критерієм даного показника вважається його 17% рівень, що відповідає 60 дням споживання. Ітуація на світовому продовольчому ринку, як ніколи, стала критичною, обсяг споживання зерна протягом двох останніх років перевищував його виробництво. Наприклад, у 2007 р. вироблено 1,99 млрд т, а спожито 2,05 млрд т. В екстреному постачанні продуктів із-за кордону, за оцінками експертів ООН, мають потребу 36 країн світу, з них 21 з Африки, десять розташовані в Азії, п'ять у Центральній та Південній Америці. Перехідні світові запаси зерна на початок 2008 р. досягли свого історичного мінімуму. Як наслідок, ціни в середньому за три останніх роки порівняно з рівнем цін на початку сторіччя зросли в 1,5 рази.

В Україні за весь період її розвитку як республіки у складі колишнього СРСР, так і за роки незалежності не було такого стрімкого та непередбачуваного державному впливу і контролю стрибка цін на продовольчі товари, який стався останнім часом. Внаслідок глобального впливу світової продовольчої кризи, в умовах достатньої пропозиції внутрішнього ринку зерна вплив світових тенденцій виявився сильнішим за внутрішні механізми державного регулювання.

Таким чином, взаємозалежність країн у світовій економіці змушує міжнародні організації, економічні угруповання та окремі країни шукати колективні заходи щодо недопущення продовольчої кризи, виробляти спільну стратегію боротьби з голодом на основному продовольчому ринку зерна. В нових світових умовах продовольчої кризи потреба у мобільності прийняття рішень та управління продовольчими ресурсами країни набуває надзвичайного значення.

Аналіз стану забезпечення населення країни продовольством свідчить, що вирішення цієї проблеми неможливе без розробки й впровадження державної концепції і програми забезпечення національної продовольчої безпеки та відновлення агропромислового виробництва. Головною стратегічною метою продовольчої політики має стати досягнення споживання основних продуктів харчування населенням України на рівні 1990 р. з подальшим покращенням його структури та підвищенням якості продукції вітчизняного виробництва.

Основними напрямками реалізації зазначених цілей є: підвищення життєвого рівня та стимулювання платоспроможного попиту населення на продовольство, формування гарантованого державного попиту на важливі види сільськогосподарської продукції шляхом недопущення заборгованостей по виплаті заробітної плати, стипендій, пенсій та соціальних допомог; комплексне реформування системи оподаткування, соціальних гарантій та підтримки малозабезпечених; реформування власного агропромислового виробництва, ліквідація наслідків системної виробничо-фінансової кризи в цій сфері, збільшення обсягів виробництва продовольства; регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до стану та завдань розвитку вітчизняного виробництва шляхом раціоналізації експорту та значного скорочення імпорту продукції спеціалізації вітчизняного АПК на основі запровадження елементів протекціоністської політики; вдосконалення земельних відносин та формування цивілізованого ринку землі шляхом створення відповідної нормативно-законодавчої бази; формування сприятливого інвестиційного клімату в агропромисловому комплексі шляхом запровадження податкових пільг учасникам інвестиційного процесу та збільшення обсягів централізованих

капіталовкладень як інструменту державної структурної політики у сфері АПК; стимулювання розвитку науково-технічного прогресу, впровадження нових технологій в агропромислове виробництво шляхом підвищення ефективності використання наявного науково-технічного потенціалу АПК; відновлення фінансування аграрної науки з державного бюджету до необхідних рівнів; вирішення питання формування механізму економічного стимулювання впровадження новітніх технологій та науково-технічних розробок; розвиток системи державного регулювання якості та безпечності харчових продуктів на основі комплексного підходу до контролю, оцінки та регламентації якості продуктів харчування на всіх етапах їх виробництва, переробки, зберігання і транспортування; вдосконалення нормативної бази з цього питання та державної системи стандартизації, регулювання цін на сировину та кінцеву продукцію відповідно до якості товару.

Продовольча безпека – це невід’ємна складова економічної та національної безпеки держави та умова її незалежності. Забезпечення продовольчої безпеки є актуальною проблемою як країн з низьким рівнем економічного розвитку, так і розвинутих країн. Сучасний етап розвитку нашої держави, накладаючись на глобалізаційні процеси в світі, вимагає відповідної побудови національної продовольчої безпеки, що передбачає вирішення комплексу економічних, політичних та соціальних проблем. Основним показником продовольчого забезпечення є рівень задоволення фізіологічних потреб населення в енергії та харчових речовинах відповідно до вимог збалансованого раціону харчування людини за відсутності в продуктах харчування шкідливих для її здоров’я речовин, який залежить від фізичної та економічної доступності продуктів харчування для різних соціальних груп населення.

Наявність базових продуктів харчування та їх фізична доступність забезпечується вітчизняним АПК, рівень і темпи розширеного відтворення якого є основою національної продовольчої безпеки та реалізації його експортного потенціалу. Економічна доступність продовольства характеризується рівнем розвитку економіки, який визначає в свою чергу розміри доходів, а від останніх залежить купівельна спроможність населення щодо придбання продуктів харчування за цінами, що встановлюються на продовольчому ринку. Для досягнення високого рівня продовольчої безпеки заходи державного регулювання необхідно здійснювати в двох напрямках. По-перше, слід створити реальні умови для нарощування обсягів виробництва продуктів харчування і розширення продовольчого ринку до рівня, який дасть можливість забезпечити населення продуктами харчування незалежно від платоспроможного попиту. І по-друге, потрібно проводити активну соціальну політику з метою послідовного підвищення платоспроможного попиту населення до рівня, що забезпечуватиме раціональне харчування пересічного громадянина держави.

#### **Література**

1. Власов В. І., Саблук В. П., Лисак М. А. Методичні підходи щодо оцінки продовольчої безпеки країни // *Економіка АПК*. – 2009. – № 8. – С. 43–45.
2. Гойчук О. І. *Продовольча безпека*. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
3. Кваша С. М., Синьокий О. М. Вплив світової продовольчої кризи на формування державної стратегії розвитку АПК // *Економіка АПК*. – 2008. – № 8. – С. 60–67.
4. Мудрак Р. П. Структурні диспропорції національної економіки та продовольче забезпечення населення // *Економіка АПК*. – 2009. – № 9. – С. 50–55.
5. Одинцов М. М. Прогнозування попиту і споживання продуктів харчування як чинник сталого розвитку продовольчого ринку регіону // *Економіка АПК*. – 2007. – № 4. – С. 145–149.
6. Саблук П. Т., Білорус О. Г., Власов В. І. *Продовольча безпека України* // *Економіка АПК*. – 2009. – № 10. – С. 3–7.
7. [http://www.djereho.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8007&Itemid=224](http://www.djereho.com/index.php?option=com_content&task=view&id=8007&Itemid=224). – Науковий портал.
8. <http://www.newsru.ua/world/13nov2009/hunger.html>. – Інформаційний портал.
9. [http://209.85.135.132/search?q=cache:JjqlH1drstMJ:www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Znpchdtu/2009\\_22\\_2/articles/Reg\\_economica/52\\_Arestova.pdf](http://209.85.135.132/search?q=cache:JjqlH1drstMJ:www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_22_2/articles/Reg_economica/52_Arestova.pdf).
10. Статистичні таблиці Державного комітету статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS AND TENDENCIES OF BASIC INDICES WHICH CHARACTERIZE THE PERSONAL PEASANT ECONOMIES IN THE NEAREST PROSPECT AS A BASIC PRODUCER OF AGRICULTURAL PRODUCT AND KEY SPHERE OF EMPLOYMENT OF RURAL POPULATION

*Проаналізовано динаміку та тенденції основних показників, що характеризують стан особистих селянських господарств. Визначено їх пріоритетне значення та необхідність існування у найближчій перспективі як основного виробника сільськогосподарської продукції та ключової сфери зайнятості сільського населення.*

*The dynamics and tendencies of basic indexes which characterize the personal peasant economies is analysed. Their priority value and necessity of existence is certain in the nearest prospect as a basic producer of agricultural product and key sphere of employment of rural population.*

Протягом 90-х рр. ХХ ст. через збитковість сільськогосподарських підприємств усіх форм господарювання та дію несприятливих факторів соціального характеру значно активізувалася трудова діяльність селян у приватному секторі сільських поселень.

Господарства населення посідають важливе місце в аграрній економіці і відіграють важливу роль у забезпеченні продовольчого ринку. З одного боку, вони стали для багатьох селянських сімей основним джерелом формування доходів і продовольчих ресурсів, а з іншого – є компенсаційною формою господарювання, яка в період економічної кризи стримує спад виробництва сільськогосподарської продукції у країні. Ця форма господарювання виявилась найбільш пристосованою до умов перехідного періоду.

Значну увагу розвитку господарств населення в Україні розглянуто в роботах П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, Д. Ф. Крисанова, П. М. Макаренка, О. М. Шпичака, О. М. Онищенко та інших вчених. В їхніх роботах висвітлено питання взаємодії селянських господарств із суспільним сектором і визначено шляхи його розвитку. Соціально-економічні проблеми праці та зайнятості в особистих господарствах населення розглянуті в працях В. С. Дієсперова, В. В. Юрчишина, Л. О. Шепотько, І. Ф. Маланюка.

Метою дослідження є економічна оцінка розвитку виробництва та зайнятості в господарствах населення.

Від початку 90-х рр. минулого століття зайнятість в країні суттєво знизилась внаслідок скорочення виробництва. Люди масово вивільнялися із сільськогосподарських підприємств при тому, що населення недоодржує, недоспоживає найбільш цінних продуктів. Крім того, вивільнилась певна кількість працівників там, де мала місце прихована форма безробіття. Скорочення штатів у підприємствах призвело до переміщення значної частини виробництва в особистий сектор. Серед чинників, що зумовили стабільність господарств населення в умовах економічної кризи, можна виділити наступні.

1. Нерозвиненість ринкової інфраструктури села і відсутність більшості видів продовольства у сільській торговельній мережі змушує селянина займатися вирощуванням сільськогосподарської продукції в особистому господарстві.

2. Мінімальна залежність економіки особистого селянського господарства від ринку. Через натуральний або напівтоварний характер виробництва і використання в основному ручної праці потреби особистих господарств населення у грошових коштах незначні.

3. Менша залежність виробництва в господарствах населення, порівняно з великими сільськогосподарськими підприємствами, від цін на сільськогосподарську продукцію і засоби виробництва, коротко- і довгострокових кредитів для відшкодування міжсезонної нестачі грошових коштів і покриття потреби в капітальних вкладеннях, розміру банківського відсотка, субсидій і дотацій.

4. Компактність розташування присадибних ділянок і тваринницьких приміщень в особистих господарствах населення біля житла їх власників, що дає значну економію часу на пересування до місця роботи, можливість постійного контролю за станом посівів і догляду за тваринами.

**Виробництво і зайнятість у господарствах ...**

5. Нескладна організація виробництва з мінімальною кількістю осіб, що дозволяє застосовувати примітивні знаряддя праці і поєднувати функції управління, постачання, збуту, прийняття технологічних рішень.

6. У період масового безробіття на селі як наслідок кризових явищ особисте селянське господарство стало центром трудової активності працездатного населення, важливим джерелом постачання необхідних продуктів харчування і грошових коштів [1, с. 45].

Оскільки жителі сільської місцевості складають основу зайнятих у сільськогосподарських підприємствах, а сільське населення Чернівецької області становить 58,4% від загальної чисельності, тоді як по Україні – 31,8%, його трудовий ресурс у 2008 р. оцінювався в 301,2 тис. осіб [2, с. 74]. Структурні, виробничі та організаційно-економічні процеси, які відбувалися починаючи з 1990-х рр. і до сьогодні змусили сільських мешканців працювати у особистих господарствах на умовах первинної зайнятості.

Саме ця форма господарювання нині є основною, що пояснює різкі динамічні зміни зайнятості 2000–2008 рр. у Чернівецькій області та інших регіонах (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка чисельності зайнятого населення області, тис. чол.**

	Рік						2008 р. до 2000 у %
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	
Зайняте населення, всього	300,2	453,4	361,7	363,4	376,0	381,0	126,9
У т. ч. сільське господарство, мисливство, лісове господарство	80,3	102,1	105,6	103,1	102,4	102,2	127,2
Кількість найманих працівників	49,1	24,9	20,9	18,3	15,1	14,3	70,8
У т. ч. в сільськогосподарських підприємствах	40,7	16,8	13,3	11,4	8,5	6,8	16,7
Зайняті в ОСГ	31,2	77,2	84,7	84,8	87,3	87,9	181,7

Як видно з табл. 1, чисельність зайнятих у сільському господарстві збільшилась з 2000 до 2004 рр. у 1,5 разу. Це пов'язано із внесенням змін до інструментарію проведення обстеження (затвердженого наказом Держкомстату України від 15. 10. 2003 р. № 344). Раніше для віднесення до категорії зайнятих необхідно було відпрацювати протягом обстежуваного тижня не менше 4 год., а в особистому селянському господарстві – не менше 30 год. При впровадженні нової програми вибіркового обстежень зайнятими економічною діяльністю вважаються особи, які працювали впродовж обстежуваного тижня хоча б одну годину для категорії зайнятих в особистих селянських господарствах з метою ринкової реалізації виробленої продукції [2, с. 12]. При збільшенні чисельності зайнятого населення, частка зайнятих у сільському господарстві в загальній їх кількості залишається стабільною. Кількість найманих працівників скоротилася у 3,4 разу. Натомість швидкими темпами підвищується чисельність зайнятих в ОСГ.

Від середини 1980-х рр. площі земель у володінні і користуванні громадян весь час розширювались. Так, якщо у 1983 р. площа сільськогосподарських угідь у особистих селянських господарствах Чернівецької області складала 59,3 тис. га, у 1990 р. 62,5 тис. га. За період 1990–2008 рр. відбулося значне зростання земельних наділів, які обробляються господарствами населення (табл. 2).

## Площі угідь у користуванні сільськогосподарських виробників, тис. га

	Рік			
	1990	2000	2007	2008
Всього сільськогосподарських угідь	471,8	458,4	451,7	449,6
Сільськогосподарські підприємства	410,3	239,3	113,4	87,5
Особисті селянські господарства	62,5	219,1	338,3	362,1

Як видно з даних таблиці, площа сільськогосподарських угідь у особистих селянських господарствах за період 1990–2008 рр. зросла у 5,8 разу, і навіть за останній рік – на 7%, тоді як використовувані площі сільськогосподарських підприємств скоротилися у 4,7 разу, і за останній рік – на 6,5%.

У Чернівецькій області вища порівняно із Україною частка господарств населення у площі сільськогосподарських угідь, в Україні у 2000 р. вона становила 22,2%, а в 2007 р. – 42,7%, тоді як в області – 47,8% та 74,9% відповідно. Розширення земельних наділів господарств населення призвело до збільшення обсягів валової продукції у даному секторі (табл. 3).

Незважаючи на глибоку економічну кризу 1990–2000 рр., особисті селянські господарства, на відміну від суспільного сектора збільшили виробництво. Порівняно із 1990 р. у 2000 р. по всіх категоріях господарств обсяги виробництва валової продукції зменшились на 38,1%, а в період із 2000 р. по 2008 р. – збільшилися у 1,2 разу. Водночас у сільськогосподарських підприємствах обсяги валової продукції за досліджуваний період зменшились у 3,9 разу. Господарства населення, починаючи з 2000 р. займають пріоритетне місце у виробництві продукції, як рослинництва так і тваринництва. Вони більш ніж на 80% забезпечують населення області сільськогосподарською продукцією. Натомість у середньому по Україні частка господарств населення в загальному обсязі скорочується, в 2000 р. ними вироблено 66% продукції, а в 2008 р. цей показник становить 54%.

## Структура виробництва у господарствах області, %

	Рік			
	1990	2000	2007	2008
<i>Валова продукція сільського господарства</i>				
Сільськогосподарські підприємства	59,2	16,5	15,4	19,9
Особисті селянські господарства	40,8	83,5	84,6	80,1
<i>Валова продукція рослинництва</i>				
Сільськогосподарські підприємства	66,4	21,7	12,1	17,7
Особисті селянські господарства	33,6	78,3	87,9	82,3
<i>Валова продукція тваринництва</i>				
Сільськогосподарські підприємства	53,7	10,8	18,8	22,1
Особисті селянські господарства	46,3	89,2	81,7	77,9

Особисті селянські господарства Чернівецької області виробляли відносно більші обсяги продукції ще і в радянські часи. За період 1976–1980 рр. частка господарств населення в загальному виробництві становила 43,5%, а в Україні 28,0%, за період 1981–1983 рр. ці показники склали відповідно 46,4%, і 28,7%.

Господарства населення області сьогодні займають пріоритетні позиції у виробництві продукції тваринництва і деяких видів рослинництва (табл. 4). Із нарощуванням обсягів виробництва та зниженням їх у сільськогосподарських підприємствах, ОСГ стали основними виробниками деяких видів сільськогосподарських культур: картоплі, овочів, плодів та ягід, питома частка яких у загальному виробництві складає 90%. І лише ячне виробництво з 2007 р. стає пріоритетним для сільськогосподарського виробництва.

Таблиця 4

**Виробництво сільськогосподарської продукції**

	Рік				2008 р. у % до 1990
	1990	2000	2007	2008	
Зернові культури, всього тис. т	581,9	325,9	413,5	480,0	82,4
у т. ч. ОСГ, тис. т	70,1	163,2	292,7	284,5	405,8
Картопля, всього тис. т	386,9	418,1	510,7	460,6	119,0
у т. ч. ОСГ	268,5	411,2	507,5	458,8	170,8
Овочі, всього тис. т	123,9	146,2	196,1	190,2	153,5
у т. ч. ОСГ	49,5	139,0	193,1	185,2	374,1
Плоди та ягоди, всього тис. т	87,0	52,6	62,3	62,1	71,3
у т. ч. ОСГ	47,8	36,4	55,3	53,5	111,9
М'ясо (у забійній вазі), всього тис. т	80,6	29,4	37,4	39,8	49,3
у т. ч. ОСГ	25,5	24,2	27,6	28,1	110,2
Молоко, всього тис. т	474,2	332,6	344,4	327,5	69,0
у т. ч. ОСГ	189,9	294,6	233,1	307,4	161,9
Яйця, всього млн. шт	265,4	183,0	329,8	358,9	135,2
у т. ч. ОСГ	160,5	180,2	207,9	210,0	130,8
Вовна, всього тонн	410	169	140	155	37,8
у т. ч. ОСГ	134	147	126	137	102,2

Таким чином, у Чернівецькій області участь господарств населення у виробництві продукції сільського господарства набагато перевищує аналогічний загальнодержавний показник. Існуюча відмінність пояснюється насамперед значно більшою густотою сільського населення (65 чол./км<sup>2</sup>, по Україні – 24 чол./км<sup>2</sup>), порівняно невисоким рівнем розвитку промисловості й інших несільськогосподарських сфер економіки, високою питомою вагою населення, зайнятого в особистому господарстві, менталітетом тощо.

В ОСГ інтенсивна структура сільськогосподарських угідь, висока частка ріллі та багаторічних насаджень, які дають з одиниці площі більше продукції (у вартісному вираженні), порівняно з природними кормовими угіддями, частка яких у господарствах населення удвічі нижча, ніж у сільськогосподарських підприємствах. У 1990 р. частка ріллі у господарствах населення складала 67,7%, сінокосів та пасовищ – 4,3%, багаторічних насаджень – 28%; у 2000 р. – 59%, 33% та 7,8%; у 2008 р. – 67,6%, 25,6%, та 6,6% відповідно. Такі зрушення у структурі сільськогосподарських угідь господарств населення зумовлюють зниження їх потенційної питомої продуктивності. Крім того, в господарствах населення вища частка в посівах овочів і картоплі, яка складає у 2008 році 17,6% та 5,9% відповідно та нижча частка зернових і кормових, які дають з одиниці площі менше продукції (у вартісному вираженні) порівняно із суспільним сектором.

Характерною рисою області, яка впливає на інтенсивність виробництва в ОСГ є малоземельність, оскільки 50,7% території відноситься до передгірської та гірської частини. У середньому на одного сільського жителя припадає лише 0,85 га сільськогосподарських угідь, у т. ч. 0,62 га ріллі, по Україні – 2,8 га та 2,2 га відповідно.

Разом з тим, збільшення оброблюваних площ ОСГ не призвело до підвищення виробництва продукції в розрахунку на одиницю земельної площі (табл. 5).



## Динаміка виробництва валової продукції в господарствах населення

	Рік				2008 у % до 1990
	1990	2000	2007	2008	
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	62,5	219,1	338,3	362,1	579,3
Валова продукція (у порівняльних цінах 2000 р.) млн. грн.	1077,3	1388,4	1678,8	1603,8	148,9
Вироблено продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.	1723,7	633,7	496,2	442,9	25,7

Обсяги виробництва продукції на 100 га сільськогосподарських угідь у 2008 р. зменшилися порівняно із 1990 р. майже в 3,9 разу. Розміри земельних угідь у використанні ОСГ не відповідають вимогам ефективної організації господарства, оскільки мають у підпорядкуванні земельні площі, величина яких не створює можливості їх належного використання, поліпшення, збереження та охорони. Розмір присадибних ділянок разом із земельними паями становить 1,09 га, по Україні – 1,41 га. Більшість господарств населення не може належним чином організувати ефективне відтворення належних їм земельних паїв. Насамперед це стосується відсутності можливостей створення адекватної сучасної матеріально-технічної бази, забезпеченості матеріальними та фінансовими ресурсами, володіння відповідними професійними знаннями, брак організаторських навиків, досвіду тощо.

Висока трудомісткість з переважанням ручної праці – характерна ознака господарств населення на всіх етапах їх розвитку. Так, до початку реформ у радгоспах України праця була на 65–75% механізована й автоматизована, а на спеціалізованих комплексах – на 100%. В особистих підсобних господарствах, як свідчить ряд досліджень, вона на 80–85% ручна [3, с.126].

Оцінка трудомісткості продукції господарств населення може бути тільки приблизною, орієнтовною через надто маломістку інформаційну базу. При виконанні розрахунків використовуються показники затрат праці на одиницю продукції, площі чи поголів'я у різних рослинницьких і тваринницьких виробництвах. Зрозуміло, що технології, організація ведення мільйонів господарств дуже різняться, тому розраховані оцінки мають сприйматися як середні орієнтири. Розрахунки затруднюються ще й тим, що відсутня інформація про посівні площі всіх культур. Для розрахунку були використані норми трудомісткості, розроблені вченими Інституту аграрної економіки [6, с.28].

За розрахунками автора, інтенсивність виробництва в особистих господарствах населення Чернівецької області за період 2000–2008 рр. знизилась у 1,9 разу. Прямі затрати праці на гектар угідь у 2000 р. склали 913,9 люд.-год., а в 2007 р. – 531,2 люд.-год. Інтенсивність господарств населення в цілому є вищою ніж по Україні, де на гектар угідь затрати праці складають 432,1 люд.-год. Затрати праці в тваринницьких галузях переважають, частка яких у загальній трудомісткості складає 50,8%, в рослинницьких – 49,2%, по Україні – 45,1% та 54,9% відповідно. У 2008 р. затрати праці на гектар зменшилися і становили 481,9 люд.-год., змінилася і їх структура, так частка тваринництва становила 49,6%, рослинництва – 50,4%.

Оскільки у період аграрних трансформвань багато селян втратили роботу в сільськогосподарських підприємствах, а ті з них, які зберегли свої робочі місця, одержували мізерну зарплату, то розширення селянами власного виробництва сільськогосподарської продукції стало безальтернативним способом виживання у нинішніх складних умовах. ОСГ стало важливою сферою зайнятості сільського населення і джерелом основних та додаткових доходів більшості селян Чернівецької області.

Зосередження переважаючого обсягу виробництва у господарствах населення та частки сільськогосподарських угідь у їхньому використанні забезпечила ОСГ пріоритетне місце у сільськогосподарському виробництві області. Зважаючи на те, що в регіоні не сформовано високотоварних сільськогосподарських підприємств, функціонування господарств населення у найближчій перспективі є виправданим. Інтенсивність виробництва в ОСГ, переважання ручної праці та збільшення оброблюваних площ спричинило зниження їхньої продуктивності. Враховуючи дані фактори, виникає необхідність вживати заходів, спрямованих на розвиток та забезпечення їхнього функціонування в майбутньому.

#### **Література**

1. Свиноус І. В. Проблеми стійкості особистих селянських господарств в умовах економічної кризи // *Агроінком*. – 2008. – № 3–4. – С. 45–51.
2. Статистичний збірник України "Економічна активність населення Чернівецької області" у 2008 році. Статистичний збірник. – 96 с.
3. Дієсперов В. С. Продуктивність сільськогосподарської праці: Моногр. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 274 с.
4. Васильчак С. В., Жидяк О. Р. перспективи розвитку господарств населення у ринкових умовах // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – Вип. 19.5. – 321 с.
5. Макаренко П. М. Моделі аграрної економіки. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 682 с.
6. Ефективність сільськогосподарського виробництва в особистих господарствах громадян (за матеріалами обстеження) / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, Ю. А. Лузака. – К.: ІАЕ УААН. – 2001. – 378 с.

ОЇ ДІ ОААІ І В АЕТ І ТІ ²×І Т - І АДААЕАІ Е АСА<sup>а</sup> І Т СА'ВСЕО  
 ААІ ×ОДІ Т АТ ЕАІ ²ОАЕО ОА ²І ОАЕАЕООАЕУІ Т - АЕАНІ Т НО<sup>2</sup>

*Досліджено парадигми взаємозв'язку венчурного капіталу та інтелектуальної власності в контексті стабілізації ринку та генерації капіталу. Ефективність результату даного процесу характеризується раціональністю продажу об'єктів інтелектуальної власності в системі міжнародного науково-технічного обміну для фінансування вітчизняної економіки.*

*The article is devoted to the research of venture capital and intellectual property co-operation paradigm in the context of market stabilization and capital generation. The efficiency result of this process is characterized by rational intellectual property sale in the system of international scientific and technical exchange for domestic economy financing.*

Інтелектуальна власність доволі часто виступає об'єктом встановлення договірної трансферної ціни завдяки унікальності її активів. Така властивість викликає інтерес венчурних інвесторів, що породжує взаємозв'язок даних явищ в економіці. Критерій тотемічності поняття інтелектуальної власності служить важливим фактором при введенні об'єктів інтелектуальної власності в господарський оборот.

Дослідження ролі інтелектуальної власності та її взаємозв'язку з іншими економічними категоріями є об'єктом вивчення таких відомих вчених як : С. Лернер, А. Сільверман, Д. Кортум, С. Деверадж, В. Базилевич, В. Ільїн та інші. Оскільки категорія інтелектуальної власності в українській економіці є поняття новим, вивчення аспектів її функціонування та парадигми становлення в ринкових умовах викликають значний інтерес і науковців та дослідників.

Метою даної наукової статті є формування ефективної моделі взаємозв'язку інтелектуальної власності та венчурного капіталу в системі міжнародного науково-технічного співробітництва.

Зростання ролі мультинаціонального підприємництва та глобалізація світової економіки мають однаковий вплив як на фірм-виробників матеріальних товарів, так і на виробництво продукції нематеріальної сфери. Оскільки такий взаємозв'язок виникає на міжнародному рівні, значний вплив на встановлення ціни трансферу дає також і податкова політика всередині кожної держави. Наприклад, в Україні щодо доходів від продажу об'єктів інтелектуальної (промислової) власності, які виплачують фізичні особи-нерезиденти, діятиме ставка 30%, а щодо роялті – 15%. Коли йдеться про виплату автору-резиденту, утримують в обох випадках податок за ставкою 15% [1, с.17]. Така диференціація пояснюється насамперед тим, що для деяких компаній інтелектуальна власність може бути основним активом. Потенційно вона може використовуватися як застава під позику, підтверджуючи тим самим привабливість компанії на ринку.

Сучасний стан світового господарського розвитку характеризується наявністю великої кількості процесів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Це пояснюється, насамперед, потребами у фінансуванні економіки. Найпоширенішими вважаються три напрями реалізації активів інтелектуальна власність в процесі науково-технічного обміну:

- купівля-продаж технологій, матеріалів, обладнання;
- передача технологій на виробництво конкретного виду об'єктів інтелектуальної власності;
- експорт продукції, захищеної патентом, разом з технологією виробництва.

Ефективність здійснення таких операцій напряму залежить від обраної стратегії перетворення інтелектуальних ресурсів в активи підприємства, тобто бізнес-стратегії. Виділяють наступні види стратегій [2]:

1. Стратегія "щита", згідно якої захист здійснюється за допомогою отримання монопольного права на новостворену продукцію на період виведення її на ринок.

2. Стратегія "меча", котра спонукає осіб, що використовують аналоги, які не захищені правом інтелектуальної власності, купити у їх власника дозвіл на використання.

3. Стратегія формування статутного капіталу підприємства, яка дозволяє, не володіючи великим за розміром статутним капіталом, зайняти активну позицію на ринку з точки зору платоспроможності, ліквідності, кредитоспроможності.

4. Стратегія створення рекламного іміджу.

5. Стратегія оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства, яка сприяє зниженню податку на прибуток в зв'язку зі зменшенням податкової бази на величину амортизації нематеріальних активів і величину витрат на створення об'єктів інтелектуальної власності; економією відрахувань на зарплату при оплаті праці через авторську винагороду за створення об'єктів інтелектуальної власності; економії прибуткового податку фізичних осіб (власників об'єктів інтелектуальної власності); економії податку на додану вартість, якщо угода оформляється як патентний ліцензійний договір або авторський договір [2, с. 75–76].

На сучасному етапі розвитку України можна стверджувально говорити про ряд проблем та перешкод на шляху комерціалізації та реалізації об'єктів інтелектуальної власності в процесі міжнародного науково-технічного обміну. Навіть підприємства, що володіють валютними засобами, змушені патентувати лише окремі розробки і забезпечувати їх патентний захист лише в тих країнах, де вони можуть бути реалізовані [3, с. 93]. Але найголовнішою проблемою є відсутність державної підтримки інноваційних процесів в Україні. На противагу цьому, світова практика підтверджує ефективність використання та реалізації об'єктів інтелектуальної власності в системі міжнародного науково-технічного співробітництва для фінансування національних економік країн-власників інтелектуальних ресурсів.

Оскільки технологічний розвиток на протязі довгого періоду часу розглядався як одна із рушійних сил економічного зростання та продуктивності, США і країни Європи останніми роками почали використовувати конкретні фактори, які лежать в основі підвищення показників ефективності, а саме об'єкти інтелектуальної власності. Адже саме інтелектуальна власність створює основи для інвесторів, спонукаючи їх вкладати кошти за умови ризику. Інтелектуальна власність є інтегральним показником створення вартості на технологічно зорієнтованому підприємстві, а також важливим елементом в отриманні венчурного капіталу підприємствами малого та середнього бізнесу.

Відповідне використання інтелектуальної власності є ефективним інструментом за умови конкуренції, стабільності та зниження рівня ризику капітального інвестування. Однією з головних проблем, з якою зустрічаються новітні технології, є достатній рівень першого внеску, незалежно від того, чи формується він із виникненням боргу чи використанням венчурного інвестування. Венчурні інвестори прагнуть володіти інформацією про те, де саме винахід чи інновація ідеально будуть реалізовані на ринку, враховуючи дії як існуючих, так і потенційних конкурентів. Потенційні інвестори також хочуть знати, чи надасть даний винахід чи інновація значну перевагу на ринку, а також чи є переконливий доказ щодо гарантії побудови бізнесу, який базуватиметься саме та даному винаході чи інновації.

Венчурні інвестори прагнуть максимізувати прибутки та мінімізувати ризики. До ризиків, на які вони повинні зважати по відношенню до інтелектуальної власності, належать: ринковий, фінансовий, технологічний та ризик-менеджмент. Нові технологічні підприємства не можуть дозволити собі судові справи. Адже це вимагає залучення великої суми коштів, часу та інших ресурсів, які потрібні їм для технологічного розвитку та комерціалізації. А загроза дорогого судового процесу може бути достатньою, щоб скоротити можливості венчурного фінансування. Патентні судові процеси в США, наприклад, коштують понад 500,000 дол. за позов, а щодо питань, котрі стосуються комерційних таємниць – від 300,000 до 500,000 дол. [4]. Саме тому інтелектуальна власність у вигляді комерційної таємниці може бути привабливішою для венчурних інвесторів, порівняно із "слабкими" патентами, стосовно яких може бути розпочато судовий процес.

Фактично, інтелектуальна власність як економічна категорія взаємодіє на мікро- та макрорівні з іншими елементами господарської діяльності, наприклад, є ключовим елементом в процесі вибору об'єкта інвестування з точки зору привабливості останнього. Особливість останньої полягає в сукупності прав особистого немайнового та майнового характеру, що лежать в основі цих об'єктів. Саме їх вартісна оцінка слугуватиме основним критерієм при виборі об'єкту інвестування. Широкого розвитку використання інтелектуальної власності набуло в процесі венчурного інвестування. Прикладом взаємодії інтелектуальної власності та економічних результатів може бути те, як компанії, що працюють з новітніми технологіями, оцінюють своє процвітання. Catalyst Venture Partners є бізнес групою, яка "працює з компаніями, готуючи їх до зовнішнього інвестування". Catalyst Venture Partners працює лише з підприємствами, які "володіють винятковою інтелектуальною власністю і перебувають на шляху швидкого зростання" [5].

Без переваг інтелектуальної власності та її захисту мало інвестицій буде задіяно у нові підприємства. На рис. 1. зображено модель взаємодії інтелектуальної власності та венчурного капіталу. Дана модель пояснює, що навіть на такому простому рівні існує можливість виникнення комплексу взаємодій. Саме тому за умови нестачі будь-якого з елементів, показаних у моделі, будуть необхідні серйозні зусилля для стабілізації ситуації.



**Рис. 1. Модель взаємодії інтелектуальної власності та венчурного капіталу**

У даній моделі необхідно звернути увагу на 4 ключові моменти: 1) інтелектуальна власність створює нову інтелектуальну власність; 2) інтелектуальна власність, яка є локальною, веде до підвищення ролі всієї інтелектуальної власності; 3) інтелектуальна власність стимулює та стабілізує ринок; 4) інтелектуальна власність генерує капітал, утворена з капіталу і навпаки, створює підґрунтя для венчурного капіталу.

Рис. 1 показує наявність оберненого механізму щодо створення додаткової інтелектуальної власності. Це можна також побачити на прикладі зростання кількості заявок на патенти. Така ситуація притаманна економіці, яка розвиває інтелектуальну власність, стимулює розвиток додаткової інтелектуальної власності.

Виключні права, які надаються системою інтелектуальної власності, доволі часто є головними активами, завдяки яким малі та середні підприємства, які є технологічно зорієнтованими, можуть отримати вигоду. Найефективніше використання інтелектуальної власності може сприяти отриманню високої ставки прибутку на капітал, яка є вирішальною в процесі залучення венчурних інвестицій для малого та середнього бізнесу.

Економічна цінність патентів, торгових марок, програмного забезпечення та інших об'єктів інтелектуальної власності повинна бути уважно вивчена шляхом аналізу, щоб чітко визначити, які компанії є достойними отримання венчурних інвестицій. Важливо також зазначити, що не всі нематеріальні активи є рівними. Венчурні інвестори повинні використовувати нові технології оцінювання нематеріальних активів підприємств і приймати рішення, базуючись на тому, коли та за яких умов інвестувати їх, залежно від даної оцінки.

Одним із найважливіших компонентів оцінки венчурними інвесторами є захист інтелектуальної власності. Зазвичай стійка позиція патентів є бажаною, і такий фактор як володіння інтелектуальною власністю повинен бути досконало дослідженим, особливо, якщо це провадиться в університеті чи в іншій дослідній інституції. Венчурний інвестор повинен також зважати на потенційні витрати, пов'язані з патентами та їх захистом.

Різноманітні ринкові механізми відіграють провідну роль в поширенні технологій. Це спричиняє трансформаційні процеси щодо підвищення конкурентоспроможності інноваційних процесів, кооперації та глобалізації. Для систематизації даних факторів підприємствам необхідно більше конкурентоспроможних об'єктів інтелектуальної власності. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) показала, що позитивні зміни в легальній та стабільній структурі патентних режимів в США, Європі та Японії мали своїм результатом зростання патентоспроможності об'єктів та вартості патентів як таких.

Вищевказані ринкові механізми, об'єднані із змінами в правомірних та стабільних режимах, привели до зросту ролі патентування. Також, здатність власників патентів захищати свої права розвивається і дає їм виключні права та переваги в порівнянні з тими, хто не патентує свої винаходи. Цей позитивний зворотній зв'язок в системі інтелектуальної власності (див. рис. 1) повинен бути підкріпленим іншими факторами.

Важливим елементом, який стимулює розвиток інтелектуальної власності і навпаки веде до додаткового створення венчурного капіталу, є роль права інтелектуальної власності в загальному, яке за умови досконалого вивчення та ефективного управління також веде до зниження ризиків.

Посилення та поширення прав приносять власникам інтелектуальної власності бажані результати в зростанні вартості підприємства. Це, навпаки, допомагає венчурним інвесторам вирахувати потенційні прибутки на їхні інвестиції, побачити збільшення кількості інновацій та зростання на ринку.

Останніми роками патенти відігравали значну роль в інноваційному розвитку. Ця роль інтелектуальної власності призвела не лише до економічного зростання, але також до стабілізації на ринку. Коли інвестори спостерігають зростання ринку, вони намагаються отримати відповідну економічну вигоду.

Оскільки компанії отримують економічну вигоду від своєї інтелектуальної власності, вони намагаються реінвестувати частину доходів у дослідження та розвиток. Ці дослідження сприяють подальшому інноваційному розвитку і допомагають підприємствам в пошуках додаткового капіталу для зростання. Усі ці фактори не лише генерують капітал для підприємств, які використовують інтелектуальну власність, але також і для венчурних підприємств.

Відповідно досліджень Лернера та Кортума, підвищення рівня залученого венчурного капіталу на індустріальному ринку асоціюється із значно вищими патентними ставками [6].

Для української економіки характерною ознакою є недосконалість процесу реалізації та використання об'єктів інтелектуальної власності. Ми вважаємо, що з огляду на вищевказані переваги ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності, раціональним є їх продаж в системі міжнародного науково-технічного обміну для фінансування вітчизняної економіки. Такі господарські операції в Україні здійснюються шляхом створення спільних підприємств як на території нашої держави, так і за кордоном. Прикладом можуть бути роботи по електронно-променевому зварюванні, при яких науковий відділ Інституту електрозварювання НАН України спільно зі своїм інженерним центром і Сумським заводом електронного устаткування постачають на зарубіжний ринок основні модулі устаткування, які в подальшому адаптовуються до місцевих умов замовників [3, с. 92–92].

Як показує рис. 1, зв'язок між венчурним капіталом та інтелектуальною власністю не обов'язково є прямим, але він є важливим елементом в загальній системі. Венчурний інвестор повинен розглянути велику кількість факторів, що пов'язані з інтелектуальною власністю. Ці фактори поєднані з системою інтелектуальної власності і ведуть до розвитку малого і середнього бізнесу.

Отже, для ефективного використання та адекватного захисту об'єктів інтелектуальної власності як на рівні окремо взятої країни, так і на міжнародному рівні, необхідним є процес комерціалізації на шляху реалізації об'єктів інтелектуальної власності в системі міжнародного науково-технічного співробітництва.

Перспективними вважаються подальші дослідження взаємозв'язку інтелектуальної власності з іншими економічними категоріями в контексті стабілізації ринку та генерації капіталу.

### **Література**

1. В. Циганенко, С. Строїч. *Оподаткування та облік авторської винагороди // Все про бухгалтерський облік.* – 2009. – № 57. – 47 с.
2. *Перспективи та актуальні проблеми правової охорони і ринкового використання інтелектуальної власності: Тези доповідей науково-практичного та інформаційно-консультативного семінару / Харківський держ. політехнічний ун-т.* – Х., 2000. – 188 с. – За програмою виставки-ярмарку "Наука Харківщини 2000".
3. *Матеріали міжнародного симпозиуму "Наука та технології в умовах реформування економіки: проблеми, комерціалізації, підприємництва і інноваційного менеджменту" (XVI Київський симпозиум з наукознавства та науково-технічного прогнозування), 16-19 жовтня 1996р. / НАН України; Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва / Б. А. Малицький (відп. ред.).* – К., 1997. – 139 с.
4. Silverman, A. E. (1989). *Intellectual Property Law and the Venture Capital Process, Stanford International Center for Law and Technology and the John M. Olin Program in Law and Economics.*
5. Partners, C. V. (2004). *Catalyst Venture Partners. Bath, UK.*
6. Lerner, S. K. a. J. (2000). "Assessing the contribution of venture capital to innovation". *RAND Journal of Economics* 31(4).

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Вікторія ГРИНЦЕВИЧ

ОАІ ДАДЕ×І ² І НІІ АЕ ОА І НІІ АІ ² І ДЕІ ОЕІ È ООІ ÈО²І І ОААІ І В  
АІ ОД²ØІ УІ АІ АОАЕОО А І ДААІ АО ААДÆААІ І АІ НАЕОІ ДО

*Статтю присвячено визначенню понять внутрішнього аудиту відповідно вітчизняного та зарубіжного досвіду, розкриттю основних принципів і завдань внутрішнього аудиту, розгляду актуальних і проблемних питань внутрішнього аудиту щодо запровадження його в органах державного управління.*

*The article is dedicated to determination of the conception of the internal audit according to domestic and foreign experience, discovering of the main principles and tasks of the internal audit, examination of topical problems and questions of the internal audit concerning its imposition in state run public authorities.*

На сучасному етапі переходу до ринкової економіки виникає необхідність подальшого розвитку внутрішнього аудиту в органах державного сектору. Політика приватизації та розвиток відносин приватної власності призвели до запровадження в Україні системи внутрішнього аудиту з метою захисту інтересів власника. Застосування внутрішнього аудиту дозволяє завчасно виявляти порушення, що призводять до втрат фінансових і матеріальних ресурсів держави. Оскільки на даний час система державного фінансового контролю в Україні тільки частково враховує основні принципи побудови фінансового управління та аудиту країн ЄС, тому актуальність даної теми являється безумовною. Необхідно вирішити питання організації та функціонування внутрішнього аудиту в органах державного сектору шляхом упорядкування нормативно-правової бази.

Внутрішній аудит як одна з форм внутрішнього контролю існує в міжнародній практиці більше половини століття. У вітчизняній літературі приділяється значна увага внутрішньому аудиту. В працях М. В. Бариніної, А. В. Мамишева, О. А. Петрик, М. І. Сивульського, І. Я. Чугунова, В. М. Федосова та інших вчених досліджуються теоретичні і практичні проблеми внутрішнього аудиту в органах державного сектору. Але чинна система державного внутрішнього фінансового контролю в державному секторі потребує реформування з вивченням і використанням зарубіжного досвіду його організації. Недостатня розробленість даної проблеми обумовила вибір теми статті та основні напрямки дослідження.

Метою даної статті є дослідження змісту поняття внутрішнього аудиту та основних принципів і завдань його організації в державному секторі.

Питання внутрішнього аудиту належить до пріоритетних у сфері державного управління. Його роль є досить вагомою в системі державного внутрішнього фінансового контролю, що підтверджується рядом факторів за його наявності в підрозділах організації. Внутрішній аудит являє собою необхідне доповнення до системи внутрішнього контролю, підтримує керівництво в оцінці переваг системи внутрішнього контролю, передбачає незалежність лінійного керівництва та їх звітність вищому керівництву та має за мету підвищити цінність до майбутньої діяльності. Щоб глибше зрозуміти зміст поняття внутрішнього аудиту, розглянемо його трактування у вітчизняних та зарубіжних виданнях.

Внутрішній аудит – це форма системи внутрішнього контролю, яка являє собою комплекс заходів, що направлені на дослідження та виявлення помилок та відхилень в діяльності органу державного сектору [1].

Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю дає таке визначення поняттю внутрішній аудит: це форма контролю, що забезпечує функціонально незалежну оцінку діяльності органів державного сектору та надає впевненість Кабінету Міністрів України, Міністерству фінансів України, іншим зацікавленим центральним органам виконавчої влади, керівництву органів державного сектору в тому, що система державного управління функціонує у спосіб, який максимально знижує ризик шахрайства, марнотратства, допущення помилок чи нерентабельності [2; 3].

Згідно проекту Закону України "Про державний внутрішній фінансовий контроль" визначення внутрішнього аудиту трактується як форма контролю, що спрямована на удосконалення системи управління, упередження фактів незаконного та неефективного використання державних ресурсів, помилок чи інших недоліків у діяльності органу державного сектору та забезпечує функціонально незалежну та об'єктивну оцінку діяльності органу державного сектору щодо дотримання принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості при веденні фінансової і господарської діяльності та на відповідність результатів встановленим завданням і планам; оцінку відповідності діяльності органу державного сектору вимогам внутрішнього контролю [4].

У зарубіжному законодавстві існує декілька визначень поняття внутрішнього аудиту. За Стандартами аудиту Міжнародної організації вищих органів аудиту державних фінансів (INTOSAI) внутрішній аудит – функціональний засіб, за допомогою якого менеджери організації отримують від внутрішніх джерел гарантування того, що процеси, яким вони підзвітні, функціонують у спосіб, який буде мінімізувати можливість зловживань, помилок або непродуктивних чи неекономних дій. Він має багато ознак зовнішнього аудиту, але може, по суті, виконувати директиви менеджменту того рівня, якому він підзвітний [5].

Інститут внутрішніх аудиторів (IIA) трактує внутрішній аудит як незалежну об'єктивну посвідчувально-дорадчу діяльність, спрямовану на підвищення вартості та поліпшення діяльності організації і допомагає їй досягти цілей шляхом застосування систематичного та дисциплінованого підходу до оцінювання і поліпшення ефективності процесів управління [6].

Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC) дає таке визначення: внутрішній аудит – це оцінювальна діяльність, яка створюється всередині організації як її підрозділ. Його функції включають, крім іншого, вивчення, оцінювання та моніторинг адекватності і результативності систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю [7].

Зміст внутрішнього аудиту становить процес, що виявляє достовірність, ефективність і законність використання трудових, фінансових та інших ресурсів.

Метою та завданнями внутрішнього аудиту являються: надання рекомендацій з удосконалення діяльності органу державного сектору; оцінка відповідності діяльності органу законодавству; визначення і оцінка ризиків та надання рекомендацій керівникові органу з приводу зменшення факторів ризику; оцінка стану та ефективності системи внутрішнього контролю органу; встановлення допустимих меж відхилень; збір, обробка та аналіз інформації про фактичні результати об'єкту контролю; порівняння фактичних результатів з плановими показниками; виявлення відхилень фактичних результатів від планових; аналіз факторів, що впливають на ці відхилення; розробка програм і рекомендацій для досягнення поставленої мети.

До завдань внутрішнього аудиту належить також забезпечення ефективного внутрішньо-управлінського контролю відповідно до понесених витрат. Здатність надання незалежних та об'єктивних рекомендацій є основною відмінністю внутрішнього аудиту від інших форм контролю.

Державний внутрішній контроль та аудит проводиться щодо таких суб'єктів управління державного сектору: міністерства, відомства, центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування; загальнодержавні цільові фонди соціального спрямування; державні і комунальні підприємства та організації; акціонерні, холдингові компанії, інші суб'єкти господарювання, у статутному фонді яких понад 50 відсотків акцій належать державі або суб'єктам комунальної власності.

Внутрішній аудит є інструментом управління, що дає змогу керівництву органів державного і комунального секторів перевірити стан виконання відповідних завдань, здійснити низку заходів з метою підвищення ефективності діяльності установи. Згідно законодавства внутрішній аудит повинен надати рекомендації з удосконалення діяльності органу державного сектору, сприяти підвищенню ефективності процесів управління [8].

Внутрішній аудит може проводитися централізовано – органами державної контрольно-ревізійної служби та децентралізовано – вповноваженим самостійним підрозділом, підпорядкованим керівництву органу державного сектору. Підрозділ внутрішнього аудиту обов'язково запроваджується в усіх головних розпорядниках бюджетних коштів. При необхідності підрозділ внутрішнього аудиту або посада внутрішнього аудитора запроваджується у розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня, а також у суб'єктів господарювання державного сектору економіки. При цьому внутрішній аудит повинен здійснюватися функціонально та організаційно незалежно, наскільки це можливо в межах його повноважень.

Під час внутрішнього аудиту здійснюється оцінювання систем фінансового менеджменту і контролю як послуга, яка надається вищому керівництву і має попереджувальний, інформаційний та рекомендаційний характер.



Велике значення для організації внутрішнього аудиту мають стандарти та принципи, на яких він базується. Дамо характеристику основним з них.

У розвинених країнах широко використовуються загальноприйняті стандарти внутрішнього аудиту. Вони визначають шляхи утворення і функціонування служб внутрішнього аудиту. Загальновідомими є міжнародні стандарти для професійної практики внутрішніх аудиторів [6]. Вони призначені для забезпечення розуміння ролі і обов'язків внутрішніх аудиторів на всіх рівнях управління підприємств, визначення основи для оцінки здійснення та удосконалення практики внутрішнього аудиту. Розроблені Інститутом внутрішніх аудиторів 25 стандартів поділені на 5 категорій: незалежність, професіоналізм, сфера аудиту, здійснення аудиторської перевірки, управління відділом внутрішнього аудиту.

Перший блок стандартів внутрішнього аудиту призначений концепції незалежності внутрішніх аудиторів. З огляду на поширену точку зору щодо відсутності у внутрішніх аудиторів незалежності внаслідок трудових взаємовідносин із підприємством, у стандартах вказано на не менш важливе значення даного принципу у внутрішньому аудиті порівняно із зовнішнім. Визначено два фактори, які посилюють незалежність: організаційний статус відділу внутрішнього аудиту і об'єктивність внутрішніх аудиторів. Стосовно організаційного статусу, внутрішні аудитори повинні мати підтримку верхньої ланки управління і здійснювати перевірки в умовах тісної співпраці з персоналом підприємства. У закордонній практиці така підтримка забезпечується постійним обміном інформації між керуючим відділу внутрішнього аудиту і радою директорів. Звітування внутрішніх аудиторів тільки вищому керівництву створює умови для реалізації наданих за результатами аудиторських перевірок рекомендацій.

Професіоналізм у стандартах внутрішнього аудиту розглядається на двох рівнях: на рівні окремого внутрішнього аудитора і відділу внутрішнього аудиту в цілому. Компетентність внутрішніх аудиторів підвищує якість аудиторських перевірок, що вимагає комплектації штату відділу внутрішнього аудиту працівниками з відповідними знаннями і професійними навичками. Крім того, представники даної професії повинні керуватися Кодексом етики внутрішніх аудиторів і виконувати свої обов'язки з належною ретельністю.

Третій блок стандартів до сфери внутрішнього аудиту включає аудит фінансової звітності, вивчення і оцінку структури внутрішнього контролю, аудит відповідності та операційний аудит.

Згідно з наступним блоком стандартів "Здійснення аудиторської перевірки", робота внутрішніх аудиторів поділяється на 4 етапи: планування аудиту; перевірка і оцінка інформації; узагальнення результатів аудиту; нагляд за виконанням рекомендацій.

Сфера відповідальності керівного персоналу відділу внутрішнього аудиту регламентується вимогами п'ятого блоку стандартів: "Управління відділом внутрішнього аудиту". У цих стандартах сформульовані 3 основних обов'язки керуючого відділу внутрішнього аудиту: забезпечення відповідності роботи служби внутрішнього аудиту цілям, визначеним керівництвом відділу і схваленим керуючим органом підприємства; сприяння раціональності та ефективності використання ресурсів відділу внутрішнього аудиту; дотримання відповідності роботи відділу внутрішнього аудиту існуючим стандартам.

Вказані цілі досягають з допомогою належного планування аудиту, продуманої програми кадрової політики і розвитку, визначення і дотримання програми контролю якості.

Серед відомих сучасних стандартів внутрішнього аудиту для державного сектора є Казначейські стандарти Великої Британії [7]. Вони складаються з двох груп: організаційні та операційні стандарти. Організаційні стандарти розкривають структурні аспекти внутрішнього аудиту, а операційні – діяльність та операції внутрішнього аудиту. Поняття внутрішнього аудиту за цими стандартами визначається як незалежна та об'єктивна оцінювальна робота всередині організації.

Важливим для внутрішнього аудиту залишаються принципи, серед яких принцип незалежності є наріжним каменем професії аудитора, згідно з яким аудитор не повинен залежати від об'єктів контролю і будь-яких інших зацікавлених зовнішніх груп, стосовно яких він здійснює аудит.

Принцип компетентності вимагає наявності професійної освіти, навиків та досвіду роботи аудитором, проходження підвищення кваліфікації.

Принцип професіоналізму передбачає наявність відповідних положень по внутрішньому аудитору; планування контролю і документування роботи; наявність внутрішніх робочих програм, стандартів та методик.

Не менш важливим являється принцип ефективності, що полягає в економному та раціональному плануванні витрат на проведення внутрішнього аудиту.

Принцип організації полягає в ефективній організації моделі внутрішнього аудиту в системі управління державним сектором.

Окреме місце в організації внутрішнього аудиту у центральних органах виконавчої влади належить Кодексу етики внутрішніх аудиторів, де визначаються певні стандарти діяльності та поведінки аудиторів. Кодекс етики – це декларація системи цінностей та принципів, які спрямовують повсякденну роботу аудиторів. Ключовими принципами являються: сумлінність; незалежність і об'єктивність; конфіденційність; компетентність.

Управління ризиками, контроль та керування включає політику, операції, встановлені для забезпечення досягнення цілей, процеси оцінювання ризиків і належної внутрішньої та зовнішньої звітності, відповідності з етичними стандартами організації.

Крім того, внутрішній аудит також забезпечує незалежні та об'єктивні консультаційні послуги, щоб допомогти менеджменту організації покращити управління ризиками, контролем та керування організації [1].

В Україні дієве функціонування внутрішнього аудиту в органах державного сектору сьогодні ні нормативно, ні організаційно в повній мірі не забезпечено. В основному проблема заключається в тому, що керівники усіх рівнів недостатньо розуміють свою персональну відповідальність за діяльність очолюваних ними органів. Деякі керівники помилково вважають, що контроль – це справа ревізорів, тоді як фактично у системі державного внутрішнього фінансового контролю повинні бути задіяні всі підрозділи органу державного сектору з основної функціональної діяльності, бухгалтерські, планові, економічні, фінансові, юридичні та інші служби. Під час організації внутрішнього аудиту повинні бути чітко визначені та розподілені обов'язки окремих працівників для перевірки різних напрямків звітності, а також встановлені межі їхніх повноважень згідно з покладеними обов'язками.

Важливим інструментом державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань та звузити коло потенційних проблемних питань, пов'язаних з діяльністю органів державного сектору, є державний внутрішній фінансовий контроль. Внутрішній аудит головним чином забезпечує бухгалтеру незалежне та об'єктивне уявлення з питань управління ризиками, контролю й менеджменту шляхом вимірювання та оцінювання їх результативності в досягненні прийнятих цілей організації.

Подальше встановлення та розвиток внутрішнього аудиту як повномасштабної системи потребує визначення пріоритетних напрямків її реформування. Перш за все, необхідно прийняти закон про державний аудит, в якому необхідно закріпити принципи державного внутрішнього аудиту, аудиторські стандарти, вимоги щодо професійної кваліфікації аудиторів, вимоги до системи внутрішнього аудиту. Також для побудови ефективно діючої системи внутрішнього аудиту в державному секторі потрібно активізувати роботу по вивченню та впровадженню в практику позитивного зарубіжного досвіду її функціонування.

### **Література**

1. Мамишев А. В. *Організаційні засади внутрішнього аудиту в державному секторі* // *Фінансовий контроль*, 2008. – № 1(42). – С. 51–57.
2. *Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24. 05. 2005 р. № 158-р* // *Офіційний вісник України*. – 2005. – № 22. – С. 1224.
3. *Про внесення змін до Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю та затвердження плану заходів щодо її реалізації на період до 2015 року, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22. 10. 2008 р. № 1347-р*. // [www.dkrs.gov.ua](http://www.dkrs.gov.ua).
4. *Закон України "Про державний внутрішній фінансовий контроль"* (проект).
5. *The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts*. – INTOSAI. – 1977 // [www.intosai.org](http://www.intosai.org)
6. *International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing*. – *The Institute of Internal auditors*. – 2007, Jan.
7. *Government Internal Audit Standards*. – *HM Treasury*. – 2001, Oct.
8. *Положення про порядок здійснення внутрішнього контролю в Міністерстві фінансів України, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 11. 06. 2004 р. № 383*.

Î ÑÎ Î ÃÎ ² Î ²ÃÕÎ ÆË ÆÎ ÆËÐ²ØÃÎ Í ß Î ÐÎ ÁËÃÎ ÐÃÕ²Î Í ÆËÛÎ ËÕ  
 ÆËÎ Í Î Î ²×Î ËÕ Æ²ÃÎ Î ÑËÎ Î ²Æ Ó×ÃÎ ËËÃÎ Ë ²Í ÕÃÃÐÃÕ²ËÎ Î ÃÎ  
 Î ÐÎ ÕÃÑÓ

*Змодельований процес досягнення раціональних економічних відносин між учасниками інтеграційного процесу як засобу підвищення ефективності роботи бурякоцукрового виробництва; запропоновано конкретні напрями подолання суперечностей між суб'єктами господарювання.*

*The process of achievement of rational economic relations between the participants of integration process as to the mean of increase of efficiency of work of sugar-beet production are modeled. The directions of overcoming of contradictions are offered between the subjects of menage.*

Формування економічних відносин між учасниками інтегрованого бурякоцукрового виробництва набуває сьогодні дедалі більшої актуальності, оскільки поєднує інтереси, що спрямовуються на досягнення спільної мети, та організацію заходів по досягненню цієї мети. Економічні відносини можуть будуватися відповідно до вимог закону вартості, тому пріоритет має надаватися ціновому механізму. Ціни мають забезпечувати однакові умови відтворення капіталу, тобто мають відшкодовувати нормативні витрати і давати однаковий прибуток на одиницю витрат, формування основних і оборотних засобів, використаних у виробництві з урахуванням терміну їх обороту.

Дослідження показують, що проблемам формування раціональних економічних відносин учасниками інтеграційного процесу неодноразово присвячувалися праці таких вітчизняних вчених: В. Андрійчука, В. Бондаря, О. Варченко, С. Дусановського, А. Задворного, О. Зайця, Є. Імаса, Ю. Коваленка, М. Коденської, С. Мочерного, О. Олійника, В. Поплавського, М. Роїка, П. Саблука, Г. Сиротюка, С. Стасіневича, С. Федоренка, І. Федоровича, А. Фурси, О. Шпичака, В. Юрчишина, І. Яремчука, М. Ярчука та інших. Водночас, у наукових дослідженнях недостатньо висвітлюється прояв глибинної природи економічних відносин та механізмів їх функціонування.

Мета статті – поглибити теоретичні аспекти розвитку системи економічних відносин в інтегрованому бурякоцукровому виробництві.

На внутрігалузовому рівні, незалежно від форм інтеграції, економічні відносини мають будуватися на цьому ж принципі – рівної віддачі вкладеного капіталу.

Усі учасники інтеграції, виконуючи властиві тільки їм функції агропромислового циклу, зацікавлені в розподілі кінцевого результату, тобто прибутку. Норма прибутку повинна вирівнюватися завдяки механізму ціни виробництва, а економічна рівноправність сторін вирішуватися у договірному порядку [2, с. 42].

Існує ще кілька підходів до вирішення проблем раціональних економічних відносин між учасниками інтеграційного процесу.

Зокрема, заслуговує на увагу можливість встановлення пропорцій розподілу кінцевого результату (прибутку чи готового кінцевого продукту) між сільськогосподарськими виробниками та переробниками. В основі цього підходу лежить принцип взаємної домовленості, який включає такі обов'язкові елементи:

- цукрові заводи відшкодовують постачальнику цукросировини нормативні витрати на її виробництво на рівні 75–80% ціни, тобто забезпечують сільськогосподарське виробництво обіговими коштами, резервуючи водночас 20–25% закупівельної ціни для кінцевого розрахунку;

- впродовж періоду заготівлі цукрових буряків здійснюється доплата за її якість (чистоту) та продаж;

- цукор реалізується переробним підприємством за оптовими цінами;

- виручка від реалізації зменшується на суму нормативних витрат на виробництво цукросировини, її транспортування, приймання, зберігання і переробку;

- одержаний, таким чином, прибуток розподіляється між виробниками сировини і її переробниками в пропорціях, передбачених у договорі.

При формуванні стратегії розвитку економічних відносин такого інтеграційного процесу слід враховувати, що всі його учасники об'єктивно підходять до врахування якісних параметрів,

зокрема цукристості коренів, що має вагомий вплив на економічну ефективність вирощування цукросировини. В результаті групування господарств за рівнем цукристості реалізованих цукрових буряків встановлено пряму залежність рівня цукристості від ціни їх реалізації.

Простежимо, як саме даний метод розрахунку буде відображено на практиці. Дослідження проведемо по господарствах, які входять до сировинної зони ВАТ "Чортківський цукровий завод" (табл. 1).

Таблиця 1

**Групування господарств за рівнем цукристості реалізованих цукрових буряків  
ВАТ "Чортківський цукровий завод", 2008 р.**

Показники	Групи господарств за рівнем цукристості реалізованих цукрових буряків, %			
	до 15,0	15,0–16,0	16,1–17,0	понад 17,1
Кількість господарств у групі	3	34	64	2
Середня цукристість, %	14,58	15,65	16,33	17,19
Посівна площа, га	34,2	165,4	635,5	329,5
Урожайність, ц /га	280,7	308,9	312,3	345,7
Собівартість 1 ц цукрових буряків, грн.	16,00	15,57	15,48	15,35
Реалізаційна ціна 1 ц, грн.	14,8	15,9	16,6	17,5
Прибуток (+), збиток (-), грн.:				
– на 1 га посіву	-264,5	98,2	338,7	700,1
– на 1 ц цукрових буряків	-1,2	0,33	1,13	2,13
Рівень рентабельності (+), збитковості (-), %	-16,5	6,3	21,9	45,6

*Примітка. Самостійна розробка автора.*

За даними табл. 1 простежується залежність рівня цукристості цукрових буряків від ціни їх реалізації. У господарствах із рівнем цукристості 16,0 та вище собівартість 1 ц цукрових буряків скорочується, а прибуток і рентабельність зростають.

Економічний аналіз засвідчує, що учасники інтегрованого об'єднання мають заінтересованість у підвищенні рівня цукристості коренів цукрових буряків, зниженні їх собівартості виробництва, що дозволить одержати більш високий рівень середньореалізаційних цін та підвищить економічну результативність цукрових заводів.

Наведені приклади можливих розрахунків переробників з постачальниками цукросировини переконують, що цей механізм є поліваріантним, однаково можливим у своїх часткових проявах. Однак, обов'язковою умовою будь-якого з них є, перш за все, зацікавленість переробних галузей, а значить, поглиблення процесу агропромислової інтеграції з урахуванням сучасних тенденцій у розвитку сільського господарства і переробної промисловості.

Ще однією важливою умовою зацікавленості цукрових заводів є розподіл кінцевої продукції у пропорціях до одержаної сировини. У країнах ЄС переробні кооперативи роз-поділяють між фермами одержаний прибуток пропорційно обсягу поставленої ними сировини [1, с. 562–564]. Для кооперативної форми організації переробного виробництва це, можливо, кращий спосіб поєднання економічних інтересів учасників єдиного технологічного процесу. Проте в умовах корпоративної організації переробного виробництва досягти цієї мети через розподіл прибутку відповідно до масштабів економічної діяльності постачальників сировини буде важко, оскільки, економічна вигода сільськогосподарських підприємств від інтеграції їх з цукровими заводами визначатиметься ефективністю їх роботи. Проте, при незадовільній роботі цукрових заводів (збитковість або низькорентабельність) аграрні підприємства зазнаватимуть непоправних втрат. Тому, щоб цього уникнути, слід розподіляти між учасниками не прибуток, а грошову виручку від реалізації кінцевої продукції.

При такому розподілі потрібно брати визначені на кожній стадії єдиного технологічного циклу нормативні витрати: по сільськогосподарських підприємствах – витрати на виробництво цукросировини та її транспортування до місця переробки, а по цукрових заводах – витрати на переробку сировини, підготовку до реалізації й оптової реалізацію цукру. У такому випадку, кожному учаснику інтеграційного процесу направляється така частка виручки від реалізації кінцевої продукції, яка дорівнює частці нормативних витрат учасника в сукупних нормативних витратах, узятих на усіх стадіях технологічного циклу. Кожний учасник інтеграційного процесу одержує однакову суму грошової виручки на гривню витрат, або іншими словами, досягається однакова рентабельність продажу як в сільськогосподарському, так і в переробному виробництві.

Слід зауважити, що розподіл грошової виручки пропорційно витратам, понесеним учасниками, буде справедливим тоді, коли при такому розподілі враховуватиметься співвідношення між постійними і змінними витратами на кожній технологічній стадії. На цукрових заводах формуються постійні витрати, величина яких не залежить від ступеня використання їх потужності. Тому цукрові заводи можуть функціонувати лише тоді, коли при розподілі грошової виручки від реалізації кінцевої продукції враховуватимуться всі понесені ними постійні витрати незалежно від того, як буде використана їхня потужність у звітному році. Оскільки, коефіцієнт використання потужності зменшується, насамперед, від недопоставки цукросировини постачальниками, слід використовувати всі можливості, щоб цукрові заводи з цієї причини не несли економічної відповідальності.

В свою чергу, господарства всіх категорій несуть постійні витрати на виробництво цукрових буряків, величина яких не залежить від обсягу їх виробництва. Таким чином, агропромисловим підприємствам слід враховувати всю величину постійних витрат незалежно від того, яким буде виробництво цукросировини. Адже сформовані орієнтири щодо формування економічних відносин у бурякоцукровому виробництві в сучасних умовах господарювання, шляхом реалізації індивідуального підходу до кожного учасника інтегрованого об'єднання, сприятимуть погодженню інтересів держави, продуцентів, споживачів та партнерів по бізнесу в реалізації цукру на внутрішньому і зовнішньому ринках.

### Література

1. Андрійчук В. Г. *Економіка аграрних підприємств: Підруч.* / В. Г. Андрійчук. – [2-е вид.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 624 с.
2. Зигрій О. В. *Формування інтеграційних процесів в бурякоцукровому виробництві* / О. В. Зигрій // *Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции "Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании 2009", 21–28 декабря 2009 года. Том 5. Экономика* / Под ред. д.т.н., проф. А. Г. Шибяева. – Одесса: Черноморье. – 2009. – С. 38–43.

**Євген ІОНИН, Анна РОМЕНСЬКА**

І АӨІ АІ ЕІ А²×І ² І НІ І АЕ АЕÇІ А×АІ І В АІ НОІ А²ДІ І НО² ²І ОІ ДІ АӨ²-  
 А І ДІ ОАÑ² О²І АІ НІ АІ АІ ЕІ І ОДІ ЕР

*Розглянуто методологічні основи визначення та використання достовірної інформації, взаємозв'язок між методами фінансового контролю, аудиту та інноваційними розробками в галузі аналізу фінансової звітності. Визначений інструментарій і методичні основи системи аналізу і обґрунтовано необхідність введення в українську практику новітніх методів.*

*Methodological bases of determination and use of reliable information are considered in the article, intercommunication between the methods of financial control, audit and innovative developments in industry of analysis of the financial reporting. Certain tool and methodical bases of analysis and the necessity of introduction is reasonable for Ukrainian practice of the newest methods.*

У сучасному світі інформація стає рушійною силою і ключовою складовою успіху діяльності будь-якого підприємства. Без володіння достовірною інформацією неможливе ухвалення обґрунтованих управлінських рішень на рівні власників підприємства, керівників, державних органів і держави в цілому. Надання некоректної інформації здатне спричинити масу негативних наслідків економічного і неекономічного характеру, серед яких: принципал–агент–конфлікт, незбалансованість грошових потоків на підприємстві, погіршення економічної дисципліни, неповне формування прибуткової частини бюджету, виникнення загальноекономічної нестабільності. Проблеми, що виникають на мікрорівні, накопичуються і ведуть до реалізації ризиків нестабільності на макрорівні, крім того, економічні проблеми породжують неекономічні. Зважаючи на сучасний стан, виникає необхідність перетворень економічного середовища, посилення вимог, що пред'являються до звітності та введення інноваційних методів з метою виявлення спотворень.

Питання виявлення достовірності інформації на основі аналізу, фінансового контролю і аудиту є предметом досліджень багатьох видатних учених, які розглядають різні аспекти інформації залежно від шляхів її виявлення і оцінки. Визначені питання досліджуються багатьма українськими економістами, серед яких необхідно виділити: О. Д. Василика, О. П. Кириленко, Є. В. Калюгу, В. Мельничука. Російські учені, серед яких Е. Ю. Грачева, П. І. Камишенов, М. Череванів, Т. М. Мезенцева даній темі присвятили також чимало своїх видань. Інтерес викликає підхід американських і європейських дослідників, зокрема, М. Поукока, А. Тейлора, Д. Ірвіна, М. Бениша. Проте внаслідок постійної зміни екзогенних і ендогенних чинників, труднощів, пов'язаних із законодавчим впровадженням інноваційних методів, ця тема вимагає постійного аналізу і видання новітніх розробок, які здатні своєчасно виявляти відхилення.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності впровадження підходів по виявленню достовірної інформації в Україні на основі аналізу методологічної основи фінансового контролю, аудиту й інноваційних розробок.

Останніми роками в Україні спостерігається тенденція до посилення заходів з надання достовірної інформації про суб'єкти господарювання, відбувається підвищення вимог до фінансової звітності, що закріплене на законодавчому рівні (стандарти ISA 315, ISA 330). Зростає зацікавленість іноземних інвесторів вітчизняними підприємствами, з одного боку, і спроби українських компаній виходу на світовий ринок, з іншого боку, що вимагає відповідності звітності міжнародним вимогам, особливо в частині надання достовірної інформації зацікавленим особам. Дані умови формують актуальність досліджень в сфері аналізу звітності підприємств на предмет її достовірності.

Фінансовий контроль в Україні є основою для здійснення заходів щодо виявлення достовірності фінансової звітності підприємств. Більшість учених виділяють державний фінансовий контроль, який здійснюється з метою реалізації розробленої фінансової політики держави і формування умов для фінансової стабілізації в країні. Основні заходи, здійснювані при цьому, як правило, включають бюджетний процес (стосовно бюджетів усіх рівнів і позабюджетних фондів) і контроль за фінансовою діяльністю підприємств і установ. Цей контроль спрямований на загальноекономічну стабілізацію і

тому у рамках державного фінансового контролю проводиться аналіз виконання зобов'язань перед державою, включаючи податки і інші обов'язкові платежі, дотримання принципів організації грошових розрахунків, ведення бухгалтерського обліку і звітності. Як правило, з інструментарію аналізу використовуються планові і позапланові перевірки і нагляд. В цілому, методи, використовувані при державному фінансовому контролі, характеризуються стабільністю. А можливі інновації досить складно реалізуються, оскільки вимагають законодавчого твердження і жорстко регламентованого дотримання документообігу при цьому.

Внаслідок мінливості внутрішніх і зовнішніх умов застосування цих методів досить проблематично. В результаті виникає необхідність в рухливішій системі, у якості котрої можна представити аудит. Цьому сприяє ряд чинників. Аудиторські фірми діють за принципом підприємств – здійснюють послуги з метою отримання прибутку, у зв'язку з чим інструментарій аналізу піддається оцінці з метою отримання найбільш інформативних параметрів про діяльність підприємств і надання цих даних клієнтам.

В той же час необхідно акцентувати увагу на такій характеристиці, як дотримання Кодексу етики аудиторів, адже в цілях максимізації прибутку ці принципи можуть не виконуватися, і у такому разі в процесі перевірки достовірності інформації можливе її подальше спотворення.

При аудиті підприємства існує ризик невиявлення спотворень в фінансовій звітності у зв'язку з тим, що способи спотворень в звітності з'являються випереджаючими темпами в порівнянні з процедурами, що розробляються для їх визначення. Для підвищення якості аудиту та зниження ризику невиявлення помилок необхідно постійно оновлювати способи та методи аналізу. Одним з таких способів є Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів, суть якої полягає в тому, що при необхідності визначення, чи є звітність підприємства достовірною, виявляється інше підприємство з однієї галузі, що має схожі масштаби діяльності, прибуток, постачальників і покупців, звітність якого не викликає сумнівів. Дані дії здійснюються з метою нівелювання загальноекономічних чинників і виявлення відхилень, які носять суб'єктивний, внутрішній характер і пов'язані з діяльністю самого підприємства.

Аналіз відхилення показників проводиться протягом трьох і більше періодів, аналізуються зв'язки між показниками, а результати порівнюються з підприємством-аналогом. Показники, включені в карту нормативних відхилень фінансових індикаторів, необхідно аналізувати у взаємозв'язку, враховувати галузеві, структурні зміни. Крім того, існують певні розбіжності в цілях діяльності підприємств західних країн і України, у зв'язку з чим треба проводити певні коригування в процесі аналізу Карти нормативних відхилень фінансових індикаторів. Взаємозв'язок і характеристика даних показників може бути представлена таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

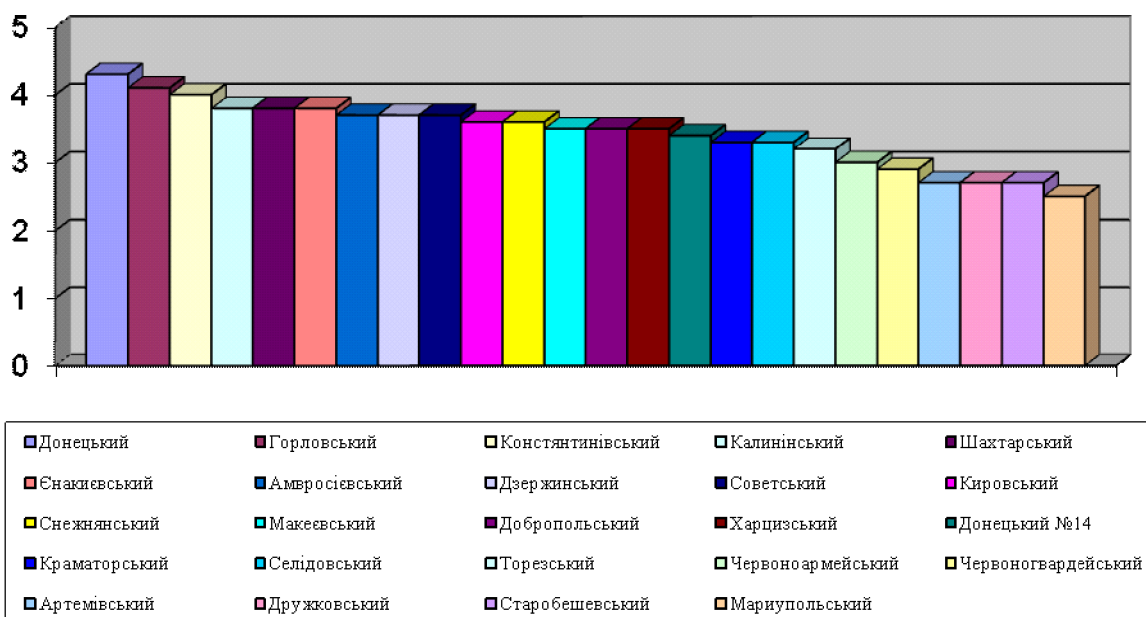
Аналіз карти нормативних відхилень фінансових індикаторів

Найменування показників	Аналізовані значення
1	2
Темп зростання виручки від реалізації ( $T_1$ ) і темп зниження частки маржинального доходу у виручці від реалізації ( $T_2$ )	$T_1$ є кількісним вираженням діяльності підприємства, тоді як $T_2$ характеризує виручку точки зору якості. Якщо спостерігається приріст $T_2$ , то знижується «якість» виручки від реалізації, погіршуються перспективи компанії. Даний процес не може відбуватися паралельно із збільшенням $T_1$ , інакше в звітності можливі помилки.
Темп зростання якості активів ( $T_3$ )	Найбільш проблематичною є перевірка виправданості придбання необоротних активів. Проте, у тому випадку, коли зростання частки необоротних активів не супроводжуються збільшенням частки основних засобів, подібна ситуація спостерігається протягом ряду періодів, можливо, на підприємстві упроваджена практика необґрунтованої капіталізації витрат.

Продовження табл. 1

1	2
Темп зростання оборотності дебіторської заборгованості ( $T_4$ )	У нормальних умовах з врахуванням загальнооекономічних чинників оборотність дебіторської заборгованості не буде істотним чином відхилятися. В разі різкого збільшення або зниження оборотності дебіторської заборгованості велика ймовірність спотворень у виручці від реалізації. Необхідно порівняти даний показник із змінами $T_1$ і $T_2$ . Також ймовірне шпучне завищення дебіторської заборгованості, проте, це більшою мірою характерне для західних компаній, метою яких є збільшення ринкового курсу акцій.
Темп зростання частки витрат у виручці від продажів ( $T_5$ )	Українським компаніям властиве ухилення від оподаткування, що виявляється в завищенні витрат і заниженні прибутку. Враховуючи показники, що характеризують зміну виручки від реалізації, в даному випадку найдоцільніше акцентувати увагу на витратах. Якщо даний показник в звітному періоді в порівнянні з попередніми істотно відхиляється, в звітності можливі помилки.
Темп зростання частки амортизаційних відрахувань ( $T_6$ )	Темп зростання частки амортизаційних відрахувань безпосередньо залежить від наявності і приросту основних засобів. В разі істотних коливань даного показника, слід звернути увагу на рівень сплачуваного до бюджету податку на прибуток і цільову спрямованість використання амортизаційного фонду.
Темп зростання фінансового важеля ( $T_7$ )	Західні компанії здійснюють певні заходи з метою підвищення курсу акцій. Для українських підприємств характерна інша ситуація. Проте у тому випадку, коли даний показник істотно змінюється, можливі спотворення в звітності.

В результаті аналізу існуючих методик фінансового контролю і аудиту, в силу того, що у вітчизняній практиці, наскільки нам відомо, відсутнє широке застосування інноваційних методів дослідження, було висунуто пропозицію провести пробний аналіз вітчизняних підприємств за допомогою Карти нормативних відхилень фінансових індикаторів. Ми провели аналіз 24 підприємств хлібобулочної



**Рис. 1. Групування підприємств хлібобулочної промисловості за результатами дослідження звітності**



промисловості Донецької області за період з 1999 до 2007 рр. За підсумками аналізу отриманий значний масив інформації, у зв'язку з чим виникла необхідність їх групування. Для акумуляції даних було прийнято рішення по кожному значенню індикатора підприємствам присвоювати бал від 0 до 5 з врахуванням десятих на основі оцінки відповідності показників, отриманих в ході аналізу, значенням, що рекомендуються.

Слід зазначити, що жодне з аналізованих підприємств не отримало бали 0, 1 або 2, що свідчить про високу якість інформації, що надається, проте, по ряду підприємств мала місце невідповідність.

Надання помилкової інформації може привести до управління підприємством на основі некоректних даних. Проаналізувавши результати дослідження, можна переконатися в необхідності внесення відповідних змін в існуючі методики з метою спрощення аналізу і надання достовірної інформації зацікавленим особам для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень і підвищення якості менеджменту в цілому.

Ці методики мають значущість і на рівні держави, адже метою безлічі підприємств є оптимізація оподаткування, внаслідок чого скорочується прибуткова частина бюджету. Введення в обов'язкове використання методик з виявлення достовірної інформації дозволить не лише ефективніше управляти підприємством, але і виявити можливі ухилення від оподаткування.

Незважаючи на ефективність використання інноваційного інструментарію аналізу, його впровадження на Україні здійснюється вкрай низькими темпами. Багато в чому це пов'язано з відсутністю фінансування розробок. Приміром, в США і Європі в подібних дослідженнях зацікавлені в першу чергу власники великих підприємств, результати яких вони використовують для контролю діяльності керівництва своїх компаній. Приватне фінансування доповнюється реалізацією державних програм з наукових розробок. При цьому підвищується якість аналізу, даних, що надаються, і, як результат, покращується економічний клімат і ділова етика в країні.

В Україні ж великими підприємствами не прийнято здійснювати фінансування досліджень внаслідок відсутності детального нормативного регулювання в цій сфері, регулювання порядку реалізації прав інтелектуальної власності, а фінансування державних програм скорочується у зв'язку з економічною і політичною нестабільністю.

Існує і інший шлях: при неможливості здійснення власних розробок можна використовувати на платній основі результати досліджень зарубіжних учених. Проте це також виявляється проблематично, адже для офіційного впровадження інструментарію потрібне дотримання складного механізму законодавчо закріплених процедур зі схвалення і затвердження методів. Завдяки цьому терміни по апробації, офіційному схваленню і фактичному застосуванню збільшуються, що знижує ефективність його використання.

З метою рішення вказаних проблем для підвищення якості звітності, що надається усім зацікавленим особам, доцільне здійснення наступних заходів:

1. Збільшення об'ємів державного фінансування розробок методик по виявленню достовірної фінансової звітності і перегляд механізму приватного фінансування відповідно до існуючих потреб.
2. Спрощення процедури офіційного впровадження інноваційного інструментарію.
3. Посилення заходів щодо недотримання фінансового законодавства в галузі надання звітності.
4. Адаптація системи фінансового контролю міжнародним вимогам і нормам.

Проведений аналіз дає можливість проаналізувати результативність впровадження в практику методик з виявлення достовірної інформації фінансового характеру. Необхідно відмітити, що витрати на ці заходи незначні, не вимагається застосування спеціальних програм. Проте, для широкого впровадження потрібна подальша апробація з метою коригування залежно від особливостей законодавства, бухгалтерського обліку й особливостей внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств.

Таким чином, в сучасних умовах перспективними у рамках аудиту та фінансового контролю стають напрямки з виявлення відхилень у звітності, що дає можливість підвищити достовірність наданої інформації відповідно вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил згідно із вимогами користувачів.

### Література

1. Брюханов М. *Искажения в финансовой отчетности*. – *Електронний ресурс*. – Режим доступу [<http://www.gaap.ru/biblio/gaap-ias/ideology/026.asp>]
2. Beneish, Messod D., Mary B. Billings, Leslie D. Hodder (2008), "Internal Control Weaknesses and Information Uncertainty". *The Accounting Review*.

Ї АЌІ АЕ ЕЇ І ЕЌДЌІ ОЇ Т АЇ АЇ АЕ²ЌО І ²АЇ ДЕ<sup>а</sup> І НОЌ  
 ДЌЌОЇ ДЌЇ І Т АЇ АЇ НЇ Т АЌДЌОЌА

*Розглянуто методи конкурентного аналізу: індекс Герфендаля, конкурентна модель ринку М. Портера, графічне позиціонування, метод семантичного диференціалу на прикладі підприємства ресторанного господарства.*

*The article deals with the methods of the competitive analysis: an index of Gerfendal, M. Porter's competitive market model, graphic positioning, a method of semantic differential on example of the enterprise of a restaurant business.*

Галузь ресторанного господарства представлена широким спектром малих та великих підприємств, а також комплексних закладів, що надають послуги не лише з харчування, а й з організації дозвілля та кейтерингового обслуговування.

У ресторанному бізнесі, як і в інших сферах обслуговування, існує конкуренція. Більш висока в одних сегментах та нижча в інших. Для формування ефективної стратегії розвитку необхідно чітко зрозуміти, хто є конкурентом ресторану, а з ким і конкурувати не варто, оскільки він належить до зовсім іншого сегменту ринку.

Дослідження конкурентів та конкурентного середовища необхідне ресторану для того, щоб визначити свої переваги і недоліки в порівнянні з іншими представниками ринку, зробити висновки щодо власної конкурентної стратегії та заходів підвищення конкурентних переваг.

Для ефективного планування конкурентної стратегії ресторану необхідно з'ясувати про конкурентів все, що тільки можливо. Необхідно постійно порівнювати товари, ціни, канали і заходи стимулювання збуту з тими, які використовують конкуренти. Отже, важливим фактором інформаційного забезпечення формування ефективної стратегії ресторану є визначення його головних конкурентів.

Про актуальність проблем дослідження конкурентів та проведення їх аналізу свідчать праці багатьох зарубіжних і українських авторів: І. Ансоффа, Г. Азоева, А. Томпсона, П. Гордієнка, Л. Дідковської, Н. Яшкіної, М. Портера, К. Редченка, К. Уорда, Р. А. Фатхудинова.

Зокрема, П. Гордієнко, Л. Дідковська, Н. Яшкіна, К. Редченко пропонують здійснювати стратегічний аналіз конкурентних позицій підприємства на ринку за допомогою використання матричних методів аналізу. Дані методи дозволяють проводити аналіз секторів бізнесу підприємства (матриця BCG), конкурентних позицій підприємства (матриця GE/McKinsey), визначати спрямовану політику підприємства (модель Shel/IDPM) [4]. Недоліком даних методів є те, що вони майже в повному обсязі базуються на експертних оцінках, що підвищує можливість упередженого аналізу, та може привести до недостовірних результатів.

Г. Л. Азоев з метою дослідження конкурентів, пропонує використовувати алгоритм проведення конкурентного аналізу, виходячи з існуючих обсягів ринку та ринкових часток основних його гравців [1].

Портер М. досліджував теоретичні і практичні основи ведення економічної діяльності компаніями на локальних та міжнародних ринках. Проблеми конкуренції він зводив до 5 можливих загроз: постачальників, споживачів, товарів-замінників, нових конкурентів та існуючої конкурентної боротьби [7].

Не дивлячись на широке дослідження проблем конкурентного аналізу в науковій літературі, варто зазначити, що дослідження конкурентів, з урахуванням специфіки підприємств ресторанного господарства, майже відсутні.

Метою даної статті є розгляд різних методів конкурентного аналізу, вивчення їхніх переваг і недоліків, можливостей застосування в підприємствах ресторанного господарства.

Для підприємств ресторанного бізнесу доцільним є використання наступних методів аналізу конкурентів:

- аналіз із використанням індексу Герфендаля;
- конкурентна модель ринку М. Портера;
- графічне позиціонування;
- метод семантичного диференціалу.

Індекс Герфендаля використовується для оцінки рівня конкуренції на ринку ресторанних послуг. Він розраховується як сума квадратів часток ринку, які займають підприємства, що працюють у досліджуваній галузі [3]:

$$G = \sum q_i^2, \quad (1)$$

Оскільки частки ринку беруться у відсотках, то значення індексу може коливатися від 0 до 10000. Чим більше значення індексу Герфендаля, тим нижче рівень конкуренції на ринку і тим ближче він до монопольного.

Індекс Герфендаля може використовуватись для визначення конкурентного виду ринку. Як відомо, за рівнем конкуренції ринки можна розділити на чотири основних типи, які відрізняються один від одного кількістю продавців, однорідністю або диференціацією товару, рівнем впливу підприємства на рівень ціни, можливістю входу на ринок і виходу з нього, доступністю інформації та іншими характеристиками:

- конкуренція;
- монополістична конкуренція;
- олігополія;
- монополія.

Якщо значення індексу менше 400, то на ринку спостерігається вільна конкуренція.

Значення індексу від 400 до 1000 говорить про монополістичну конкуренцію. При індексі 1000–3000 ринок характеризується як олігопольний, понад 3000 – монопольний [2].

Нами проведено дослідження конкурентного середовища ресторану ТОВ "Бригантіна". За допомогою анкетування були визначені частки ринку, що займають основні його гравці (табл. 1).

Таблиця 1

**Частки ринку представників конкурентного середовища ТОВ**

№	Підприємство	Ринкова частка
1	ТОВ "Бригантіна"	0,22
2	Конкурент 1	0,27
3	Конкурент 2	0,2
4	Конкурент 3	0,18
5	Конкурент 4	0,07
6	Інші	0,06

Відповідно до результатів дослідження, індекс Герфендаля для конкурентного середовища ТОВ "Бригантіна" дорівнює:

$$G = \sum q_i^2 = 0,22^2 + 0,27^2 + 0,2^2 + 0,18^2 + 0,07^2 + 0,06^2 = 2022,00.$$

При розрахунку індексу частка ринку, що залишилася, (0,6%) не розподіляється між іншими представниками, оскільки вона в жодному разі не впливає на значення індексу. Конкурентне середовище ТОВ "Бригантіна", відповідно до індексу Герфендаля, є олігопольним.

До переваг даного методу варто віднести простоту розрахунків та можливість одержання чіткої інформації про ступінь конкуренції на ринку. Частка ринку кожного підприємства може бути досить легко визначена за допомогою вторинних джерел інформації або на основі "польових" досліджень.

Разом з тим, метод індексу Герфендаля має і слабкі сторони. Хоча індекс показує загальний рівень конкуренції на ринку, на його основі не можна оцінити співвідношення сил різних фірм, а у випадку невеликої кількості підприємств (олігополія та близькі до неї форми монополістичної конкуренції), саме співвідношення сил стає найважливішою інформацією про стан ринку.

Дана проблема підтверджується градаціями індексу при визначенні типу ринку, які носять чисто умовний характер.

Найбільш вдала модель для опису конкуренції була запропонована відомим американським маркетологом Майклом Портером в 1979 р. [7]. Відповідно до цієї моделі, діяльність фірми на ринку залежить від п'яти конкурентних "загроз" (рис. 1).

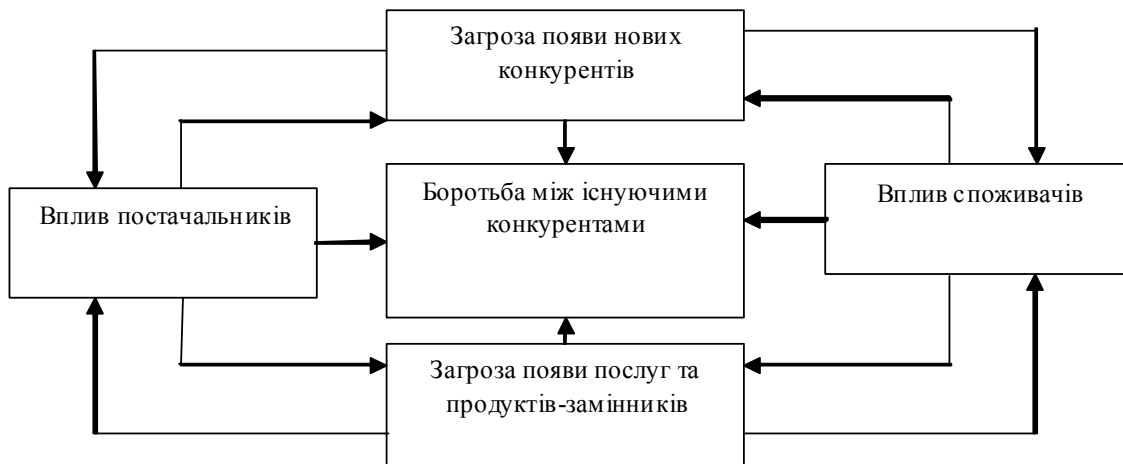


Рис. 1. Конкурентна модель ринку за М. Портером

Загроза з боку нових конкурентів у галузі ресторанного господарства, насамперед, визначається наступними вхідними бар'єрами:

- економія, пов'язана з масштабами виробництва;
- сильна диференціація продуктів та послуг (тематичні ресторани, бари, паби тощо);
- зростання потреби в капіталі;
- високі витрати;
- більш високі витрати в нових фірм (у зв'язку з "законом досвіду").

Загроза з боку продуктів-замінників виникає, якщо вони здатні забезпечити краще співвідношення ціни та якості, в порівнянні з наявними в галузі ресторанного господарства, продуктами та послугами або виробляються з більш високою нормою прибутку.

Сила впливу постачальників на конкурентоздатність ресторану зростає в наступних випадках:

- продукція унікальна або сильно диференційована;
- витрати переходу (витрати при переході від одного постачальника до іншого) високі; споживачі не є важливими клієнтами для групи постачальників.

Сила впливу покупців на конкурентоздатність ресторану зростає, якщо:

- продукти та послуги, що надаються рестораном стандартні, або не диференційовані;
- закупівля продуктів формує істотну частину витрат покупців.

Загострення конкуренції в самій галузі ресторанного господарства відбувається в наступних випадках:

- кількість фірм у галузі досить велика або вони приблизно рівні (у першу чергу за часткою ринку);
- ріст галузі відбувається повільними темпами, або галузь є стагнуючою;
- постійні витрати становлять значну частку собівартості;
- товар важко диференціювати;
- існують значні бар'єри для виходу з галузі (це характерно для олігопольного ринку на якому функціонує ТОВ "Бригантіна");
- конкуренти використовують різні маркетингові стратегії і стиль керівництва.

Конкурентна модель середовища функціонування ТОВ "Бригантіна", згідно М. Портера наведена на рис. 2.

Модель, розроблена Портером, може бути використана для опису конкуренції в будь-якій галузі. Вона дозволяє добре охарактеризувати та структурувати конкурентну ситуацію на ринку. На її основі можна не тільки оцінити конкурентоздатність компанії, але і прогнозувати її динаміку в майбутньому. Саме тому ми вважаємо за доцільне використання даної моделі для опису конкурентної ситуації в ресторанному бізнесі.

Основним недоліком моделі М. Портера є її описовий характер, вона не містить кількісних даних, що значно обмежує можливості її використання. Для усунення зазначеної проблеми доцільно ввести для кожної конкурентної загрози певну систему критеріїв та шкалу їхньої оцінки.

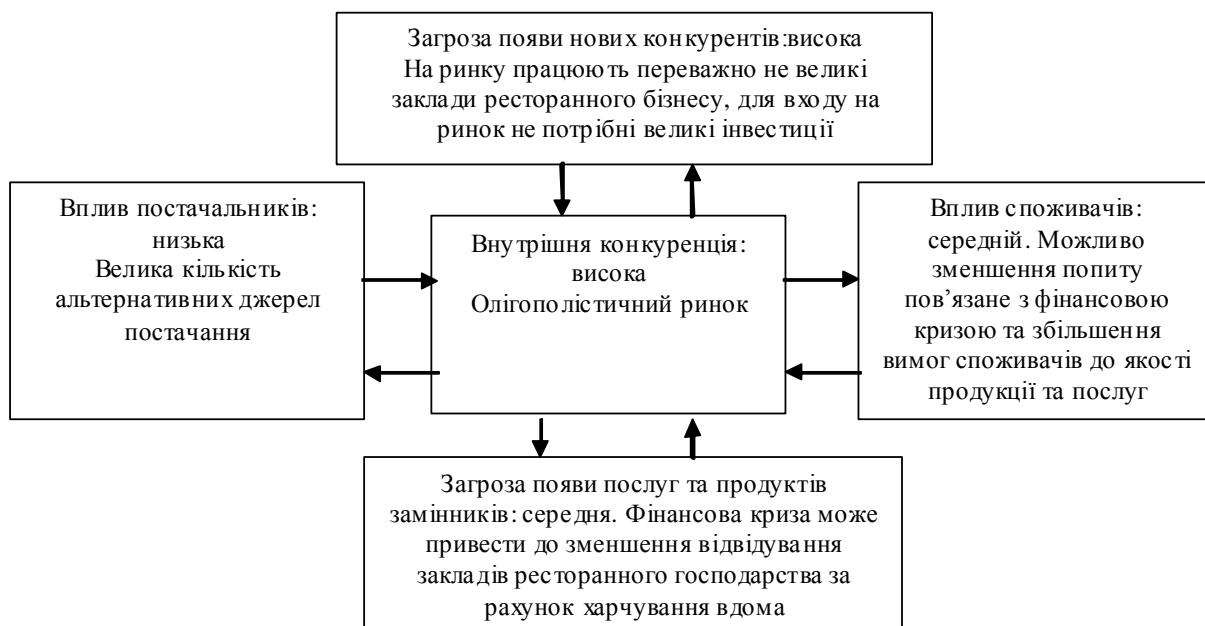


Рис. 2. Модель конкурентного середовища ТОВ "Бригантіна"

З метою одержання кількісних даних можна використовувати експертні оцінки.

Наступним етапом аналізу конкурентів для підприємств ресторанного бізнесу є графічне позиціонування товарів та послуг.

Позиціонування - це комплекс заходів, завдяки яким, у свідомості цільового споживача конкретні продукти та послуги займають певне місце відносно аналогів [3].

Позиціонування послуг та продукції ресторанів можна розглядати як один з методів конкурентного аналізу, що виступає початковим етапом створення стратегії збуту.

При проведенні позиціонування доцільним є виділення параметрів, що здійснюють основний вплив на споживача в процесі вибору того чи іншого закладу ресторанного господарства:

- вартість послуг з харчування;
- вартість послуг з організації дозвілля;
- вартість кейтерингових послуг;
- якість продукції;
- якість послуг з організації дозвілля;
- якість кейтерингових послуг;
- рекламні акції;
- імідж ресторану.

За результатами анкетування була визначена значимість цих параметрів для споживачів при виборі ресторану. Оцінка проводилася за п'ятибальною шкалою, середні бали наведені в табл. 2.

Таблиця 2

## Вагомість характеристик ресторану для споживачів

Параметри	Вагомість
Вартість послуг з харчування	4,32
Вартість послуг з організації дозвілля	3
Вартість кейтерингових послуг	4,25
Якість продукції	4,5
Якість послуг з організації дозвілля	2,05
Якість кейтерингових послуг	2
Рекламні акції	3,1
Імідж ресторану	2,27

Таким чином, відповідно до результатів дослідження, найбільш важливими для споживачів послуг ресторанного господарства є два параметри: "Якість продукції" та "Вартість послуг з харчування". Значення цих параметрів для кожного досліджуваного закладу ресторанного господарства були визначені на основі анкетування споживачів по п'ятибальній шкалі (табл. 3).

Таблиця 3

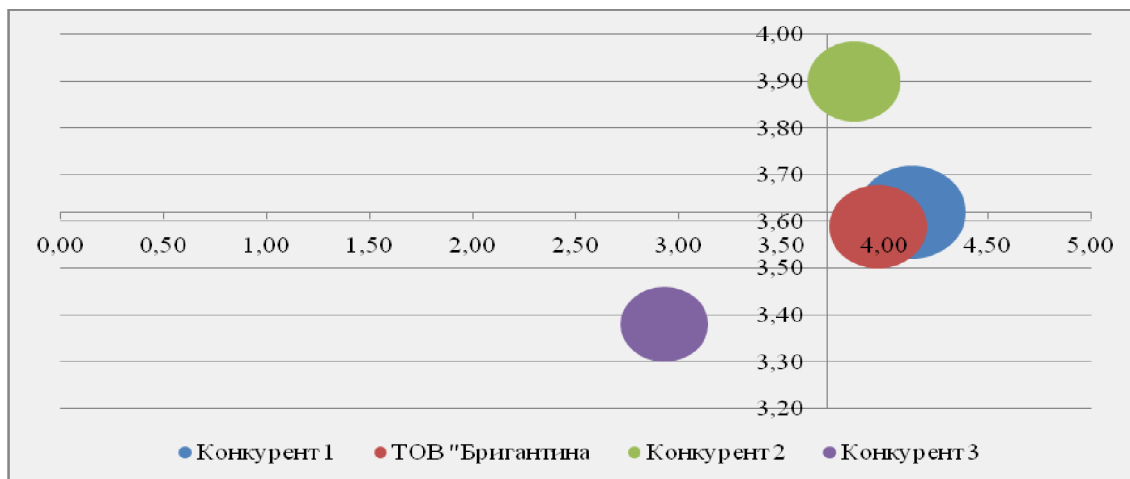
**Рівень якості продукції та її вартості на основі анкетування споживачів**

Заклад ресторанного господарства	Якість, бали	Ціна, бали
Конкурент 1	4,13	3,62
ТОВ "Бригантина"	3,97	3,59
Конкурент 2	3,85	3,90
Конкурент 3	2,93	3,38
Середнє значення	3,72	3,62

Наступним етапом є побудова карти-схеми конкурентного середовища (рис. 3). Слід зазначити, що параметр "Вартість послуг з харчування" оцінювався не в грошових одиницях, а в балах, тому високий бал відповідає низьким цінам.

Графічне позиціонування учасників конкурентного середовища ТОВ "Бригантина" представлено на рис. 3.

Як видно з карти-схеми, зону споживчої переваги становлять заклади ресторанного бізнесу з оцінками, що перевищують 3,72 бала за параметром "Якість продукції" та 3,62 бала за параметром "Вартість послуг з харчування".



**Рис. 3. Позиціонування досліджуваних закладів ресторанного господарства**

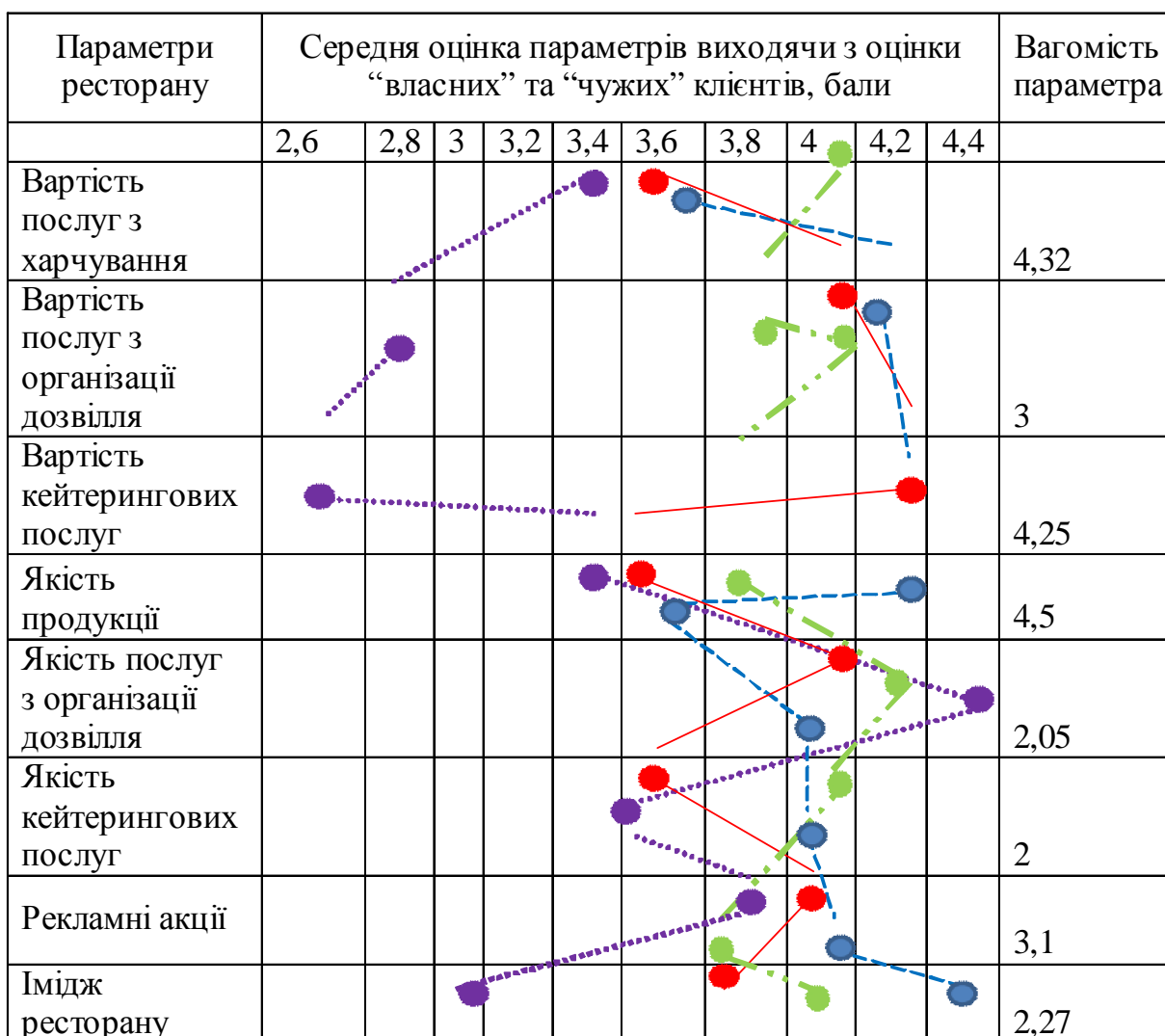
Метод графічного позиціонування продукції та послуг ресторану є наочним. Він дозволяє швидко та точно оцінити конкурентоздатність підприємства відносно аналогів і описати конкурентну ситуацію на ринку. Однак недоліками цього методу є використання лише двох параметрів оцінки. Інші характеристики не враховуються, що може привести до зниження достовірності аналізу. Для подолання даного недоліку, можна використати факторний аналіз. У цьому випадку беруться кілька параметрів продукту чи послуги, що поєднуються в комплексні показники-фактори. Відбираються два найважливіші з них і за ними здійснюється графічне позиціонування. Ці два фактори будуть враховувати всі параметри, що позитивно позначиться на достовірності результатів.

Метод семантичного диференціалу був запропонований Чарльзом Осгудом з Іллінойського університету [9]. Його суть полягає в наступному: відбираються кілька характеристик об'єкту, для кожної з них пропонується пара антонімів. Далі за характеристиками складаються шкали, за допомогою яких респондента просять оцінити об'єкт.

Таким чином, семантичний диференціал являє собою оцінку ставлення споживачів до продукції чи послуги за декількома параметрами одночасно.

З метою спрощення дослідження, доцільним є використання п'ятибальної шкали для оцінки параметрів продукції чи послуг замість пар антонімів.

Семантичний диференціал учасників конкурентного середовища ТОВ "Бригантіна" представлено на рис. 4.



— ТОВ «Бригантіна»; - - - - Конкурент 1; ······ Конкурент 2;  
 — ··· Конкурент 3.

**Рис. 4. Семантичний диференціал конкурентного середовища ТОВ "Бригантіна"**

Відповідно до результатів дослідження, серед закладів ресторанного господарства з якими конкурує ТОВ "Бригантіна" лідирує лідирують Конкурент 1 та конкурент 2 (3,95 бала). Досліджуване підприємство ТОВ "Бригантіна" не є лідером ринку та знаходиться на другій позиції (3,85 бала).

Для методу семантичного диференціала характерно багато переваг: він має високу наочність, дозволяє швидко визначити напрямок підвищення конкурентоздатності і розрахувати підсумкову оцінку конкурентоздатності ресторану.

Однак даний метод не дає нічого нового (крім наочності) у порівнянні зі звичайним методом середньозважених оцінок.

Основна проблема при використанні методу семантичного диференціала полягає в одержанні оціночних параметрів та їхньої важливості.

Отже, маючи результати аналізу конкурентної ситуації на ринку ТОВ "Бригантина", доцільно розробити ефективну конкурентну стратегію, обрати стратегічні цілі та запланувати конкретні заходи, необхідні для досягнення цілей.

Конкретними заходами для ТОВ "Бригантина" з метою збільшення конкурентоспроможності та досягнення лідируючих позицій є:

- збільшення частки ринку за рахунок розширення каналів збуту шляхом відкриття кейтерингового агентства;
- заміна старого спрацьованого обладнання новим з метою збільшення якості продукції харчування;
- введення до асортименту нових недорогих комплексних пропозицій (сніданків, обідів, вечерь), що дозволять утримати існуючих клієнтів в умовах кризи;
- утримання споживачів від переходу до конкурентів за рахунок використання гнучкої цінової політики продукції та послуг;
- розробка нової програми дозвілля за участю зірок шоу бізнесу, створення сприятливих умов для проведення дозвілля, зокрема, встановлення більярдних столів, використання живої музики, організація караоке-вечорів та тематичних святкових вечірок.

Проведене дослідження дало можливість зробити наступні висновки:

1. Проблеми конкурентного аналізу в наш час є дуже актуальними та широко висвітленими в літературі, але дослідження конкурентів з урахуванням специфіки підприємств ресторанного господарства майже відсутні.

2. Використання сучасних методів конкурентного аналізу в практичній діяльності підприємств ресторанного господарства дозволить максимально ефективно визначати та реалізовувати обрану підприємством стратегію розвитку.

3. Досліджені методи конкурентного аналізу, не дивлячись на значні переваги їх використання, не позбавлені певних недоліків. Тому найбільший ефект можна отримати лише за умови їх комплексного використання.

4. Конкурентний аналіз ТОВ "Бригантина" визначив положення ресторану в конкурентному середовищі, а також вказав на шляхи підвищення його конкурентоздатності.

#### **Література**

1. Азоев Г. Л., Челенков А. П. *Конкурентные преимущества фирмы.* – М.: ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. *Стратегический менеджмент.* – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
3. Березин И. *Маркетинговый анализ.* – М.: ООО "Журнал "Управление персоналом", 2004. – 352 с.
4. Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. *Стратегічний аналіз: Навч. посіб. для студентів вищих навч. закладів.* – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 477 с.
5. Котлер Ф. и др. *Основы маркетинга / Пер. с англ.* – 2-е европ. изд. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 944 с.
6. Маслова Т. Д., Божук С. Г., Ковалик Л. Н. *Маркетинг.* – СПб.: Питер, 2002. – 400 с.
7. Портер Майкл Е. *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / И. Минервин (пер. с англ.).* – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 452 с.
8. Редченко К. І. *Стратегічний аналіз у бізнесі.* – Львів: "Новий Світ-2000", 2003. – 272 с.
9. Черчилль Г. А. *Маркетинговые исследования.* – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.



ВЕРНОВ ВЕ ОАЕОТ Д І ААЕУ АІ І В ЕІ І ЕОДАІ ОІ НІ ДІ І І АЕІ І НО<sup>2</sup>  
І ДІ АОЕО<sup>2</sup> І АІ ДЕ<sup>а</sup> І НОА

*Проведено оцінку якості продукції підприємств Сумської області з метою поліпшення їхнього конкурентного потенціалу та активізації їхньої діяльності. Запропоновано схему оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств.*

*In the article it is conducted estimation of quality of products of Sumy region enterprises with the purpose of improvement of their competition potential and activation of their activity.*

Вплив зовнішньої торгівлі на економічний розвиток являє собою одне з найбільш істотних питань, що мають принципове значення для реалізації ефективної економічної політики в багатьох країнах, що розвиваються у державах з перехідною економікою. Досвід економічної перебудови в Україні й інших країнах з перехідною економікою, зокрема Росії, наочно свідчить, що на сучасному етапі економічних перетворень вагомим фактором оздоровлення національної економіки, яка страждає від значного скорочення внутрішнього попиту на продукцію, може стати тільки істотне розширення зовнішньої торгівлі. Це пов'язано з особливою роллю зовнішньоекономічного сектору в економіці даних країн: розширенням ємності внутрішнього ринку за рахунок експорту, забезпеченням внутрішнього виробництва за рахунок імпорту необхідної сировини й устаткування.

Для України цей фактор має особливе значення, тому що він дозволяє прискорити ринкову трансформацію економіки, вихід на світовий товарний ринок і створення валютних резервів, необхідних для модернізації й структурної перебудови виробництва. Проте, розраховувати на успішну торгівлю можуть лише ті країни, які мають конкурентоспроможну економіку.

Разом з тим, сама торгівля не може зробити економіку конкурентоспроможною. Конкурентоспроможність – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються в торгівлі, але базис конкурентних переваг створюється у всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови й діючої політики.

Особливо актуальним це питання є для підприємств агропромислового комплексу, керівники яких в першу чергу мають усвідомити необхідність активного та постійного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та загрозу припинення виробництва суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності АПК України, що є неконкурентоспроможними в умовах повноправного членства України в СОТ.

Саме національна конкурентоспроможність, з погляду Портера, визначає успіх або неуспіх у конкретних галузях виробництва й те місце, яке країна займає в системі світового господарства.

На наш погляд одним із найефективніших засобів вирішення питань конкуренції є досягнення більш високої якості товару, ніж у "суперника", тобто конкурента. "Висока якість виробу забезпечує перевагу не тільки у споживача, але й дозволяє зробити певний секретний хід в технічному розвитку виробництва в майбутньому" [1].

Актуальність проблематики, пов'язаної з управлінням якістю продукції, підтверджується публікаціями іноземних та вітчизняних вчених-економістів, таких як Г. Г. Азгальдов, А. В. Глічев, Е. Демінг, С. Д. Ільєнкова, Х. Митаг, В. Ю. Огвоздін, В. В. Окрепілов, Н. Ф. Прокопенко, Н. І. Рижков, Є. І. Тавер, Дж. Харінгтон, В. Є. Швець, В. Г. Андрійчук, Р. В. Бичківський, О. В. Богуслаєв, Л. І. Боженко, О. І. Гойчук, О. Д. Гудзинський, П. Я. Калита, С. М. Коваленко, В. І. Кривошочков, П. А. Лайко, Є. А. Молчанов, Т. Г. Ровенчак, С. К. Фомічов, О. Б. Чернега, М. І. Шаповал, В. В. Юрчишин та ін.

Метою дослідження є проаналізувати стан конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу України та виявити значення якості як одного із найефективніших засобів вирішення питання конкуренції.

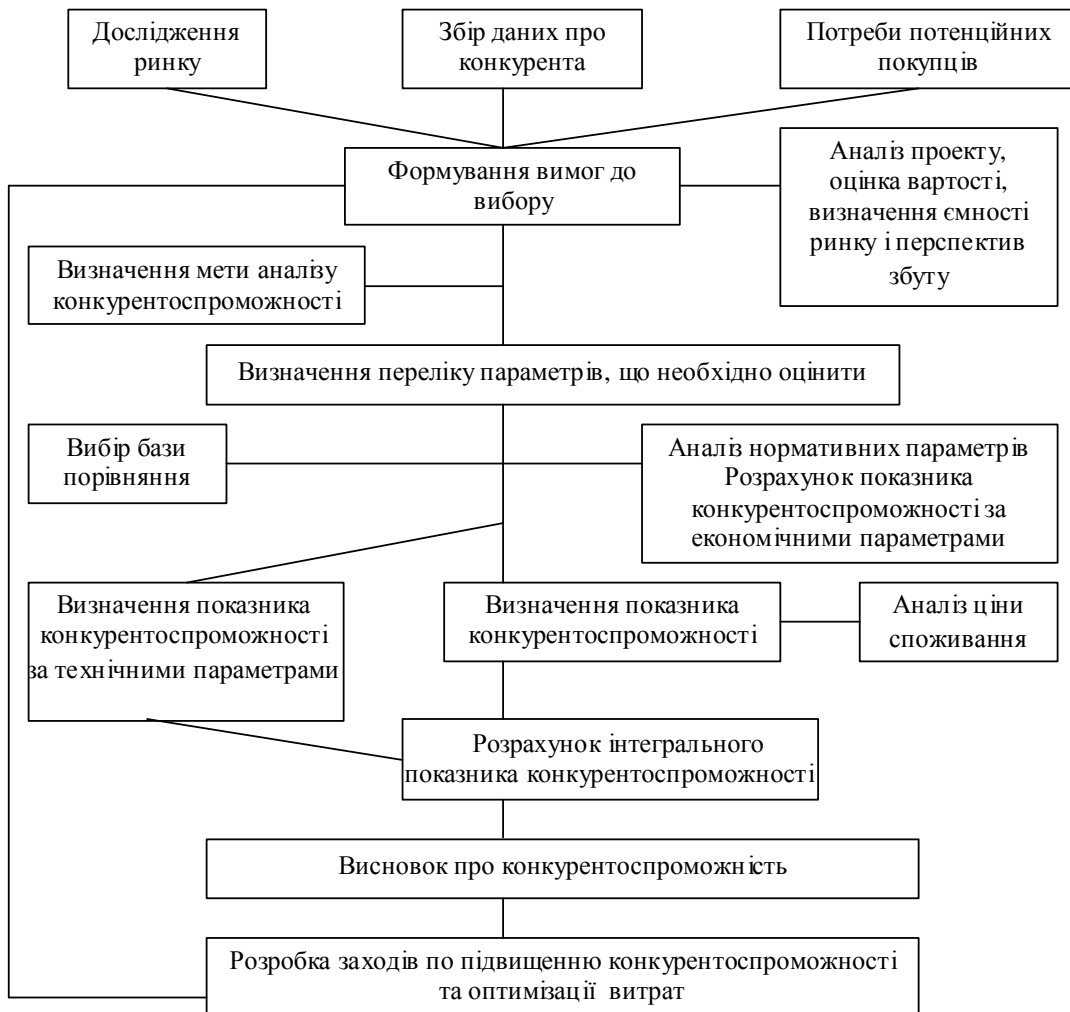
Становлення та розвиток сучасного рівня конкурентного середовища супроводжується, в перше чергу, відповідними змінами у структурі національного виробництва та товарних ринків. В умовах глобалізаційних процесів країн більшості підприємств національних економік необхідно співпрацювати не тільки з внутрішніми партнерами, але й зарубіжними виробниками чи торговцями. Досить висока інтенсивність конкурентної боротьби на сировинних, технологічних і товарних ринках змушує

підприємства займатися детальним прогнозом своєї діяльності, розробляти перспективні стратегії власного розвитку, уникати завчасних рішень тощо. Не є винятком і агропромисловий комплекс, який у своєму розвитку повністю відтворює траєкторію більшості галузей національної економіки України. Тому на сьогодні найважливішою передумовою розвитку економіки країни є аналіз конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу та оцінка якості їх продукції в регіонах, бо саме в містах та селах криються найгостріші проблеми цього сектору економіки і зосереджені найпотужніші резерви його розвитку.

Конкурентоздатність товару – це такий рівень його економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, що дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку [2].

В умовах розвинутого конкурентного ринку ефективним засобом розв'язання проблем конкурентоспроможності товарів виступає маркетинг, що пояснюється визначенням конкурентоспроможності такими властивостями, які дають можливість найкраще задовольнити потребу споживача, а необхідну інформацію про поведінку покупця, стан попиту, властивості товарів конкурентів тощо отримує і надає відділ маркетингу.

Вивчати й оцінювати конкурентоспроможність товару слід систематично і безперервно, у тісному взаємозв'язку з етапами ЖЦТ для того, щоб своєчасно зафіксувати момент зниження показника конкурентоспроможності і прийняти відповідне рішення. Спочатку потрібно з'ясувати причини цього зниження, а вже потім відповідно до ситуації приймати рішення (наприклад, перейти до іншого сектора ринку, модернізувати товар, зняти його з виробництва). Послідовність (етапи) такого оцінювання наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Типова схема оцінки конкурентоспроможності**

Проте визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляють найбільш істотний вплив на процес постійного забезпечення виробництва і постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є: стандартизація і сертифікація виробів; внутрішні системи якості; державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил і відповідальність за їх порушення; внутрішньо-виробничий технічний контроль якості.

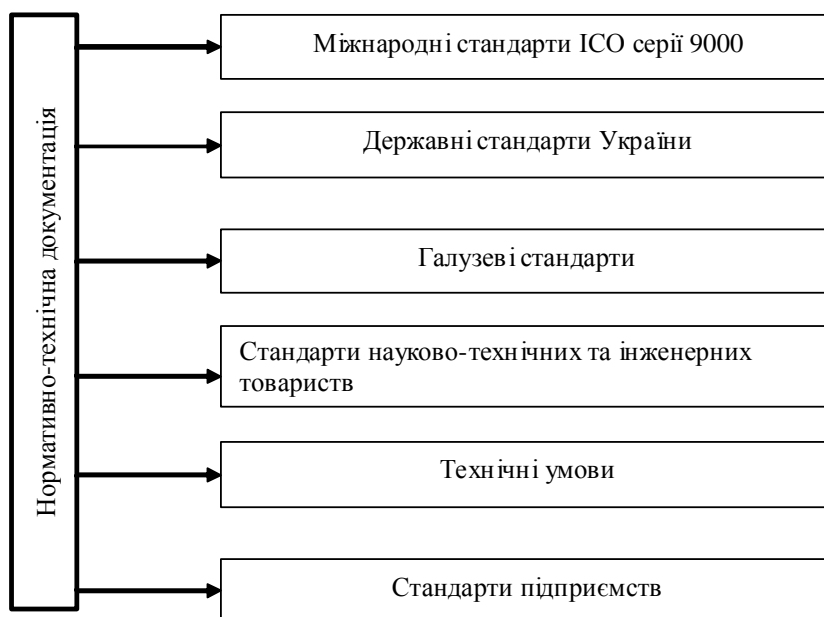
Питання поліпшення якості продукції були актуальні в СРСР вже із середини 1950-х рр. Слід зазначити, що в 70-х і на початку 80-х рр. минулого століття радянська школа якості не відставала від зарубіжних тенденцій, а у випадку із системою бездефектного виготовлення продукції в середині 1950-х – випередила їх. Однак вітчизняні системи створювалися й використовувалися переважно на підприємствах військово-промислового комплексу. У процесі виробництва споживчих товарів в умовах планово-розподільчої системи якість означала відповідність стандарту. Таке розуміння міцно осіло й дотепер превалює в головах вітчизняних керівників і змушує їх думати, що параметри якості встановлюються або регулюються виробником. Сьогодні це серйозна помилка. Виховання культури якості, заснованої тільки на стандартах, особливо в адміністративно-плановій системі, несе за собою певні ризики [3, 76].

В адміністративно-командній системі Радянського Союзу споживач не був основною рушійною силою розвитку управління (на відміну від зарубіжних країн). Попит та пропозиція були предметом державного планування, конкуренція між виробниками була відсутня [4, 41]. У споживача фактично не було вибору під час покупки товару, і йому доводилося купувати те, що продають. Штучне моделювання ринку не тільки не сприяло, але, навпаки, суперечило філософії якості.

З моменту набуття нашою державою незалежності український ринок почали масово заповнювати імпортною продукцією, причому в першу чергу такою, яка не знаходила збуту в зарубіжних країнах через низьку якість, дуже часто не відповідає нормам безпеки, але яка мала, порівняно з вітчизняною, низьку ціну і, завдяки низькій купівельній спроможності вітчизняного споживача, користувалася попитом.

В останній час українські підприємства все більше уваги приділяють сучасним напрямкам управління якістю продукції та послуг. Незважаючи на те, що на сьогодні існують різні концепції управління якістю, всі вони так чи інакше базуються на стандартах ISO серії 9001:2000.

Результати стандартизації знаходять відображення у спеціальній нормативно-технічній документації. Основними її видами є стандарти і технічні умови – документи, що містять обов'язкові для продуцентів норми якості виробу і засоби їх досягнення (набір показників якості, рівень кожного з них, методи і засоби вимірювання, випробувань, маркування, упаковки, транспортування і зберігання продукції). Застосовувана на підприємствах нормативно-технічна документація охоплює певні категорії стандартів, які відрізняються ступенем жорсткості вимог до виробів і сукупністю об'єктів стандартизації (рис.2).



**Рис. 2. Сукупність нормативно-технічної документації для проектування і виготовлення продукції**

Міжнародний досвід показує, що найкращим вирішенням підвищення та управління якістю є СУЯ з використанням стандартів ISO. Завдяки універсальній природі ці стандарти знайшли використання в усіх без винятку галузях виробництва і сфери послуг. Тому перед українськими підприємствами гостро стоїть проблема запровадження цих стандартів і переходу до комплексних СУЯ на базі міжнародних стандартів. Особливо враховуючи високі темпи розвитку зовнішньоекономічної діяльності та набуття Україною повноправного членства в СОТ, з метою завоювання максимально можливого зиску та іміджу надійного партнера на зовнішньому ринку підприємствам необхідно істотно прискорити впровадження СУЯ на підприємствах.

Ефективність механізму реалізації зовнішньоекономічної діяльності характерна для підприємств із розвинутою системою адаптації економічного механізму функціонування до умов ринкових відносин в Україні. З метою визначення результативності діяльності підприємств у Сумській області нами було проведено аналіз конкурентоспроможності суб'єктів господарювання через оцінку якості їх продукції (табл. 1) [5].

Таблиця 1

## Перелік експортоспроможних підприємств Сумської області

№ з/п	Назва підприємства	№ з/п	Назва підприємства
1.	ВАТ «СНВО ім. Фрунзе»	19.	ЗАТ «Електрообутприлад»
2.	ДП завод обважнених бурильних труб ВАТ «СНВО ім. Фрунзе»	20.	ВАТ «Шосткинський завод хімічних реактивів»
3.	ВАТ «Сумхімпром»	21.	ВАТ «Шосткинський міськмолкомбінат»
4.	ВАТ «Сумський завод «Насосенергомаш»	22.	ТОВ «Шостка-Технокат»
5.	Концерн «Укрросметал»	23.	ВАТ «Роменський завод «Тракторозапчастина»
6.	ВАТ «Selmi»	24.	ТОВ «Фірма Роменська гардинно-тюлева фабрика ЛТД»
7.	ТОВ «Таланпром»	25.	ТОВ «Роменський завод продовольчих товарів»
8.	ЗАТ «Крафт Фудз Україна»	26.	ВАТ «Нафтопромаш»
9.	ВАТ «Сумигазмаш»	27.	ТОВ «Лебединський нафтомаслозавод»
10.	ЗАТ «Слобожанська будівельна кераміка»	28.	ВАТ «Лебединська швейна фабрика»
11.	ЗАТ «Сумський фарфоровий завод»	29.	ВАТ «Лебединський завод поршневих кілець»
12.	ТОВ «Мотордеталь-Конотоп»	30.	ТОВ «РАМА UA»
13.	ДП Міністерства оборони України «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон»	31.	ВАТ «Білопільський машзавод»
14.	ТОВ «Pavel Shaposhnikov & Sweden Classic Yacht Naval Architecture Bureau»	32.	ДП ВАТ ЗалК «Глухівський кар'єр кварцитів»
15.	ВАТ «Червоний металіст»	33.	ЗАТ «Кролевецький завод силікатної цегли»
16.	ВАТ «Конотопський арматурний завод»	34.	ВАТ «Тростянецький машзавод»
17.	Казенний завод «Зірка»	35.	ВАТ «Свеський насосний завод»
18.	Казенне підприємство «Шосткинський казенний завод «Імпульс»	36.	ТОВ «Керамейя»

Джерело: <http://www.state-gov.sumy.ua>.

Серед підприємств Сумської області за обсягами відвантажень основними експортерами товарів залишаються підприємства обласного центру (77,8% загального експорту) та міст Конотоп (5,30%), Шостка (4,13%), Тростянець (3,68%), Ромни (2,52%). Як і раніше тільки два підприємства обласного центру забезпечують половину обласного експорту – це ВАТ "СНВО ім. Фрунзе", ВАТ "Сумхімпром". Ще п'ять підприємств – майже 20% (ВАТ "Сумський завод "Насосенергомаш", Концерн "Укрросметал", ВАТ "Центроліт", АТЗТ "Сумський фарфоровий завод", ВАТ "Селмі").

Таким чином, лише 36 підприємств регіону є експортоспроможними за умов врахування міжнародних стандартів якості. У 2009 році експортували ж продукцію 270 підприємств області, що говорить про те, що гостра конкуренція на міжнародних ринках з кожним роком заставляє багатьох керівників швидше усвідомлювати ті процеси, які мають відбуватися в сфері управління якістю та безперервно прискорювати адекватне реагування на них.

За інформацією Держмитслужби України експортні відвантаження підприємств області за січень-листопад 2009 р. становили 657 млн. дол. США і скоротились у порівнянні з відповідним періодом 2008 р. майже на 19%. Зовнішньоторговельні операції здійснювались з партнерами із 94 країн світу, найбільше з Російською Федерацією, Німеччиною, Казахстаном, Туркменістаном, Узбекистаном, Іраном. Скорочення поставок спостерігалось до переважної більшості торговельних країн-партнерів. Щодо товарної структури експорту, тут відбулось зменшення відвантажень хімічної продукції майже на 70% при одночасному збільшенні поставок машин та обладнання на 7%.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, на розвиток СУЯ в Україні впливає вітчизняний досвід промислових підприємств та сучасні тенденції у сфері управління якістю із застосуванням міжнародних стандартів серії ISO 9001:2000. У найближчому майбутньому позитивний розвиток буде залежати від плідної роботи держави в напрямку формування в українських людей сучасного розуміння поняття "якість".

На нашу думку, посилення конкуренції на ринку можливе лише за умов наявності на ньому конкурентоздатних, фінансово-стійких виробників. Необхідними кроками щодо гармонізації вітчизняної управлінської практики зі стандартами, поширеними у країнах-членах ЄС, є вдосконалення організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємництва на рівні регіонів, шляхом реформування системи самоврядування та підвищення рівня участі громадськості у розробці та реалізації місцевої політики.

Все ж таки, незважаючи на труднощі, підприємства повинні досягати світового рівня і прориватися на зарубіжні ринки.

#### **Література**

1. Рубин Б. Б., Шустов В. В. *Конкуренція: реалії і перспективи*. – М.: Знання, 1990 р. – 64 с.
2. Гаркавенко С. С. *Маркетинг: Підруч.* – К.: Лібра, 2002. – 705 с.
3. Конти Т. *Возможности и риски при использовании моделей делового совершенства // Стандарты и качество*. – 2003. – № 1. – С. 76–81.
4. Ясин Е. Г. *Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ*. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 187 с.
5. <http://www.state-gov.sumy.ua>

Людмила ШВЕЦЬ, Ярослав КРУПКА

ЕІ І ОАІ ООАЕУІ <sup>2</sup> ÇАŃААЕ І ДААІ <sup>2</sup>ÇАО<sup>2</sup> ŃІ О<sup>2</sup>АЕУІ І І Д<sup>2а</sup> І ОІ ААІ І АІ  
І АЕ<sup>2</sup>ЕО І А І <sup>2</sup>АІ ДЕ<sup>а</sup> І ŃОА<sup>2</sup>

*Визначено необхідність формування соціального підходу ведення обліку на підприємстві як способу задоволення потреб суспільства. Обґрунтовано його сутність та основні складові. Висвітлено позитивні аспекти застосування концепції соціально орієнтованого обліку на практиці.*

*The article shows the necessity and the meaning of socially oriented accounting in the process of economic activities, determines its essence and the premises of its origin. The process of organization of social approach to the operating of accounting at an enterprise is described; main benefits from the use of conception of social accounting and its advantages are substantiated in the article.*

В умовах соціально-економічних змін останніх десятиліть традиційний бухгалтерський облік виявив свою неспроможність задовільнити потреби користувачів в інформації соціального спрямування. Тому постала необхідність у формуванні нового вектору його ведення, який враховував би проблеми соціального характеру.

Виникнення та дослідження соціально орієнтованого обліку слід віднести до початку 60-х рр. ХХ ст. і пов'язане воно з вимогами ефективного розвитку та управління трудовими ресурсами, підвищенням екологічної безпеки, виробництва якісної та безпечної для здоров'я людини продукції, створення додаткових робочих місць. Його основоположниками вважаються А. Белкаой, А. Раппапорт, Ф. А. Бімс, А. Ч. Літтлтон, В. К. Ціммерман, Н. М. Бедфорд.

Протягом багатьох років зарубіжними науковцями обговорювалися питання доцільності та сутності соціального обліку. Е. Е. Сіверсом, А. Портером, Л. Нортонном були висунуті ідеї про те, що бухгалтерський облік за своєю природою відноситься до соціальних наук, а не до економічних, що й зумовлює необхідність його соціального спрямування. В працях таких вчених як М. Р. Метьюс, М. Х. Б. Перера, Р. Лікерт, П. Е. Фертих, В. Кнапп, Р. Грей, Дж. Беббінгтон, К. В. Раманатан, Ч. Гаррісон, Дж. Елкінгтон, Ф. Ф. Бутинець, М. С. Пушкар, Н. М. Малюга неодноразово підкреслювалося значення, актуальність та необхідність соціального підходу у веденні бухгалтерського обліку.

Підприємства економічно розвинених країн в умовах інноваційної економіки намагаються застосовувати на практиці ідеї використання соціального напрямку в організації системи обліку, який надаватиме інформацію не лише про економічні, а й про соціальні та екологічні показники діяльності. Проте вітчизняний досвід свідчить про недостатнє розкриття в обліку інформації соціального характеру.

Метою статті є визначення позитивних аспектів організації соціально орієнтованого обліку на підприємстві. Основними завданнями роботи визначено: розкриття його змісту та значення, розробка рекомендацій щодо удосконалення методики обліку соціального спрямування з метою формування його інформаційного забезпечення.

Традиційний облік визначає вартісну оцінку активів, капіталу, зобов'язань підприємства і не є повним, оскільки він не враховує в повній мірі суспільних витрат і доходів. Це впливає на деформацію вартісного виміру, як зазначає Е. Бужин [7, с. 5]. Такий облік ігнорує проблеми і потреби зовнішнього середовища, в ньому не наводиться інформація про вплив господарської діяльності на соціум. Відображення облікової інформації соціального спрямування позитивно відіб'ється на розвитку бухгалтерського обліку та підвищить довіру до облікових даних.

Прихильники теорії соціально орієнтованого обліку – А. Ч. Літтлтон та В. К. Ціммерман вважають, що його метою є розкриття інтересів різних соціальних груп, які зазвичай суперечать одне одному. Особливо вагоме значення надавав соціально орієнтованому обліку Н. М. Бедфорд. Він наголошував, що саме облік є одним із основних каталізаторів суспільного розвитку. При цьому найбільш ефективною є та методологія обліку, яка приносить максимальний соціальний ефект. А. Раппапорт наголошував на тому, що кожне теоретичне положення обліку впливає на суспільство і воно повинно прийматися або відкидатися залежно від його соціального ефекту [4, с. 375]. Вагоме значення соціально орієнтованого обліку доводить практика його застосування численними підприємствами багатьох країн світу.

Вперше соціальний підхід до обліку використала на практиці консалтингова фірма ABT Associates. Її послідовниками стали численні організації США, Великої Британії та інших розвинених країн світу, такі як: The Accounting Standards Board, Bancorp USA, The American Institute of Certified Public Accountants, Laventhai and Horvarth, The CSR Company, Traidcraft.

Отже, соціально орієнтований облік – це підсистема бухгалтерського обліку, основна мета якого полягає у наданні достовірної та неупередженої інформації щодо планування та виконання підприємством заходів соціального характеру за умови його взаємодії з суспільством. Дані соціальної бухгалтерії спрямовані на відображення внеску підприємства у соціальний розвиток суспільства, порядку розподілу багатства, створеного підприємством між його партнерами та забезпечення соціальної справедливості щодо усіх учасників господарського процесу. Предметом такого обліку виступає не окремий економічний суб'єкт, а суспільство в цілому, для задоволення потреб якого власне і створений соціальний облік. Користувачами інформації соціально орієнтованого обліку являються власники та акціонери, працівники, партнери підприємства, держава, громадяни, та суспільство загалом.

З метою аналізу доцільності впровадження соціальної бухгалтерії на підприємстві слід звернути увагу на те, що при реалізації заходів соціального характеру витрати підприємства значно зростуть, і як наслідок – збільшиться собівартість продукції. В результаті підприємство може втратити власні позиції на ринках, що призведе до втрати прибутків. На перший погляд, можна зробити саме такі висновки. Але дане твердження не враховує вигоди, які може підприємство отримати, використавши соціальний підхід до побудови обліку.

Можна виділити наступні позитивні аспекти створення і використання концепції соціально орієнтованого обліку:

– прихильники соціального підходу до побудови обліку, зокрема, В. Кнапп та інші, підкреслюють, що соціальні витрати підприємства дозволяють компенсувати витрати, які несе суспільство внаслідок хвороб, забруднення навколишнього середовища, безробіття та інших проблем [4, с. 376]. На підтвердження цього як приклад використаємо наступні твердження В. Соколова та Я. Соколова: "Існує два підприємства, А і Б, які випускають однакову продукцію, але собівартість продукції підприємства А нижча, ніж у Б, і в конкурентній боротьбі А виграє. Однак це не справедливо, оскільки підприємство А забруднює навколишнє середовище і суспільство витрачає значні кошти на його відтворення. Тому витрати підприємства А були відображені у бухгалтерському обліку неправильно, ці витрати необхідно було відобразити у повному обсязі" [5, с. 232]. Тобто, відповідальність за ліквідацію негативного впливу, який здійснює підприємство А в ході своєї діяльності перекладається на суспільство. Підприємство Б є соціально відповідальним. Поряд із виробництвом продукції та отриманням прибутків воно не забруднює навколишнього середовища, що збільшує величину корисності від його діяльності та зменшує розмір суспільних витрат на ліквідацію негативних наслідків. Такі підприємства повинні мати певні преференції у веденні діяльності, пільги в оподаткуванні, що дозволить компенсувати їм витрати соціального характеру.

– витрати, пов'язані із створенням сприятливих умов праці, розвитком сфери освіти, охорони здоров'я, фізичного виховання, культури, підвищенням мотивації працівників до праці, організацією вільного часу компенсуються зростанням продуктивності праці, величини інтелектуального капіталу, збільшенням кваліфікованих працівників, зменшенням плинності кадрів. Такі заходи дадуть можливість підприємству досягнути високих результатів функціонування колективу, сформувати корпоративну культуру, підвищити ефективність виробництва, максимізувати прибутки.

– забезпечення довіри партнерів (банків та інших кредиторів, постачальників, покупців, держави) до діяльності підприємства, що впливає на посилення інтенсивності їх співпраці, зростання можливості мобілізації різних форм капіталу.

– зацікавленість діяльністю підприємства інвесторами. Наприклад, у Європі та США діє ряд інвестиційних фондів, які вкладають свій капітал тільки у соціально відповідальні підприємства. Такі заходи стимулюють установи підвищувати власну соціальну відповідальність, створювати систему соціально орієнтованого обліку, що дасть змогу залучати додаткові інвестиційні ресурси на свій розвиток.

– досягнення позитивного ставлення суспільства до підприємства і, як наслідок, забезпечення лояльності споживачів до його продукції, створення довгострокової перспективи зростання прибутків, збільшення об'єму продажу, підвищення іміджу та конкурентоспроможності підприємства.

Слід зауважити, що з метою впровадження соціального підходу в обліковому процесі підприємству варто проаналізувати існуючу систему обліку та визначити вплив змін, що плануються, на ефективність

його діяльності. Для практичного вирішення таких питань організація соціально орієнтованого обліку повинна розглядатися як процес, основним призначенням якого є створення нових та вдосконалення наявних систем будь-якого типу. Це зумовлює необхідність використання прогресивних змін, які дадуть можливість сформулювати правильний підхід до організації системи обліку, яка характеризується актуальністю, точністю, дієвістю, оперативністю та результативністю, а головне – соціальним спрямуванням.

Процес впровадження соціально орієнтованого обліку на підприємстві вимагає вирішення ряду завдань:

1. Створення моделі обліку, яка дасть змогу зіставити соціальні потреби суспільства з господарськими операціями конкретного підприємства.
2. Визначення об'єктів обліку соціального спрямування.
3. Визнання та оцінка соціальних витрат і доходів, їх класифікація, відображення на рахунках та в облікових регістрах.
4. Організація оптимальної системи документування господарських операцій соціального характеру.
5. Удосконалення системи звітності, яка б давала змогу оцінювати реальний стан і перспективи розвитку концепції соціального обліку на підприємстві або створення окремого виду звітності – "соціальної", з метою підвищення деталізації інформації, зручності її подання та аналізу.
6. Розробки ефективної системи контролю та аналізу результатів такої діяльності.

Варто звернути увагу на те, що соціально орієнтований облік повинен не лише відображати факти господарського життя в ретроспективі, а й впливати на виконання функції планування заходів соціального характеру, які необхідно здійснити в майбутньому, та аналізу ефективності їх реалізації.

Результати соціальних заходів повинні узагальнюватися у звітності підприємства. За допомогою інформації, що в ній подається, внутрішні користувачі мають можливість проаналізувати повноту та ефективність реалізації стратегії соціального розвитку суб'єкта господарювання, виявити недоліки, розробити заходи щодо їх ліквідації, визначити прибутки та інші вигоди, отримані підприємством в ході проведення соціальних заходів. Зовнішні користувачі за даними такої звітності повинні мати можливість зробити висновки про рівень розвитку підприємства, його соціальну відповідальність. Більш докладна та всеосяжна звітність у сфері реалізації соціальної політики компанії підвищує її вартість на ринках капіталу. Дослідження Pricewaterhouse Coopers (PwC) свідчать про те, що на думку інвесторів і аналітиків, фінансова звітність сама по собі відіграє незначну роль у визначенні планів компанії на майбутнє, більшість інвесторів цікавить результати діяльності підприємства, відображені у повних обсягах, включаючи вартість інтелектуального, соціального капіталу, заходи, які планує здійснити підприємство в майбутньому.

Існує два варіанти відображення результатів соціального розвитку у звітності підприємства. Перший – удосконалення існуючої системи звітності та виділення додаткових рядків з метою подання інформації соціального характеру. Другий та, на наш погляд, більш оптимальний варіант – складання спеціального соціального звіту. Соціальний звіт – це документ, який відображає політику, стратегію та тактику підприємства в сфері корпоративної соціальної відповідальності [6]. Недоліком є те, що в українських підприємств відсутня практика створення подібного виду звітності, оскільки в державі не існує нормативно-правової бази, яка б регулювала порядок його складання. Підприємства не зобов'язані на рівні законодавства вести соціально орієнтований облік та складати соціальну звітність, також відсутні стимули проведення соціальної політики. Тому деякі суб'єкти здійснюють подібні заходи за власною ініціативою і на власний розсуд, користуючись міжнародними нормами. У світовій практиці створені стандарти, які регулюють соціальні відносини підприємств, установ, організацій з суспільством. В 1999 р. опубліковано перший стандарт соціальної відповідальності – The Accountability standard 1000, а в 1996 р. видано стандарт The Global Reporting Initiative, який сформулював особливий підхід до складання соціальної звітності. Він використовується підприємствами до цього часу. В Україні також доцільно прийняти на законодавчому рівні аналогічні нормативи документів.

В результаті можемо стверджувати:

1. Соціально-економічні зміни останніх десятиліть і неспроможність традиційної бухгалтерії задовільнити запити користувачів облікової інформації спонукали до виникнення нового підходу ведення обліку – соціально орієнтованого.
2. Соціально орієнтований облік – це підсистема бухгалтерського обліку, основна мета якого полягає у наданні достовірної та неупередженої інформації щодо планування та виконання заходів соціального характеру підприємством за умови його взаємодії з суспільством. Відображення і використання



інформації соціального спрямування позитивно відіб'ється на розвитку бухгалтерського обліку та підвищить довіру до облікових даних.

3. З метою впровадження соціального підходу в обліковому процесі підприємству варто проаналізувати існуючу систему обліку та визначити вплив змін, що плануються, на ефективність його діяльності.

4. Предметом соціально орієнтованого обліку виступає не окремий економічний суб'єкт, а суспільство в цілому, задля задоволення потреб якого власне і створений соціальний облік. Користувачами інформації соціальної бухгалтерії є власники та акціонери, працівники, партнери підприємства, держава, громадяни, та суспільство загалом.

5. Використання соціального підходу ведення обліку вимагає розробки категорії соціальних витрат та соціальних доходів, їх класифікації, оцінки, відображення в облікових регістрах. Соціальні витрати слід обліковувати за такими основними напрямками: витрати на управління трудовими ресурсами, на охорону праці та техніку безпеки, на проведення благодійних заходів, екологічні витрати з подальшим відображенням їх на рахунках обліку. Після відображення господарських операцій на рахунках необхідно узагальнити дані соціального характеру в облікових регістрах. Прикладом таких регістрів можуть бути групувальні відомості, які є свого роду регістрами аналітичного обліку. За їх допомогою можна визначити основні напрями соціальних витрат, їх структуру, фактичні величини, порівняти їх з плановими, що вказані у бюджетах, кошторисах, визначити відхилення та зробити відповідні висновки про ефективність проведення заходів соціального характеру.

6. З метою узагальнення результатів соціальних заходів діяльності підприємству необхідно складати соціальну або удосконалити існуючу звітність. Соціальний звіт – це документ, який відображає політику, стратегію та тактику підприємства в сфері корпоративної соціальної відповідальності.

#### Література

1. Малюга Н. М. *Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: Монографія* / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – С. 100–101.
2. Мэтьюс М. Р. *Теория бухгалтерского учета: [учебник]* / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера; [перевод с англ. под ред. Соколова Я. В., Смирновой И. А.]. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
3. Пушкар М. С. *Філософія обліку: [монографія]* / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 157 с.
4. Соколов Я. В. *Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней* / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
5. Соколов Я. В. *История бухгалтерского учета: [учебник]* / Я. В. Соколов, В. Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
6. *Соціальний звіт ЗАТ "Оболонь" [Електронний ресурс]*. – режим доступу: [http://www.obolon.ua/ua/partnership/social\\_report/](http://www.obolon.ua/ua/partnership/social_report/)
7. Burzyn E. *Spoleczny i ekologiczny aspekt wspolczesnej ewolucji rachunkowosci w gospodarce rynkowej* / Burzyn E. // *Zeszyty naukowe akademii ekonomicznej w Krakowie*. – 2003. – № 401. – S. 5–19.
8. Porter, Gray A., Norton, Curtis L. *Financial Accounting on Decision Makers. The Alternative to Debits and Credits, 4th Edition*. – USA: Thomson, South-western. – 812 p.

## НАУКОВЕ ЖИТТЯ

VI<sup>2</sup> ĩ ²ÆĪ ĀĐĪ ĀĪ Ā Ī ĀŌĒĪ ĀĪ -Ī ĐĀĒŌĒ×Ī Ā ĒĪ Ī ŌĀĐĀĪ Ō²B  
Ī Ī ĒĪ ĀĒŌ Ā×ĀĪ ĒŌ "ĀĒĪ Ī Ī Ī ²×Ī ĒĒ ² ĒĪ Ō²ĀĒŪĪ ĒĒ  
ĐĪ ÇĀĒŌĪ Ē ŌĒĐĀĪ Ē Ē ŌŌ² ĒŌĪ Ē²ŌŌ²: Ī ĀŌ²Ī Ī ĀĒŪĪ Ā ²ĀĀĪ ŌĒ×Ī ²ŒŌŪ  
ŌĀ ŌĀĪ ĀĀĪ Ō²- ĀĒĪ ĀĀĒ²ÇĀŌ²"

25–26 лютого 2010 р. в Тернопільському національному економічному університеті відбулася VII 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. Співорганізаторами конференції виступили Російський університет дружби народів (м. Москва), Азербайджанський державний економічний університет (м. Баку), Вроцлавський економічний університет (Польща) та Білоруський державний економічний університет (м. Мінськ).

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 463 заявки від молодих науковців 93 вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ Національної Академії наук України, 17 органів влади та організацій підприємницького сектору 24 регіонів держави, Азербайджану, Білорусі, Вірменії, Латвії, Польщі, Росії, США. Безпосередньо в роботі конференції взяло участь 260 молодих науковців. За результатами роботи молодіжного наукового заходу видано дві частини збірника тез доповідей учасників конференції.

Конференція проходила в пленарному та секційному режимах. З вітальними промовами до учасників конференції звернулися проректор з наукової роботи ТНЕУ, д.е.н., професор Алла Мельник, перший заступник голови Тернопільської обласної державної адміністрації Андрій Фліссак, віце-консул Генерального консульства Республіки Польщі у Львові Яцек Жур, начальник управління зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Тернопільської обласної державної адміністрації Василь Кравець, перший заступник начальника головного управління економіки Тернопільської обласної державної адміністрації Ігор Іващук, заступник начальника управління освіти і науки Тернопільської обласної державної адміністрації Ігор Равлів, заступник Тернопільського міського голови – керуючий справами Тернопільської міської ради Леонід Бицюра. Проректор з наукової роботи, д.е.н., професор Алла Мельник зачитала привітання учасникам конференції від заступника Міністра освіти і науки України Максима Стріхи, в якому відзначено доробок Ради молодих вчених ТНЕУ, яка за роки свого функціонування стала полігоном формування інноваційних ідей молоді, її науково-методичним центром, позиціонуючи себе як сучасна корпоративна організація, здатна впоратися з найскладнішими завданнями. Також оголосила подяку ТНЕУ від економічного факультету Російського університету дружби народів за сприяння в зміцненні міждержавних молодіжних наукових відносин, надану честь виступити співорганізатором конференції. Представники органів влади визначили проблемні питання, відповідь на які доцільно було б дати молодим науковцям, наголосили на визначальності молодіжного фактору в розробленні та впровадженні інноваційної стратегії розвитку України в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури, звернули увагу на необхідності формування методологічного підґрунтя для практичного втілення антикризових ініціатив органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Посадові особи відзначили надзвичайну зацікавленість у 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 проблем національної економічної ідентичності в сучасному фінансовому просторі, пошуку податкових резервів економіки України, стану та перспектив фінансування інфраструктурних галузей економіки України, формування моделі зовнішньоекономічних відносин між Україною та ФРН у сфері відновлювальних джерел енергії, ролі наднаціональних та національних екологічних організацій в сфері охорони навколишнього природного середовища.

Після пленарного засідання дискусії продовжилися на секційних засіданнях, які очолювали кандидати наук, доценти – члени Ради молодих вчених ТНЕУ. Високий науковий статус конференції забезпечували наукові арбітри — провідні науковці ТНЕУ – доктори наук, професори.

Обговорення широкого кола питань в рамках роботи секції 1 "Світова економіка в XXI столітті: трансформація геополітичних інтересів, геоекономічні стратегії та проблеми наднаціонального регулювання" (керівники секції: Кравчук Наталія, к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ; Мельник Юлія, к.е.н., старший викладач кафедри фінансового інжинірингу ТНЕУ), що стосувалися економічного розвитку національних і світової економіки в умовах глобальної нестабільності, дало змогу зробити теоретичні висновки та розробити практичні рекомендації за такими напрямками: геополітичні та геоекономічні імперативи реструктуризації світового ринку; формування нового світового економічного порядку; сучасні геополітичні концепції і доктрини міжнародної економічної безпеки; глобальна економічна криза: особливості сучасних форм її прояву; фінансова глобалізація, боргові кризи і стратегічне управління зовнішньою заборгованістю; глобалізація реальних та фінансових ринків і формування наднаціональних інститутів; зовнішньоекономічні зв'язки України; розвиток електронного бізнесу і "нової" економіки; процеси європейської та євроатлантичної інтеграції та участь в них України. Секція 2 "Стратегія і тактика управління в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури" (керівники секції: Монастирський Григорій, к.е.н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених ТНЕУ; Шевченко Андрій, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, заступник декана факультету міжнародного бізнесу та менеджменту ТНЕУ) була присвячена питанням: національних стратегій управління економікою та тактики їх реалізації; трансформації національних систем державного управління і місцевого самоврядування в умовах глобалізації та регіоналізації; технологій реалізації муніципального управління в країнах ЄС та Україні; національних особливостей механізму державного регулювання економіки в умовах глобалізаційних процесів; сучасних проблем менеджменту та маркетингу. Секція 3 "Роль фінансів в економічному зростанні: функціональна детермінованість та моделі розвитку" (керівники секції: Адамик Богдан, к.е.н., доцент, проректор з гуманітарної освіти та виховання, доцент кафедри банківської справи ТНЕУ; Мартинюк Володимир, к.е.н., доцент, докторант кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ) 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; механізми реалізації та ризики політики державних запозичень; банківська та парабанківська системи України та зарубіжних країн: проблеми та перспективи розвитку; механізм подолання та наслідки світової фінансової кризи. Секція 4 "Теорія інституціоналізму та інституційне забезпечення економічного розвитку" (керівники секції: Пруський Олександр, к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, в.о. декана Україно-німецького економічного факультету ТНЕУ; Пуцентейло Петро, к.е.н., доцент, докторант кафедри аграрного бізнесу і обліку ТНЕУ) об'єднала молодих науковців, що цікавляться проблемами: вибору моделі економічного розвитку України в контексті геополітичної та геоекономічної проблематики; інституційного забезпечення структурних трансформацій в національній економіці; модернізації суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін; 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 "Міжнародні стандарти та проблеми уніфікації обліку, аналізу і аудиту" (керівники секції: Бруханський Руслан, к.е.н., доцент, доцент кафедри аграрного бізнесу і обліку ТНЕУ; Яроцук Олексій, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу ТНЕУ) обговорили коло наукових питань, що охоплюють проблеми і перспективи адаптації системи бухгалтерського обліку в Україні до міжнародних стандартів; обліково-аналітичні аспекти підприємницької діяльності; використання інформаційних та телекомунікаційних технологій в сучасних облікових системах; тенденції розвитку аудиту в Україні; проблеми теорії та 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 будуть 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.

На заключному пленарному засіданні організаційний комітет відзначив переможців, вручивши їм грамоти, наукові праці провідних вчених Університету, пам'ятні сувеніри та цінні подарунки від спонсорів.

За високий рівень наукових доповідей, виголошених на пленарному засіданні, відзначено Пилипів Віталія, к.е.н., доцента, докторанта Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України

## VII міжнародна науково-практична конференція ...

---

(м. Київ), 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), Полякова Михайла, головного економіста-фінансиста Департаменту податкової та митної політики Міністерства фінансів України (м. Київ), Рожко Аллу, викладача кафедри міжнародного економічного партнерства ТНЕУ, Дрозду Маріолу, докторанта Вроцлавського економічного університету (Польща).

За високий рівень наукових доповідей у відповідних секціях нагороджено:

*за I місце* Розенберга Кароля, слухача магістратури Варшавської Головної комерційної школи (Польща), Тура Олександра, аспіранта Сумського державного університету, Молдована Олексія, старшого консультанта сектору економічної стратегії відділу економічної та соціальної стратегії Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ), Петренка Сергія, аспіранта Національного університету біоресурсів і природокористування України (м. Київ), Капустину Юлію, слухачку магістратури Київського національного торговельно-економічного університету;

*за II місце* Лаушкіна Олексія, студента Донецького національного університету, Сеннову Тетяну, студентку Донецького національного університету, Мацієвського Енджея, докторанта Головної комерційної школи (м. Краків, Польща), Черненко Світлану, к.е.н., наукового співробітника Інституту економіки та прогнозування НАН України (м. Київ), Ізмайлова Ярослава, к.е.н., старшого викладача кафедри міжнародної економіки Криворізького економічного інституту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;

*за III місце* Стрільчука Дмитра, аспіранта Волинського національного університету імені Лесі Українки (м. Луцьк), Марущак Олесю, студентку Національного університету «Львівська політехніка», Сухаревич Віру, аспірантку Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ), Данька Юрія, старшого викладача кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету, Кузьмовича Павла, старшого викладача кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Бережанського агротехнічного інституту.

За активну участь в роботі секцій конференції відзначено Зварича Романа, викладача кафедри міжнародної економіки ТНЕУ, Басарабу Тараса, студента Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне), Дорошкевич Катерину, аспірантку кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка», Макарюка Олексія, старшого викладача Сумського державного університету, Вдовиченка Артема, молодший науковий співробітник відділу податкової політики та методології оподаткування науково-дослідного центру з проблем оподаткування Національного Університету ДПС України (м. Ірпінь), Пасічного Миколу, аспіранта Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління України Міністерства фінансів України (м. Київ), Квятко Тетяну, аспірантку Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, Черноіванову Ольгу, аспірантку Донецького національного університету, Ізмайлову Ольгу, аспірантку кафедри обліку підприємницької діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, Коноваліхіну Тетяну, аспірантку кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету.

У рамках проведення культурно-ознайомчих заходів для учасників конференції було організовано вечір відпочинку на базі торгово-розважального комплексу "Подолляни", екскурсії історичними місцями краю.

Робота VII 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 європейській структурі.

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, антикризових та стабілізаційних 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

<b>АДАМИК Богдан</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, проректор з питань гуманітарної освіти та виховання, Тернопільський національний економічний університет
<b>БІЛЕЦЬКА Ірина</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці, Івано-Франківський інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету
<b>БІЛОУС Тетяна</b>	юрисконсульт, Кам'янець-Подільське відділення КБ "Приватбанк"
<b>БОДНАРУК Люба</b>	магістр, Тернопільський національний економічний університет
<b>БОРСУК Аліна</b>	аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу, Сумський національний аграрний університет
<b>ВАЛІГУРА Володимир</b>	викладач кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет
<b>ВОВЧОК Світлана</b>	старший викладач, Київський національний університет технологій та дизайну
<b>ВОЙТЕНКО Олексій</b>	аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
<b>ВОРОНКОВА Таїсія</b>	доцент, Київський національний університет технологій та дизайну
<b>ГАЛУШКА Наталія</b>	аспірант кафедри бухгалтерського обліку, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"
<b>ГАЛЮТА Анна</b>	м.н.с. відділу дослідження проблем фінансової безпеки, Науково-дослідний центр з проблем оподаткування Національного університету Державної податкової служби України, м. Ірпінь
<b>ГОЛЯШ Ірина</b>	к.е.н., доцент кафедри аудиту, ревізії та контролінгу, Тернопільський національний економічний університет
<b>ГРИНЦЕВИЧ Вікторія</b>	аспірант кафедри аудиту, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"
<b>ДОРОШКЕВИЧ Катерина</b>	аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка"
<b>ЄНІНА-БЕРЕЗОВСЬКА Анастасія</b>	аспірант кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет
<b>ЗАБОЛОТНА Алла</b>	головний економіст відділу банківського нагляду, Управління Національного банку України в Житомирській області

## Наші автори

---

<b>ЗИГРІЙ Ольга</b>	к.е.н., доцент, Чортківський інститут підприємництва і бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
<b>ІОНІН Євген</b>	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри "Економічний аналіз господарської діяльності", Донецький національний університет
<b>КАЛИТИЧ Марія</b>	асистент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
<b>КОЗАК Мирослава</b>	аспірант, Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів
<b>КОНОВАЛІХІНА Тетяна</b>	аспірант кафедри бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет
<b>КРАСНОРУЦЬКИЙ Олексій</b>	к.е.н., доцент, докторант, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка
<b>КРЕХОВЕЦЬКА Людмила</b>	аспірант, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ
<b>КРУПКА Ярослав</b>	д.е.н., професор, декан факультету обліку і аудиту, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЛІСОВА Людмила</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції, Сумський національний аграрний університет
<b>ЛИФАР Владислава</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Запорізький національний технічний університет
<b>МАЛЕЦЬ Анна</b>	здобувач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
<b>МАРТИНЮК Володимир</b>	к.е.н., докторант кафедри податків та фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет
<b>МЕЛЬНИЧУК Оксана</b>	викладач, Хмельницький національний університет
<b>МИХАЙЛЮК Роксолана</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
<b>МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій</b>	к. е. н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених, Тернопільський національний економічний університет
<b>МОРКВА Ірина</b>	митний брокер, ТзОВ "Кобра", м. Івано-Франківськ
<b>НЕЧАЄВА Ірина</b>	старший викладач кафедри менеджменту, Запорізький національний технічний університет
<b>ПЕРЕНЧУК Олександра</b>	аспірант кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
<b>ПОБІРЧЕНКО Вікторія</b>	к.геогр.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, м. Сімферополь

---

<b>ПОДА Анастасія</b>	аспірант кафедри міжнародного економічного партнерства, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПОЛЯКОВ Михайло</b>	головний економіст-фінансист Департаменту податкової та митної політики, Міністерство фінансів України, м. Київ
<b>ПОСТНІКОВ Володимир</b>	аспірант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
<b>РОМЕНСЬКА Анна</b>	студент, Донецький національний університет
<b>СЕГЕДА Людмила</b>	викладач кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
<b>СЛАБОСПИЦЬКА Оксана</b>	здобувач кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції, Сумський національний аграрний університет
<b>ТЕЛИЩУК Мирослава</b>	м.н.с. відділу податкової політики та методології оподаткування, Науково-дослідний центр з проблем оподаткування Національного університету Державної податкової служби України, м. Ірпінь
<b>ТИМЧУК Світлана</b>	викладач, Уманський державний аграрний університет
<b>ТУРОВЦЕВА Ірина</b>	аспірант кафедри міжнародної економіки, Запорізький інститут економіки і інформаційних технологій
<b>ФОНІЦЬКА Тетяна</b>	слухачка магістратури, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
<b>ХАРЧУК Світлана</b>	викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
<b>ЦІЩИК Наталія</b>	аспірант кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЧАЙКА Юлія</b>	викладач кафедри економічної теорії, Український державний хіміко-технологічний університет, м. Дніпропетровськ
<b>ЧАСТОКОЛЕНКО Ірина</b>	к.е.н., доцент кафедри суспільних дисциплін, Академія пожежної безпеки ім. Героїв Чорнобиля
<b>ЧАСТОКОЛЕНКО Павло</b>	к.е.н., доцент кафедри природничо-наукових дисциплін, Академія пожежної безпеки ім. Героїв Чорнобиля
<b>ЧОРНА Неля</b>	к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК, Тернопільський національний економічний університет
<b>ШАМРАЙ Оксана</b>	аспірант, Львівська комерційна академія
<b>ШВЕЦЬ Людмила</b>	студент, Тернопільський національний економічний університет
<b>ШЛАПАК Оксана</b>	викладач, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

## Наші автори

---

<b>ШУТАЄВА Олена</b>	к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, м. Сімферополь
<b>ЩЕРБАТА Зоряна</b>	асистент кафедри міжнародних економічних відносин, Львівська комерційна академія
<b>ЮРІЙ Тетяна</b>	аспірант, ННЦ "Інститут аграрної економіки" УААН, м. Київ
<b>ЮХНОВСЬКИЙ Іван</b>	аспірант, Київський національний університет імені Т. Шевченка
<b>ЯКУБІВСЬКА Юлія</b>	аспірант кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, м. Київ
<b>ЯХНО Тетяна</b>	доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Львівська комерційна академія



**Рада молодих вчених Тернопільського національного економічного університету готує до друку чотирнадцятий 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 – 7–10 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 жовтня 2010 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 13  
2010 рік*

**Комп'ютерна верстка** *Л. Ф. Щербак*

Підписано до друку 30. 08. 2010 р. Формат 84x108 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>.  
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № P009-09-10.  
Обл.-вид. арк. 29,4. Умовн. друк. арк. 27,2.  
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](mailto:edition@tneu.edu.ua)

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ "Гал-Друк"  
46006 м. Тернопіль, вул. Бродівська, 44  
тел. 52-05-63.